

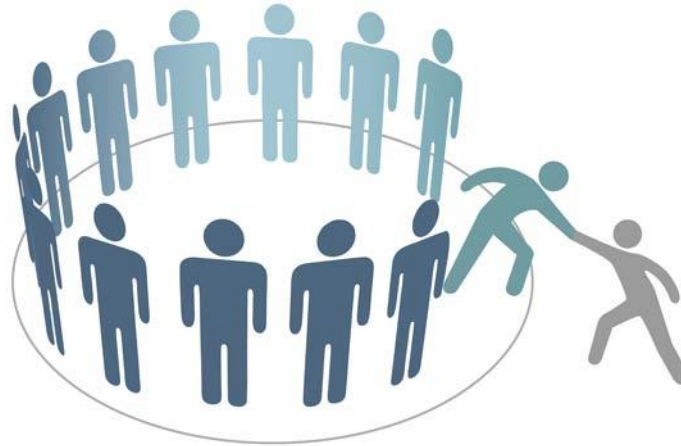


**POWERNET**  
Power Of Business Networking Club

Phần 1: Khái quát

# GIỚI THIỆU CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN HỘI VIÊN

## Membership Development Program Introduction



Thực hiện:

Phan Trần Hiếu

Mar. 2015

Supported by:





## Nội dung



KHÁI NIỆM CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP  
CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP VÀ CƠ HỘI THÁCH THỨC  
MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN CÁC CẤP ĐỘ DOANH NGHIỆP  
HỆ THỐNG ĐÁNH GIÁ HỘI VIÊN  
CÁC RÀO CẢN CHƯƠNG TRÌNH PHÁT TRIỂN HỘI VIÊN  
BÀI TẬP

Supported by:



## Khái niệm

The **CASHFLOW Quadrant** defines how different people generate their income or money. On the left side, the E (Employee) and S (Self-employed or Specialist) focus on earning income and greatly value a safe, secure job or career. On the right side, the B (Business owner) and I (Investor) focus on creating assets to provide their income source using other people's time and money. Above all, they value financial freedom.

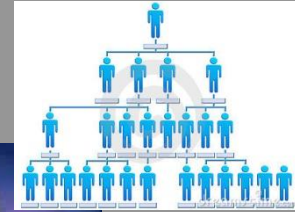
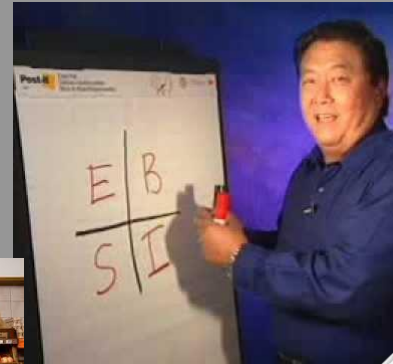
### 1. KIM TỬ ĐỒ - Robert Kiyosaki



Làm công



Làm tư



Chủ công ty



Đầu tư

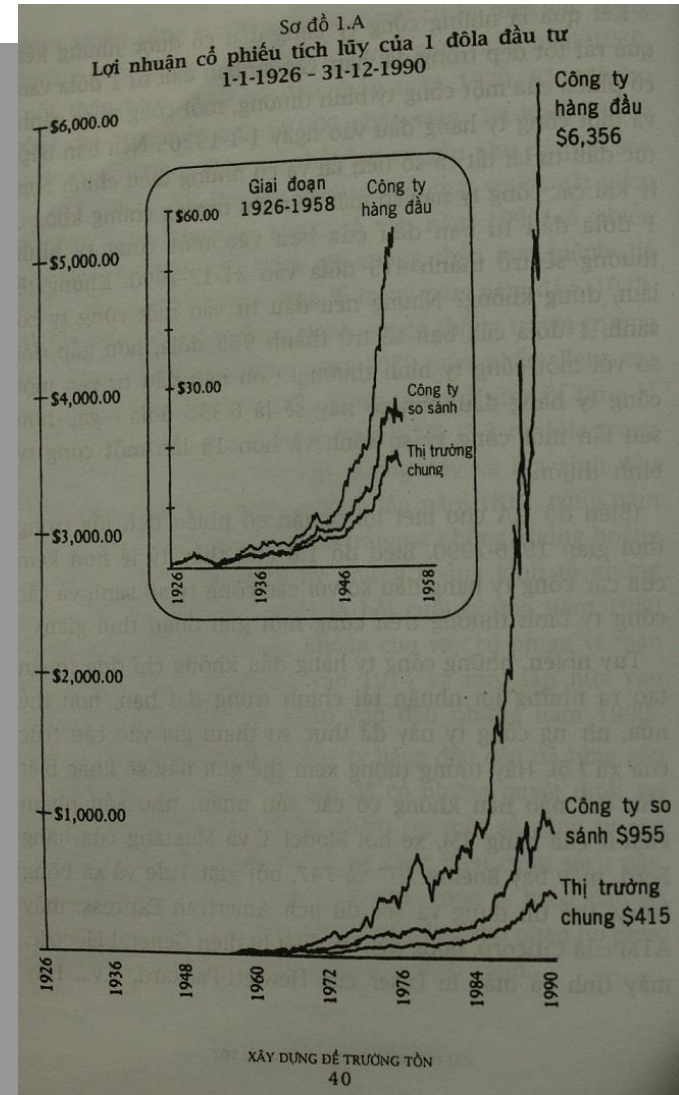
### 2. Các giai đoạn doanh nghiệp:

- Giai đoạn xây dựng hệ thống – Rat Race
- Giai đoạn phát triển doanh nghiệp – Fast Track

## Khái niệm

Đặt lợi ích phục vụ cộng đồng lên lợi nhuận trước mắt  
Giữ vững mạnh mẽ các giá trị cốt lõi  
Đưa mục tiêu hành động → Để tạo nhiệt huyết thúc đẩy hệ thống

Xây dựng để trường tồn  
Jim Collins



## Mục tiêu

Yếu kém trong tổ chức, lập kế hoạch và quản lý

Đầu tư công nghệ nghèo nàn

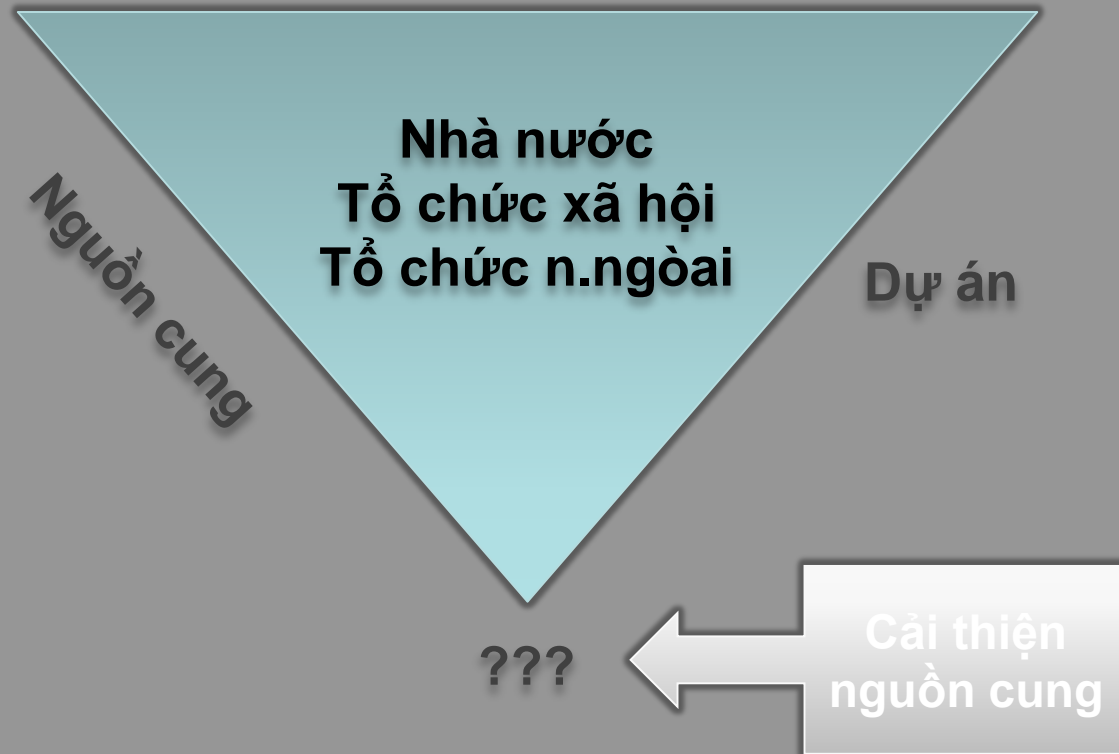
Chất lượng sản phẩm kém  
Không có đào tạo nghề

Không tiếp cận được vốn vay  
v.v...

## 1. TẠI SAO CẦN PHẢI PHÁT TRIỂN NĂNG LỰC DOANH NGHIỆP?

Không có các anh chúng tôi vẫn tồn tại!

Phân tích từ Mutrap:

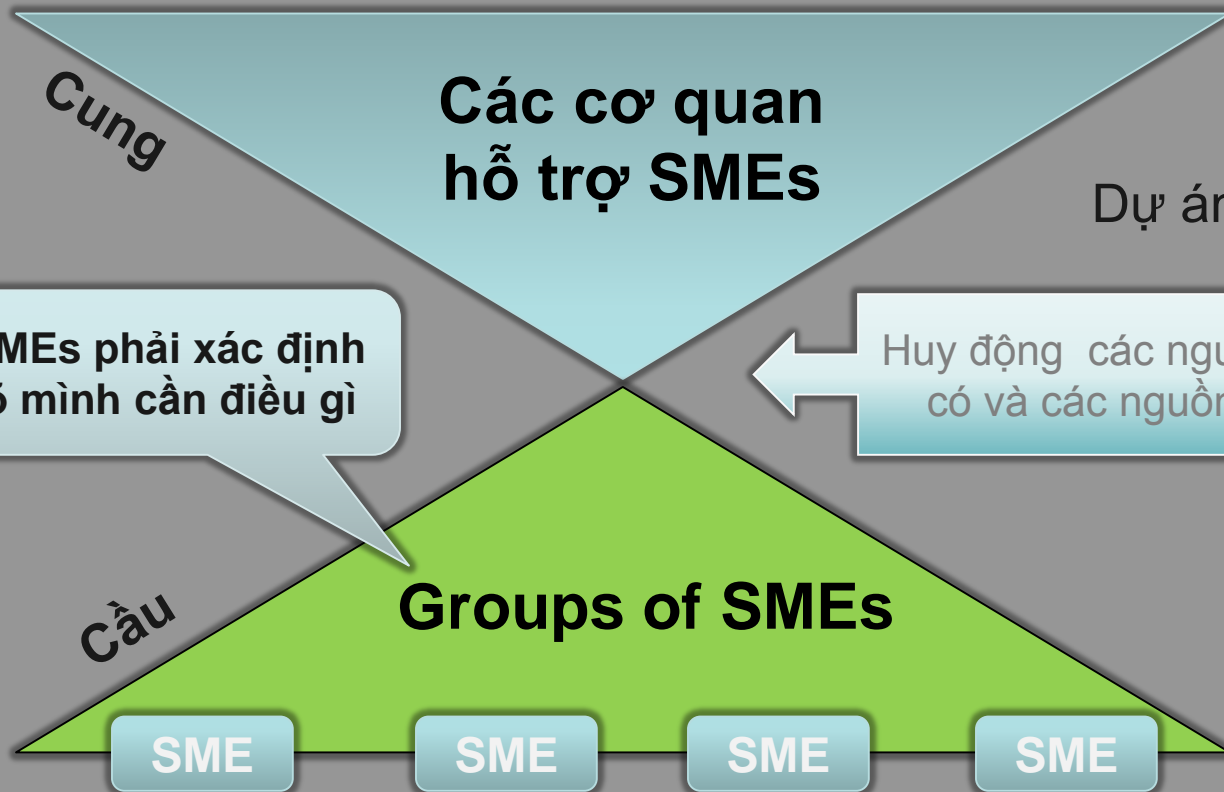


## Mục tiêu

### 2. ĐỀ NGHỊ MUTRAP: GIẢI PHÁP TIẾP CẬN **NUCLEUS**

Khuyến khích, cơ cấu và tổ chức lại nhu cầu

**Phát huy SMEs:**  
 Linh động  
 Sáng tạo  
 Nghiêm túc  
 Can đảm  
 Với tinh thần doanh nhân  
 ...



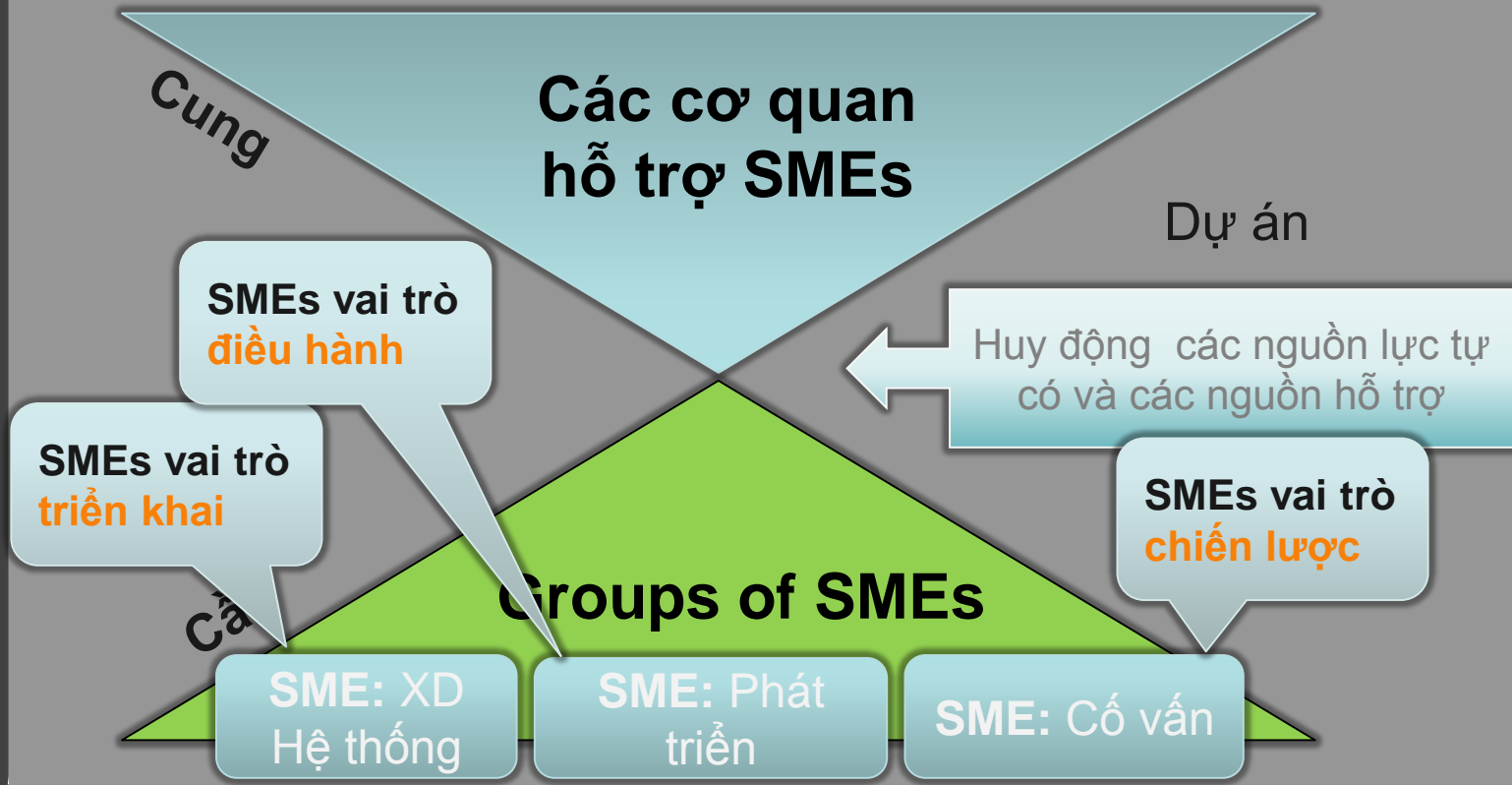
Supported by:

## Mục tiêu

### 3. TIẾP CẬN **NUCLEUS** và VĂN HÓA NHÓM **HITECH**

Phân cấp độ thực hiện một dự án thành công

Thông qua Chương trình Phát triển hội viên sẽ thu hút được các dự án của chính phủ, các tổ chức xã hội (Hiệp hội, CLB, nhóm...) và các dự án tầm cỡ quốc tế sẽ được phân công triển khai xuống các cấp hội viên



Cấp độ	Tên cấp độ	Đối tượng	Mục tiêu phát triển năng lực
1. RAT RACE – XÂY DỰNG HỆ THỐNG	<b>1.0 Basic</b> Tăng Doanh Thu hay Giảm Chi Phí	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hội viên mới</li> <li>Thiếu niềm tin của hoạt động hạt nhân và sức mạnh nhóm</li> <li>Công ty lỗ</li> <li>Công ty lợi nhuận thấp so với mong đợi</li> <li>Người chủ doanh nghiệp phải làm quá nhiều</li> <li>Mong muốn nhân viên làm việc hiệu quả</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khái niệm các cấp độ doanh nghiệp</li> <li>Chỉ rõ trực tiếp vấn đề thành viên gặp phải</li> <li>Định hướng quản lý trên các chỉ số tài chính</li> <li>Định hướng tầm nhìn dài hạn cho doanh nghiệp</li> </ul>
	<b>1.1 Restructure</b> Phải có một kế hoạch đem lại hiệu quả mong đợi	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hiểu thấu đáo vấn đề của doanh nghiệp mình từ góc nhìn tài chính (Từ chương trình Phát triển hội viên)</li> <li>Hiểu chiến lược mũi nhọn hiện tại tầm nhìn dài hạn từ góc nhìn phân tích chuyên môn (Từ những thành viên trong nhóm)</li> <li>Còn nhiều băn khoăn nghi ngờ chưa biết hành động thế nào? Có hiệu quả không?</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Khái niệm trường tồn và phân tích trường tồn</li> <li>Chỉ tiêu cân bằng</li> <li>Bắt tay thực hiện một kế hoạch tài chính mới               <ul style="list-style-type: none"> <li>Tập trung vào giải quyết bài toán hiệu quả chi phí hoạt động hiện hữu</li> <li>Xác định chỉ tăng doanh số khi đã quản lý hiệu quả chi phí.</li> </ul> </li> <li>Giúp hoàn thành kế hoạch tài chính có tính khả thi cao</li> </ul>
	<b>1.2 System</b> Tôi làm hay nhân viên làm?	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã có kế hoạch tài chính dài hạn (1 năm)</li> <li>Muốn giao từng phần nhiệm vụ của kế hoạch cho cấp nhân viên</li> <li>Muốn nâng cao hiệu quả làm việc của nhân viên</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Kế hoạch ngân sách gắn chặt quyền lợi và nghĩa vụ nhân viên</li> <li>Kỷ luật tài chính quan trọng cho việc hoàn thành một ngân sách</li> </ul>
	<b>1.3 Development</b> Hàn thành chỉ tiêu là văn hóa và niềm tự hào của n.viên	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã hoàn thành bộ chỉ tiêu cho hội viên (Lý thuyết)</li> <li>Muốn triển khai đến từng nhân viên</li> <li>E ngại triển khai chỉ tiêu gặp nhiều khó khăn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Các bước triển khai bộ chỉ tiêu</li> <li>Chỉ ra các tình huống đã gặp phải và biện pháp phòng ngừa</li> <li>Chỉnh sửa chỉ tiêu phù hợp với quyền lợi: Công ty, khách hàng và nhân viên.</li> </ul>
<b>1.4 Discipline</b> Mọi quyết định đều dựa trên kết quả và dự báo tài chính	<ul style="list-style-type: none"> <li>Đã triển khai bộ chỉ tiêu dành cho nhân viên</li> <li>Mong muốn giám sát hiệu quả của việc triển khai chỉ tiêu sát với kế hoạch</li> <li>Cần thay đổi các chỉ tiêu sát hơn nữa với việc cân đối: Lợi ích doanh nghiệp, lợi ích khách hàng và lợi ích nhân viên</li> <li>Mong muốn kiểm tra các số liệu hoàn thành chỉ tiêu</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>Hướng dẫn thực hiện báo cáo tài chính so sánh thực tế và kế hoạch</li> <li>Hướng dẫn thực hiện ma trận chi phí để đánh giá hiệu quả: Sản phẩm/Dịch vụ, phòng ban, nhân sự và khu vực để giúp hội viên ra quyết định chính xác</li> </ul>	



# BẢNG CẤP ĐỘ và MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN HỘI VIÊN

Mục tiêu				
	Cấp độ	Tên cấp độ	Đối tượng	Mục tiêu phát triển năng lực
2. FAST TRACK - PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG	2.0	<b>Games</b> Đẳng cấp của phát triển	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đã qua giai đoạn 1.x – Giai đoạn xây dựng hệ thống</li> <li>- Trang bị đầy đủ kiến thức và trải nghiệm việc sử dụng công cụ quản lý chiến lược và triển khai thành công trong dài hạn</li> <li>- Muốn phát triển công ty ở tầm cao mới hay tham gia điều hành các dự án ở cấp độ kế tiếp</li> <li>- Muốn học hỏi mức độ điều hành ở quy mô công ty/dự án lớn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Khái quát của mức độ phát triển</li> <li>- Cơ hội, nắm bắt cơ hội, mở rộng kết nối</li> <li>- Lý thuyết và trải nghiệm việc điều hành cấp trung, cao cấp</li> <li>- Kêu gọi đầu tư, pháp lý và góp vốn</li> <li>- Giám sát, điều hành và triển khai một dự án đầu tư/chiến lược giai đoạn phát triển.</li> </ul>
	2.1	<b>Senior</b> Tuýp người từng trải và khởi đầu thành đạt	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Đang tham gia một dự án/chương trình phát triển công ty</li> <li>- Cần nhiều hỗ trợ về thay đổi tâm lý hay phong cách khi quản lý nhân viên ở cấp độ cao hơn</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phân biệt các giá trị vô hình trong công ty</li> <li>- Hỗ trợ hội viên hành vi, ứng xử và cách quản lý đối với từng cấp độ nhân viên khác nhau</li> <li>- Hỗ trợ các nhân viên cấp trung cao cấp cách tạo chỉ tiêu cho nhân viên cấp dưới</li> <li>- Tập hợp chỉ tiêu của nhân viên cấp dưới</li> </ul>
3. INVESTMENT- CỐ VẤN&ĐẦU TƯ	3.0	<b>Expert</b> Chuyên gia tư vấn, đào tạo các hội viên ở cấp độ thấp hơn	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thành công trong việc phát triển mở rộng công ty hay tham gia các dự án ở quy mô cao</li> <li>- Mong muốn tham gia cấp độ quản lý chiến lược một dự án/công ty</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hướng dẫn các khái niệm rủi ro và quản lý rủi ro</li> <li>- Trải nghiệm thực tế qua các games ở vai trò quản lý chiến lược</li> </ul>
	3.1	<b>Corporation</b> Văn hóa tập đoàn	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thành thạo việc thừa hành (CEO) và quản lý chiến lược (Chairman) các dự án/Công ty trong giai đoạn TÀI CHÍNH và giai đoạn từ 1 đến 3 năm.</li> <li>- Mong muốn học hỏi ở cấp độ TẬP ĐOÀN và ở quy mô vừa và dài hạn 5 – 10 năm.</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Hướng dẫn khái niệm chuyên nghiệp</li> <li>- Xây dựng hình ảnh, thương hiệu và quy trình toàn diện.</li> </ul>



# BẢNG CẤP ĐỘ HỘI VIÊN

	Cấp độ	Tên cấp độ	Đào tạo	Chỉ tiêu hiệu quả	Chỉ tiêu hội viên	Thời gian
1. RAT RACE – XÂY DỰNG HỆ THỐNG	1.0	Basic	1. Khái quát 2. Doanh thu dự báo 3. Doanh thu thực tế 4. Chi phí thực tế 5. Phân tích tài chính		- Tích cực - Thăm hội viên	
	1.1	Restruture	6. Kế hoạch tài chính	- Tăng trưởng doanh số hoặc - Tăng trưởng lãi/cải thiện lỗ	- Tích cực - Giới thiệu khách mời	>= 2 tháng và KPI>=80 điểm
	1.2	System	7. Khái niệm chiến lược và triển khai hệ thống 8. Xây dựng bộ chỉ tiêu	- Đạt doanh số - Đạt chi phí - Đạt công nợ - Đạt tồn kho	- Tích cực - Giới thiệu khách mời	>=2 tháng và KPI>=80
	1.3	Development	9. Kiểm tra bộ chỉ tiêu	- Đạt doanh số - Đạt chi phí - Đạt công nợ - Đạt tồn kho	- Tích cực - Giới thiệu khách mời - Hỗ trợ thành viên khác	>=3 tháng và KPI>=80
	1.4	Discipline	10. Báo cáo tài chính	- Đạt doanh số - Đạt chi phí - Đạt công nợ - Đạt tồn kho	- Tích cực - Giới thiệu khách mời - Hỗ trợ thành viên khác - Thăm hội viên	>=1 tháng và KPI>=80
2. FAST TRACK – PHÁT TRIỂN BÊN VỮNG	2.0	Games	11. Dự án 12. Đầu tư và kêu gọi đầu tư 13. Điều kiện tham gia dự án	- Đạt doanh số - Đạt chi phí - Đạt công nợ - Đạt tồn kho	- Tích cực - Giới thiệu khách mời - Hỗ trợ thành viên khác	>=6 tháng và KPI>=80
	2.1	Senior		- Đạt doanh số - Đạt chi phí - Đạt công nợ - Đạt tồn kho	- Tích cực - Giới thiệu khách mời - Hỗ trợ thành viên khác - Đào tạo	>=3 tháng và KPI>=80
3. INVESTMENT - CỔ VẤN&ĐẦU TƯ	3.0	Expert	14. Ban điều hành và giám sát đầu tư		- Hỗ trợ thành viên khác - Đào tạo	>=6 tháng
	3.1	Corporation	15. Khái niệm các giá trị vô hình 16. Bộ nhận diện thương hiệu 17. Đào tạo 18. Truyền thông và sự kiện 19. Văn hóa nội bộ 20. Các chính sách tăng lương, thưởng 21. Chăm sóc khách hàng ...		- Hỗ trợ thành viên khác - Đào tạo	



## Mục tiêu

## 1. CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HỘI VIÊN CẤP ĐỘ **X.DỤNG HỆ THỐNG**

#	Cấp độ	Chỉ tiêu								Điểm								Ghi chú		
1.0	Basic					Tích cực	Thăm hội viên			Đào tạo					Tích cực	Thăm hội viên			Đào tạo	80đ
						4	100%			1..5					35	35			30	
1.1	Restrct	% tăng d.số	% tăng l.nhuận			Tích cực	Giới thiệu khách			Đào tạo	% tăng d.số	% tăng l.nhuận			Tích cực	Giới thiệu khách			Đào tạo	>= 2 tháng và KPI>=80 điểm
		10%	10%			4	1			6	5	25			25	25			20	
1.2	System	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách			Đào tạo	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách			Đào tạo	>= 2 tháng và KPI>=80
		100%	100%	100%	100%	4	1			7,8	15	15	5	5	20	20			20	
1.3	Develop	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV		Đào tạo	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV		Đào tạo	>= 3 tháng và KPI>=80
		100%	100%	100%	100%	4	1	1		9	15	15	5	5	15	15	10		20	
1.4	Discip	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV	Thăm HV	Đào tạo	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV	Thăm HV	Đào tạo	>= 3 tháng và KPI>=80
		100%	100%	100%	100%	4	1	1	100%	10	15	15	5	5	10	10	10	10	20	

## Chỉ tiêu

## 2. CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HỘI VIÊN CẤP ĐỘ PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG

#	Cấp độ	Chỉ tiêu									Điểm									Ghi chú
2.0	Games	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV		Đào tạo	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV		Đào tạo	>= 6 tháng và KPI>=80
		100%	100%	100%	100%	4	1	1		11..13	15	15	5	5	15	15	10		20	
2.1	Senior	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo		% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo		>= 3 tháng và KPI>=80
		100%	100%	100%	100%	4	1	1	1		20	20	5	5	10	10	10	20		

## Chỉ tiêu

### 3. CHỈ TIÊU ĐÁNH GIÁ HỘI VIÊN CẤP ĐỘ **CÓ VẤN VÀ ĐẦU TƯ**

#	Cấp độ	Chỉ tiêu			Điểm			Ghi chú
3.0	Expert	Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo	Đào tạo	Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo	Đào tạo	≥6 tháng
		2	2	14	35	35	30	
3.1	Corp.	Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo	Đào tạo	Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo	Đào tạo	
		2	2	15..21	35	35	30	

## Chỉ tiêu

## 4. BẢNG THÀNH TÍCH PHÁT TRIỂN HỘI VIÊN KPI

#	Hội viên	Chỉ tiêu								Điểm						Điểm		
1.1	Lê Trang Hoàng Anh	% tăng d.số	% tăng l.nhuận				Tích cực	Giới thiệu khách	Đào tạo	% tăng d.số	% tăng l.nhuận			Tích cực	Giới thiệu khách	Đào tạo		
		10%	10%				4	1	6	5	25			25	25			
1.1	Nguyễn Hồng Giang	% tăng d.số	% tăng l.nhuận				Tích cực	Giới thiệu khách	Đào tạo	% tăng d.số	% tăng l.nhuận			Tích cực	Giới thiệu khách	Đào tạo		
		10%	10%				4	1	6	5	25			25	25			
1.1	Nguyễn Phúc Trí Tích	% tăng d.số	% tăng l.nhuận				Tích cực	Giới thiệu khách	Đào tạo	% tăng d.số	% tăng l.nhuận			Tích cực	Giới thiệu khách	Đào tạo		
		10%	10%				4	1	6	5	25			25	25			
2.0	Nguyễn Công Vụ	% D.số		% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV	Đào tạo	% D.số	% Chi phí	% C.nợ	% Tồn kho	Tích cực	Giới thiệu khách	Hỗ trợ HV	Đào tạo
		100%		100%	100%	100%	4	1	1	11..13	15	15	5	5	15	15	10	20
3.1	Phan Trần Hiếu							Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo	Đào tạo						Hỗ trợ HV	T.gia đào tạo	Đào tạo
								2	2	15..21						35	35	30

## Rào cản

Họ không tin tưởng bất cứ ai: Thế giới đầy rẫy “quân trộm cắp”

Chính phủ

Ngân hàng

Nhà cung cấp

Hiệp hội kinh doanh

Khách hàng

Các tổ chức hỗ trợ  
doanh nghiệp SME

Nhân viên

Chính quyền địa phương

Dẫn đến ko cung cấp thông tin, cung cấp sai???



## Bài tập

1. Trưởng nhóm hạt nhân lập bảng KPI mẫu cho hội viên
2. Cố vấn hạt nhân check KPI mẫu
3. Hội viên nhập số liệu thực tế trên KPI và gửi
4. Trưởng ban hội viên lập bảng danh sách hội viên và theo dõi quá trình tham gia hội viên
5. Cố vấn hạt nhân chấm điểm hoàn thành bài tập
6. Trưởng ban hội viên in điểm KPI hội viên