

12 bài học kinh doanh từ tỷ phú khởi nghiệp với khoản vay 6.000 USD

10:38 24/11/2016

Tilman Fertitta (59 tuổi) - CEO kiêm cổ đông duy nhất của Landry's, công ty mẹ sở hữu và điều hành 500 tài sản và 40 thương hiệu nhà hàng, trong đó có Bubba Gump Shrimp Co. và Morton's The Steakhouse. Bên cạnh đó, ông cũng là người dẫn chương trình cho show truyền hình thực tế "Billion Dollar Buyer," với mùa thứ 2 vừa ra mắt trên CNBC.

Tilman Fertitta (59 tuổi) - CEO kiêm cổ đông duy nhất của Landry's, công ty mẹ sở hữu và điều hành 500 tài sản và 40 thương hiệu nhà hàng, trong đó có Bubba Gump Shrimp Co. và Morton's The Steakhouse. Bên cạnh đó, ông cũng là người dẫn chương trình cho show truyền hình thực tế "Billion Dollar Buyer," với mùa thứ 2 vừa ra mắt trên CNBC.



Ý tưởng phát triển kinh doanh dường như đã ngấm vào trong máu của ông. Ông chia sẻ: "Tôi đã khởi nghiệp với trong tay 6.000 USD vay ngân hàng. Nhờ khoản lợi nhuận thu về từ việc mua và bán cổ phiếu trong trường cấp 3, tôi mới đủ điều kiện vay vốn ngân hàng đầu tiên".

Dưới đây là 12 bí quyết thành công của Tilman Fertitta giành cho các doanh nhân.

1. Không bỏ cuộc

Kinh doanh không phải là một con đường trải đầy hoa hồng mà ở đó bạn luôn luôn phải đối mặt với rủi ro và thất bại. Tilman Fertitta chia sẻ: nếu ông đã nản lòng hay từ bỏ sớm hơn thì đến hôm nay ông vẫn chỉ là một người làm thuê cho bất kì ai. Vì vậy, những ai có niềm đam mê kinh doanh đừng bao giờ từ bỏ khi đối mặt trước bất kì khó khăn.

2. Nắm rõ tình hình tài chính

Khi bạn đang điều hành một công ty, bạn cần phải nắm rõ được bạn đang làm ra tiền hay không.

3. Đảm bảo bạn có nhiều khả năng thanh toán

Khi bạn từ bỏ công việc để bắt tay vào kinh doanh, hãy đảm bảo rằng bạn đang sở hữu nhiều tiền mặt hơn những gì bạn nghĩ hay cần.

Chắc chắn rằng bạn có nhiều khả năng thanh toán ngay cả khi bạn không còn tiếp tục kinh doanh, hãy nghĩ rằng điều gì xảy ra khi bạn hết tiền.

4. Chọn đối tác kinh doanh có những kỹ năng bù trừ với bạn

Nếu bạn là một người nắm chắc trong tay tài chính và điều quan trọng nhất là bạn phải tìm một người kinh doanh và quảng cáo hay một người điều hành sẽ đồng hành với bạn.

5. Nắm rõ bản thân bạn là ai?

Luôn luôn tìm kiếm những người đồng hành có thể hỗ trợ trong công việc kinh doanh. Bạn phải biết bạn mạnh ở đâu và yếu ở đâu để tìm những người đồng hành tốt nhất bù đắp những điểm yếu của bạn.

6. Rút ra bài học từ những thất bại

Khi Fertitta thu tóm các đối tác kinh doanh cho nhà hàng đầu tiên, 2 nhà hàng sau đó ở Texas đã không thành công. Tuy nhiên, tìm ra một con đường

mới cũng như rút kinh nghiệm từ bài học đầu tiên, Fertitta đã đạt được thành công như bay giờ.

Bài học giành cho nhà kinh doanh là hãy đứng lên từ những thất bại, thành công sẽ đến với bất kì ai.

7. Học hỏi kinh nghiệm từ người đi trước

Hãy nhìn vào các nhà doanh nhân thành đạt, họ thường có những suy nghĩ đột phá, những hướng đi khác biệt cũng như khả năng lãnh đạo tài ba, và đặc biệt, nếm trải không ít thất bại để thành công.

8. Tránh thuê những nhân viên hay nhảy việc

Một công ty lớn mạnh nhờ đội ngũ nhân viên trung thành và ưu tú. Hãy tìm những người đồng hành sẽ gắn bó lâu dài với công ty.

9. Thăng tiến từ thấp lên cao

Fertitta luôn tự hào về đội ngũ nhân viên mà ông đã gây dựng, họ đã làm việc và gắn bó với công ty trong một thời gian dài. Trong đó, đội ngũ quản lí cấp cao của ông đã phải trải qua nhiều vị trí khác nhau mới có thể vươn lên vị trí hiện tại.

Điều đặc biệt nhất trong công ty của ông là tuổi thọ gắn bó với công ty của các nhân viên.

10. Luôn thay đổi để thành công

Fertitta đầu tư mạnh vào nghiên cứu menu và những thiết kế để thúc đẩy công ty phát triển ngày càng lớn mạnh hơn. Vì vậy, một nhà điều hành công ty cần thay đổi liên tục nếu cần thiết để phát triển công ty thay vì cứ dậm chân mãi một chỗ bạn sẽ out.

11. Điều chỉnh cách tiếp cận

Phát huy những phương thức khác biệt để nắm bắt mọi người.

12. Luôn tỏ ra bạn là một nhà lãnh đạo giỏi

Bạn phải luôn cho các nhân viên thấy rằng họ đang làm việc với một vị lãnh đạo giỏi.

Giang Trần - An Du