HƯỚNG NGHIỆP TÍCH HỢP NỘI DUNG CHƯƠNG 4: DOANH NGHIỆP VÀ LỰA CHỌN LĨNH VỰC KINH DOANH

**I. Các tiêu chí và một số yếu tố cần khi lựa chọn lĩnh vực kinh doanh**

Sau đây bạn hãy xem lướt qua các tiêu chí và một số yếu tố cần cân nhắc khi lựa chọn lĩnh vực kinh doanh nào đó:
**1. Hiểu biết của bạn về ngành kinh doanh này**
**2. Kinh nghiệm của bạn trong lĩnh vực này**
**3. Kỹ năng của bạn**
**4. Khả năng thâm nhập thị trường
5. Tính độc đáo**: Sự độc đáo không cần thiết phải mang ý nghĩa rằng không có ai cung cấp cùng một loại sản phẩm hay dịch vụ; mà nó có ý nghĩa rằng không có ai cung cấp sản phẩm và dịch vụ theo cách mà bạn định cung cấp, hoặc nó hàm ý rằng không có ai sẽ cung cấp sản phẩm và dịch vụ trong khu vực kinh doanh của bạn. Vậy tính độc đáo ở đây đòi hỏi bạn phải tìm cách phân biệt sản phẩm và dịch vụ của bạn với những người đối thủ kinh doanh mặt hàng và dịch vụ đó.

**II. Các lựa chọn lĩnh vực kinh doanh phù hợp:**

Nếu muốn kinh doanh ở lĩnh vực mà bạn chưa có kinh nghiệm nhưng có những yếu tố thuận lợi khác. Hãy trải nghiệm nó, nghiên cứu đánh giá ý tưởng kinh doanh, và chuẩn bị kế hoạch dành cho nó. Dưới đây là những hướng dẫn cụ thể để bạn xem lĩnh vực kinh doanh mà bạn đang mong muốn có thực sự phù hợp.

**1. Trải nghiệm:**Trước khi bạn bắt đầu việc kinh doanh của chính bản thân mình, hãy học hỏi kinh nghiệm về nó - ngay cả khi bạn chấp nhận làm việc miễn phí. Học tất cả những điều bạn có thể về mọi khía cạnh của công việc kinh doanh đó.

**2. Hãy học hỏi kinh nghiệm từ những "đối thủ tương lai":**Họ là những người cũng như bạn trước đây, nhưng đi trước bạn. Họ có những kinh nghiệm, có thể là "đối thủ tương lai" của bạn, nhưng hiện tại, bạn cần họ để học hỏi nếu như bạn không thể tìm được công việc và muốn rút ngắn thời gian chuẩn bị của mình.

Để có được những câu trả lời xác đáng nhất, hãy tìm đến nhiều người và đặt ra cùng một câu hỏi để lựa chọn câu trả lời chung nhất cho vấn đề mà bạn quan tâm. Cách tốt nhất chính là tìm hiểu ngay những người sẽ cùng "trận chiến", ngay từ khi bạn mới chỉ dự định bắt đầu.

Tuy nhiên, hãy lưu ý rằng đối với những ông chủ nhỏ, họ sẽ bằng lòng chia sẻ kiến thức của mình khi họ chắc chắn rằng bạn sẽ không "cạnh tranh" với họ. Hãy lên kế hoạch và suy nghĩ trước về việc học hỏi này.

**3. Bạn có thực sự say mê với công việc và có khả năng vượt trội về nó hay không?:** Hãy tự trả lời câu hỏi trên. Nếu câu trả lời là không, thì bạn nên lựa chọn một lĩnh vực khác. Rất khó khăn để đi đến thành công nếu bạn không yêu thích hay việc mình làm cũng như không thực sự "nổi bật" đối với nó. Kinh doanh sẽ thành công nếu bạn chọn ra được cá tính riêng và đầu tư cho cá tính đó. Nếu bạn yêu thích công việc, và quyết tâm theo đuổi sự nghiệp cũng như học hỏi từ những điều cơ bản, hãy vững tin và bước tiếp.

**4. Bạn sẽ dấn thân đến cùng:**Nếu chưa muốn hoặc chưa làm việc hăng say bất kể thời gian hay không gian nào miễn liên quan đến sản phẩm của mình, thương lượng với khách hàng, cũng như những vấn đề giữ cho công việc trôi chảy, bạn nên nghĩ lại về việc bắt đầu lĩnh vực kinh doanh mà bạn lựa chọn. Hãy thử vẽ ra những khó khăn ở phía trước, và chuẩn bị tâm lý sẵn sàng hết mình để đối phó. Kinh doanh không phải là một việc gì đó dễ dàng. Ngược lại, thương trường cũng chính là "chiến trường". Đừng để mình lãng phí thời gian với những lựa chọn chưa kỹ càng.

**5. Bạn sẽ quyết định như thế nào khi nhận ra công việc kinh doanh "tương lai" có thể không mang lại lợi nhuận?**: Bản chất của tư bản là tạo ra lợi nhuận, và bản chất của công việc kinh doanh cũng là như vậy. Sau một vài tháng học việc, bạn nên tìm hiểu xem liệu công việc này có phải là một "cái máy kiếm tiền" tiềm năng hay không. Để chắc chắn điều này, nên phân tích kỹ thị trường và đưa ra những bản phân tích về khả năng "hòa vốn", những dự báo sơ bộ về tài chính. Những điều kể trên sẽ chỉ ra doanh thu mà bạn có thể đạt được, và cả vốn đầu tư. Nếu con số tính toán là "dương", bạn hoàn toàn có thể an tâm tiếp tục kế hoạch.

**6. Đánh giá rủi ro của một vài lĩnh vực kinh doanh đặc biệt:** Ngay cả kế hoạch được tính toán kỹ nhất cũng có thể bị "lên men chua" và hỏng nếu bạn vô tình chọn một loại hình kinh doanh nguy hiểm và bất thường.

Vì thế, để có thể tư vấn nghề nghiệp, mặc dù chúng ta không thể nào biết hết được các nghề với những yêu cầu cụ thể cho từng lĩnh vực, nhưng ít nhất chúng ta phải biết rút ra được những yêu cầu chính, những khả năng cần thiết để có thể đáp ứng cho nhiều loại công việc thông thường khác nhau. Những khả năng cần có là sự kiên nhẫn, khéo tay, có óc quan sát, có sự dấn thân, có những kiến thức nhất định, có tính quyết đoán, tinh thần sáng tạo và có khả năng giao tiếp. Đó chỉ là những yếu tố cơ bản nhưng lại đáp ứng được yêu cầu của hầu hết các ngành nghề

Như vậy, nếu dựa trên các loại ngành nghề trên cùng những ngành đang có trong xã hội, chúng ta có thể liệt kê ra các nhóm ngành nghề sau :

–          Nhóm ngành khoa học – công nghệ – môi trường

–          Nhóm ngành kinh tế

–          Nhóm ngành khoa học xã hội – văn hóa – ngôn ngữ

–          Nhóm ngành dịch vụ

–          Nhóm ngành mỹ thuật thiết kế

–          Nhóm ngành Nông – Lâm – Ngư

–          Nhóm ngành quản trị hành chánh – văn phòng.