



DỰ ÁN KINH DOANH GIÀY DÀNH CHO GIỚI TRẺ - CƠ HỘI VÀ THÁCH THỨC VỚI SINH VIÊN KHỞI NGHIỆP

Lê Thị Hồng Quyên, Lưu Minh Huyền, Hoàng Hải Bắc

Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật Hưng Yên

Ngày tòa soạn nhận được bài báo: 15/07/2019

Ngày phân biện đánh giá và sửa chữa: 12/08/2019

Ngày bài báo được duyệt đăng: 06/09/2019

Tóm tắt:

Khởi nghiệp đang là chủ đề nhận được nhiều quan tâm tại Việt Nam. Mặc dù còn ở giảng đường đại học, nhưng không ít các bạn sinh viên đã có cho mình những ước mơ, dự định lập nghiệp và từng bước thực hiện nó. Tất cả những điều đó đã tạo nên một phong trào mang tên “Sinh viên khởi nghiệp”. Sinh viên khởi nghiệp có rất nhiều cơ hội, họ là những người trẻ năng động, với niềm đam mê kinh doanh, nhiều sinh viên dám nghĩ, dám làm, họ sẵn sàng làm lại nếu gặp thất bại. Hơn nữa, sinh viên chưa chịu áp lực về tài chính gia đình cùng với đó là những kiến thức được trau dồi trong trường Đại học cũng là điều kiện để họ phát huy ý tưởng kinh doanh. Sinh viên khởi nghiệp không nhất thiết phải có một ý tưởng táo bạo hay số vốn khổng lồ, nhiều sinh viên vẫn có thể hiện thực giấc mơ khởi nghiệp. Hầu hết sinh viên khởi nghiệp từ những ý tưởng nhỏ, qua quan sát hoặc xuất phát từ sở thích của bản thân. Bên cạnh những cơ hội, sinh viên phải đối mặt với rất nhiều thách thức trong quá trình khởi nghiệp như: việc tìm kiếm ý tưởng kinh doanh khá thi rất khó khăn, nguồn vốn huy động, kinh nghiệm bản thân còn hạn chế. Thông qua dự án “Kinh doanh giày dành cho giới trẻ” sẽ thấy rõ hơn cơ hội và thách thức khi sinh viên khởi nghiệp.

Từ khóa: Khởi nghiệp, cơ hội, thách thức, dự án kinh doanh giày, giới trẻ.

1. Đặt vấn đề

Thời gian gần đây, chúng ta không khó bắt gặp các dự án, các vườn ươm ý tưởng lập nghiệp đến từ các bạn trẻ đang còn là sinh viên ngồi trên ghế giảng đường đại học. Rất nhiều sinh viên khởi nghiệp để thử sức mình, để biết được khả năng bản thân mình làm được những gì và đi được đến đâu. Khởi nghiệp không chỉ để thực hiện hoá ý tưởng mà còn là cơ hội để thử thách bản thân và khẳng định bản lĩnh.

Dự án “Kinh doanh giày dành cho giới trẻ” của Nguyễn Quang Anh (lớp QTK15, Khoa Kinh tế, Trường Đại học Sư phạm Kỹ thuật Hưng Yên) là một điển hình của phong trào sinh viên khởi nghiệp. Với niềm đam mê kinh doanh, Quang Anh đã vận dụng và triển khai ý tưởng kinh doanh của mình. Cũng giống bao người trẻ khác khi khởi nghiệp, trong quá trình thực hiện ý tưởng, Quang Anh gặp không ít khó khăn như: tuổi trẻ chưa có kinh nghiệm, nguồn vốn còn hạn chế. Nhưng với sự nỗ lực của bản thân, cùng những kiến thức kinh nghiệm học hỏi từ những người đi trước, Quang Anh đã có những thành công bước đầu và mở cửa hàng với tên Quang Giày. Thông qua dự án này có thể thấy được những cơ hội và thách thức của sinh viên khi khởi nghiệp.

2. Mục tiêu nghiên cứu

Thông qua dự án “Kinh doanh giày dành cho giới trẻ” đánh giá được những cơ hội và thách thức

khi sinh viên khởi nghiệp.

3. Đối tượng và phạm vi nghiên cứu

3.1. Đối tượng nghiên cứu

Nghiên cứu dự án “Kinh doanh giày dành cho giới trẻ” để thấy được cơ hội và thách thức của sinh viên khi khởi nghiệp.

3.2. Phạm vi nghiên cứu

Nghiên cứu các yếu tố cấu thành một dự án khi sinh viên khởi nghiệp thông qua dự án “Kinh doanh giày dành cho giới trẻ”, cụ thể: Nghiên cứu thị trường, các hoạt động marketing, dòng chi phí và thu nhập của dự án, đánh giá hiệu quả của dự án từ đó thấy được cơ hội và thách thức khi sinh viên khởi nghiệp.

4. Kết quả nghiên cứu

4.1. Giới thiệu về dự án kinh doanh

Tên dự án kinh doanh: Kinh doanh giày dành cho giới trẻ với tên “**Quang Giày**”.

Chủ nhân kế hoạch kinh doanh: Nguyễn Quang Anh

Lớp: QTK15.1

Địa điểm đặt cửa hàng: đường 105, Bùi Thị Cúc, Ân Thi, Hưng Yên.

Lĩnh vực kinh doanh

Kinh doanh các mặt hàng:

+ Giày dép thời trang nữ: Giày thể thao, Giày

lười, Boot, Sandal.....

+ Giày nam: Giày thể thao nam, Nike, Vans, Adidas....

+ Các phụ kiện đi kèm giày thể thao (tất, dung dịch vệ sinh Giày...)



Thời gian đánh giá dự án

Dự án đã đi vào hoạt động từ tháng 11 năm 2018, thời gian đánh giá dự án dự kiến 3 năm.

4.2. Hoạt động Marketing của dự án

4.2.1. Thị trường mục tiêu

Vì hình thức kinh doanh của “Quang Giày” là bán hàng truyền thống kết hợp với bán hàng thông qua mạng xã hội và các ứng dụng. Nên khách hàng mục tiêu chủ yếu có độ tuổi từ 15-25 tuổi. Họ thường sử dụng các ứng dụng như facebook, zalo, shopee..... để tham khảo cũng như mua bán hàng hóa. Ngoài ra, cửa hàng còn tận dụng vị trí thuận lợi tại Thị trấn Ân Thi. Khu vực xung quanh thị trấn Ân Thi và vùng lân cận tập trung rất đông dân cư và học sinh. Trên địa bàn huyện có một số các trường THCS, THPT, .. thu hút được lượng khách hàng lớn. Bản thân chủ dự án kinh doanh là sinh viên của trường Đại học Sư phạm kỹ thuật Hưng Yên, có nhiều mối quan hệ với các bạn sinh viên cùng trường, đây cũng là điều kiện thuận lợi trong việc mở rộng mạng lưới khách hàng.

4.2.2. Hoạt động Marketing

Slogan của cửa hàng

Khách hàng là Thượng đế,

Thượng đế có quyền đi Giày đẹp

Với Slogan như vậy, nên Quang Giày luôn cung cấp cho khách hàng những sản phẩm có mẫu mã đẹp, thời trang phù hợp với phong cách năng động của giới trẻ.

Sản phẩm



Cửa hàng Quang Giày chuyên kinh doanh các loại Giày thời trang cho giới trẻ: Giày thể thao, Giày lười... và các phụ kiện đi kèm.

Giá cả

Theo nhu cầu của khách hàng, cửa hàng đưa ra bảng giá với các sản phẩm tương ứng như sau:

Bảng 2.1. Giá các sản phẩm của Quang Giày

DVT: 1000 đồng

Danh mục giày SF	Giá cả	Danh mục giày F1	Giá cả
Prophere	450	Prophere	280
Ultraboost	450	Ultraboost	270
Mc Queen	470	Mc Queen	230
Puma	440	Stan Smith	190
XPL	440	converse	190
Stan Smith	330	Alpha boce	280
Human	450-500	Balenciaga	280
yezee	450	Vans	190
EQT	470	Nike foice 1	180
converse	450	Jordan	240
Uptempo	580-630	NMD	220
NMD	450	Just do it	240
Rick owen	730	Nike móc đen	220
Nike max	480	Gucci	190
Alpha boce	630	Yz 700	260

(Nguồn: Bảng giá sản phẩm tại cửa hàng Quang Giày)

Xúc tiến

Quảng cáo

Để khách hàng biết đến cửa hàng, sẽ tiến hành các hoạt động quảng cáo, truyền tin cụ thể như sau:

+ Thông qua người quen và khách hàng để giới thiệu sản phẩm.

+ Đăng thông tin của cửa hàng lên các trang chợ lớn như: Chợ Bao Bì, rao vặt Hưng Yên, Hội Ân Thi.....

+ Thông qua chương trình giảm giá, chơi mini game thu hút sự chú ý.

+ Lập Fanpage riêng **CHUYÊN GIẤY SNEAKER**, giới thiệu về cửa hàng, các dịch vụ, thông báo tới khách hàng mỗi dịp có khuyến mại và giảm giá,...

+ Thông qua tờ rơi, đăng lên các trang mạng xã hội: facebook, zalo, viber,... thời gian mở cửa, đóng cửa, bảng giá của quán, địa điểm kinh doanh, các chương trình khai trương cửa hàng.

Các chương trình khuyến mại:

+ Giảm giá một số mặt hàng vào dịp lễ tết, đặc biệt.

+ Khuyến mãi 20% giá trị các dịch vụ vào dịp khai trương cửa hàng.

+ Tặng quà cho khách hàng trẻ em vào quốc

tế thiếu nhi 1/6, tặng hoa cho khách hàng nữ vào 8/3, 20/10.

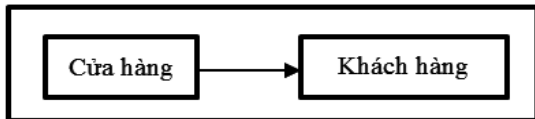
+ Giảm 20% cho khách hàng nữ ngày lễ 8/3 và 20/10.

+ Giảm 20% cho các đôi bạn trẻ vào ngày valentine 14/2

Khi khách hàng đến sử dụng dịch vụ, tạo mối quan hệ lâu dài bằng cách xin thông tin khách hàng, chúc mừng ngày sinh nhật khách hàng.

4.2.3. Kênh bán hàng

Kênh bán hàng trực tiếp tại cửa hàng



Đây là kênh bán hàng truyền thống, khách hàng đến cửa hàng để lựa chọn sản phẩm. Cửa hàng Quang Giày có vị trí gần các trường THPT, THCS và đồng thời ở trung tâm thị trấn Ân Thi. Do vậy, lượng khách hàng đến trực tiếp của hàng khá đông. Cửa hàng luôn có hai nhân viên bán hàng, sẵn sàng tư vấn và phục vụ nhu cầu của khách hàng.

Kênh bán hàng online

Bán hàng qua facebook

Facebook là ứng dụng mạng xã hội lớn, mỗi ngày có hàng chục triệu lượt truy cập chính vì vậy cửa hàng Quang Giày đã tận dụng cơ hội này để giới thiệu cũng như đưa sản phẩm tới tay người tiêu dùng thông qua các mô hình bán hàng:

Bán hàng trên Fanpage



Bán hàng trên Fanpage Facebook là 1 kênh bán hàng phổ biến nhất. Bằng cách tạo lập cho cửa hàng một fanpage riêng với tên Chuyên Giày Sneaker, hiện tại Fanpage của Quang Giày đang có

đến 20 nghìn lượt theo dõi, lượng tương tác rất ổn định. Fanpage giúp cửa hàng có thể tương tác cùng một lúc với rất nhiều người, giới thiệu sản phẩm, tạo thương hiệu riêng cho cửa hàng. Trên fanpage cửa hàng luôn cập nhật những mẫu giày mới nhất, đẹp nhất...những hậu mãi tốt cho khách hàng.

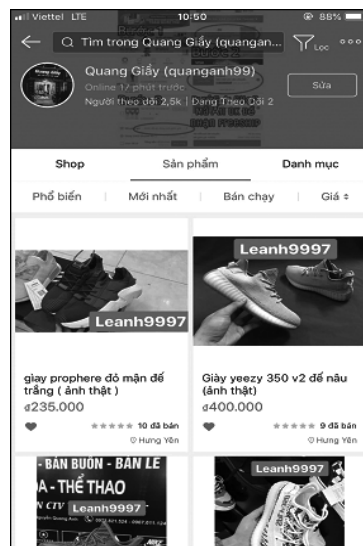
Bán hàng trực tiếp trên Profile

Quang Giày cũng đã và đang thực hiện bán hàng ngay trên trang cá nhân của chủ cửa hàng. Đây là kênh bán hàng hiệu quả cao và bền nhất. Hiện tại trang cá nhân của chủ cửa hàng (Nguyễn Quang Anh) đang có đến gần 6000 lượt theo dõi, mang lại nguồn khách hàng thường xuyên không hề nhỏ cho cửa hàng, lượng tương tác lớn (mỗi bài viết giới thiệu sản phẩm thường đạt từ 200 đến 1000 like chỉ trong vòng 1, 2 ngày). Để có được lượng người theo dõi nhiều như vậy Quang Giày đã phải liên tục post hình ảnh sản phẩm và Feedback khách hàng xây dựng một Profile chất, luôn tìm và kết bạn với những khách hàng tiềm năng..

Bán hàng bằng Livestream

Quang Giày đang áp dụng hình thức bán hàng này. Thường Livestream vào các ngày thứ 3, 5, 7 và chủ nhật hàng tuần từ 19h đến 22h30. Chúng em thu hút người xem bằng cách chơi mini game tặng quà, sale giày cho những khách hàng có lượt chia sẻ livestream nhiều nhất, miễn phí ship cho khách hàng mua nhiều sản phẩm cùng lúc hoặc đặt hàng sớm nhất...

Bán hàng qua Shopee



Shopee đang là một kênh bán hàng online hiệu quả, không mất phí mà có thể ra hàng trăm đơn mỗi ngày. Tận dụng lợi thế Shopee là sàn thương mại điện tử mới nhiều tiềm năng, với trải nghiệm ứng dụng di động tuyệt vời, tạo gian hàng đăng bán sản phẩm HOÀN TOÀN MIỄN PHÍ...shopee còn hỗ trợ vận chuyển nên Quang Giày đã mở nhiều gian

hàng trên shopee để thu hút khách hàng.

Bán hàng thông qua cộng tác viên

Hiện tại shop đã tuyển được 100 cộng tác viên và đang liên tục tuyển thêm cộng tác viên mới. Các cộng tác viên này đều là những bạn có đam mê với kinh doanh giày thể thao, kinh doanh online... Hiện tại bên em có một bảng giá dịch vụ riêng cho các bạn cộng tác viên với đãi ngộ rất tốt, mục tiêu của Quang Giấy là hợp tác với các bạn để cùng phát triển.

Theo số liệu được tổng hợp từ những tháng bán hàng gần nhất cho thấy doanh thu của cửa hàng từ các kênh bán hàng như sau:

Bán hàng trực tiếp chiếm 20% .

Bán hàng online chiếm 50% .

Bán hàng gián tiếp thông qua cộng tác viên chiếm 30%.

4.3. Kế hoạch tài chính của dự án

4.3.1. Tổng vốn đầu tư của dự án

Tổng nguồn vốn đầu tư ban đầu cho dự án là

304.570.000 đồng.

Trong đó: 200.000.000 đồng là vốn của chủ dự án.

Còn lại 104.570.000 đồng được sự hỗ trợ của gia đình.

4.3.2. Danh mục chi phí trong tổng vốn đầu tư

Chi phí đầu tư ban đầu

Chi phí thuê cửa hàng

Mặt bằng của quán được thuê tại thị trấn Ân Thi, Hưng Yên, với diện tích ngôi nhà là 64m² cách trường THPT Ân Thi và THPT Lê Quý Đôn 100m. Đây là địa điểm khá lý tưởng cho loại hình kinh doanh này.

Thời gian thuê là 3 năm với chi phí thuê là 3 triệu đồng/tháng. Trả trước tiền thuê 1 năm là 36 triệu.

Chi phí trang trí và chi phí vật tư

Chi phí trang trí:

+ Giấy dán tường hết : 2.000.000 đồng

+ Trần thạch cao: 5.000.000 đồng

Chi phí vật tư:

Bảng 2.2. Chi phí vật tư cửa hàng Quang Giấy

DVT: Đồng

Stt	Vật tư, thiết bị	Đơn giá	Số lượng	Thành tiền
1	Biển hiệu cửa hàng	10.000.000	1	10.000.000
2	Ghế gỗ ép	500.000	5	2.500.000
3	Ghế nhựa cao	70.000	5	350.000
4	Bàn ngồi làm và ghế xoay	2.000.000	1	2.000.000
5	Kệ treo giày 2 bên tường và giá để giày ở giữa quán hết	10.000.000	1	10.000.000
6	Camera	5.000.000	1	2.000.000
7	Loa đài mini	2.000.000	1	2.000.000
8	Thần tài	1.000.000	1	1.000.000
9	Gương di động hết	250.000	1	250.000
10	Kệ kho giày	5.000.000	1	5.000.000
Tổng				35.100.000

Nguồn: Tính toán của chủ cửa hàng Quang Giấy

Chi phí mua hàng ban đầu

Vì đối tượng khách hàng của Quang Giấy có độ tuổi từ 15 đến 25 tuổi, nên các mặt hàng cung cấp có giá khá phong phú tương ứng với chất lượng và nhu cầu của khách hàng. Các mặt hàng có khoảng giá từ 150.000đ tới 5.000.000đ. Hơn nữa khi kinh doanh online, Quang Giấy có lượng cộng tác viên bán giày khá ổn định. Nên số lượng giày nhập về kho có sẵn cần số lượng lớn để có thể cung cấp và phân phối ra thị trường.

Dự kiến chi phí bỏ ra cho kho giày hai tháng đầu tiên mỗi tháng là 100 triệu đồng. Như vậy, chủ dự án cần chuẩn bị 200 triệu đồng vốn ban đầu. Các tháng sau sẽ tùy thuộc vào tình hình kinh doanh mà

chi phí có thể thay đổi.

Chi phí nhân viên ban đầu

Chi phí nhân viên là một trong những bộ phận chi phí rất quan trọng. Dự kiến chi phí nhân viên mỗi tháng là 14.000.000 đ.

Trong đó:

Nhân viên quản lý số lượng 01 người với mức lương 8.000.000 đ/tháng.

Nhân viên bán hàng số lượng 01 người với mức lương 6.000.000 đ/tháng.

Chi phí khác

Để mở quán giày, không thể thiếu các vật dụng cơ bản với tổng chi phí 1.470.000đ bao gồm:

+ Băng dính, kéo: 270.000đ

- + Túi bóng 10kg in thương hiệu của quán hết: 700.000đ
 - + Túi bóng đóng hàng các cỡ hết: 100.000đ
 - + Bình nước và giá để nước: 200.000đ
 - + Chổi quét nhà, chổi lau nhà, hót rác: 200.000đ
 - Thuê môn bài: Nộp theo thông tư 302/2016/TT-BTC, mức thuê môn bài cho đơn vị kinh doanh là 1.000.000đ
 - Các khoản chi phí marketing: In tờ rơi, phát tờ rơi, chạy quảng cáo dự kiến 10.000.000đ.
- Tổng chi phí khác dự kiến: 12.470.000đ.

Bảng 4.3. Chi phí đầu tư ban đầu

ĐVT: đồng

STT	Loại chi phí	Số tiền
1	Chi phí thuê mặt bằng	36.000.000
2	Chi phí trang trí	7.000.000
3	Chi phí vật tư	35.100.000
4	Chi phí nhập hàng hóa ban đầu	200.000.000
5	Chi phí nhân viên ban đầu	14.000.000
6	Chi phí khác	12.470.000
	Tổng	304.570.000

(Nguồn: Tính toán của chủ cửa hàng Quang Giấy)

Chi phí phát sinh hàng năm

Chi phí thuê mặt bằng mỗi năm là 36.000.000 đồng.

Chi phí phân bổ vật tư

Giá trị của vật tư ban đầu sẽ được phân bổ đều cho 3 năm thực hiện dự án. Tổng giá trị vật tư là 35.100.000 đồng, phân bổ đều cho các năm, mỗi năm là 11.700.000 đồng.

Chi phí nhân viên

Chi phí nhân viên mỗi tháng là 14.000.000 đồng, dự kiến các năm sau mỗi tháng chi phí sẽ tăng lên 2 triệu đồng.

Chi phí nhân viên năm 1:

14.000.000x12 tháng = 168.000.000 đồng.

Chi phí nhân viên năm 2:

16.000.000x12 tháng = 192.000.000 đồng

Chi phí nhân viên năm 3:

18.000.000x12 tháng = 216.000.000 đồng

Chi phí nhập hàng hóa

Năm thứ nhất: Mỗi tháng trung bình nhập hàng hóa là 200.000.000 đồng, vậy một năm là 2.400.000.000 đồng.

Năm thứ hai: Mỗi tháng trung bình dự kiến nhập hàng hóa là 300.000.000 đồng, vậy một năm là 3.600.000.000 đồng.

Năm thứ ba: Mỗi tháng trung bình dự kiến nhập hàng hóa là 400.000.000 đồng, vậy một năm là 4.800.000.000 đồng.

Chi phí chạy quảng cáo

Chi phí chạy quảng cáo tháng 10.000.000 đồng, như vậy một năm chi phí này là 120.000.000 đồng.

Chi phí khác

Dự kiến mỗi năm hết 20.000.000 triệu tiền điện, nước.

Bảng 4.4. Tổng hợp các khoản chi phí

ĐVT: đồng

TT	Loại chi phí	Năm 0	Năm 1	Năm 2	Năm 3
1	Chi phí đầu tư ban đầu	304.570.000			
2	Chi phí hoạt động hàng năm				
	Chi phí cố định		167.700.000	167.700.000	167.700.000
	+ Chi phí thuê mặt bằng		36.000.000	36.000.000	36.000.000
	+ Chi phí phân bổ vật tư		11.700.000	11.700.000	11.700.000
	+ Chi phí chạy quảng cáo		120.000.000	120.000.000	120.000.000
	Chi phí biến đổi		2.588.000.000	3.812.000.000	5.036.000.000
	Chi phí nhập hàng hóa		2.400.000.000	3.600.000.000	4.800.000.000
	Điện nước		20.000.000	20.000.000	20.000.000
	Chi phí nhân viên		168.000.000	192.000.000	216.000.000
	Tổng	304.570.000	2.755.700.000	3.979.700.000	5.203.700.000

(Nguồn: Tính toán của chủ cửa hàng Quang Giấy)

4.3.3. Doanh thu của dự án**Doanh thu = Giá bán x số lượng sản phẩm tiêu thụ**

Tại Quang Giấy có rất nhiều loại giày dép, phong phú về chủng loại và đã được niêm yết giá tại cửa hàng. Hiện tại, cách định giá của cửa hàng:

Giá bán định giá = Giá nhập x 130%

Doanh thu dự kiến hàng năm của dự án như sau

Doanh thu năm thứ nhất: 3.120.000.000 đồng.

Doanh thu năm thứ hai: 4.680.000.000 đồng

Doanh thu năm thứ ba: 6.240.000.000 đồng.

4.3.4. Dòng tiền dự án

Bảng 2.5. Dòng tiền của dự án

DVT: Đồng

TT	Chỉ tiêu	Năm 0	Năm 1	Năm 2	Năm 3
1	Vốn đầu tư ban đầu	(304.570.000)			
2	Dòng tiền hàng năm				
	Doanh thu thuần		3.120.000.000	4.680.000.000	6.240.000.000
	Chi phí hoạt động		2.755.700.000	3.979.700.000	5.203.700.000
3	Lợi nhuận				
4	Dòng tiền dự án	(304.570.000)	364.300.000	700.300.000	1.036.300.000

(Nguồn: Tính toán của chủ cửa hàng Quang Giầy)

4.3.5. Đánh giá dự án

Phương pháp giá trị hiện tại thuần

Giá trị hiện tại của dòng tiền NPV

$$NPV = \sum_{t=0}^n \frac{CF_t}{(1+r)^t} - CF_0$$

Trong đó:

NPV: giá trị hiện tại ròng

CF_0 : vốn đầu tư ban đầu, giả định vốn đầu tư bỏ ra một lần vào đầu năm thứ t của dự án

CF_t : dòng tiền xuất hiện tại năm thứ t của dự án, t chạy từ 1 đến n

n: số năm thực hiện của dự án

r: lãi suất chiết khấu, giả định không đổi qua các năm.

Với lãi suất chiết khấu $i = 11\%$ /năm, ta có:

$$NPV = -304.570.000 + \frac{364.300.000}{(1+11\%)^1} + \frac{700.300.000}{(1+11\%)^2} + \frac{1.036.300.000}{(1+11\%)^3} = 1.349.741.016 \text{ đồng} > 0$$

Phương pháp tỷ suất hoàn vốn nội bộ (IRR)

$$IRR = r_1 + (r_2 - r_1) \times \frac{NPV_1}{NPV_1 + |NPV_2|}$$

Sử dụng máy tính tài chính tính được:

$$IRR = 159\%$$

Kết luận: NPV = 1.349.741.016 đồng > 0

$$IRR = 159\% > 11\%$$

Với kết quả tính toán trên, thực hiện dự án rất khả thi và mang lại hiệu quả kinh tế cao.

4.4. Cơ hội và thách thức

Thông qua nghiên cứu dự án “Kinh doanh giày da cho giới trẻ”, có thể thấy nhiều cơ hội khi sinh viên khởi nghiệp. Bên cạnh đó cũng có không ít khó khăn và thách thức sinh viên phải vượt qua.

Về cơ hội, sinh viên là những người trẻ năng động, với niềm đam mê kinh doanh, nhiều bạn trẻ dám nghĩ, dám làm và sẵn sàng “làm lại” nếu có thất bại. Hơn nữa, sinh viên khởi nghiệp không nhất thiết phải có một ý tưởng táo bạo hay số vốn khủng,

nhiều sinh viên vẫn có thể hiện thực giấc mơ khởi nghiệp. Hầu hết sinh viên khởi nghiệp từ những ý tưởng nhỏ, qua quan sát hoặc xuất phát từ sở thích của bản thân.

Một cơ hội thuận lợi nữa của sinh viên khởi nghiệp, đó là sinh viên không bị áp lực về gánh nặng gia đình hoặc tài chính nên dễ dàng chấp nhận rủi ro. Nếu dự án kinh doanh thành công, nó sẽ mang lại không những về mặt vật chất mà nó còn chứng minh được năng lực và sự nhạy bén của bản thân. Trường hợp thất bại, sinh viên sẽ nhanh chóng quay trở lại với cuộc sống thường ngày của mình.

Ngoài ra, việc học tập tại các trường Đại học giúp cho sinh viên có những kiến thức nền tảng, sinh viên liên tục được giảng viên trau dồi kiến thức là cơ sở lý thuyết vững chắc để sinh viên dễ dàng lập ra kế hoạch cụ thể cho các dự án khởi nghiệp của mình. Mặt khác, trường học là nơi sản sinh ý tưởng kinh doanh và thúc đẩy sự sáng tạo, tiền đề cho các dự án khởi nghiệp. Có rất nhiều mô hình kinh doanh được nảy sinh từ nhu cầu học tập, cá nhân của sinh viên hoặc phục vụ cộng đồng xã hội.

Tuy nhiên, để có thể khởi nghiệp, sinh viên cũng mắc không ít những khó khăn thách thức khi đang ở độ tuổi còn ở giảng đường đại học.

Thứ nhất, để khởi nghiệp thì việc tìm cho mình một ý tưởng là hết sức quan trọng, bên cạnh đó sinh viên còn phải biết đánh giá được tính khả thi của ý tưởng để có thể bắt đầu thực hiện. Bởi vì sinh viên là những người trẻ chưa có nhiều kinh nghiệm thì để đưa ra một ý tưởng đã khó mà còn phải đánh giá được tính khả thi của ý tưởng thì quả thật là cả một vấn đề.

Thứ hai, sinh viên là những người trẻ, là những người đầy nhiệt huyết nhưng nhiệt huyết không là yếu tố tất yếu để quyết định bạn thành công khi sinh viên không có nguồn vốn cũng không có nguồn vốn hỗ trợ thích hợp.

Thứ ba, “kinh nghiệm” cũng là một yếu tố quan trọng. Ngay cả những người đã thành công, họ sẽ vẫn không ngừng học hỏi và tích lũy kinh nghiệm.

Sinh viên là những người trẻ thì chắc hẳn chưa bao giờ khởi nghiệp thì sẽ chưa có kinh nghiệm. Để có thể khởi nghiệp thành công, sinh viên cần phải học hỏi, trau dồi kiến thức kinh nghiệm của những người đi trước.

Với dự án “Kinh doanh giày dành cho giới trẻ” của Quang Anh đã tận dụng được những cơ hội của sinh viên khởi nghiệp đó là niềm đam mê kinh doanh, sự nhạy bén với thị trường, đặc biệt là đã vận dụng kiến thức được học trong trường Đại học để thực hiện dự án. Bên cạnh đó, dự án này cũng vấp phải không ít thách thức khi triển khai: chủ dự án còn rất trẻ chưa có kinh nghiệm nên còn lúng túng trong khâu triển khai. Ngoài ra, Quang Anh là sinh viên nên việc sắp xếp thời gian để đảm bảo hợp lý giữa công việc và học tập cũng là một khó khăn để phát triển dự án. Tuy nhiên, với sự nỗ lực của bản thân và sự ủng hộ của gia đình, Quang Anh đã vượt qua được thử thách để thực hiện dự án và bước đầu đã có kết quả tốt.

5. Kết luận

Trường học là nơi cung cấp kiến thức nền tảng, sinh viên liên tục được giảng viên trau dồi kiến thức là cơ sở lý thuyết vững chắc để sinh viên dễ dàng lập ra kế hoạch cụ thể cho các dự án khởi nghiệp của mình. Ngoài ra, Trường học là nơi sản sinh ý tưởng kinh doanh và thúc đẩy sự sáng tạo, tiền đề cho các dự án khởi nghiệp. Có rất nhiều mô hình

kinh doanh được nảy sinh từ nhu cầu học tập, cá nhân của sinh viên hoặc phục vụ cộng đồng xã hội. Dự án “Kinh doanh giày dành cho giới trẻ” là một điển hình. Thông qua dự án này thấy được những cơ hội và thách thức của sinh viên khởi nghiệp. Sinh viên có lợi thế là sức trẻ, không ngại khó và sẵn sàng “làm lại” nếu có thất bại. Sinh viên không bị áp lực về gánh nặng gia đình hoặc tài chính nên dễ dàng chấp nhận rủi ro. Nếu dự án kinh doanh thành công – chứng minh được năng lực và sự nhạy bén của bản thân; trường hợp thất bại, sinh viên sẽ nhanh chóng quay trở lại với cuộc sống thường ngày của mình. Bên cạnh đó, vì khởi nghiệp khi còn rất trẻ nên sinh viên phải đối mặt với nhiều khó khăn thách thức như: hạn chế về kinh nghiệm sống, năng lực tài chính để thực hiện ý tưởng khởi nghiệp. Để có thể khởi nghiệp sinh viên cần vượt qua những khó khăn thử thách đó. Đồng thời, sinh viên cần trang bị cho mình những tố chất cần thiết để thực hiện hoạt động khởi nghiệp: sự kiên trì chăm chỉ, luôn học hỏi và trau dồi kiến thức trong trường Đại học, có ý chí và khát vọng làm giàu, không sợ thất bại. Rèn luyện được những tố chất đó, sinh viên sẽ thành công khi khởi nghiệp.

Lời cảm ơn

Nghiên cứu này được tài trợ bởi Trường Đại học Sư phạm kỹ thuật Hưng Yên thông qua đề tài mã số UTEHY.L.2019.09.

Tài liệu tham khảo

- [1]. Nguyễn Ngọc Huyền, *Giáo trình Khởi sự kinh doanh*, NXB Kinh tế quốc dân, 2017.
- [2]. Lưu Đan Thọ, *Lập kế hoạch và Khởi sự kinh doanh*, NXB Tài chính.
- [3]. Mike McKeever, *Lập kế hoạch kinh doanh từ A đến Z*, NXB Tổng hợp Thành phố Hồ Chí Minh.
- [4]. Donald F.Kuratko, *Khởi nghiệp kinh doanh Lý thuyết, Quá trình, Thực tiễn*, NXB Hồng Đức.

THE PROJECT OF SHOE BUSINESS FOR YOUNG PEOPLE – OPPORTUNITIES AND CHALLENGES FOR STUDENTS’ STARTUPS

Abstract:

Establishing a new business a topic of great interest in Viet Nam, especially. Although still studying in college, many students have dreamed and planed for their own businesses and step and step made those dreams come true, which has created a movement called ‘students’ startups’. There are many opportunities for students to start their business due to the fact that they are creative and enthusiastic young people. A lot of students are willing to take risks and ready to restart in case of failure. In addition, financial pressure and abundance of knowledge learnt in university contribute to encourage them to come up with startup ideas. Students’ startups do not necessarily come from an outstanding idea or a huge amount of capital. Most of them begin with small ideas, which are generated from their observation or their personal passions. However, students also have to face many challenges when establishing their business such as difficulties in choosing feasible business ideas and capital mobilization, limitation of practical experience.. ‘The project of shoe business for young people’ is a good example of students’ startups with their own opportunities and challenges.

Keywords: *Starting a business, opportunities, challenges, project of shoes business, young people.*