

VAUGHAN EVANS

Nguyễn Tư Thắng dịch

LẬP CHIẾN LƯỢC
KINH DOANH
TỐI GIẢN?

STRATEGY PLAIN AND SIMPLE

3 bước xây dựng
chiến lược
để tăng trưởng
kinh doanh



LẬP CHIẾN LƯỢC KINH DOANH TỐI GIẢN?

STRATEGY PLAIN AND SIMPLE

7 steps to building a successful strategy for your startup

or any other business

by Vaughan Evans

First edition published in 2018 (printed in 2019)

© Pearson Education Limited 2018 (print and electronic)

Victims' Copy right to Saigon Books Cultural (SC 2019)

All rights reserved.

No part of this book may be used or reproduced in any manner

without prior written permission except in the case of brief

quotations embodied in critical articles and reviews.

This translation translation of Strategy Plain and Simple is published

with Pearson Education Limited.

THE SIMPLE STRATEGY PLAIN AND SIMPLE

by Vaughan Evans

Each date Saigon Books will have the right to use the book

with Pearson Education Limited.

This book is published in Vietnam by Saigon Books Cultural

and is published in Vietnam by Saigon Books Cultural

and is published in Vietnam by Saigon Books Cultural

and is published in Vietnam by Saigon Books Cultural

and is published in Vietnam by Saigon Books Cultural

by Vaughan Evans

by Vaughan Evans

by Vaughan Evans

by Vaughan Evans

CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA SÁCH SÀI GÒN

100 Đường Nguyễn Huệ, Quận 1, Thành phố Hồ Chí Minh

Điện thoại: 090 123 4567 - Email: info@sachsaigon.com

Website: www.sachsaigon.com

ISBN 978-602-00-0000-0

© 2019 Saigon Books Cultural

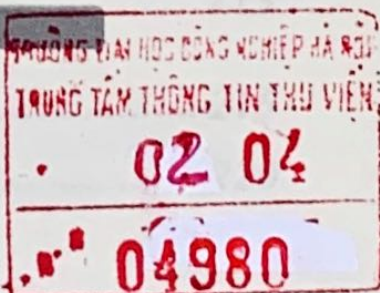
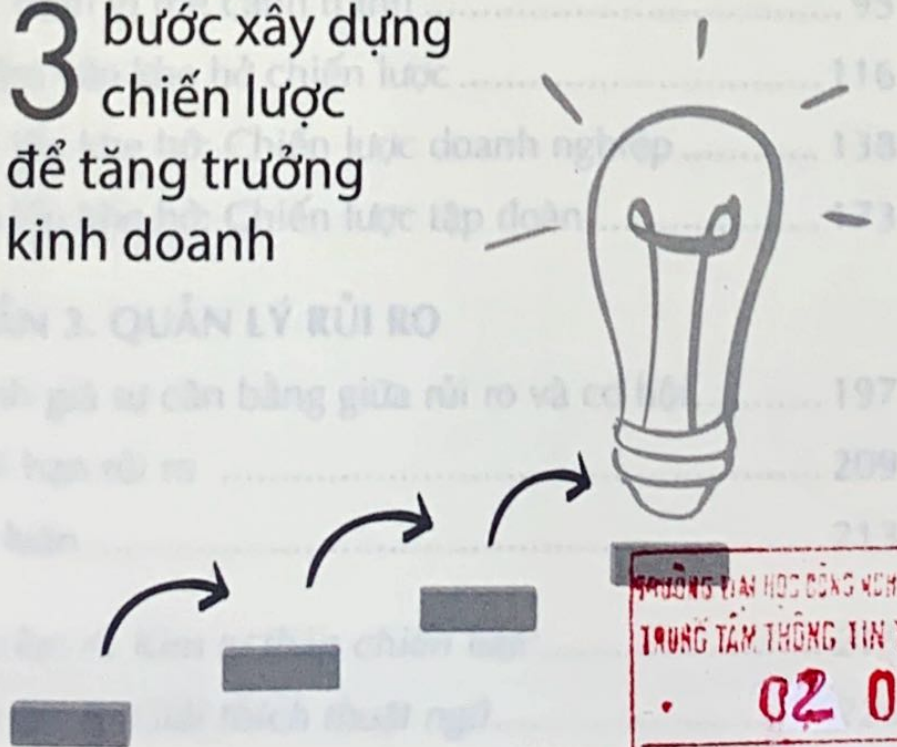
VAUGHAN EVANS

Nguyễn Tư Thắng dịch

LẬP CHIẾN LƯỢC KINH DOANH TỐI GIẢN?

STRATEGY PLAIN AND SIMPLE

3 bước xây dựng
chiến lược
để tăng trưởng
kinh doanh



MỤC LỤC

Lời cảm tạ.....	7
Lời nói đầu.....	9
Giới thiệu.....	13

PHẦN I. HIỂU RÕ THỊ TRƯỜNG

Dự báo nhu cầu thị trường	41
Đánh giá sự cạnh tranh trong ngành	68

PHẦN 2. TẠO RA LỢI THẾ CẠNH TRANH

Xác định vị thế cạnh tranh	95
Nhắm vào khe hở chiến lược	116
San lấp khe hở: Chiến lược doanh nghiệp	138
San lấp khe hở: Chiến lược tập đoàn.....	173

PHẦN 3. QUẢN LÝ RỦI RO

Đánh giá sự cân bằng giữa rủi ro và cơ hội.....	197
Giới hạn rủi ro	209
Kết luận	213
<i>Phụ lục A. Kim tự tháp chiến lược.....</i>	<i>215</i>
<i>Phụ lục B. Giải thích thuật ngữ.....</i>	<i>220</i>

LỜI NÓI ĐẦU

LỜI CẢM ƠN

Chúng tôi xin chân thành cảm ơn
BCG Portfolio Matrix, © Tập đoàn Boston
Consulting Group (BCG)¹.

Cuốn sách này đơn thuần là bản vẽ chiến lược kinh doanh. Không hơn không kém.

Độc giả mà cuốn sách này nhắm đến là các doanh nhân sở hữu những doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoặc các quản lý cấp cao trong các doanh nghiệp lớn hơn, muốn đưa công ty mình tiến xa hơn trong tương lai.

Độc giả của cuốn sách này không phải là những

1. Tạm dịch Ma trận Kinh doanh Boston của nhóm nghiên cứu Boston BCG.

LỜI NÓI ĐẦU

Trước hết tôi xin có đôi lời với các bạn đọc: Đừng mua cuốn sách này nếu bạn đang tìm kiếm một công trình phân tích chiến lược chuyên sâu, mới mẻ, và có thể mở ra cho bạn một con đường. Tôi không muốn bạn phê phán tôi trên Amazon là đã xào xáo lại những khái niệm kinh doanh cũ rích, không đưa ra được một điều gì mới!

Cuốn sách này đơn thuần là bàn về chiến lược kinh doanh. Không hơn không kém.

Độc giả mà cuốn sách này nhắm đến là các doanh nhân sở hữu những doanh nghiệp vừa và nhỏ, hoặc các quản lý cấp cao trong các doanh nghiệp lớn hơn, muốn đưa công ty mình tiến xa hơn trong tương lai.

Độc giả của cuốn sách này không phải là những nhà quản lý thuộc các công ty đa quốc gia hay toàn cầu, những sinh viên tốt nghiệp các trường kinh doanh theo

đuổi sự nghiệp làm chuyên gia tư vấn kinh doanh hay đầu tư đang khao khát học hỏi tư duy chiến lược mới.

Độc giả của cuốn sách là tất cả nam doanh nhân cũng như nữ doanh nhân.

Chiến lược có thể phức tạp, và rõ ràng là các nhà nghiên cứu cũng như các chuyên gia tư vấn đã làm cho nó thành như vậy. Tuy thế hầu như vào mọi lúc mọi nơi, các khái niệm này không nhất thiết là phức tạp đâu. Những vấn đề cơ bản của nó thực sự đơn giản và dễ hiểu.

Và cuốn sách này sẽ bàn về chiến lược với ý nghĩa đơn giản và dễ hiểu nhất của nó.

Nó chia sẻ về những điểm cốt yếu nhất của một chiến lược – bản chất của những điều bạn cần biết để lên một chiến lược kinh doanh.

Nó không phải là lý thuyết nặng nề, nhưng vẫn chuyển tải được thông điệp.

Nó không chứa các thuật ngữ khó hiểu.

Ở mỗi phần, cuốn sách sẽ sử dụng nhiều ví dụ sinh động từ thế giới kinh doanh để minh họa – có thể là các phòng tập gym ở Anh Quốc, bia Tây Ban Nha, kem lạnh của Ý, dịch vụ chăm sóc sức khỏe của người Mỹ, sinh hoạt mạng lưới (networking) của người Úc, chuyện hện hò của người Canada,...

Có lúc, cuốn sách sẽ dùng bảng biểu thay cho từ ngữ để cô đọng thông điệp.

Cuốn sách này được viết cho những ai có rất ít thời gian để đọc sách kinh doanh, và khi họ có, họ muốn thông điệp chuyển tải phải càng đơn giản và dễ hiểu càng tốt. Vì thế, cuốn sách này ngắn thôi, bạn có thể đọc khi đi tàu hoặc máy bay.

Chúc bạn đọc vui!

NHÀ XUẤT BẢN THẾ GIỚI

Trụ sở chính:

Số 46. Trần Hưng Đạo, Hoàn Kiếm, Hà Nội
Tel: 0084.24.38253841 – Fax: 0084.24.38269578

Chi nhánh:

Số 7. Nguyễn Thị Minh Khai, Quận I, TP.HCM
Tel: 0084.28.38220102
Email: marketing@thegioipublishers.vn
Website: www.thegioipublishers.vn

LẬP CHIẾN LƯỢC KINH DOANH TỐI GIẢN

(3 bước xây dựng chiến lược để tăng trưởng kinh doanh)

Chịu trách nhiệm xuất bản

GIÁM ĐỐC – TỔNG BIÊN TẬP

TS. TRẦN ĐOÀN LÂM

Biên tập: Phạm Thị Hoa

Thiết kế bìa: Phúc Niên

Trình bày: Xuân Thảo

Sửa bản in: Hồng Trang

Đối tác liên kết:

CÔNG TY CỔ PHẦN VĂN HÓA SÁCH SÀI GÒN

473/8 Tô Hiến Thành, Phường 14, Quận 10, TP.HCM

ĐT: (028) 6281.5516 – (028) 6293.8228

Website: www.saigonbooks.com.vn

In 5.000 bản, khổ 13 cm x 20,5 cm

tại Công ty TNHH MTV in Báo Nhân Dân TP. HCM

Địa chỉ: D20/532P, ấp 4, xã Phong Phú, huyện Bình Chánh, TP. HCM

Số xác nhận ĐKXB: 4206-2019/CXBIPH/09-232/ThG

Quyết định xuất bản số: 1042/QĐ-ThG cấp ngày 25 tháng 10 năm 2019

In xong và nộp lưu chiểu năm 2019

Mã ISBN: 978-604-77-6860-8