

Sách điện tử miễn phí – Free eBook

LÀM GIÀU NHANH CHÓNG
TRỞ THÀNH TRIỆU PHÚ ĐÔ-LA TRONG 3 NĂM

T. HARV EKER

DƯƠNG TỔ DUNG biên dịch

Bản quyền ebook này thuộc về Công ty Thương mại điện tử Vĩ Tân (VITANCO)

Bạn có quyền gửi tặng ebook này cho người khác hoặc đăng tải miễn phí ebook này trên website của bạn với điều kiện không thay đổi bất kỳ chi tiết nào của ebook này.

Mọi trích dẫn nội dung từ ebook này phải ghi “Theo www.vitanco.com”

Nghiêm cấm mọi hình thức bán lại ebook này mà không được sự cho phép bằng văn bản của VITANCO hoặc của tác giả Dương Tổ Dung.

Đây là câu chuyện có thật của tác giả T. Harv Eker đã từ tay trắng trở thành triệu phú đô-la trong hai năm rưỡi.

Và bạn cũng có thể làm được điều này!

CƠ HỘI QUẢNG CÁO MIỄN PHÍ

Để hỗ trợ các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu quảng cáo, và để cung cấp thêm thông tin hữu ích cho bạn đọc, VITANCO hiện hỗ trợ quảng cáo miễn phí trên các ebook miễn phí của VITANCO.

Doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu, vui lòng liên lạc VITANCO để biết thêm chi tiết.

MỤC LỤC

1. Đừng nghe theo những lập luận thông thường
2. Bạn phải có quan điểm làm giàu
3. Thành công là kỹ năng có thể học được
4. Sự thay đổi mang lại cơ hội. Sự thay đổi nhanh chóng mang lại cơ hội nhanh chóng.
5. Bạn luôn có thể làm được nhiều hơn, có được nhiều hơn, đơn giản vì bạn luôn có thể học nhiều hơn.
6. Nếu bạn làm việc chăm chỉ, bạn có thể trở nên giàu có, và nếu giàu có càng nhanh càng tốt.
7. Tiền đại diện và đo lường giá trị của hàng hóa và dịch vụ trao đổi giữa người mua và người bán
8. Luật thu nhập: bạn sẽ được trả tiền tương ứng với giá trị bạn chuyển giao theo giá thị trường
9. Nếu bạn không bán nhiều thì bạn cũng sẽ không nhận được nhiều tiền
10. Nếu bạn muốn được trả tiền nhiều nhất, hãy cung cấp hàng hóa hay dịch vụ tốt nhất
11. Nếu bạn muốn nhận được tiền, bạn phải chuyển giao giá trị cho người mua. Nếu bạn muốn giàu có, bạn phải chuyển giao giá trị cho NHIỀU người.
12. Thời điểm là tất cả
13. Kỹ năng chọn phương tiện đúng ở thời điểm thích hợp là kỹ năng hiếm có và sinh lời và có thể học được
14. Bạn phải biết đánh giá thị trường để biết khi nào nên “nhảy vào” và khi nào nên “nhảy ra”
15. Hãy “bắt chước” những người đang làm ra nhiều tiền
16. Sẽ nhanh hơn và dễ dàng hơn khi hợp tác với một công ty đang hoạt động hơn là tạo dựng từ đầu
17. Hệ thống kinh doanh là quy trình lặp lại để mang lại lợi nhuận
18. Doanh nhân “làm giàu nhanh chóng” là người điều phối, là nhạc trưởng của dàn nhạc
19. Làm việc “trên” thay vì “trong” công việc
20. Khi một mô hình đã hoạt động tốt, hãy nhân bản nó
21. Ai có thể mua/bán một lần hoặc thường xuyên số lượng lớn sản phẩm hay dịch vụ của tôi?
22. Làm việc khôn ngoan hơn thay vì chăm chỉ hơn
23. Làm thế nào để cung cấp sản phẩm hay dịch vụ cho khách hàng cả khi tôi đang ngủ?
24. Trong kinh doanh, phần “đầu đầu” nằm ở “tiền phương” nhưng tiền lại nằm ở “hậu phương”
25. Nếu không giao việc cho người khác, bạn sẽ làm việc quá tải mà lại kiếm quá ít tiền
26. Doanh nhân “làm giàu nhanh chóng” khởi sự với tầm nhìn về “kết cục”
27. Bán công ty sẽ mang lại nhiều tiền hơn cho bạn

28. Làm ăn với các “đại gia” tên tuổi nơi xem một hai triệu đô như vài giọt nước trong thùng
29. Giàu có không chỉ là tiền
30. Hãy thực hành ngay bây giờ những điều bạn muốn trong tương lai
31. Học, học, và học

LỜI GIỚI THIỆU

T. Harv Eker là một trong những chuyên gia đào tạo nổi tiếng về kinh doanh và thành công cho cá nhân ở Bắc Mỹ. Ông sở hữu 17 công ty khi ông 30 tuổi.

Bắt đầu với khoảng 2000 đô-la Mỹ trong tay, ông mở một cửa hàng bán lẻ dụng cụ thể thao ở Bắc Mỹ. Chỉ trong hai năm rưỡi, ông mở rộng cửa hàng ra 10 địa điểm và bán nửa công ty cho tập đoàn H. J. Heinz với giá 1,6 triệu đô.

Quyển sách này giới thiệu những kinh nghiệm và lời khuyên của Eker dành cho những ai yêu thích làm giàu, và đặc biệt là làm giàu nhanh chóng. Những kinh nghiệm của Eker có vẻ rất đơn giản, dễ hiểu, nhưng nếu không có những chỉ dẫn này, không phải doanh nhân nào cũng có thể tự tìm ra phương hướng, mô hình làm giàu nhanh chóng, làm giàu chân chính như Eker.

Dân có giàu thì nước mới mạnh. Mong rằng quyển sách này giúp ích cho nhiều doanh nhân và doanh nhân tương lai của Việt Nam.

Dương Tố Dung

NGUYÊN TẮC THỨ 1:

ĐỪNG NGHE THEO

NHỮNG LẬP LUẬN THÔNG THƯỜNG

Bạn có muốn kiếm được thật nhiều tiền không?

Bạn có muốn kiếm được thật nhiều tiền... một cách nhanh chóng không?

Nếu bạn trả lời Có thì bạn đã tìm được đúng sách để đọc rồi đó! Tôi muốn giới thiệu với bạn một hệ thống kinh doanh mới, năng động cho phép bạn tạo ra của cải nhanh hơn bất kỳ những cách nào bạn đã từng mơ tưởng được.

Tên tôi là T. Harv Eker. Tôi là tác giả của nhiều sách, tài liệu, chương trình học... nổi tiếng về các lĩnh vực làm giàu, thành công, kinh doanh... Tôi giới thiệu với các bạn quyển sách “Làm giàu nhanh chóng” này như là một món quà, vì nó đã giúp nhiều người thay đổi cuộc sống.

“Làm giàu nhanh chóng” là một hệ thống từng bước để tạo ra hàng triệu đô-la trong vòng 3 năm hay ít hơn. Nếu bạn đang chuẩn bị khám phá một công thức phức tạp thì bạn sẽ rất ngạc nhiên khi thấy phương pháp “Làm giàu nhanh chóng” rất đơn giản, nhưng nó đã thực sự làm cho nhiều người trở nên giàu có. Hệ thống “Làm giàu nhanh chóng” dành cho những ai đã kinh doanh hay muốn nhảy vào lĩnh vực kinh doanh.

Theo lập luận thông thường, “hãy đến trường, học cho tốt, rồi tìm một việc làm tốt, làm việc chăm chỉ và mọi thứ sẽ ổn thỏa”. Không cần đến một người thật thông minh mới có thể nhìn thấy lập luận này hoàn toàn sai nếu bạn muốn làm giàu, đặc biệt là làm giàu nhanh chóng. Muốn làm giàu nhanh chóng, bạn phải thực sự nhảy vào kinh doanh cái gì đó.

Vấn đề mấu chốt là QUAN ĐIỂM... Không phải ai cũng nhận ra...

NGUYÊN TẮC THỨ 2:

BẠN PHẢI CÓ QUAN ĐIỂM LÀM GIÀU

(YOU HAVE TO POSITION YOURSELF FOR WEALTH)

Nếu bạn mơ tưởng kiếm được hàng triệu đô-la bằng cách đi làm thuê thì quả thật bạn “mơ giữa ban ngày”.

Nếu bạn cũng như bao người khác, đầu tư vào cổ phiếu, chứng khoán hoặc gửi tiền tiết kiệm ở ngân hàng... cũng tốt thôi, nhưng như thế chưa đủ để bạn làm giàu nhanh chóng. Đầu tư vào bất động sản cũng không còn nhiều tiềm năng như trước.

Giải pháp cuối cùng là bạn phải sở hữu việc kinh doanh riêng của bạn để có thể tạo ra của cải và làm giàu nhanh chóng. Đó là cách tôi đã làm và đó cũng là cách bạn sẽ làm để trở nên giàu có nhanh chóng.

Cũng như nhiều người khác, tôi cũng đã thử nhiều cách để làm giàu. Thực tế là tôi đã sở hữu 17 công ty khác nhau khi tôi 30 tuổi. Việc kinh doanh đầu tiên của tôi không tốt và tôi thua lỗ nhiều tiền, tuy nhiên, có một điều tôi luôn tin, đó là...

NGUYÊN TẮC THỨ 3:

THÀNH CÔNG LÀ KỸ NĂNG CÓ THỂ HỌC ĐƯỢC (SUCCESS IS A LEARNABLE SKILL)

Do đó tôi bắt đầu mê thông tin. Tôi đọc mọi quyển sách, tham dự mọi cuộc hội thảo về thành công... Và mọi việc bắt đầu thay đổi, tôi đã giỏi hơn về khả năng kiếm tiền. Tuy nhiên, không may là tôi lại giỏi tiêu tiền hơn kiếm tiền.

Tôi có một sự lựa chọn: kiếm nhiều tiền hơn hoặc tiêu tiền ít hơn. Và tôi đã chọn phải kiếm thật nhiều tiền hơn. Để làm được điều này, tôi biết tôi phải làm được cái gì đó thật khác với những gì tôi và những người khác đã và đang làm.

Có một người quen là triệu phú luôn bảo tôi rằng “Nếu ai đó đang làm tốt hơn bạn, có nghĩa rằng người đó biết điều gì đó mà bạn không biết.” Vì thế tôi quyết định phải học hỏi nhiều hơn và đã dành ra sáu tháng để phân tích những chiến lược và chiêu thức làm giàu của những doanh nhân vĩ đại nhất thế giới - những người cực giàu và giàu nhanh chóng. Kết quả là tôi rút ra được những điều cơ bản nhất mà tôi sẽ

trình bày trong quyển sách “Làm giàu nhanh chóng” này. Sau đó tôi mượn 2000 đô ứng trước từ thẻ tín dụng và áp dụng hệ thống “Làm giàu nhanh chóng” vào việc mở ra một cửa hàng bán lẻ dụng cụ thể thao mang tên Fitnessland. Đây là một trong những cửa hàng bán lẻ dụng cụ thể thao đầu tiên của toàn Bắc Mỹ. Chiến lược “Làm giàu nhanh chóng” cho phép tôi mở 10 cửa hàng trong hai năm rưỡi và sau đó bán một nửa cổ phần cho Tập đoàn H. J. Heinz với giá 1,6 triệu đô-la Mỹ.

NGUYÊN TẮC THỨ 4:

SỰ THAY ĐỔI MANG LẠI CƠ HỘI.

SỰ THAY ĐỔI NHANH CHÓNG MANG LẠI

CƠ HỘI NHANH CHÓNG

(CHANGE BRINGS OPPORTUNITY!

QUICK CHANGE BRINGS QUICK OPPORTUNITY!)

Bạn có đồng ý rằng niềm tin quyết định hành động? Để có một quan điểm “Làm giàu nhanh chóng” bạn phải tin vào hai điều sau:

1. Làm giàu nhanh chóng là khả thi.
2. Làm giàu nhanh chóng là khả thi cho bạn.

Xã hội có thể cho rằng đa số người làm giàu nhanh chóng là bằng con đường bất chính, nhưng rất nhiều người trong đó có tôi, đã làm giàu nhanh chóng một cách chân chính, nhất là trong thời đại ngày nay.

Thế giới này đang thay đổi từng phút giây, công nghệ thay đổi từng phút giây, thị trường cũng thay đổi từng phút giây và thị hiếu của con người cũng thay đổi từng phút giây. Mỗi sự thay đổi đều mang lại một hoặc nhiều cơ hội, và sự thay đổi diễn ra càng nhanh mang lại cơ hội gấp rút (tức không dành cho ta nhiều thời gian để nắm bắt).

Mỗi khi có sự thay đổi công nghệ, luật, thị hiếu, thị trường... thì lại có ai đó làm giàu nhân cơ hội mà sự thay đổi này mang lại.

Ngày nay, sự thay đổi này diễn ra từng phút và mỗi ngày trên toàn thế giới lại có ai đó trở thành triệu phú nhờ vào việc tận dụng, khai thác những cơ hội do những sự thay đổi này tạo ra. Bạn cũng có thể tận dụng những cơ hội này đây!

Ví dụ vòng đời một sản phẩm trước đây khoảng 20 năm, từ bắt đầu xuất hiện trên thị trường đến khi biến mất khỏi thị trường. Nhưng ngày nay vòng đời sản phẩm đã rút ngắn lại rất nhiều, còn lại khoảng 5 năm hoặc thậm chí ngắn hơn. Cụ thể như phần mềm máy tính ít khi tồn tại lâu nếu không được nâng cấp hoặc thay thế bằng một phần mềm mới.

Mọi thứ đã thay đổi nhiều so với thời xưa. “Làm giàu nhanh chóng” không chỉ khả thi mà còn có tính thực tế. Đó là cách của thế giới tốc độ ngày nay. Vậy “Làm giàu nhanh chóng” có khả thi cho bạn không? Nếu bạn muốn trở thành một chuyên gia chơi tennis thì bạn sẽ làm gì? Chắc chắn bạn phải học chơi và luyện tập rất nhiều. Và sau một thời gian đầu tư “ra trò” cho học hỏi, luyện tập, một ngày nào đó bạn sẽ là người chiến thắng. Vậy đó, thành công là một kỹ năng học được (learnable skill).

NGUYÊN TẮC THỨ 5:

BẠN LUÔN CÓ THỂ LÀM ĐƯỢC NHIỀU HƠN,

CÓ ĐƯỢC NHIỀU HƠN,

ĐƠN GIẢN VÌ

BẠN LUÔN CÓ THỂ HỌC ĐƯỢC NHIỀU HƠN

(YOU CAN ALWAYS BE MORE, HAVE MORE AND DO

MORE BECAUSE YOU CAN ALWAYS LEARN MORE)

Vấn đề là bạn có thực sự muốn học không? Nếu bạn nắm vững những nguyên lý của hệ thống “Làm giàu nhanh chóng” này và áp dụng chúng, bạn sẽ nhanh chóng trở nên giàu có thôi.

Một yếu tố khác nữa là TÍNH CÁCH của bạn. Trong kinh doanh, cũng như trong cuộc chạy đua, có những người thuộc phong cách chạy nước rút và cũng có những người thuộc phong cách chạy đường



CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)
ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - THIẾT KẾ WEBSITE - QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN

www.vitanco.com www.thuongmaidientu101.com

trường. Bạn thuộc phong cách nào? Có những người rất sáng tạo, chuyên sản sinh ra ý tưởng. Họ thích tạo ra khái niệm mới, khởi sự cái gì đó, phát triển chúng nhanh chóng và sau đó chuyển sang làm cái khác. Những người khác thì lại yêu thích công việc đều đặn, lặp đi lặp lại hàng ngày. “Làm giàu nhanh chóng” phù hợp hơn với nhóm người thứ nhất - chạy nước rút, sáng tạo, khởi sự - phát triển nhanh chóng - chuyển qua làm cái khác.

Yếu tố cuối cùng quyết định tính khả thi của “Làm giàu nhanh chóng” dành cho bạn là LÒNG KHÁT KHAO làm giàu của bạn. Tại sao lòng khát khao làm giàu lại quan trọng như thế? Bởi vì con đường làm giàu không bằng phẳng, đầy thử thách trong một thời gian dài, đòi hỏi sự cống hiến cao cho công việc với số giờ làm việc không đơn thuần là 8 giờ mỗi ngày.

NGUYÊN TẮC THỨ 6:

NẾU BẠN LÀM VIỆC CHĂM CHỈ,

BẠN CÓ THỂ TRỞ NÊN GIÀU CÓ.

VÀ GIÀU CÓ CÀNG NHANH CÀNG TỐT

(IF YOU ARE GOING TO WORK HARD ANYWAY,

YOU MAY AS WELL GET RICH...

AND THE QUICKER THE BETTER)

Cơ hội học **Thương mại điện tử & Kinh doanh trực tuyến**

Kiến thức không bao giờ là đủ, không bao giờ là thừa, đặc biệt là những kiến thức **bạn cần** để vận dụng vào kinh doanh!

Một \$ đầu tư cho học tập, khi vận dụng vào kinh doanh sẽ sinh ra \$\$\$ và giúp bạn tiết kiệm chi phí, thời gian, và tránh các sai lầm đáng tiếc!

Xem chi tiết tại www.vitanco.com! Hoặc điện thoại (08)9626730 0918 245688

NGUYÊN TẮC THỨ 7:

**TIỀN ĐẠI DIỆN VÀ ĐO LƯỜNG GIÁ TRỊ
CỦA HÀNG HÓA VÀ DỊCH VỤ TRAO ĐỔI GIỮA
NGƯỜI MUA VÀ NGƯỜI BÁN**

**(MONEY IS A CONVENIENT SYMBOL
THAT REPRESENTS AND MEASURES THE VALUE OF
GOODS AND SERVICES
EXCHANGED BETWEEN PEOPLE)**

Tiền là quan trọng trong đời sống chúng ta, chắc chắn rồi. Nhưng, không phải ai cũng hiểu rõ tiền là gì? Tiền là công cụ đại diện và đo lường giá trị của hàng hóa hay dịch vụ trao đổi giữa người mua và người bán.

Vấn đề mấu chốt trong định nghĩa trên là ở từ GIÁ TRỊ. Chính giá trị của cái bạn bán quyết định thu nhập của bạn. Vì vậy bạn cần biết quy luật thu nhập...

NGUYÊN TẮC THỨ 8:

LUẬT THU NHẬP:

**BẠN SẼ ĐƯỢC TRẢ TIỀN TƯƠNG ỨNG VỚI GIÁ TRỊ
BẠN CHUYỂN GIAO THEO GIÁ THỊ TRƯỜNG**

(THE LAW OF INCOME:

YOU WILL BE PAID IN DIRECT PROPORTION

Tôi muốn nhấn mạnh điều này: lý do đa số doanh nhân bị phá sản là do họ không mang lại nhiều GIÁ TRỊ trong mắt khách hàng trên thị trường. Rất nhiều người có ý tưởng hay, phát minh hay, sản xuất ra sản phẩm tốt, cung cấp dịch vụ tốt... nhưng họ không thành công lớn, đơn giản vì hoặc giá trị họ mang lại cho khách hàng không được xem là có giá trị, hoặc vì họ chưa mang lại đủ giá trị cho khách hàng. Do đó, nếu bạn không mang lại nhiều giá trị cho khách hàng, bạn sẽ không được trả nhiều tiền.

NGUYÊN TẮC THỨ 9:

***NẾU BẠN KHÔNG BÁN NHIỀU THÌ BẠN CŨNG SẼ
KHÔNG NHẬN ĐƯỢC NHIỀU TIỀN
(IF YOU DON'T DELIVER A LOT,
YOU DON'T GET PAID A LOT.)***

Có 4 yếu tố thu nhập quyết định chủ yếu thu nhập của bạn:

Nhu cầu + Cung cấp + Chất lượng + Số lượng = \$\$\$

1. **Nhu cầu:** thị trường cần sản phẩm / dịch vụ của bạn như thế nào? Để “Làm giàu nhanh chóng” bạn cần cung cấp sản phẩm / dịch vụ “nóng” trên thị trường, tức nhu cầu cao về mặt hàng / dịch vụ này.
2. **Cung cấp:** trên thị trường có bao nhiêu người cung cấp sản phẩm / dịch vụ này? Mức độ cạnh tranh giữa các nhà cung cấp? Thị trường đã bão hòa chưa? Rõ ràng khi cung ít thì giá trị sẽ tăng. Để tăng

giá trị sản phẩm / dịch vụ bạn cung cấp, bạn phải bán thứ mà ít người khác bán, hoặc bạn phải làm cho sản phẩm / dịch vụ của bạn khác với những sản phẩm / dịch vụ tương tự do người khác bán.

3. **Chất lượng:** sản phẩm / dịch vụ của bạn có tốt không? Và quan trọng hơn nữa là, bạn giỏi như thế nào trong việc kinh doanh của bạn?

Chất lượng càng cao thì giá càng cao và giá trị càng cao. Phương châm kinh doanh của tôi là “**làm tốt hoặc không làm gì cả**”. Trờ lại câu hỏi “bạn giỏi như thế nào trong việc kinh doanh của bạn?”, quy luật thật đơn giản...

NGUYÊN TẮC THỨ 10:

***NẾU BẠN MUỐN ĐƯỢC TRẢ NHIỀU TIỀN NHẤT,
HÃY CUNG CẤP HÀNG HÓA
HAY DỊCH VỤ TỐT NHẤT
(IF YOU WANT TO GET PAID THE BEST,
BE THE BEST)***

4. **Số lượng:** tức bao nhiêu sản phẩm / dịch vụ bạn bán được.

Trong bốn yếu tố trên, đa số doanh nhân gặp khó khăn với yếu tố thứ 4 này. Bạn có thể có sản phẩm / dịch vụ tuyệt vời và bạn có thể bán chúng trên thị trường, tuy nhiên, số lượng bán được không đủ để bạn làm giàu, đặc biệt là làm giàu nhanh chóng. Do đó...

NGUYÊN TẮC THỨ 11:

***NẾU BẠN MUỐN NHẬN ĐƯỢC TIỀN, BẠN PHẢI
CHUYỂN GIAO GIÁ TRỊ CHO NGƯỜI MUA.
NẾU BẠN MUỐN GIÀU CÓ,
BẠN PHẢI CHUYỂN GIAO
GIÁ TRỊ CHO NHIỀU NGƯỜI.***

Bất kể bạn kinh doanh cái gì, một phần lớn thu nhập đến từ việc bán hàng hóa hay dịch vụ của bạn. Nếu bạn có một số lượng không hạn chế sản phẩm để bán, thì thu nhập của bạn cũng sẽ không có giới hạn.

Nếu bạn cung cấp dịch vụ và bạn cần con người trực tiếp thực hiện dịch vụ, ví dụ như dịch vụ chăm sóc sắc đẹp, thì thu nhập hàng tháng của bạn từ dịch vụ này sẽ có giới hạn, ví dụ mỗi ngày bạn có thể chăm sóc sắc đẹp cho 10 người, mỗi tháng 300 người, mỗi người 100.000 đồng / lần, như vậy thu nhập của bạn mỗi tháng tối đa là 30.000.000 đồng. Vậy làm thế nào để thu nhập của bạn không bị giới hạn như thế?

Một cách để bạn phá vỡ giới hạn này là: bán sản phẩm kèm theo. Ví dụ bạn bán sản phẩm kem dưỡng da cho khách hàng đến mua dịch vụ chăm sóc sắc đẹp của bạn. Bạn bán được càng nhiều sản phẩm thì thu nhập của bạn càng tăng. Hoặc bạn sẽ thuê người khác làm việc cho bạn, vậy mỗi tháng bạn không phải chỉ có thể cung cấp dịch vụ cho 300 lượt người mà là có thể cung cấp cho 3000 người hoặc hơn.

Đó là những cách đơn giản để làm tăng thu nhập của bạn bằng cách bán nhiều sản phẩm / dịch vụ hơn ra thị trường.

Tuy nhiên, còn một yếu tố khác cũng rất quan trọng...

NGUYÊN TẮC THỨ 12:
THỜI ĐIỂM LÀ TẤT CẢ
(TIMING IS EVERYTHING)

Có bao giờ bạn nghe câu này chưa “thời điểm là tất cả”? Vậy thời điểm là gì? Đơn giản là sự phù hợp của sản phẩm / dịch vụ của bạn với nhu cầu của thị trường hiện tại – chọn sản phẩm hay dịch vụ đúng, vào thời điểm đúng, ở thị trường đúng.

Điều này rất quan trọng. Nếu bạn làm được điều này, bạn đã có 50% thành công trong tay.

NGUYÊN TẮC THỨ 13:

KỸ NĂNG CHỌN PHƯƠNG TIỆN ĐÚNG

Ở THỜI ĐIỂM THÍCH HỢP

LÀ KỸ NĂNG HIẾM CÓ, VÀ SINH LỢI

VÀ CÓ THỂ HỌC ĐƯỢC.

(CHOOSING THE RIGHT VEHICLE

AT THE RIGHT TIME IS A RARE AND

HIGHLY PROFITABLE SKILL THAT CAN BE LEARN)

Tuy nhiên, không may là đa số người ta “nhảy” vào một cơ hội, xu hướng nào đó khi đã quá muộn, và vì thế đã có ai đó làm giàu từ cơ hội này rồi.

Ngược lại, “nhảy” vào cơ hội sớm quá cũng không tốt hơn gì. Nếu tôi mở cửa hàng Fitnessland sớm hơn ba năm thì chắc tôi cũng không thành công, đơn giản vì lúc đó thị trường chưa sẵn sàng cho loại sản phẩm này.

Do đó, bạn phải biết đánh giá thị trường, biết được khi nào là thời điểm thích hợp để khởi sự.

NGUYÊN TẮC THỨ 14:

BẠN PHẢI BIẾT ĐÁNH GIÁ

THỊ TRƯỜNG ĐỂ BIẾT KHI NÀO NÊN “NHẢY VÀO”

VÀ KHI NÀO NÊN “NHẢY RA”

Trong hệ thống “Làm giàu nhanh chóng”, bạn phải chuẩn bị nhảy vào thị trường khi Cầu cao và Cung thấp. Lúc này cơ hội kinh doanh rất tốt, là thời điểm để nhảy vào. Sau đó, Cung từ từ tăng lên, vượt qua Cầu, và cơ hội không còn tốt nữa, đó là thời điểm để bạn nhảy ra khỏi thị trường.

Ví dụ chàng thanh niên 22 tuổi Marc Andreessen đã phát triển chương trình duyệt web Navigator trong 2 năm đã có thu nhập từ số không lên 50 triệu đô-la Mỹ nhờ vào Navigator.

Một cách dễ dàng và nhanh chóng để làm giàu là...

NGUYÊN TẮC THỨ 15:

**HÃY “BẮT CHƯỚC” NHỮNG NGƯỜI
ĐANG LÀM RA NHIỀU TIỀN**

**(COPY SOMEONE
WHO IS MAKING A MINT RIGHT NOW)**



CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)
ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - THIẾT KẾ WEBSITE - QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN
www.vitanco.com www.thuongmaidientu101.com

Bạn sẽ thấy thú vị với nguyên tắc “thời gian chậm trễ”, tức là thời gian cần thiết cho một ý tưởng mới trải từ phạm vi địa lý này sang các phạm vi địa lý khác. Ví dụ “thời gian chậm trễ” của sự bùng nổ Internet ở Việt Nam so với Mỹ là khoảng 6 – 7 năm. Hiện tại có rất nhiều doanh nhân đang làm giàu với nhiều ý tưởng kinh doanh ở các nước, nhất là Mỹ, và đặc biệt là kiếm tiền qua mạng Internet. Bạn có thể bắt chước mô hình và áp dụng vào Việt Nam. Hoàn toàn có thể!

Ví dụ website www.alibaba.com là website sàn giao dịch B2B (giữa doanh nghiệp và doanh nghiệp) nổi tiếng thế giới và tập trung chính vào thị trường Trung Quốc. Bạn cũng có thể xây dựng một mô hình tương tự dành cho Việt Nam. Nhưng có lẽ thành công sẽ đến với bạn dễ dàng hơn nếu bạn cộng tác với “đại gia” Alibaba này thay vì cạnh tranh với Alibaba.

Nguyên tắc mà các doanh nghiệp lớn trên thế giới hay áp dụng là “nếu ta không đánh bại được đối thủ cạnh tranh thì hãy cộng tác / sáp nhập với họ”.

Cơ hội học **Thương mại điện tử & Kinh doanh trực tuyến**

Kiến thức không bao giờ là đủ, không bao giờ là thừa, đặc biệt là những kiến thức **bạn cần để vận dụng vào kinh doanh!**

Một \$ đầu tư cho học tập, khi vận dụng vào kinh doanh sẽ sinh ra \$\$\$ và giúp bạn tiết kiệm chi phí, thời gian, và tránh các sai lầm đáng tiếc!

Xem chi tiết tại www.vitanco.com! Hoặc điện thoại (08)9626730, 0918.245688.

NGUYÊN TẮC THỨ 16:

SẼ NHANH HƠN VÀ

ĐẺ DÀNG HƠN KHI HỢP TÁC

VỚI MỘT CÔNG TY ĐANG HOẠT ĐỘNG

HƠN LÀ TẠO DỰNG TỪ ĐẦU

(IT'S OFTEN FASTER AND EASIER TO AFFILIATE

WITH

A COMPANY THAT'S UP AND RUNNING THAN

TO START FROM SCRATCH)

Vì sao thế? Vì các công ty này đã có sẵn công nghệ, sản phẩm, thị trường, thương hiệu...
Ví dụ gần đây ở thị trường Việt Nam xuất hiện những thiết bị giảm béo, gia dụng... công nghệ cao nhập từ nước ngoài... Đó cũng là hình thức cộng tác phân phối một mặt hàng sẵn có của một công ty sẵn có.
Là một doanh nhân “Làm giàu nhanh chóng”, bạn phải tận dụng cơ hội của THỊ TRƯỜNG TOÀN CẦU.
Rất nhiều mặt hàng có bán ở Mỹ mà không có bán ở Việt Nam, và ngược lại. Đây chính là cơ hội cho bạn để làm giàu. Để có thể bán được những mặt hàng này bạn phải học cách marketing chúng cho hiệu quả.
Hãy nhớ kỹ rằng thời điểm là tất cả. Nếu bạn chọn sản phẩm đúng vào thời điểm đúng, con đường “Làm giàu nhanh chóng” của bạn nhất định sẽ dễ dàng hơn và nhanh hơn.

NGUYÊN TẮC THỨ 17:

***HỆ THỐNG KINH DOANH LÀ QUY TRÌNH LẶP LẠI
ĐỂ MANG LẠI LỢI NHUẬN
(A BUSINESS SYSTEM
IS A REPEATABLE PROCESS
THAT PRODUCES A PROFIT)***



Chuyện gì sẽ xảy ra nếu bạn xây một căn nhà trong một tuần? Chắc chắn rằng căn nhà này sẽ nhanh chóng bị nứt, lún... Càng quan trọng hơn khi bạn muốn xây căn nhà to lớn, nhiều tầng... thì móng nền càng phải được xây dựng kiên cố.

Trong kinh doanh, khái niệm tương tự là xây dựng hệ thống. Ý tưởng xây dựng hệ thống hoạt động trong kinh doanh nhằm giúp bạn có thể bán sản phẩm / dịch vụ số lượng lớn một cách hiệu quả. Nếu việc kinh doanh tốt đẹp và được mở rộng mà các hoạt động kinh doanh chưa được xây dựng thành hệ thống thì toàn bộ hoạt động kinh doanh sẽ trở nên hỗn loạn và bạn sẽ mất kiểm soát, dẫn đến mất hiệu quả. Đã có nhiều trường hợp thực tế công ty thất bại khi mở rộng chỉ vì mọi việc trở nên quá tầm kiểm soát của người lãnh đạo.

Vậy ta nên xây dựng hệ thống kinh doanh hiệu quả như thế nào? Quy luật số một là: “làm cho mọi việc đơn giản”. Quan điểm của tôi là: việc kinh doanh là đơn giản, con người mới phức tạp.

Mọi việc kinh doanh đều gồm ba phần: marketing, sản xuất, và quản trị. Bạn phải thiết kế quy trình cụ thể cho từng phần việc này để chúng có thể vận hành trơn tru, và hầu như tự động. Ý tưởng này nhằm tạo ra một doanh nghiệp vận hành như một cái máy được châm dầu đầy đủ - máy tạo ra tiền.

Hệ thống của bạn phải được tổ chức khéo, phải sản sinh lợi nhuận và phải hỗ trợ sự phát triển nhanh chóng. Và quan trọng hơn hết trong “Làm giàu nhanh chóng” là hệ thống này phải là quy trình lặp đi lặp lại và có thể vận hành tốt MÀ KHÔNG CẦN CÓ BẠN. Tại sao không cần có bạn? Bởi vì để phá vỡ giới hạn thu nhập, bạn không thể là người trực tiếp làm việc mà phải là...

NGUYÊN TẮC THỨ 18:

DOANH NHÂN “LÀM GIÀU NHANH CHÓNG”

LÀ NGƯỜI ĐIỀU PHỐI,

LÀ NHẠC TRƯỞNG CỦA DÀN NHẠC

(A “SPEEDWEALTH” ENTREPRENEUR

IS A CO-ORDINATOR.

HE OR SHE IS

THE CONDUCTOR OF THE ORCHESTRA)

Thậm chí ngay cả khi bạn là chuyên gia trong lĩnh vực bạn đang kinh doanh, bạn cũng không nên trực tiếp làm công việc chuyên môn, vì như thế bạn sẽ không còn thời gian, tâm trí dành cho việc lãnh đạo toàn bộ công ty của bạn. Việc lãnh đạo công ty này không dễ dàng chút nào, nhưng đó là điều bạn phải trực tiếp làm nếu muốn làm giàu nhanh chóng.

Nên nhớ rằng các công ty lớn có Chủ tịch hay Tổng Giám đốc với nhiệm vụ chính là định hướng công ty, điều phối mọi bộ phận, tạo ra cơ hội phát triển cho công ty, tìm cách để gia tăng lợi nhuận... những người này được trả lương rất cao và không bao giờ làm những công việc chuyên môn, kỹ thuật... Cho nên, với vai trò chủ doanh nghiệp, bạn phải...

NGUYÊN TẮC THỨ 19:
LÀM VIỆC “TRÊN” THAY VÌ “TRONG” CÔNG VIỆC
(WORK ON THE BUSINESS, INSTEAD OF
IN THE BUSINESS)

Một trong những yếu tố quan trọng của hệ thống “Làm giàu nhanh chóng” là việc kinh doanh của bạn không thể bị lệ thuộc vào MỘT NGƯỜI, đặc biệt đó là bạn.

Trong sáu tháng đầu ở Fitnessland, tôi ít khi bước chân ra khỏi cửa hàng vì tôi phải chuẩn bị, xây dựng hệ thống hoạt động cho cửa hàng. Sau đó, ít khi tôi bước chân vào cửa hàng vì tôi đã huấn luyện nhân viên quản lý công việc hàng ngày ở cửa hàng, trong khi tôi phải tập trung vào việc phát triển cửa hàng.

Nên nhớ, hệ thống mang lại cho bạn sự tự do. Trước hết, đó là tự do về thời gian. Với một hệ thống, bạn có thể nghỉ ngơi, vui chơi, dành thời gian cho gia đình, bạn bè... trong khi công việc kinh doanh của bạn vẫn chạy tốt, phát triển, và sinh lợi. Hãy để hệ thống làm việc thay cho bạn. Thứ hai, tự do về phương diện tiền bạc. Với một hệ thống tốt, bạn có hai khả năng:

- Một là bạn vẫn để cho hệ thống hoạt động dưới sự sở hữu của bạn, và vì thế bạn có một nguồn thu nhập thụ động trong khi bạn không cần làm việc.
- Hai là bạn bán hệ thống của bạn cho ai khác và lấy được một món tiền kết sù và trở thành triệu phú.

Cách nào đi nữa, vì bạn là người tạo ra hệ thống, bạn cũng chiến thắng và trở nên giàu có. Và bạn cứ tiếp tục tạo ra hệ thống khác...

Cơ hội học **Thương mại điện tử & Kinh doanh trực tuyến**

Kiến thức không bao giờ là đủ, không bao giờ là thừa, đặc biệt là những kiến thức **bạn cần** để vận dụng vào kinh doanh!

Một \$ đầu tư cho học tập, khi vận dụng vào kinh doanh sẽ sinh ra \$\$\$ và giúp bạn tiết kiệm chi phí, thời gian, và tránh các sai lầm đáng tiếc!

Xem chi tiết tại www.vitanco.com! Hoặc điện thoại (08)9626730, 0918.245688.

NGUYÊN TẮC THỨ 20:

KHI MỘT MÔ HÌNH ĐÃ HOẠT ĐỘNG TỐT,

HÃY NHÂN BẢN NÓ

(ONCE YOU HAVE SOMETHING THAT WORKS,

YOU CONCENTRATE ON DUPLICATING IT)

Khi bạn đã có mô hình hoạt động tốt, hãy tập trung nhân bản nó. Đây là lý do tại sao việc xây dựng một hệ thống có tổ chức để hỗ trợ việc bán hàng hóa hay dịch vụ số lượng lớn mà **không cần sự có mặt tham gia của bạn** là rất quan trọng. Vì hệ thống này cho phép bạn nhân bản nó.



CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)
ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - THIẾT KẾ WEBSITE - QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN
www.vitanco.com www.thuongmaidientu101.com

Doanh nhân “Làm giàu nhanh chóng” phải hiểu rằng nếu mình kiếm được tiền ở một địa phương thì mình cũng có thể kiếm được tiền với mô hình này ở địa phương khác. Câu hỏi đặt ra là bao nhiêu địa phương. Cho nên, vấn đề chủ chốt là “làm thế nào để sản phẩm / dịch vụ của tôi đến được với đông đảo khách hàng nhất?”

Bạn có biết Wal-Mart không? Wal-Mart là ý tưởng của Sam Walton. Sam Walton khởi sự với một cửa hàng nhỏ ở một thị trấn nhỏ mà kiếm được ít tiền. Sau đó Sam đã hệ thống hóa hoạt động của cửa hàng để nó có thể hoạt động tốt mà không cần ông. Dần dần, ông nhân bản nó thành 1500 cửa hàng ở hàng trăm thành phố, thị trấn ở Mỹ, và sau này là ở cả các quốc gia khác.

Sam Walton đích thực là mẫu doanh nhân “Làm giàu nhanh chóng”. Ông mất vài năm trước và là một trong những người giàu nhất thế giới với tài sản cá nhân hơn 7 tỷ đô-la. Tỷ, chứ không phải triệu nữa.

Ai cũng biết Mac Donald’s. Vào những năm 50 của thế kỷ trước, Ray Kroc phát hiện ra một khái niệm mới: thức ăn nhanh, burgers, khoai tây chiên... Sau đó Ray hệ thống hóa hoạt động marketing, sản xuất và hoạt động để cho cửa hàng thức ăn nhanh này hoạt động hiệu quả và mang lại lợi nhuận. Và khi đã có hệ thống, Ray nhân bản hệ thống này và cho phép người khác sử dụng hệ thống của mình. Cách thức này chính là phương pháp nhượng quyền kinh doanh (franchising). Ngày nay hàng ngàn cửa hàng Mac Donald’s có mặt ở khắp nơi trên thế giới, bán thức ăn nhanh cho hàng triệu người mỗi ngày. Ray Kroc là một mẫu doanh nhân “Làm giàu nhanh chóng” khác, cũng áp dụng thành công việc nhân bản. Khi ông mất, tài sản của ông hơn 4 tỷ đô, lại là tỷ chứ không phải là triệu.

Nên nhớ rằng ý tưởng nhân bản là nhằm để mang giá trị bạn cung cấp đến với được nhiều khách hàng hơn và nhanh hơn. Tuy nhiên, không phải ai cũng có thể mở ra nhiều cửa hàng ở nhiều nơi, đơn giản vì không đủ tài chính, không giỏi về marketing... Trường hợp này, “Làm giàu nhanh chóng” còn có một giải pháp cho bạn...

NGUYÊN TẮC THỨ 21:

AI CÓ THỂ MUA HOẶC BÁN MỘT LẦN

HOẶC THƯỜNG XUYÊN

SỐ LƯỢNG LỚN SẢN PHẨM HAY DỊCH VỤ CỦA TÔI?

(WHO COULD BUY OR SELL A HUGE QUANTITY

OF MY PRODUCT OR SERVICE AT ONCE OR

ON AN ON-GOING BASIS?)

Tôi còn nhớ khi trong lớp huấn luyện về “Làm giàu nhanh chóng”, khi tôi giảng đến phần này, một học viên của tôi đã triệt để áp dụng và áp dụng thành công.

Anh ta đã tạo ra một băng video dạy cách sơn nhà cửa và đang tìm cách bán được băng video này ở những cửa hàng bán lẻ.

Khi học phần này, giờ giải lao anh ta bước ra ngoài và gọi điện thoại, sau đó anh ta quay trở lại lớp với gương mặt rạng rỡ và nụ cười phấn khởi trên gương mặt. Anh ta vừa gọi cho công ty sản xuất sơn lớn nhất thế giới và bán băng video của anh ta cho họ. Họ sẽ dùng băng video của anh ta như một món quà tặng cho khách hàng mua sơn từ 5 lít trở lên. Nhà sản xuất mua lần đầu tiên là 100.000 bản video, lợi nhuận dành cho anh học viên này là khoảng 1 đô-la / cuộn video. Như vậy, “phi vụ” bán hàng này đã mang lại cho anh ta 100.000 đô-la. Tuy nhiên, câu chuyện không dừng lại ở 100.000 đô-la...

NGUYÊN TẮC THỨ 22:

LÀM VIỆC KHÔN NGOAN HƠN

THAY VÌ CHĂM CHỈ HƠN

(WORK SMARTER INSTEAD OF HARDER)

Một nguyên tắc quan trọng là hợp tác, có nghĩa rằng bạn sẽ làm được nhiều hơn với ít công sức, thời gian của bạn hơn. Và việc bạn làm cái gì cũng không phải là quan trọng so với CÁCH THỨC bạn làm. Việc hợp tác một cách chiến lược và khôn ngoan sẽ giúp bạn làm việc khôn ngoan hơn, thay vì chăm chỉ hơn.

Phương châm của tôi là: nếu bạn không hợp tác, bạn đang phải làm việc quá sức, mà lại kiếm được quá ít tiền. Hợp tác bắt đầu bằng việc bạn đừng tự tay làm những việc mà người khác hoặc hệ thống có thể làm được. Bạn phải hỏi mình câu hỏi này:

CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)

NGUYÊN TẮC THỨ 23:

LÀM THẾ NÀO ĐỂ CUNG CẤP

SẢN PHẨM HAY DỊCH VỤ

CHO KHÁCH HÀNG

NGAY CẢ KHI TÔI ĐANG NGỦ?

**(HOW CAN I PROVIDE PEOPLE WITH MY
PRODUCTS OR SERVICES WHILE I SLEEP?)**

Quay trở lại câu chuyện về anh chàng học viên bán băng video của tôi. Anh ta đã bán được 100.000 băng và kiếm lời được 100.000 đô-la. Nhưng câu chuyện không dừng tại đây.

Hôm sau, khi đang học đến phần “cấp phép” (licensing), lúc giải lao anh ta lại ra ngoài và gọi điện thoại. Sau đó, anh ta quay lại với nụ cười tươi hơn lần trước. Anh ta vừa thỏa thuận xong việc thay đổi hợp đồng với nhà sản xuất sơn. Thay vì cung cấp băng video cho nhà sản xuất, anh ta cho phép nhà sản xuất quyền nhân bản băng video này, và nhà sản xuất đã đồng ý mua 250.000 bản. Tại sao nhà sản xuất đồng ý phương án này? Vì họ được linh động hơn trong việc chọn nhà cung cấp sản xuất băng cho họ, cho phép họ có quyền quyết định về chất lượng băng và giảm chi phí.

Tiếp đó, anh chàng khôn ngoan này còn nghĩ cách để kiếm thêm tiền từ băng video của mình: anh ta làm tiếp băng thứ 2 về cách sơn bàn ghế, vật dụng ngoài trời...

NGUYÊN TẮC THỨ 24:

TRONG KINH DOANH,

PHẦN “ĐAU ĐẦU” NẪM Ở “TIỀN PHƯƠNG”,

NHƯNG TIỀN NẪM Ở “HẬU PHƯƠNG”

(IN BUSINESS,

THE HEADACHES ARE IN THE FRONT END

Người ta phân chia hoạt động của doanh nghiệp ra thành hai phần “Front-End” và “Back-End”.

“Front-End” có thể hiểu là “Tiền phương” gồm những bộ phận liên quan đến khách hàng như marketing, bán hàng, hỗ trợ khách hàng... Bộ phận này phải gồm những con người được huấn luyện kỹ, thích giao tiếp, hiểu khách hàng, thấm nhuần tư tưởng “khách hàng là thượng đế”. Tại sao “Front-End” lại đau đầu?

Vì không có công thức có sẵn trong marketing, trong giao tiếp với khách hàng, vì phải cạnh tranh, và khách hàng không phải ai cũng dễ chịu...

“Back-End” có thể hiểu là “Hậu phương” gồm những bộ phận không trực tiếp làm việc với khách hàng, như là Sản xuất, Hành chính, Nhân sự, Tài chính... Tuy nhiên, trong “Làm giàu nhanh chóng”, quan điểm “Back-End” chỉ việc phải tận dụng danh sách khách hàng sẵn có để cung cấp tiếp cho họ những sản phẩm / dịch vụ cộng thêm, để tăng doanh số.

Nhiều việc phải làm quá nhi? Một mình bạn có làm được hết không? Nếu bạn nói “hãy cho tôi thời gian, tôi sẽ dần dần làm hết được” thì bạn lại quên mất yếu tố tốc độ trong “Làm giàu nhanh chóng”: bỏ lỡ thời điểm thì sẽ bỏ mất cơ hội kiếm tiền. Vì thế:

NGUYÊN TẮC THỨ 25:
NẾU KHÔNG HỢP TÁC,
BẠN SẼ LÀM VIỆC QUÁ TẢI
MÀ LẠI KIẾM QUÁ ÍT TIỀN
(IF YOU'RE NOT USING LEVERAGE,
YOU'RE WORKING TOO HARD
AND EARNING TOO LITTLE)

Hợp tác là một vấn đề rộng lớn. Tôi sẽ cho bạn một vài ví dụ về lợi ích của hợp tác:

- Hợp tác (leverage – có thể hiểu là cộng tác) giúp bạn khởi sự kinh doanh với ít hoặc thậm chí không cần tiền.
- Hợp tác tận dụng tài năng, kỹ năng, mối quan hệ, tài nguyên của người khác.
- Hợp tác cho phép tận dụng công nghệ mới nhất để tăng hiệu quả và tốc độ kinh doanh.
- Hợp tác bằng cách thuê mượn nhân viên, huấn luyện họ tốt để họ làm việc, kiếm tiền cho bạn.
- ...

Hợp tác rất quan trọng, vì không ai có thể tự mình làm hết mọi việc một cách hiệu quả và tốc độ cần thiết.

NGUYÊN TẮC THỨ 26:

DOANH NHÂN “LÀM GIÀU NHANH CHÓNG” KHỞI SỰ VỚI TÂM NHÌN VỀ “KẾT CỤC” (THE SPEEDWEALTH ENTREPRENEUR STARTS WITH THE END IN MIND)

Điểm khác biệt giữa doanh nhân “Làm giàu nhanh chóng” và các doanh nhân khác là doanh nhân “Làm giàu nhanh chóng” khởi sự với tầm nhìn về kết cục.

Bằng cách áp dụng hệ thống “Làm giàu nhanh chóng”, trong vòng 3 hay 5 năm, bạn sẽ có bốn sự chọn lựa sau:

1. Bạn có thể tiếp tục vận hành, làm chủ doanh nghiệp và kiếm được nhiều tiền mỗi ngày.
hoặc

2. Bạn có thể tiếp tục sở hữu doanh nghiệp, nhưng không trực tiếp làm việc nữa, để tự do về thời gian mà vẫn có một nguồn thu nhập thụ động đều đặn.

hoặc

3. Bạn có thể bán một phần doanh nghiệp và ngay lập tức trở thành triệu phú.

hoặc

4. Bạn có thể áp dụng kết hợp 3 cách trên.

Để tôi nói cho bạn nghe một “bí mật” này nhé:

NGUYÊN TẮC THỨ 27:

BÁN CÔNG TY

SẼ MANG LẠI NHIỀU TIỀN HƠN CHO BẠN
(YOU WILL NEVER MAKE AS MUCH MONEY
RUNNING A BUSINESS AS SELLING A BUSINESS)

Khi bạn đã khởi sự doanh nghiệp được vài năm, bạn đã xây dựng hệ thống tốt, hiệu quả, và nó thực sự mang lại lợi nhuận cho bạn, lúc đó sẽ có nhiều “đại gia” có ý muốn mua lại doanh nghiệp của bạn, mua một phần hay mua toàn bộ. Thì tôi khuyên bạn hãy bán nó đi. Vì sao?

- Vì doanh nghiệp nào cũng nên có vốn mạnh để dễ dàng hơn trong hoạt động, mở rộng, và phát triển. Nếu bạn bán một phần thì doanh nghiệp của bạn có thêm vốn. Nếu bạn bán toàn bộ thì bạn lấy tiền đầu tư cho doanh nghiệp khác của bạn.
- Vì có thêm sự góp mặt của “đại gia” (trong trường hợp bạn bán một phần doanh nghiệp), doanh nghiệp của bạn sẽ hưởng lợi từ việc hợp tác này, sẽ có thêm những cơ hội tiếp thu công nghệ mới,



CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)
ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - THIẾT KẾ WEBSITE - QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN

www.vitanco.com www.thuongmaidientu101.com

phương pháp quản lý mới... Và bạn vẫn là chủ, hoặc là Chủ tịch Công ty - một công ty đầy tiềm năng hơn sau khi có thêm người sở hữu mới.

- Khi doanh nghiệp của bạn được lên sàn giao dịch chứng khoán thì giá trị của công ty của bạn có thể tăng lên gấp nhiều lần, dựa trên nhận định của công chúng, nhà đầu tư về tiềm năng của công ty, và bạn sẽ có cơ hội giàu lên nhanh chóng, giàu gấp nhiều lần trước khi bán một phần công ty.

CƠ HỘI QUẢNG CÁO MIỄN PHÍ

Để hỗ trợ các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu quảng cáo, và để cung cấp thêm thông tin hữu ích cho bạn đọc, VITANCO hiện hỗ trợ quảng cáo miễn phí trên các ebook miễn phí của VITANCO.

Doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu, vui lòng liên lạc VITANCO để biết thêm chi tiết.

NGUYÊN TẮC THỨ 28:

LÀM ĂN VỚI CÁC “ĐẠI GIA” TÊN TUỔI

NƠI XEM MỘT HAI TRIỆU ĐÔ-LA

NHƯ VÀI GIỌT NƯỚC TRONG THÙNG

(DEAL WITH LARGE, SUCCESSFUL CORPORATIONS

WHERE A MILLION OR TWO

IS A DROP IN THE BUCKET)

Ai sẽ đồng ý trả cho bạn hàng triệu đô-la để mua lại một phần hoặc toàn bộ công ty của bạn? Đó là các “đại gia” trong ngành liên quan hoặc các “đại gia” chuyên đầu tư vào các công ty đang ăn nên làm ra. Với các đại gia này, họ có hẳn những phòng ban chuyên nghiên cứu việc mua lại một phần hoặc toàn bộ các công ty khác.

Bạn có tin hay không, giá 1,6 triệu đô-la mà Tập đoàn Heinz trả cho Fitnessland của tôi là một trong những giá thấp nhất mà họ đã từng mua lại. Chính việc bán công ty Fitnessland này sau khi khởi sự hoạt động HAI NĂM RUỖI đã giúp tôi trở thành triệu phú đô-la.

Và bạn cũng hoàn toàn có thể học hỏi tôi và biến điều này thành hiện thực cho bạn!

NGUYÊN TẮC THỨ 29:

GIÀU CÓ KHÔNG CHỈ LÀ TIỀN
(WEALTH IS NOT JUST MONEY)

Trước một sự kiện quan trọng trong đời tôi – là một lần tôi bị chẩn đoán là mắc bệnh nan y – thì tôi mãi mê kiếm tiền, dành hầu hết thời gian của mình vào việc kiếm tiền. Khi sự kiện này xảy ra, bác sĩ làm nhiều cuộc xét nghiệm, giải phẫu... và tôi cũng thực sự suy sụp. Tôi không muốn kết thúc cuộc đời mình như thế, tôi muốn sống thêm thật nhiều năm nữa.

Thời gian ở bệnh viện, tôi mới thấy mình ham sống như thế nào. Tôi mới thấy tôi cần và yêu quý gia đình như thế nào. Tôi cầu nguyện thật nhiều, ước mình được sống thêm, và nếu được, tôi sẽ sống cho gia đình nhiều hơn, cho cộng đồng nhiều hơn.

Thật may mắn, cuối cùng kết quả xét nghiệm cho thấy bệnh của tôi không phải nan y, và tôi đã được chữa khỏi. Từ đó, tôi rất biết ơn sự kiện này đã làm tôi thay đổi quan niệm về giàu có, kiếm tiền... Cuộc sống còn có rất nhiều thứ còn quan trọng hơn tiền gấp nhiều lần.

NGUYÊN TẮC THỨ 30:

HÃY THỰC HÀNH NGAY BÂY GIỜ
NHỮNG ĐIỀU BẠN MUỐN TRONG TƯƠNG LAI
(PRACTICE WHATEVER YOU WANT TO BE
IN THE FUTURE, NOW)

Cuộc sống này thật ngắn ngủi, vì thế, bạn hãy làm những gì bạn muốn ngay bây giờ! Hãy phấn đấu từ ngay bây giờ để có thể có được những gì bạn muốn trong tương lai. Đừng chần chừ, đừng trì hoãn, đừng chờ đến ngày mai.

Bạn hãy thực tập, thực hành đi, để tạo dựng thói quen cho mình, thói quen của người “Làm giàu nhanh chóng”.

Vấn đề mấu chốt là bạn phải yêu thích quá trình thực tập này, bạn phải áp dụng hệ thống “Làm giàu nhanh chóng” với sự say mê, với nhiệt huyết tràn đầy trong tim.

Cuối cùng...

NGUYÊN TẮC THỨ 31:

HỌC, HỌC, VÀ HỌC

(LEARN, LEARN, LEARN)

Điều cuối cùng tôi muốn nhắn nhủ các bạn là: học, học, và học.

Tôi cũng đã phải học rất nhiều, và học liên tục cho đến nay, để có thể thành công trong sự nghiệp kinh doanh, đào tạo của tôi. Tuy nhiên, học ở đây không đòi hỏi bạn phải tốt nghiệp Đại học, Cao học, Tiến sĩ... mà học theo cách của bạn, theo điều kiện của bạn, miễn là bạn thực sự tiếp thu được tri thức. Đầu tư cho việc học là sự đầu tư khôn ngoan nhất mà tôi và các bạn có thể làm.

Có 3 loại kiến thức bạn cần nắm nếu muốn thành công trong kinh doanh:

1. Kiến thức kinh doanh chung: bao gồm marketing, thương lượng, tài chính...
2. Kiến thức chuyên môn trong kinh doanh: gồm những bí quyết trong ngành kinh doanh của bạn. Và quan trọng nhất là:
3. Kiến thức phát triển cá nhân: kiến thức, kỹ năng này sẽ giúp bạn học hỏi tốt nhất, phát huy cao nhất sở trường của bạn, khắc phục tốt nhất sở đoản của bạn.

Cơ hội học *Thương mại điện tử & Kinh doanh trực tuyến*

Kiến thức không bao giờ là đủ, không bao giờ là thừa, đặc biệt là những kiến thức *bạn cần* để vận dụng vào kinh doanh!

Một \$ đầu tư cho học tập, khi vận dụng vào kinh doanh sẽ sinh ra \$\$\$ và giúp bạn tiết kiệm chi phí, thời gian, và tránh các sai lầm đáng tiếc!

Xem chi tiết tại: www.vitanco.com Hoặc điện thoại: (08) 9626739, 0918 245688

TÓM TẮT 8 NGUYÊN TẮC CỦA **“LÀM GIÀU NHANH CHÓNG”:**

1. **XÂY DỰNG QUAN ĐIỂM “LÀM GIÀU NHANH CHÓNG” TRONG ĐẦU BẠN**
2. **MANG LẠI GIÁ TRỊ Ở QUY MÔ LỚN**
3. **CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH ĐÚNG Ở THỜI ĐIỂM ĐÚNG**
4. **HỆ THỐNG HÓA**
5. **NHÂN BẢN**
6. **HỢP TÁC**
7. **KIẾM TIỀN**
8. **HÃY LÀM NGAY BÂY GIỜ**

Thương mại điện tử mang lại rất nhiều cơ hội làm giàu cho mọi người (Yahoo!, Google, YouTube...), giúp doanh nghiệp kinh doanh hiệu quả, tiết kiệm chi phí...

ĐỂ LÀM GIÀU,

BẠN CẦN PHẢI HỌC!

Hãy tham gia các lớp học Thương mại điện tử và Kinh doanh trực tuyến (lớp cơ bản, và lớp nâng cao) do VITANCO tổ chức! Xem chi tiết tại

www.vitanco.com



CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)
ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - THIẾT KẾ WEBSITE - QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN
www.vitanco.com www.thuongmaidientu101.com



CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)
ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - THIẾT KẾ WEBSITE - QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN
www.vitanco.com www.thuongmaidientu101.com

Chuyên:

- **Thiết kế Website:** giá cạnh tranh, chú trọng tính thực tế và hiệu quả của website, dịch vụ hậu mãi uy tín mang lại sự an tâm và hài lòng cao cho khách hàng.
- **Đào tạo kiến thức + kỹ năng thực hành Thương mại điện tử và Kinh doanh trực tuyến:** đảm bảo “Học nhanh – Hành giỏi”, linh động với các lớp học offline và online
- **Cung cấp dịch vụ Quảng cáo trực tuyến:** chú trọng hiệu quả dành cho khách hàng

Vào www.vitanco.com để xem chi tiết về các dịch vụ nói trên và xem khách hàng nhận xét về VITANCO để đảm bảo rằng bạn đã tìm đúng đối tác!

CƠ HỘI QUẢNG CÁO MIỄN PHÍ

Để hỗ trợ các doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu quảng cáo, và để cung cấp thêm thông tin hữu ích cho bạn đọc, VITANCO hiện hỗ trợ quảng cáo miễn phí trên các ebook miễn phí của VITANCO.

Doanh nghiệp và cá nhân có nhu cầu, vui lòng liên lạc VITANCO để biết thêm chi tiết.

Bản quyền ebook này thuộc về Công ty Thương mại điện tử Vĩ Tân (VITANCO)



CÔNG TY THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ VĨ TÂN (VITANCO)
ĐÀO TẠO THƯƠNG MẠI ĐIỆN TỬ - THIẾT KẾ WEBSITE - QUẢNG CÁO TRỰC TUYẾN

www.vitanco.com www.thuongmaidientu101.com

*Bạn có quyền gửi tặng ebook này cho người khác hoặc đăng tải miễn phí ebook này trên website của bạn với điều kiện **không** thay đổi bất kỳ chi tiết nào của ebook này.*

Mọi trích dẫn nội dung từ ebook này phải ghi “Theo www.vitanco.com”

Nghiêm cấm mọi hình thức bán lại ebook này mà không được sự cho phép bằng văn bản của VITANCO hoặc của tác giả Dương Tổ Dung.