



Giới thiệu môn học Khởi nghiệp Chương trình Mini MBA của Trường Kinh doanh Sài Gòn

Năm học 2023 – 2024

Tổng quan

Khởi sự kinh doanh hay khởi nghiệp là một chặng hành trình thách thức nhưng đầy tự hào. Những nhà khởi nghiệp không chỉ tạo ra một doanh nghiệp mới cho riêng họ mà còn tạo ra công ăn việc làm cho người khác, đóng góp vào sự phát triển của xã hội.

Người khởi nghiệp thành công không chỉ cần phải có một ý chí thép, một tinh thần quyết tâm sáng tạo ra cái mới theo kiểu “build something from nothing” còn cần phải có một năng lực chuyên môn, tầm nhìn và khả năng quản trị xuất sắc trên nhiều lĩnh vực. Sự thành công đôi khi có thể tới từ “máu liều” nhưng đa phần nó chỉ đến với những người có sự chuẩn bị kỹ càng, có khả năng linh hoạt thích ứng và nắm bắt nhanh nhạy với các biến động của thị trường.

Để khởi nghiệp, bạn cần một ý tưởng kinh doanh. Nhưng chỉ có ý tưởng thôi thì chưa bao giờ là đủ cả. Ý tưởng, thậm chí chỉ chiếm 1%; còn lại 99% là ở khả năng đưa ý tưởng đó vào hiện thực. Phần lớn các doanh nghiệp start-up không thể trụ nổi qua 2 năm đầu, hoặc là do ý tưởng viển vông, thiếu khả thi, hoặc là do năng lực vận hành của những nhà sáng lập.

Môn học này sẽ giúp các bạn có một sự chuẩn bị và nền tảng tốt nhất cho quá trình khởi nghiệp của mình. Bạn sẽ được những hiểu biết, kiến thức nền, và những nội dung quan trọng nhất cần có cho quá trình khởi sự kinh doanh. Bạn sẽ có được những câu trả lời rõ ràng hơn về những thứ cần có, cần chuẩn bị, và những khó khăn, thách thức sẽ phải đối mặt khi quyết định khởi nghiệp. Từ đó có thể giúp bạn nhận định có nên khởi nghiệp với ý tưởng kinh doanh do mình đã định không?

Về mặt chuyên môn, môn học này sẽ giúp bạn tìm kiếm, lựa chọn, đánh giá các cơ hội, ý tưởng kinh doanh, từ đó xây dựng một bản kế hoạch kinh doanh tổng thể. Các chủ đề về marketing, thị trường, tài chính, nhân sự, tổ chức triển khai thành lập doanh nghiệp cũng là những nội dung kiến thức chính, trọng tâm của môn học này.

Mục tiêu môn học

Với ý nghĩa tổng quan như trên, môn học sẽ giúp người học đạt được những mục tiêu cụ thể sau đây:

- Hiểu đúng về khởi nghiệp và tinh thần khởi nghiệp. Học hỏi tinh thần khởi nghiệp và câu chuyện khởi nghiệp của những doanh nhân hàng đầu.
- Biết cách tìm kiếm các ý tưởng kinh doanh. Đánh giá, lựa chọn và chuyển ý tưởng thành cơ hội kinh doanh.
- Xây dựng một bản kế hoạch kinh doanh khả thi cho dự án khởi nghiệp của mình.
- Chuẩn bị Pitch Deck và biết cách trình bày, gọi vốn từ các nhà đầu tư tiềm năng. Hiểu biết sâu về các vòng gọi vốn cho một doanh nghiệp start-up.

Cấu trúc



Môn học gồm 4 phần lớn:

- Phần 1: Hiểu đúng về kinh doanh và khởi nghiệp
- Phần 2: Tìm kiếm và phát triển cơ hội kinh doanh
- Phần 3: Xây dựng kế hoạch kinh doanh & tổ chức triển khai khởi sự kinh doanh
- Phần 4: Dự án gọi vốn giả lập (Mock-up pitching)

Nội dung chi tiết

Khoá học gồm 15 buổi học lý thuyết và 1 tuần làm dự án gọi vốn giả lập, kéo dài trong tổng cộng 6 tuần. Nội dung chi tiết như sau:

Buổi học	Nội dung
Phần 1: Hiểu đúng về kinh doanh và khởi nghiệp	
#1	Doanh nhân & tinh thần doanh nhân <ul style="list-style-type: none">- Doanh nhân và những bí mật về doanh nhân- Đặc điểm của doanh nhân- Tinh thần doanh nhân- Ai nên khởi nghiệp? Lợi và hại?
#2	Khởi sự doanh nghiệp <ul style="list-style-type: none">- Mô hình kinh doanh (business model) là gì?- Mô hình kinh doanh cũ và mô hình kinh doanh đột phá (old business model <> New, disruptive business model)- Startup founders và những điều cần chú ý cho startup.
Phần 2: Tìm kiếm và phát triển cơ hội kinh doanh	
#3	Tìm kiếm ý tưởng (Idea Generation) <ul style="list-style-type: none">- Tìm kiếm ý tưởng kinh doanh bằng tư duy thiết kế (Design thinking)- Các kỹ thuật tìm kiếm ý tưởng (idea generation): scratchpad, idea lister builder.- Tìm kiếm ý tưởng nhờ đổi mới sáng tạo (innovation) và các loại hình innovation.
#4	Đánh giá ý tưởng (Validating your idea) <ul style="list-style-type: none">- Xây dựng bản mẫu (prototype) và test thị trường. Ứng dụng quy trình Design thinking trong đánh giá ý tưởng.- Khảo sát thị trường (Survey)- Tư vấn với chuyên gia (expert)- Mô hình khởi nghiệp tinh gọn (lean startup)- Minimum Viable products (MVPs)
#5	Dùng mô hình kinh doanh nào để phát triển ý tưởng của bạn? <ul style="list-style-type: none">- Saas: Software as a Service- Subscriptions and Memberships- PWYW: Pay what you want- Nền kinh tế chia sẻ (the sharing economy)- Thị trường đại chúng (marketplaces)



	<ul style="list-style-type: none">- B2B (Business to Business) hay D2C (Direct to Consumer)- Crowdsourcing và crowdfunding
#6	<p>Case study (khách mời doanh nhân): Từ ý tưởng tới sự phát triển thành công của một mô hình khởi nghiệp</p> <p>Case study điển hình: một startup đã được định hình tại Việt Nam, đã đi qua giai đoạn phát triển & kiểm chứng ý tưởng (thành công hoặc thất bại đều có). Ví dụ: 30Shine, Tiki, TopCV, Coolmate, Tanca, etc.</p>
Phần 3: Xây dựng kế hoạch kinh doanh & Tổ chức triển khai khởi sự kinh doanh	
#7	<p>Một bản kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh</p> <ul style="list-style-type: none">- Tại sao bản kế hoạch kinh doanh lại quan trọng?- Nội dung của một bản kế hoạch kinh doanh tốt- Những nguồn thông tin để xây dựng kế hoạch kinh doanh của bạn?- Củng cố bản kế hoạch kinh doanh của bạn
#8	<p>Lập kế hoạch marketing</p> <ul style="list-style-type: none">- Kế hoạch marketing và nghiên cứu thị trường- Các bước nghiên cứu thị trường tinh gọn- Marketing 4Ps và 7Ps- Sản phẩm (Product), Định giá (Pricing), Phân phối (Place) và Xúc tiến (Promotion)- Digital Marketing & Marketing 5.0
#9	<p>Lập kế hoạch tài chính</p> <ul style="list-style-type: none">- Các thông số và nội dung quan trọng cần có trong một bản kế hoạch tài chính của một dự án khởi nghiệp: định giá, tính toán doanh thu, chi phí, khấu hao, kế hoạch doanh thu – chi phí (P&L), kế hoạch dòng tiền (cashflow)- Nguồn vốn và cách tiếp cận nguồn vốn- Biểu mẫu và hướng dẫn cách xây dựng kế hoạch doanh thu chi phí và lưu chuyển tiền tệ
#10	<p>Xây dựng bản giới thiệu dự án (Pitch Deck) và gọi vốn</p> <ul style="list-style-type: none">- Cách xây dựng bản giới thiệu dự án (pitch deck) hiệu quả- Cách định giá doanh nghiệp (valuation) và chiến lược gọi vốn.
#11	Thực hành trình bày Pitch Deck và bảo vệ ý tưởng kinh doanh
#12	<p>Lựa chọn loại hình doanh nghiệp & thủ tục thành lập</p> <ul style="list-style-type: none">- Các hình thức pháp lý trong kinh doanh- Lựa chọn loại hình doanh nghiệp phù hợp- Các nghĩa vụ pháp lý của doanh nghiệp
#13	<p>Đăng ký thành lập doanh nghiệp mới ở Việt Nam</p> <ul style="list-style-type: none">- Một số biểu mẫu giấy tờ & quy định pháp lý về thành lập doanh nghiệp cần biết- Trình tự, thủ tục tiến hành đăng ký thành lập doanh nghiệp mới ở Việt Nam
#14	<p>Đặt tên cho doanh nghiệp mới của bạn & bảo hộ thương hiệu</p> <ul style="list-style-type: none">- Các lưu ý khi đặt tên cho doanh nghiệp mới



	<ul style="list-style-type: none">- Bí quyết đặt tên doanh nghiệp & sản phẩm hấp dẫn- Câu chuyện về đặt tên của các thương hiệu lớn- Bảo hộ thương hiệu doanh nghiệp & quy định của pháp luật Việt Nam về bảo hộ nhãn hiệu hàng hoá, dịch vụ.
Phần 4: Dự án gọi vốn giả lập	
#15	Giới thiệu dự án gọi vốn giả lập
#16 - 18	Học viên làm dự án gọi vốn giả lập theo nhóm, trong đó mỗi nhóm tự lựa chọn ý tưởng kinh doanh, tiến hành các bước xây dựng một bản kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh, làm pitch deck và trình bày gọi vốn trước Hội đồng giám khảo (các Shark) của SBS.

Học liệu

Học viên sẽ được SBS cấp quyền truy cập vào các hệ thống học liệu sau đây:

- **Google classrooms** (truy cập bằng email domain riêng của SBS): để xem và tải tài liệu được giảng viên đưa lên theo từng tuần học.
- **Hệ thống quản lý học tập (Academic portal)** để điểm danh, theo dõi thông tin về tiến độ học tập, thi cử, ...

Kiểm tra, đánh giá

Học viên được đánh giá dựa trên ba tiêu chí:

- Điểm chuyên cần (Attendance – 10%): theo điểm danh, học viên vắng quá 20% số buổi học sẽ không được nhận chứng chỉ.
- Đánh giá quá trình (progress test – 30%): các bài tập nhóm, bài tập cá nhân do giảng viên đưa ra trong quá trình học tập.
- Dự án doanh nghiệp hoặc bài tập thực tế cuối môn học (Final project – 60%)

Học viên đạt đủ điều kiện chuyên cần và đạt tổng điểm trung bình môn học từ 5.0 trở lên sẽ nhận được chứng chỉ khoá học “Quản trị Marketing” của SBS.

Học viên tích lũy đủ các chứng chỉ trong toàn khoá học sẽ nhận được bằng Mini MBA do SBS cấp.