PHÁT TRIỂN KINH DOANH DỰA VÀO CỘNG ĐỒNG CHO NÔNG TRẠI QUY MÔ NHỎ

TOUR ISM

Small Business Competitiveness

ILO - ASEAN Small Business Competitiveness

A product of

PHÁT TRIỂN KINH DOANH DỰA VÀO CỘNG ĐỒNG CHO NÔNG TRẠI QUY MÔ NHỎ

Mục lục

Phần 1: Giới thiệu 1

Hoạt động 1A: Làm quen với nhóm..... 1
Hoạt động 1B: Điều gì làm cho kinh doanh thành công?..... 2

Phần 2: Tiếp thị tốt hơn..... 7

Hoạt động 2A: Nguyên tắc 5P..... 7
Hoạt động 2B: Cải thiện chiến lược tiếp thị của bạn..... 10

Phần 3: Cải thiện chất lượng 13

Hoạt động 3A: Vượt qua sự kỳ vọng của khách hàng..... 13

Phần 4: Cải thiện năng suất..... 17

Hoạt động 4A: Năng suất của nông trại 18
Hoạt động 4B: Lưu sổ theo dõi năng suất..... 20
Hoạt động 4C: Kế hoạch cho sự thay đổi 26

Phần 5: Chi phí của nông trại..... 29

Hoạt động 5A: Chi phí khả biến và chi phí cố định 30
Hoạt động 5B: Chi phí khả biến..... 31
Hoạt động 5C: Chi phí cố định..... 35
Hoạt động 5D: Kế hoạch cho sự thay đổi 37

Phần 6: Quản lý tiền mặt 39

Hoạt động 6A: Lập kế hoạch dòng tiền 41
Hoạt động 6B: Lập kế hoạch cho sự thay đổi..... 43

Phần 7: Lập kế hoạch hành động..... 45

Hoạt động 7A: Hành động ưu tiên 45

Giới thiệu
Phát triển kinh doanh dựa vào cộng đồng (C-BED)

Phát triển kinh doanh dựa vào cộng đồng là một chương trình tập huấn mang tính sáng tạo với chi phí thấp do Tổ chức Lao động Quốc tế (ILO) thiết kế nhằm hỗ trợ phát triển kỹ năng và trao quyền cho cộng đồng địa phương, hướng tới nâng cao sinh kế, năng suất và điều kiện làm việc.

Được coi là một cách tiếp cận tập huấn, C-BED là chương trình duy nhất được xây dựng theo hình thức đồng đẳng, trên phương pháp học viên tự học hỏi lẫn nhau mà không có sự tham gia của giáo viên, chuyên gia hay tư vấn bên ngoài. Thay vào đó, học viên C-BED làm việc với nhau thông qua hàng loạt hoạt động và thảo luận theo các bước hướng dẫn đơn giản trong cuốn Hướng dẫn tập huấn. Những kiến thức, năng lực và kỹ năng mới được phát triển thông qua sự tương tác giữa các học viên và việc chia sẻ kinh nghiệm, kiến thức hiện có của địa phương. Bằng cách này, chương trình giúp tiết kiệm chi phí và đảm bảo tính vững bền cho mọi tổ chức, cộng đồng.

Chương trình C-BED bao gồm hai gói tập huấn chính được thiết kế nhằm phát triển năng lực khởi nghiệp kinh doanh và hoạt động kinh doanh qua việc tập trung vào tiếp thị, quản lý tài chính và lập kế hoạch hành động. Hai gói tập huấn này là C-BED for Aspiring Entrepreneurs (C-BED cho người đang mong muốn trở thành doanh nhân) và C-BED for Small Business Operators (C-BED cho người điều hành doanh nghiệp nhỏ). Bên cạnh đó, một bộ công cụ nhằm nâng cao năng lực kinh doanh và nâng cao kỹ năng cho một số ngành cụ thể đang được phát triển. Các gói công cụ này có thể được triển khai áp dụng trong chương trình tập huấn độc lập hoặc được tích hợp dưới dạng modul trong các chương trình hiện tại.

Về gói tập huấn cho nông trại quy mô nhỏ:

Gói tập huấn cho nông trại quy mô nhỏ là chương trình đào tạo mang tính giới thiệu dành cho những người hạn chế về học hành hoặc những người muốn bước đầu làm quen với việc phát triển và quản lý kinh doanh. Những người tham gia tập huấn là người đang tìm kiếm cơ hội thay đổi cuộc sống, tìm cơ hội công việc hoặc thay đổi công việc hoặc cải thiện điều kiện làm việc hiện tại. Sau tập huấn họ sẽ được trang bị kiến thức cơ bản về kinh doanh và học tập. Liên quan tới tiêu chuẩn lựa chọn học viên, xem Khung giáo trình C-BED. Sau tập huấn, học viên sẽ:

- Có thêm kiến thức về phát triển doanh nghiệp
- Tăng cường năng lực đánh giá hướng phát triển cũng như điều kiện hiện tại của hoạt động kinh doanh
- Nâng cao nhận thức về phát triển kinh doanh
- Xác định được các bước để bắt đầu hoặc cải thiện hoạt động kinh doanh

- Nâng cao năng lực để đưa ra quyết định, xây dựng kế hoạch và thực hiện kế hoạch hành động cho tương lai
- Nắm bắt được cơ hội hợp tác và liên kết

Thông điệp

Khi kết thúc khóa tập huấn phát triển doanh nghiệp dựa vào cộng đồng này bạn sẽ có một kế hoạch rõ ràng với những bước đi thiết thực để khởi ngiệp kinh doanh hoặc cải thiện kinh doanh của bạn. Hiểu biết của bạn về các nguyên tắc cơ bản trong kinh doanh sẽ tốt hơn rất nhiều và bạn sẽ bắt đầu những mối quan hệ với những người khác có khả năng hỗ trợ hoặc hợp tác với bạn, trong cộng đồng của bạn, để cùng nhau có được thành công trong tương lai.

Phương pháp tập huấn này rất khác với những cách tiếp cận giáo dục truyền thống. Sẽ không có giáo viên, giảng viên hoặc chuyên gia để hỗ trợ bạn. Thay vào đó, các bạn sẽ làm việc cùng nhau theo nhóm để thực hiện từng bước theo các hướng dẫn đơn giản trong các hoạt động và nội dung thảo luận trong sách Hướng dẫn tập huấn. Vì không có trưởng nhóm, các thành viên trong nhóm sẽ thay phiên nhau đọc to các thông tin và hướng dẫn cho cả nhóm cùng nghe và các thành viên trong nhóm cùng chia sẻ trách nhiệm đảm bảo thời gian. Trong cách đào tạo mới này, chúng ta sẽ học hỏi lẫn nhau bằng cách chia sẻ những ý tưởng, ý kiến, kỹ năng, kiến thức và kinh nghiệm. Để có thể làm được việc này, tất cả các thành viên trong nhóm phải tham gia vào các cuộc thảo luận.

Trước và sau khóa tập huấn bạn sẽ được yêu cầu điền vào một bảng khảo sát để hiểu được tác động của khóa tập huấn. Thông tin này sẽ được giữ kín và được sử dụng để cải tiến tài liệu và tổ chức các chương trình tập huấn trong tương lai. Một số học viên cũng có thể được liên lạc lại trong tương lai, sau khoảng 3, 6 hoặc 12 tháng, phục vụ một cuộc khảo sát khác về các kế hoạch kinh doanh của bạn.

Các hướng dẫn trong Hướng dẫn tập huấn rất dễ làm theo, cùng khuyến nghị thời gian để thực hiện mỗi bước. Bạn hãy để ý các ký hiệu:

Khi thấy ký hiệu này, hãy đọc to

Khi thấy chỉ dẫn này, bạn đọc hướng dẫn và thực hiện các hoạt động.

Khi thấy chỉ dẫn này, hãy chia sẻ với nhóm mình.

Sử dụng bảng kẹp giấy như đề cập trong Phụ lục 1, nếu bạn không có bảng kẹp giấy, hãy sử dụng những tờ giấy riêng hoặc cuốn Chỉ dẫn tập huấn

Ký hiệu này gợi ý thời gian hoàn thành nội dung của một đề mục.

Trước khi bắt đầu khóa tập huấn, hoàn tất các bước đơn giản sau đây để mọi việc được thực hiện một cách có tổ chức.

• Điền vào bảng khảo sát trước khóa đào tạo. Hãy hỏi những người tổ chức, nếu bạn không có một bản copy hoặc chưa sẵn sàng để điền thông tin.

• Tổ chức thành những nhóm nhỏ từ 5 đến 7 người. Ban tổ chức sẽ hướng dẫn cho bạn cách tốt nhất để thực hiện.

• Xác định một thành viên trong nhóm tình nguyện đóng vai trò người đọc cho cả nhóm để bắt đầu khóa tập huấn. Vai trò của người đọc là để đọc to các thông tin và hướng dẫn hoạt động cho cả nhóm. Bất kỳ thành viên nào trong nhóm, biết đọc biết viết một cách cơ bản là có thể làm 'người đọc cho cả nhóm'. Các bạn nên cố gắng chia sẻ vai trò này giữa các thành viên nhóm trong suốt khóa đào tạo.

Tất cả thành viên trong nhóm đều có trách nhiệm quản lý thời gian, nhưng nên cử ra một thành viên của nhóm trong mỗi phiên để quản lý thời gian và nhắc cả nhóm khi mỗi bước được thực hiện. Bạn không cần phải làm đúng hoàn toàn theo thời gian khuyến nghị nhưng bạn cần phải quản lý thời gian cho toàn bộ chương trình. Nếu một hoạt động kéo dài hơn thời gian khuyến nghị, hãy cố gắng rút ngắn thời gian trong các hoạt động khác để chương trình không bị kéo dài.

Tất cả thành viên trong nhóm sẽ được hướng dẫn giống nhau. Mỗi cá nhân có thể hoàn thành công việc trong những hướng dẫn này cũng như làm việc theo nhóm. Cả nhóm cũng có thể cùng nhau hoàn thành các hoạt động sử dụng bảng viết kẹp giấy nếu có thể.

Chúc bạn một khóa tập huấn tốt đẹp!

Phần 1:
Giới thiệu

Phần 1: Giới thiệu

50 phút

Tổng quan:

Trong phần này, bạn sẽ thực hiện hai hoạt động để làm quen với nhau và làm quen với phương pháp tập huấn Phát triển doanh nghiệp dựa vào cộng đồng. Mục tiêu của chương trình Phát triển doanh nghiệp dựa vào cộng đồng là học hỏi lẫn nhau khi chúng ta hoàn thành mỗi một hoạt động trong 7 phần. Sẽ không có giáo viên, do đó các bạn nên giúp đỡ lẫn nhau bằng cách chia sẻ những ý tưởng, kinh nghiệm và đặt câu hỏi cho nhóm nếu bạn không hiểu một khái niệm hoặc hoạt động nào đó.

Hoạt động 1A: Làm quen với nhóm

Trong hoạt động 1A các bạn sẽ làm quen với nhau và tìm hiểu hoạt động kinh doanh của nông trại khác.

Đây là một chương trình được thiết kế để "dạy mà không cần giáo viên' và cho phép mọi người học hỏi thông qua chia sẻ kinh nghiệm của mình và của người khác. Bạn sẽ phải đánh giá công việc canh tác hiện tại của mình và xem xét nông trại dưới góc độ kinh doanh, cần tạo đủ thu nhập cũng như thực phẩm cho gia đình bạn.

Mỗi người tham gia cần phải cởi mở và cố gắng suy nghĩ thoát khỏi những hạn chế của phương thức canh tác hiện tại ở nông trại của mình và có niềm tin trong việc khám phá những lãnh địa mới. Đừng ngại đưa ra những sáng kiến mới cho việc kinh doanh của bạn, đừng lo những sáng kiến này là những suy nghĩ điên khùng, đấy thật sự là kiểu tư duy của các doanh nhân thành công. Hãy học hỏi lẫn nhau, học những gì hàng xóm của bạn đang làm trên nông trại của họ, có thể thành công hoặc không. Sau khi hoàn thành khóa tập huấn bạn có thể hiểu hơn về nông trại trên góc độ một doanh nghiệp, với nhiều hoạt động kinh doanh riêng biệt (trồng trọt, chăn nuôi, v.v...) và tự tin hơn để đưa ra những quyết định chiến lược về định hướng kinh doanh của bạn trong tương lai.

15 phút

1. Mỗi bạn vẽ một bản đồ nông trại kinh doanh của mình và chú giải rõ ràng. Bản đồ này có thể bao gồm vị trí của nông trại, vườn rau, ruộng, khu nuôi gia súc, gia cầm, ranh giới nông trại, đường giao thông, v.v... [5 phút]

2. Mỗi bạn hãy tự giới thiệu cho các thành viên khác của nhóm bằng cách chỉ trên bản đồ và giải thích nông trại kinh doanh của bạn. [Mỗi người 2 phút]
3. Mọi người treo bản đồ nông trại kinh doanh của mình lên tường.

Trong hoạt động đầu tiên này, chúng ta đã biết nhiều hơn về nhau và chia sẻ những bản vẽ về nông trại của chúng ta. Bây giờ chúng ta thực hiện hoạt động tiếp theo. Bạn nên nhớ rằng nông trại kinh doanh cũng có các sản phẩm hoặc dịch vụ giống như bất kỳ doanh nghiệp nào khác. Một nông trại kinh doanh thành công bán ra thị trường những gì khách hàng cần hoặc muốn, với mức giá mà họ sẵn sàng trả. Nông trại kinh doanh cũng cần tạo thu nhập và mang lại hạnh phúc cho bạn.

Hoạt động 1B: Điều gì làm cho kinh doanh thành công?

Mục đích của hoạt động này là làm rõ những yếu tố tạo nên thành công trong thực tế của nông trại kinh doanh và hỗ trợ bạn sắp xếp thứ tự ưu tiên các chiến lược khác nhau.

35 phút

1. Nếu bạn chưa chia thành các nhóm nhỏ, hãy hình thành các nhóm 5-7 người. Mỗi nhóm có thể gồm những người cùng kinh doanh một sản phẩm nông nghiệp.
2. Làm việc theo cặp, thảo luận về những đặc điểm kinh doanh dựa vào từ/cụm từ hay được sử dụng trong Bảng 1B (1) trước khi mỗi người hoàn thành bảng 1B (2). [8 phút]
3. Chia sẻ lựa chọn của bạn với mọi người khác trong nhóm và giải thích lựa chọn của bạn. [10 phút]
4. Cả nhóm thảo luận về các lựa chọn khác nhau và thống nhất 3-6 đặc điểm quan trọng nhất đảm bảo thành công của nông trại kinh doanh. [15 phút]

Bảng 1B(1): Những từ/cụm từ hay được sử dụng

Vị trí của nông trại kinh doanh	Kỹ thuật bán hàng tốt	Chi phí nguyên liệu thô
Đặt giá tốt	Biết các chi phí kinh doanh	Biết mọi người nợ bạn bao nhiêu
Sản phẩm chất lượng tốt	Biết bạn kiếm được bao nhiêu tiền	Khả năng thu hút khách hàng mới
Biến động theo mùa	Sự sẵn có của nguyên liệu thô	Mối quan hệ với các thương nhân địa phương
Dự trữ và bảo quản tốt	Không lãng phí nguyên liệu	Công nhân làm việc hiệu quả
Biết nhiệm vụ hàng ngày của bạn	Tiếp cận được nguồn nước	Sự sẵn có của thiết bị và phụ tùng thay thế
Bán hàng trực tiếp ở chợ	Có kế hoạch tốt	Theo dõi được tiền của bạn
Có sổ sách theo dõi	Hài lòng với nông trại kinh doanh của bạn	Thiết bị máy móc trong tình trạng tốt
Biết công việc của nhân công	Biết nhu cầu của khách hàng	Nhu cầu lớn từ khách hàng
Người mua trung thành	Biết các vấn đề có thể xảy ra của bạn	Biết các vấn đề có thể xảy ra của bạn

Những đặc điểm quan trọng nhất (từ bảng Những từ/cụm từ hay được sử dụng	Lý do cho việc lựa chọn này	Kinh doanh nông trại của bạn có tốt không?
1.		
2.		
3.		
4.		

Trong hoạt động này, bạn đã xem xét một số đặc điểm của một nông trại kinh doanh thành công.

Phần 2: Tiếp thị tốt hơn

Phần 2: Tiếp thị tốt hơn

55 phút

Tổng quan bài học:

Trong phần này, bạn sẽ xem xét thực hành tiếp thị tốt và không tốt để hiểu làm thế nào để bán nông sản của bạn ra thị trường tốt hơn. Bạn cũng sẽ xem xét một số vấn đề liên quan đến ngân sách, giá cả và chi phí. Bạn sẽ hoàn thành 2 hoạt động.

Để cung ứng được cho các doanh nghiệp trong ngành du lịch, điều quan trọng là bạn phải tiếp thị, giới thiệu để người mua biết về nông trại của bạn. Thường thì các khách sạn và nhà hàng muốn có nguồn sản phẩm ngay tại địa phương, tuy nhiên họ không biết về những nông dân/nông trại trong vùng. Bạn cần phải tiếp thị để mọi người biết đến nông trại của bạn.

Hoạt động 2A: Nguyên tắc 5P

Trong hoạt động 2A bạn sẽ cân nhắc, xem xét một số thực hành tiếp thị cho nông trại kinh doanh cũng như các vấn đề liên quan đến ngân sách, giá cả và chi phí.

35 phút

1. Người đọc cho cả nhóm sẽ đọc to câu chuyện về gia đình của Tem. Khi nghe câu chuyện, những người còn lại hãy cố gắng nghe cho được 5 thành tố P (viết tắt của tiếng Anh) (Sản phẩm, Địa điểm, Giá cả, Quảng cáo, Con người) [5 phút]
2. Cả nhóm hãy cùng nhau xác định 5 thành tố P cho nông trại kinh doanh của gia đình Tem và hoàn thành bảng 2A (Phần 1) [10 phút].
3. Cả nhóm hãy thảo luận các câu hỏi sau đây về kinh nghiệm kinh doanh chăn nuôi gà trong gia đình Tem [10 phút]:
   - Gia đình Tem có hiểu cung ứng theo mùa vụ và đáp ứng được nhu cầu thịt gà ở chợ địa phương theo đúng mùa vụ không/hay là họ bán ra thị trường muộn hơn?
   - Đã có những cơ hội bán cho các thị trường khác mà họ nên xem xét hay không?
   - Họ đã làm ra sản phẩm khách hàng địa phương muốn hay chưa?
4. Cả nhóm, hãy thảo luận làm thế nào bạn có thể quản lý doanh nghiệp chăn nuôi gà khác với cách quản lý của gia đình Tem. Hoàn thành Bảng 2A (Phần B) trình bày xem nhóm của bạn sẽ làm những gì khác biệt để thành công hơn [10 phút].

Câu chuyện của gia đình Tem:
Gia đình Tem đến thị trấn để thăm một người chú. Người chú nói với gia đình Tem về hoạt động kinh doanh nhỏ để kiếm lợi nhuận từ việc nuôi và bán gà tại chợ địa phương. Gia đình Tem trở về làng và gọi một số bạn bè của họ. Gia đình Tem nói với những bạn này về nhu cầu tiêu thụ gà đang tăng trong vùng và đề xuất hợp tác kinh doanh. Mọi người đều đồng ý và cùng góp đủ tiền để mua 25 con gà con một ngày tuổi. Ngày hôm sau, hai người trong nhóm đi lên thị trấn để mua gà con. Nhưng khi họ đến nơi, thì không còn gà nữa vì nhu cầu thị trường quá cao. Vì vậy, họ phải ở lại qua đêm để mua gà con vào ngày hôm sau. Do phải chi một số tiền để ăn và ở lại nhà nghỉ, họ chỉ đủ tiền để mua 15 con gà con.

Khi quay về làng, họ nhận ra rằng họ cần mua thức ăn cho gà. Một người em họ của gia đình bắt đầu làm chuồng gà, trong khi một gia đình người bạn thân đi mua cám gà từ cửa hàng trong làng. Giá cám ở đây rất đắt mà chất lượng lại thấp vì các cửa hàng trong làng không có đủ khả năng để mua và trữ cám mới mỗi tuần. Ngày hôm sau, ba con gà chết trong chuồng do thời tiết nóng và vì người em họ vẫn chưa làm xong mái của chuồng gà. Trong vài tuần tiếp theo, những người bạn và gia đình Tem thay phiên nhau chăm sóc những con gà. Nhiều gà con tiếp tục chết vì bệnh và chỉ 7 trong số 15 con gà còn sống sót. Cuối cùng, gà cũng đủ tuổi để bán. Tuy nhiên, trong làng không ai muốn mua gà bởi vì mọi người đều nuôi gà để ăn. Do không có nhu cầu trong làng, những người bạn và gia đình Tem quyết định mang bán gà trong chợ thị trấn.

Ở chợ, mọi người đều bán gà trông khỏe mạnh và to hơn gà của họ. Trong thực tế, gia đình Tem thấy rằng thị trường rất đa dạng. Cuối cùng họ cũng bán được những con gà còi của mình và họ nhận thấy không có tí lợi nhuận nào từ lần đầu tư ban đầu này. Trở về làng, họ đã thảo luận xem đã làm gì sai.

Bảng 2A: Câu chuyện của gia đình Tem					
Phần (A)	Sản phẩm	Địa điểm/Phân phối	Giá cả	Xúc tiến/quảng bá	Con người
Gia đình Tem Chiến lược tiếp thị					
Bạn sẽ làm thế nào để cải thiện chiến lược tiếp thị của gia đình Tem?					
Phần (B)	Sản phẩm	Địa điểm/Phân phối	Giá cả	Xúc tiến/quảng bá	Con người
Những cải tiến của nhóm đối với chiến lược tiếp thị của gia đình Tem					

Trong hoạt động này, bạn đã suy nghĩ về những sai sót trong kinh doanh của gia đình Tem. Bao gồm cả việc nhìn vào vai trò của 5 thành tố P và những gì bạn đã có thể làm tốt hơn.

Hoạt động 2B: Cải thiện chiến lược tiếp thị của bạn

Trong hoạt động 2B bạn sẽ xem xét làm thế nào để cải thiện chiến lược tiếp thị của mình. Trong khi hoàn thành hoạt động này hãy cố gắng suy nghĩ về nhu cầu của ngành du lịch. Lưu ý rằng việc này sẽ giúp doanh nghiệp của bạn trở thành một người cung ứng tốt hơn cho ngành du lịch.

20 phút

1. Mỗi người, hãy suy nghĩ những gì chúng ta đã học về các chiến lược tiếp thị và hoàn thành Bảng 2B, chỉ ra chiến lược tiếp thị hiện tại của bạn là gì và bạn làm thế nào để cải thiện nó. [10 phút]
2. Trình bày những đề xuất thay đổi của bạn với nhóm và thảo luận các kết quả với nhau. Cùng nhau xác định những thay đổi nào trong số 5 thành tố P sẽ cho kết quả kinh doanh của bạn tốt nhất [10 phút].

Bảng 2A: Câu chuyện của gia đình Tem					
Phần (A)	Sản phẩm	Địa điểm/Phân phối	Giá cả	Xúc tiến/quảng bá	Con người
Gia đình Tem Chiến lược tiếp thị					

Những thay đổi của tôi	Tôi sẽ thực hiện thay đổi như thế nào?	Khi nào?	Ai chịu trách nhiệm

Trong phần này, bạn đã xem xét chiến lược tiếp thị của bạn trước khi lên kế hoạch để cải thiện chiến lược hiện tại.

Phần 3: Cải thiện chất lượng

Phần 3: Cải thiện chất lượng

45 phút

Tổng quan:

Trong phần này, bạn sẽ xem xét làm thế nào để đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng. Bạn sẽ hoàn thành một hoạt động đơn lẻ

[5 phút] Để đáp ứng và thỏa mãn nhu cầu của khách hàng (cũng như khách hàng tiềm năng), bạn phải hiểu rõ những nhu cầu đó là gì, trên cơ sở các kỹ năng tiếp thị đã học được trong phần 2. Sau khi hiểu được nhu cầu và mong đợi của khách hàng, điều quan trọng là làm thế nào đáp ứng trên mức kỳ vọng của khách hàng. Nếu bạn luôn đáp ứng hơn cả điều khách hàng mong đợi, khách hàng sẽ quay lại nhiều lần với bạn và giới thiệu sản phẩm của bạn cho bạn bè của họ.

Năng suất có nghĩa là làm việc thông minh hơn, không chăm chỉ hơn. Việc chắc chắn sản phẩm đáp ứng được nhu cầu và mong đợi của khách hàng đóng vai trò quan đối với sự thành công của nông trại kinh doanh của bạn. Tuy nhiên, kinh doanh thành công nhất là những người đáp ứng hơn mức kỳ vọng của khách hàng. Thực hiện một quy trình theo dõi chất lượng sẽ cải thiện chất lượng sản phẩm và dịch vụ bạn cung cấp cho khách hàng.

Điều này thậm chí còn quan trọng hơn khi cung ứng sản phẩm cho ngành du lịch. Ngành du lịch thường yêu cầu cao hơn đối với chất lượng sản phẩm; cần phải đảm bảo độ tươi ngon và chất lượng của thực phẩm để phục vụ khách hàng của họ.

Hoạt động 3A: Vượt qua sự kỳ vọng của khách hàng

Trong hoạt động 3A bạn sẽ thu thập thông tin phản hồi từ nhóm về cách bạn có thể làm để cải thiện kinh doanh và vượt qua sự kỳ vọng của khách hàng.

40 phút

1. Trong Bảng 3A, vẽ một bức tranh về hai điều bạn làm để kinh doanh của bạn khác với những người khác [5 phút]
2. Sau đó, rút ra hai điều mà khách hàng của bạn yêu cầu bạn cải thiện. [5 phút]
3. Chia sẻ bản vẽ của bạn với cả nhóm [5 phút]

4. Cả nhóm thảo luận về phương án chung phục vụ cải thiện chất lượng sản phẩm và dịch vụ mà các nông trại kinh doanh cung cấp. Ghi lại những cải tiến được đề xuất trong Bảng 3A(2). [15 phút]
5. Chia sẻ ý tưởng về cách mà các thành viên khác trong nhóm có thể làm để cải thiện nhằm vượt qua kỳ vọng của người mua [10 phút]

Bảng 3A (1): Kỳ vọng của khách hàng

Những điều bạn làm để nông trại kinh doanh của bạn khác biệt với những người khác.	
Những cải thiện mà người mua yêu cầu tôi thực hiện	

Bảng 3A (2): Những cải thiện được đề xuất

Cải thiện trong kinh doanh được đề xuất	Làm thế nào để ứng dụng điều này vào nông trại kinh doanh của tôi	Những thay đổi nào tôi cần thực hiện

Trong hoạt động này, bạn đã xem xét làm thế nào để vượt qua kỳ vọng của khách hàng và lên kế hoạch cải thiện kinh doanh để giúp bạn nâng cao chất lượng.

Phần 4: Cải thiện năng suất

Phần 4: Cải thiện năng suất

60 phút

Tổng quan bài học:

Phần này sẽ giúp bạn suy nghĩ về năng suất của nông trại kinh doanh của mình, nghĩa là làm thế nào để sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn tốt hơn, nhanh hơn và rẻ hơn. Bạn sẽ hoàn thành 3 hoạt động.

Năng suất là hiệu quả và chất lượng của một doanh nghiệp khi sản xuất hàng hóa hoặc dịch vụ.

Lợi ích của việc cải thiện năng suất bao gồm:

- Sản xuất các sản phẩm và dịch vụ nhiều hơn, nhanh hơn, tốt hơn và rẻ hơn
- Phân phối nhanh hơn
- Cạnh tranh tốt hơn các doanh nghiệp khác
- Làm ra nhiều lợi nhuận hơn
- Cải thiện điều kiện làm việc
- Tạo ra thêm cơ hội kinh doanh
- Đóng góp cho cộng đồng nhiều hơn

Khi nông dân áp dụng kỹ thuật mới và tạo ra khác biệt trong tăng năng suất, người nông dân sản xuất với năng suất cao hơn sẽ có lợi do phúc lợi của họ gia tăng, trong khi những người nông dân sản xuất không đủ năng suất sẽ phải cải thiện hoặc phải chuyển sang hoạt động kinh doanh khác.

Khi bạn cung ứng sản phẩm cho ngành du lịch, bạn cần phải tính đến yếu tố mùa vụ. Bạn sẽ phải chuẩn bị để đáp ứng nhu cầu cao hơn trong mùa cao điểm và duy trì hoạt động cho doanh nghiệp của bạn vào mùa thấp điểm.

Người đọc cho cả nhóm sẽ đọc câu chuyện sau đây về ông Somchai và so sánh kinh nghiệm của bạn với kinh nghiệm của ông ấy.

Câu chuyện của ông Somchai

Ông Somchai trồng lúa, chủ yếu phục vụ nhu cầu của gia đình sáu người của ông và trồng đậu nành để bán cho các thương nhân đến trang trại ông vào cuối mùa thu hoạch. Ông Somchai có khoảng 1,5 ha đất. Vợ ông cũng có một số gà và lợn, thả rông trên đất của ông và khu rừng gần đó. Gà nuôi để cho gia đình ăn là chủ yếu, nhưng đôi khi vợ ông cũng bán gà nếu có nhiều. Lợn và gà được bán tại chợ địa phương khi gia đình cần tiền. Họ cũng trồng rau, cây ăn quả để gia đình ăn và đôi khi họ bán trái cây tại các chợ địa phương.

Tuy nhiên, ông Somchai trồng không đủ lương thực, cũng như sản phẩm bán ra từ nông trại của ông không đủ để nuôi sống gia đình. Vì vậy, ông thường xuyên phải làm việc như một lao động nông nghiệp làm thuê trên đất của người hàng xóm. Ông cũng phải làm việc tại các đồn điền mía và cao su lớn, cách nông trại của ông nhiều cây số.

Ông Somchai là một nông dân điển hình ở huyện ông; hầu hết các hộ nông dân qui mô nhỏ trồng các loại cây trồng và nuôi gia súc, gia cầm theo cùng một kiểu. Trong thực tế, bố của ông Somchai cũng đã canh tác các loại cây trồng giống như ông bây giờ và ông cũng đã áp dụng các phương pháp sản xuất giống như bố và hàng xóm của ông đã từng thực hiện. Ông Somchai nhận thấy trong vài vụ gần đây, các cây của ông đã không cho sản lượng nhiều như trước và ông đã phải tăng thời gian làm thuê lên để có thể kiếm được đủ tiền mua thức ăn cho gia đình mình.

Để có thể cải thiện năng suất hoặc nâng cao chất lượng hàng hoá và dịch vụ, cung ứng nhanh hơn và rẻ hơn, điều quan trọng là có thể xác định được tất cả các yếu tố của sản xuất trước khi xác định những công việc cần cải thiện. Ngoài ra, biết được các yếu tố của sản xuất sẽ cho phép quản lý chi phí, quản lý mua sắm và tài chính tốt hơn.

Hoạt động 4A: Năng suất của nông trại

Trong hoạt động 4A bạn sẽ xem xét làm thế nào để cải thiện năng suất cho nông trại kinh doanh của bạn. Mục đích của hoạt động này là để cho tất cả các thành viên trong nhóm xem xét cân nhắc các yếu tố khác nhau liên quan tới năng suất của nông trại kinh doanh của mỗi người.

20 phút

1. Cả nhóm, hãy xem xét lại biểu đồ năng suất trong Bảng 4A cho nông trại kinh doanh của ông Somchai và bổ sung những yếu tố còn thiếu. [2 phút]
2. Mỗi người hãy hoàn thành bảng 4A với các biểu đồ năng suất cho ít nhất một sản phẩm hoặc dịch vụ do nông trại kinh doanh của bạn sản xuất. [8 phút]
3. Mỗi người hãy chia sẻ biểu đồ năng suất của mình với cả nhóm và cùng nhau thảo luận những điểm tương đồng và khác biệt so với kinh nghiệm của ông Somchai. [10 phút]

Bảng 4A: Biểu đồ năng suất của ông Somchai

NGUYÊN LIỆU		LAO ĐỘNG	TRANG THIẾT BỊ, MÁY MÓC	
Lúa	Đậu nành	Cho gia súc ăn	Đất canh tác	Nước
Lợn	Gà	Hái trái cây và thu hoạch rau	Đất đồng cỏ	Xe máy
Rau	Cây ăn trái	Chở hàng ra chợ	Thức ăn gia súc	

Biểu đồ năng suất của tôi

NGUYÊN LIỆU	LAO ĐỘNG	TRANG THIẾT BỊ, MÁY MÓC

Trong hoạt động 4A bạn đã xem xét biểu đồ năng suất, bao gồm nguyên liệu, lao động, trang thiết bị và máy móc khác nhau để duy trì hoạt động cho nông trại của bạn.

Hoạt động 4B: Lưu sổ theo dõi năng suất

Trong hoạt động 4B bạn sẽ xem xét cách lưu giữ hồ sơ theo dõi năng suất của nông trại của bạn. Hồ sơ ghi chép sẽ là bằng chứng về những gì đã xảy ra, những gì đang xảy ra hoặc những gì được dự đoán sẽ xảy ra trong kinh doanh. Như là một phần để cải thiện sản xuất, hoạt động này sẽ cho bạn biết làm thế nào để theo dõi nguồn cung sản phẩm và hoạt động tài chính cơ bản của bạn. Mục đích của hoạt động này là để cho các thành viên trong nhóm học cách lưu giữ hồ sơ về năng suất canh tác của họ và thấy được tác động có thể có của tiêu dùng gia đình.

Một doanh nghiệp thành công cần phải có hồ sơ theo dõi lưu kho của mình hoặc nguồn cung tất cả các nguyên liệu cần thiết để làm ra sản phẩm hoặc dịch vụ. Tương tự như vậy, họ cần theo dõi số tiền vào, ra trong kinh doanh và đó là hoạt động tài chính cơ bản.

Nhiều nông trại kinh doanh không ghi chép xem họ đã sản xuất ra bao nhiêu hay thu/chi bao nhiêu tiền trong kinh doanh, bởi vì họ không biết làm việc đó thế nào, họ cũng không biết việc đó có thể có ích đối với hoạt động kinh doanh của mình như thế nào.

Lưu trữ hồ sơ là cách nhanh nhất và dễ nhất để cải thiện hoạt động nông trại kinh doanh của bạn bởi vì bạn có thể nhìn thấy từ mùa này sang mùa bạn đã canh tác, bán ra, và tiêu dùng bao nhiêu, v.v...

- Lưu giữ hồ sơ cho biết vào mỗi thời điểm doanh nghiệp nên có bao nhiêu tiền hoặc sản xuất được bao nhiêu và đảm bảo rằng tiền không biến mất hoặc không được tính đến
- Hồ sơ giúp chủ sở hữu thấy được những bất cập trước khi quá muộn như chi phí quá cao, doanh thu giảm hoặc tiền đang bị rò rỉ trong kinh doanh v.v...
- Hồ sơ cũng cần thiết khi chủ doanh nghiệp nộp đơn vay ngân hàng và trả thuế
- Hồ sơ tài chính xác định hiện trạng doanh nghiệp và năng lực của chủ sở hữu trong quản lý kinh doanh
- Hồ sơ cho biết tình hình kinh doanh trong quá khứ và hiện nay có tốt không. Khi chủ sở hữu biết điểm mạnh và điểm yếu trong kinh doanh của mình, chủ sở hữu sẽ lập được kế hoạch phù hợp cho tương lai.
- Hồ sơ giúp chủ sở hữu theo dõi tổng số tiền mà họ sẽ nhận được từ khách hàng (và tên của họ) và số tiền họ còn nợ người khác (ví dụ như các nhà cung ứng).

50 phút

1. Cả nhóm hãy thảo luận lợi ích của việc lưu giữ hồ sơ về sản xuất và tiêu dùng gia đình. Thống nhất về hai lợi ích lớn nhất của việc lưu giữ những hồ sơ này và hai vấn đề lớn nhất có thể nảy sinh từ việc không lưu giữ hồ sơ. Ghi kết quả thảo luận vào bảng 4B (1). [15 phút]
2. Cả nhóm hãy đọc ví dụ về hồ sơ năng suất của nông trại kinh doanh của ông Somchai trong hơn 1 năm và ghi lại mức tiêu dùng của gia đình ông trong 6 tháng đầu năm. [10 phút]
3. Mỗi người cũng nên hoàn thành hồ sơ tương tự cho sản xuất và tiêu dùng của gia đình mình sử dụng Bảng 4B (2) và Bảng 4B (3). [10 phút]
4. Cả nhóm hãy so sánh kết quả với nhau. Thảo luận về ảnh hưởng tiêu dùng của gia đình bạn đối với tổng sản lượng và lợi nhuận từ nông trại kinh doanh của bạn [15 phút]

Bảng 4B(1): Sổ sách theo dõi năng suất

Liệt kê 2 điều tốt của lưu giữ sổ sách:
1.
2.
Liệt kê 2 điều không tốt của lưu giữ sổ sách:
1.
2.

Ví dụ: Sổ theo dõi năng suất hàng năm của ông Somchai

Cây trồng	Diện tích canh tác	Số lượng sản xuất trên một đơn vị diện tích	Tổng số	Đơn giá (PHP)	Tổng giá trị (PHP)
Đậu nành	0,8 ha	2 tấn/ha	1600 kg	30 PHP/kg	48 000
Lúa	0,6 ha	2,5 tấn/ha	1500 kg	15 PHP/kg	22 500
Rau/trái cây	0,1 ha	3 tấn/ha	300 kg	7 PHP/kg	2 100
Gia súc, gia cầm	Số đầu con	Số con sinh ra	Tổng số	Đơn giá (PHP)	Tổng giá trị (PHP)
Lợn	5 con lợn nái 1 con lợn đực	0	5 con lợn nái 1 con lợn đực	900	5 400
Gà	10 con gà mái 1 con gà trống	60 con gà mái	70 con gà mái 1 con gà trống	700	4 970
				Tổng sản lượng cả năm	82 970 PHP

Bảng 4B(2): Sổ theo dõi năng suất hàng năm của bạn

Cây trồng	Diện tích canh tác	Số lượng sản xuất trên một đơn vị diện tích	Tổng số	Đơn giá (PHP)	Tổng giá trị (PHP)
Gia súc, gia cầm	**Số đầu con**	**Số con sinh ra**	**Tổng số**	**Đơn giá (PHP)**	**Tổng giá trị (PHP)**
				Tổng sản lượng cả năm	82 970 PHP

Ví dụ: Tiêu dùng của gia đình ông Somchai

Ngày	Hạng mục thực phẩm	Số lượng	Đơn giá	Tổng giá trị (PHP)
Tháng 1	Lúa, gạo	65 kg	15 PHP/kg	975
	Rau/trái cây	18 kg	7 PHP/kg	126
	Gà	4	70 PHP	280
Tháng 2	Lúa, gạo	70 kg	15 PHP/kg	1 050
	Rau/trái cây	20 kg	7 PHP/kg	140
	Gà	3	70 PHP	210
Tháng 3	Lúa, gạo	68 kg	15 PHP/kg	1 020
	Rau/trái cây	22 kg	7 PHP/kg	154
	Gà	3	70 PHP	210
Tháng 4	Lúa, gạo	65 kg	15 PHP/kg	975
	Rau/trái cây	18 kg	7 PHP/kg	126
	Gà	4	70 PHP	280
Tháng 5	Lúa, gạo	66 kg	15 PHP/kg	990
	Rau/trái cây	19 kg	7 PHP/kg	133
	Gà	4	70 PHP	280
Tháng 6	Lúa, gạo	70 kg	15 PHP/kg	1 050
	Rau/trái cây	18 kg	7 PHP/kg	126
	Gà	3	70 PHP	210
			Tổng sản lượng cả năm	8 335 PHP

Bảng 4B(3): Tiêu dùng của gia đình bạn

Ngày	Hạng mục thực phẩm	Số lượng	Đơn giá	Tổng giá trị (PHP)
			Tổng sản lượng cả năm	

Hoạt động 4C: Kế hoạch cho sự thay đổi

Trong các hoạt động cuối của phần này, bạn sẽ quyết định một số hành động cụ thể để cải thiện kinh doanh. Hãy ghi nhớ tất cả những điều bạn đã thảo luận cho đến nay về lưu giữ hồ sơ và năng suất, dành một vài phút để ghi lại những suy nghĩ của bạn.

10 phút

1. Mỗi người hãy sử dụng Bảng 4C: Kế hoạch hành động, để viết ra 1-3 thay đổi mà bạn sẽ làm. Có cải tiến nào mà bạn muốn thực hiện dựa trên những gì bạn đã học được trong các hoạt động trước đây? Nếu vậy, quyết định xem bạn sẽ thực hiện hoặc cải tiến những gì.
2. Ghi lại xem bạn sẽ thực hiện những thay đổi này như thế nào.
3. Ghi lại thời gian bạn sẽ thực hiện những thay đổi này.
4. Cuối cùng, xác định những người sẽ chịu trách nhiệm cho sự thay đổi này.

Bảng 4C: Kế hoạch hành động

Những thay đổi của tôi	Tôi sẽ thay đổi những điều này như thế nào?	Khi nào?	Ai chịu trách nhiệm?

Bạn đã hoàn thành các hoạt động cuối của phần 5. Trong phần này, bạn đã xem xét năng suất và việc lưu trữ hồ sơ trong doanh nghiệp của bạn và những việc này có thể giúp bạn thế nào.

Phần 5: Chi phí của nông trại

Phần 5: Chi phí của nông trại

110 phút

Tổng quan:

Trong phần này, bạn sẽ có được một cái nhìn tổng quan về chi phí nông trại. Hiểu được chi phí sẽ cho những gợi ý quan trọng về giá sản phẩm của bạn. Người đọc cho cả nhóm sẽ bắt đầu bằng việc đọc một số thông tin về chi phí, trước khi bạn hoàn thành 3 hoạt động.

[5 phút] chi phí nông trại có thể được chia thành chi phí khả biến và chi phí cố định:

Chi phí khả biến: là những chi phí thay đổi theo sản lượng. Thông thường, chi phí này bao gồm nguyên liệu thô và lao động. Ví dụ về các chi phí khả biến cho các nông trại kinh doanh bao gồm: nguyên liệu thô, nhiên liệu, thuê nhân công, thức ăn gia súc, điện, vật liệu bao bì, nhãn mác, hộp, chi phí vận chuyển, v.v... Chi phí khả biến khác tăng lên khi bạn sản xuất nhiều và giảm khi bạn sản xuất ít.

Ví dụ: Nếu bạn cần 10 quả dứa và 10 chai để sản xuất 10 lít nước dứa ép để bán. Bạn sẽ cần 1.000 quả dứa và 1.000 chai để sản xuất 1.000 lít nước dứa ép. Ví dụ này cho thấy chi phí khả biến tăng lên khi bạn sản xuất nhiều hơn.

Chi phí cố định: Chi phí cố định không thay đổi cho dù bạn sản xuất bao nhiêu. Các loại chi phí này thường là các tài sản dài hạn của doanh nghiệp. Ví dụ về các chi phí cố định cho các nông trại kinh doanh bao gồm: thiết bị và máy móc nông nghiệp, nhà kho, đất cho thuê, hàng rào, chi phí khấu hao thiết bị, v.v...

Ví dụ: Cho dù bạn sản xuất 10 kg bông hay 100 kg bông, tiền thuê nhà vẫn như nhau. Trong trường hợp sản xuất nước dứa ép, chi phí mua máy móc để sản xuất nước trái cây cũng sẽ như nhau trong khấu hao cho dù bạn sản xuất 100 lít hoặc 10 000 lít.

Hiểu rõ chi phí là rất quan trọng bởi nếu bạn không biết chi phí, bạn không đặt được giá phù hợp. Giá chính là số tiền bạn yêu cầu khách hàng trả cho sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn. Để có lợi nhuận, giá mà khách hàng trả sẽ phải cao hơn chi phí cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn.

Vì vậy, để đặt được giá bạn phải:

- Biết khách hàng tiềm năng của bạn sẵn sàng trả bao nhiêu.
- Biết giá của đối thủ cạnh tranh và xác định được mức giá cao nhất, thấp nhất trên thị

trường đối với sản phẩm và dịch vụ cho khách hàng tiềm năng của bạn
- Biết chi phí của bạn

Hoạt động 5A: Chi phí khả biến và chi phí cố định

Trong hoạt động 5A, bạn sẽ xem xét các chi phí khác nhau cho nông trại kinh doanh của bạn, xếp chúng vào loại chi phí khả biến (là những chi phí thay đổi tùy thuộc vào sản lượng) hay loại chi phí cố định (là những chi phí không thay đổi bất kể sản lượng sản xuất ra sao).

15 phút

1. Cả nhóm hãy hoàn thành một danh sách các chi phí khả biến và chi phí cố định trong nông trại kinh doanh của bạn sử dụng Bảng 5A. [10 phút].
2. Cả nhóm hãy xếp hạng từng chi phí khả biến và chi phí cố định theo mức độ từ quan trọng nhất đến ít quan trọng nhất đối với những người nông dân trong nhóm của bạn. [5 phút]

Bảng 5A: Các loại chi phí

Các chi phí khả biến	Xếp hạng	Các chi phí cố định	Xếp hạng
Nguyên liệu thô:			
Lao động			

Trong hoạt động này, bạn đã xem xét các chi phí cố định và chi phí khả biến cũng như xếp hạng chúng theo mức độ quan trọng đối với những người nông dân trong nhóm của bạn.

Hoạt động 5B: Chi phí khả biến

Trong hoạt động 5B đầu tiên bạn sẽ tìm hiểu về ví dụ của ông Somchai trước khi tính toán các chi phí khả biến cho nông trang của bạn.

[10 phút] Một trong những chi phí khả biến chính trong nông trại của ông Somchai là lao động. Ông Somchai không làm việc trong trang trại của mình tất cả các ngày trong năm và ông đã thuê thêm nhân công vào những thời điểm khi cần thêm người hỗ trợ để thu hoạch lúa và đậu nành.

Ông đã ghi chép lại chi phí lao động thuê thêm như sau:

Ví dụ: Chi phí thuê thêm lao động ở nông trại của ông Somchai

Hoạt động	Tháng	Số lao động	Số ngày	Chi phí/ngày (PHP)	Tổng chi phí (PHP)
Làm đất	Tháng 5	2	2	450	900
Gieo trồng	Tháng 5	4	4	450	1 800
Làm cỏ	Tháng 6/7	6	3	450	1 350
Thu hoạch	Tháng 9	4	3	450	1 350
Tổng cả năm		16	12		5 400

Ông Somchai cũng tính toán chi phí lao động của bản thân:

Ví dụ: Chi phí lao động của ông Somchai

Hoạt động	Tháng	Số lao động	Số ngày	Chi phí/ngày (PHP)	Tổng chi phí (PHP)
Quản lý nông trại	Tháng 1-12	1	50	450	22 500
Tổng cả năm		1	1		22 500
Tổng chi phí lao động cả năm				27 900	

Ông Somchai quyết định thuê thêm nhân công chỉ để giúp đỡ khi bận rộn vào những thời gian nhất định trong năm. Những người nông dân khác có thể chọn thuê nhân công làm những việc lặt vặt quanh nông trại để họ có thời gian làm những việc hữu ích hơn.

Những việc hữu ích hơn là những hoạt động hoặc là tạo ra thu nhập trực tiếp cho doanh nghiệp hoặc gián tiếp giúp các doanh nghiệp tạo ra doanh thu. Những hoạt động này có thể bao gồm tiếp thị, kiểm soát chất lượng sản phẩm, đóng gói bao bì, vận chuyển sản phẩm đến chợ, v.v... Những việc này có thể trực tiếp góp phần tăng thu nhập cho doanh nghiệp hơn là những công việc phụ giúp lặt vặt như làm cỏ, cho gia súc ăn hoặc vắt sữa bò.

Tiếp theo ông Somchai đã xác định các chi phí khả biến khác cho nông trại kinh doanh của mình:

Ví dụ: Chi phí khả biến ở nông trại của ông Somchai

Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (PHP)	Tổng chi phí (PHP)
Lúa giống	50kg	15	750
Giống đậu nành	100kg	20	2 000
Phân bón (Urea)	3 túi	700	2 100
Phân bón (DAP)	3 túi	3 500	10 500
Nước	10 giờ	40	400
Nhiên liệu	120 lít	55	6 600
Tổng cả năm			22 350

Ông Somchai tin rằng không tốn chi phí cho chăn nuôi vì chúng được thả rông quanh mảnh đất của ông và trong khu rừng lân cận, ông đã không cho chúng ăn, không làm chuồng cũng như tiêm chủng cho chúng. Ông đã mất rất nhiều gia súc do chúng không được chăm sóc cẩn thận.

Tương tự như vậy, ông Somchai cũng không tốn chi phí trồng rau và cây ăn trái. Ông giữ hạt giống từ năm này sang năm khác và sử dụng các vật liệu ông thu nhặt được ngoài rừng để làm hàng rào và cho các mục đích khác. Ông đã không trồng nhiều rau và trái cây, mà chỉ vừa đủ cho tiêu dùng gia đình.

30 phút

1. Cả nhóm hãy nghiên cứu cách ông Somchai tính toán chi phí khả biến cho việc kinh doanh ở nông trại của mình và thảo luận nếu bạn thấy còn bất kỳ điểm nào mà bạn cảm thấy ông đã bỏ sót [5 phút]
2. Cả nhóm hãy thảo luận xem những công việc nào nên được coi là hữu ích hơn và những việc nào nên thuê nhân công thực hiện. [10 phút].
3. Cùng làm với nhau, hỗ trợ nhau để hoàn thành bảng 5B (1) và Bảng 5B (2) xác định chi phí khả biến cho kinh doanh ở nông trại của bạn. Khi tính toán chi phí lao động của cá nhân của bạn, hãy cố gắng chia nhỏ các chi phí theo nhiệm vụ [15 phút].

Bảng 5B(1): Chi phí lao động của bạn

Chi phí lao động cho kinh doanh trong nông trại của tôi					
Diện tích canh tác	Tháng	Số lao động	Số ngày	Chi phí/ngày	Tổng chi phí
Chi phí lao động của cá nhân tôi					
Diện tích canh tác	Tháng	Số lao động	Số ngày	Chi phí/ngày	Tổng chi phí
	Tổng cả năm				
				Tổng chi phí lao động cả năm	

Bảng 5B(2): Chi phí nguyên liệu của bạn

Chi phí nguyên liệu thô và chi phí khả biến khác cho kinh doanh trong nông trại của tôi			
Hạng mục	Số lượng	Đơn giá (PHP)	Tổng chi phí (PHP)
		Tổng chi phí nguyên liệu thô và chi phí khác trong năm	

Trong Hoạt động 5B bạn đã xem xét chi phí nguyên liệu thô và chi phí lao động của ông Somchai trước khi tính toán các chi phí của riêng bạn.

Hoạt động 5C: Chi phí cố định

Trong hoạt động 5C bạn sẽ xem xét các chi phí cố định. Người đọc cho cả nhóm sẽ đọc to ví dụ về ông Somchai trước khi bạn tìm ra chi phí cố định của riêng bạn.

Sau khi tính các chi phí khả biến, ông Somchai đã tính toán các chi phí cố định cho việc kinh doanh của nông trại của mình trong bảng dưới đây.

Ví dụ: Các chi phí cố định của nông trại của ông Somchai

Chi phí cố định	Giá mua (nếu có)	Số tháng có thể sử dụng	Chi phí trên tháng (PHP) (giá mua/số tháng)	Tổng chi phí
Máy móc và dụng cụ nông nghiệp				
Đất nông trại				
Kho xưởng để chế biến sản phẩm				
Xe máy (mua)				

20 phút

1. Cả nhóm hãy nghiên cứu cách ông Somchai tính toán các chi phí cố định cho kinh doanh ở nông trại của mình và thảo luận nếu bạn thấy còn bất kỳ điểm nào bạn cảm thấy ông đã bỏ sót. [5 phút]
2. Cùng làm với nhau, hỗ trợ nhau để hoàn thành bảng 5C, xác định chi phí cố định cho kinh doanh ở nông trại của bạn. Khi xác định các chi phí này, hãy cố gắng làm cụ thể hơn ông Somchai. Ví dụ, liệt kê 4 chi tiết cụ thể của thiết bị cần dùng. [15 phút]

Bảng 5C: Chi phí cố định của bạn

Các chi phí cố định	Giá mua (nếu có)	Số tháng có thể sử dụng	Chi phí trên tháng (PHP) (giá mua/số tháng)	Tổng chi phí

Trong hoạt động này, bạn đã tính toán các chi phí cố định cho doanh nghiệp nông nghiệp của riêng bạn.

Hoạt động 5D: Kế hoạch cho sự thay đổi

Trong hoạt động cuối của phần này, bạn sẽ quyết định về một số hành động cụ thể để cải thiện chi phí trong kinh doanh của bạn. Ghi nhớ tất cả những điều bạn đã thảo luận cho đến nay về chi phí, dành vài phút để ghi lại những suy nghĩ của bạn.

10 phút

1. Mỗi người hãy sử dụng Bảng 5D: Kế hoạch hành động, để viết ra 1-3 thay đổi mà bạn sẽ làm. Có cải tiến nào mà bạn muốn thực hiện dựa trên những gì bạn đã học được trong các hoạt động trước đây? Nếu vậy, quyết định xem bạn sẽ thực hiện hoặc cải tiến những gì.
2. Ghi lại xem bạn sẽ thực hiện những thay đổi này như thế nào
3. Ghi lại thời gian bạn sẽ thực hiện những thay đổi này.
4. Cuối cùng, xác định những người sẽ chịu trách nhiệm cho sự thay đổi này.

Bảng 5D: Kế hoạch hành động

Những thay đổi của tôi	Tôi sẽ thay đổi những điều này như thế nào?	Khi nào?	Ai chịu trách nhiệm?

Bạn đã hoàn thành hoạt động cuối của phần 5. Trong phần này, bạn đã xem xét chi phí trong kinh doanh của bạn

Phần 6: Quản lý tiền mặt

Phần 6: Quản lý tiền mặt

45 phút

Tổng quan bài học:

Trong phần này, bạn sẽ xem xét lập kế hoạch dòng tiền. Quản lý dòng tiền là một phần quan trọng của quản lý kinh doanh thành công. Người đọc cho cả nhóm đầu tiên sẽ đọc to một số thông tin về lập kế hoạch dòng tiền và xem xét ví dụ về ông Somchai. Sau đó, bạn sẽ hoàn thành hai hoạt động.

5 phút] Những bảng kế hoạch dòng tiền được sử dụng để ghi lại tất cả các chi phí và thu nhập được tạo ra từ nông trại kinh doanh, nhưng không ghi những gì được tiêu dùng trong gia đình. Những bảng này rất có ích bởi vì hầu hết các doanh nghiệp nông nghiệp đều sản xuất nhiều hơn sản phẩm tạo thu nhập. Ví dụ, ông Somchai sản xuất lúa gạo, đậu nành, thịt gà, lợn và những hoạt động này lại liên quan đến các hoạt động có dòng tiền vào và ra khác nhau.

Mặc dù bảng kế hoạch dòng tiền chỉ được sử dụng cho nông trại kinh doanh, một số chi phí có thể trùng lắp với chi phí cho hộ gia đình như điện, nước, tiền thuê đất. Khi hoàn thành bảng kế hoạch dòng tiền, doanh nghiệp phải xác định tỷ lệ phần trăm của những chi phí này chi cho nông trại và chi cho sử dụng của hộ gia đình. Chỉ một phần chi phí cho nông trại kinh doanh được đưa vào kế hoạch dòng tiền.

Theo dõi kế hoạch dòng tiền được coi là một công cụ hữu ích cho việc xây dựng kế hoạch từ trước. Nó giúp cho nông trại kinh doanh dự đoán xem liệu có lợi nhuận vào cuối tháng/năm hay không và tạo ra cơ hội cho các chủ doanh nghiệp đánh giá bao nhiêu chi phí kinh doanh có thể giảm được hoặc tăng doanh số để đảm bảo được lợi nhuận.

Các chủ doanh nghiệp chỉ cần ghi lại số liệu bán hàng sau khi đã nhận tiền về. Dù các thương nhân có thể hứa hẹn một mức giá mua vào thời điểm đầu vụ, thì khi lập kế hoạch kinh doanh cũng không nên dựa vào các thông tin này. Điều này cũng đúng trong trường hợp hàng bán trả chậm, tức là không thanh toán tại thời điểm bán hang mà thường sau vài ngày, vài tuần hay vài tháng. Việc mua bán này không nên được ghi nhận như dòng tiền vào cho đến khi nhận được tiền.

Thời gian bạn đầu tư vào doanh nghiệp của bạn cũng có giá trị, do đó bạn cần phải có kế hoạch trả lương cho mình mỗi tháng từ dòng tiền nông trại kinh doanh của mình.

Quản lý dòng tiền yếu kém là một trong những lý do chính dẫn đến thất bại trong trong kinh doanh. Một bảng kế hoạch dòng tiền giúp bạn ghi lại việc bán hàng, chi phí và lợi nhuận hàng tháng và giúp quản lý sự biến động dòng tiền của doanh nghiệp. Hãy xem ví dụ dưới đây:

Ví dụ: Bảng kế hoạch dòng tiền nông trại kinh doanh của ông Somchai

	Tháng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Dòng tiền vào	Đầu tháng		20 000	4 650	850	6 850	5 250	5 250	4 650				
	Bán sản phẩm trồng trọt					2 500		1 200	62 600				
	Bán gia súc			8 200	10 000			7 200					
	Tiền mặt khác												
	Tổng số		20 000	12 850	10 850	9 350	5 250	13 650	67 250				
Dòng tiền ra	Hạt giống		2 750										
	Lao động			9 000	4 000	4 100		5 400					
	Thuê thiết bị												
	Nhiên liệu			3 000				3 600					
	Phân bón		12 600										
	Thức ăn gia súc												
	Trả vốn vay								56 970				
	Các chi phí khác												
	Tổng số		15 350	12 000	4 000	4 100	0	9 000	56 970				
	Lưu chuyển tiền thuần		4 650	850	6 850	5 250	5 250	4 650	10 280				

Hoạt động 6A: Lập kế hoạch dòng tiền

Trong hoạt động 6A các bạn sẽ hỗ trợ lẫn nhau trong việc lập kế hoạch dòng tiền cho nông trại kinh doanh của mình

30 phút

1. Cả nhóm hãy nghiên cứu dòng tiền hàng năm từ nông trại kinh doanh của ông Somchai. Số chênh lệch giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra trong tháng chính là lợi nhuận hoặc tiền thua lỗ của tháng đó. So sánh những chi phí này với những gì ông Somchai đã liệt kê trong các hoạt động trước đây để đảm bảo rằng ông đã không quên bất cứ điều gì. [10 phút]
2. Cùng làm với nhau, hỗ trợ nhau để hoàn thành một bảng kế hoạch dòng tiền cho nông trại kinh doanh của bạn, sử dụng Bảng 6A. [20 phút]
3. Hãy lưu ý những điều sau đây:
    - Lưu chuyển tiền thuần được tính bằng cách tìm ra sự chênh lệch giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra. Nếu bạn có dòng tiền vào nhiều hơn, tức là kinh doanh có lợi nhuận trong tháng. Nếu bạn có dòng tiền ra nhiều hơn, bạn đã thua lỗ trong tháng đó.
    - Vào đầu mỗi tháng, bạn nên ghi lại số chênh lệch giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra của tháng trước đó. Trong ví dụ của ông Somchai, con số chênh lệch giữa dòng tiền vào và dòng tiền ra là 4.650 PHP vào cuối tháng đầu tiên. Đây là lợi nhuận của ông Somchai. Trong bảng kế hoạch dòng tiền của mình, ông bắt đầu tháng thứ hai bằng cách ghi lại kết quả này từ tháng đầu tiên.

Bảng 6A: Bảng kế hoạch dòng tiền của bạn

	Tháng	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
Dòng tiền vào	Đầu tháng												
	Tổng số												
Dòng tiền ra													
	Tổng số												
	Lưu chuyển tiền thuần												

Trong phần này, bạn đã xem xét việc quản lý dòng tiền và hoàn thành một bảng kế hoạch dòng tiền cho kinh doanh của mình.

Hoạt động 6B: Lập kế hoạch cho sự thay đổi

Trong hoạt động cuối của phần này, bạn sẽ quyết định về một số hành động cụ thể để cải thiện việc quản lý tiền mặt trong kinh doanh của bạn. Ghi nhớ tất cả những điều bạn đã thảo luận cho đến nay về quản lý tiền mặt, dành vài phút để ghi lại những suy nghĩ của bạn.

10 phút

1. Mỗi người hãy sử dụng Bảng 6B: Kế hoạch hành động, để viết ra 1-3 thay đổi mà bạn sẽ làm. Có cải tiến nào mà bạn muốn thực hiện dựa trên những gì bạn đã học được trong các hoạt động trước đây? Nếu vậy, quyết định xem bạn sẽ thực hiện hoặc cải tiến những gì.
2. Ghi lại xem bạn sẽ thực hiện những thay đổi này như thế nào
3. Ghi lại thời gian bạn sẽ thực hiện những thay đổi này.
4. Cuối cùng, xác định những người sẽ chịu trách nhiệm cho sự thay đổi này

Bảng 6B: Kế hoạch hành động

Những thay đổi của tôi	Tôi sẽ thay đổi những điều này như thế nào?	Khi nào?	Ai chịu trách nhiệm?

Bạn đã hoàn thành hoạt động cuối của phần 6. Trong phần này, bạn đã xem xét chi phí trong kinh doanh của bạn.

Phần 7: Lập kế hoạch hành động

Phần 7: Lập kế hoạch hành động

40 phút

Tổng quan bài học:

Với khối lượng công việc khi điều hành một hoạt động kinh doanh nhỏ, không phải luôn luôn dễ dàng thực hiện những thay đổi mà bạn muốn. Trong phần này, bạn sẽ nhìn lại những việc bạn đã hoàn thành trong suốt khóa đào tạo này và tạo ra một kế hoạch hành động đơn giản nhằm cải thiện kinh doanh của bạn. Bạn sẽ hoàn thành một hoạt động đơn lẻ

Hoạt động 7A: Hành động ưu tiên

Qua từng phần học, bạn sẽ từng bước thực hành để đưa ra các hành động ưu tiên mà bạn đã liệt kê trong các phần trước.

40 phút

1. Các bạn hãy trao đổi trong nhóm. Mỗi người hãy nói những gì mình thấy trong từng hoạt động. Bạn bắt đầu từ hoạt động đầu tiên.
2. Bước tiếp theo, hãy sử dụng Bảng 7A: Kế hoạch hành động ưu tiên. Mỗi người hãy nhìn vào các kế hoạch hành động mà bạn hoàn thành trong mỗi phần học và chọn xem bạn sẽ sẽ giới thiệu thay đổi nào đầu tiên và khi nào, trong một tuần, một tháng, hai tháng? Liệt kê ít nhất 3 hành động [15 phút]
3. Mỗi người trong chúng ta hãy trình bày Kế hoạch hành động ưu tiên và cả nhóm sẽ chia sẻ ý kiến xem ưu tiên hành động này có nên thay đổi không hoặc cách lựa chọn ưu tiên đã tốt chưa. Mỗi người tham gia có 5 phút. [25 phút]
4. Cả nhóm có thể sử dụng thêm thời gian để quyết định xem liệu các bạn có gặp lại nhau sau khóa đào tạo để thực hành một số hoạt động, chẳng hạn như tính toán chi phí không. Bạn cũng có thể có kế hoạch gặp mặt thường xuyên để trao đổi xem bạn thực hiện những thay đổi mà bạn giới thiệu như thế nào.

Bảng 7A: Kế hoạch hành động ưu tiên

Những thay đổi của tôi	Tôi sẽ thay đổi những điều này như thế nào?	Khi nào?	Ai chịu trách nhiệm?

Xác định mức ưu tiên cho các hành động, các hoạt động mà bạn hoàn thành vào cuối khóa đào tạo là một bước rất quan trọng. Nó thúc đẩy bạn đưa ra quyết định làm thế nào để áp dụng những gì bạn đã học được trong khóa tập huấn này vào công việc và cuộc sống của bạn.

Đến đây khóa tập huấn đã kết thúc. Bây giờ bạn có thể hoàn thành phiếu đánh giá. Trong vài tháng tới một số trong các bạn sẽ được tiếp tục theo dõi đánh giá.

Small Business
Competitiveness

ILO - ASEAN Small Business Compeliiveness Progamme

brought to you by: