

Biên soạn SlimCRM.vn

CẨM NANG ỨNG PHÓ SUY THOÁI KINH TẾ

CHO DOANH NGHIỆP NHỎ VÀ VỪA

MỤC LỤC

NỘI DUNG	TRANG
1. Lời nói đầu	1
2. Suy thoái kinh tế là gì?	2
3. Có phải chúng ta đang trong thời kỳ suy thoái kinh tế?	3
4. Những dấu hiệu của suy thoái kinh tế toàn cầu 2023	4
5. Những ngành nào sẽ bị ảnh hưởng nhiều nhất bởi suy thoái kinh tế?	6
6. Kinh tế Việt Nam sẽ ra sao trong năm 2023?	8
7. Suy thoái kinh tế ảnh hưởng như thế nào đến doanh nghiệp nhỏ?	9
8. Checklist những việc doanh nghiệp nhỏ cần làm để chuẩn bị cho suy thoái	12
9. Một số tài liệu giúp doanh nghiệp nhỏ chuẩn bị tốt hơn cho suy thoái	23
10. Lời kết	28
11. Nguồn tham khảo	29



LỜI NÓI ĐẦU

Quỹ Tiền tệ Quốc tế (IMF) dự báo GDP toàn cầu mất 4.000 tỷ USD từ nay đến năm 2026, tương đương GDP của cả nước Đức.⁽¹⁾ Lạm phát tăng cao gây ra sự hỗn loạn trên thị trường chứng khoán và các công ty đang phải chuẩn bị cho một tương lai không chắc chắn với việc sa thải nhân viên, đóng băng tuyển dụng và thậm chí là hủy bỏ các lời mời làm việc.

Bên cạnh đó, theo Báo cáo “Tổng quan kinh tế Việt Nam 2022: Những rủi ro từ bên ngoài” của nhóm nghiên cứu Trung tâm Thông tin và Dự báo Kinh tế - Xã hội Quốc gia, kinh tế Việt Nam năm 2023 sẽ chịu tác động của nhiều yếu tố. Trong đó, sự suy giảm kinh tế Mỹ, Trung Quốc và Liên minh châu Âu (EU17) có thể khiến cho quy mô nền kinh tế (GDP) của Việt Nam giảm 0,55% trong năm 2023.⁽²⁾

Vậy doanh nghiệp nhỏ cần phải làm gì trong thời kỳ đầy biến động sắp tới? Cuốn ebook **“Cẩm nang ứng phó suy thoái kinh tế cho doanh nghiệp nhỏ”** do SlimCRM tổng hợp và biên dịch từ những nguồn thông tin đáng tin cậy sẽ giúp bạn có cái nhìn tổng quan nhất, cũng như rút ra được những bài học thực tế cho doanh nghiệp mình.

(1) Theo VnExpress: <https://vnexpress.net/imf-can-bao-suy-toai-toan-cau-keo-dai-4520256.html>

(2) Theo Tạp chí tài chính: <https://tapchitaichinh.vn/nguy-co-suy-toai-tai-cac-nen-kinh-te-lon-tac-dong-den-kinh-te-viet-nam-nam-2023.html#>

PHẦN 1:

SUY THOÁI KINH TẾ LÀ GÌ?

Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia Hoa Kỳ (NBER) nhận định suy thoái kinh tế (recession) là *“sự suy giảm đáng kể trong hoạt động kinh tế, lan rộng khắp nền kinh tế, kéo dài hơn một vài tháng, thường biểu hiện qua GDP, thu nhập thực tế, tình trạng việc làm, sản xuất công nghiệp và doanh số bán buôn - bán lẻ.”*⁽³⁾

Định nghĩa này có thể hơi khác so với khái niệm mà mọi người thường sử dụng - suy thoái kinh tế là *“hai hoặc nhiều quý liên tiếp có tốc độ tăng trưởng tổng sản phẩm quốc nội (GDP) âm”*. Trên thực tế, chúng ta không cần phải đợi đến cuối quý thứ hai mới biết được nền kinh tế có đang bị suy thoái hay không.

Ở khía cạnh khác, đặc điểm chung của các cuộc suy thoái là tỷ lệ thất nghiệp đều có xu hướng tăng lên. Nghiên cứu quy luật đã diễn ra từ năm 1950 đến nay, Nhà kinh tế Claudia Sahm, Quản lý Sáng kiến Nghiên cứu Kinh tế Vĩ mô của Viện Gia đình Jain (Mỹ) đúc kết rằng một cuộc suy thoái cận kề khi tỷ lệ thất nghiệp trung bình trong ba tháng qua tăng ít nhất 0,5 điểm phần trăm so với mức thấp nhất trong năm trước.⁽⁴⁾

“

Suy thoái kinh tế là sự suy giảm đáng kể trong hoạt động kinh tế, lan rộng khắp nền kinh tế, kéo dài hơn một vài tháng, thường biểu hiện qua GDP, thu nhập thực tế, tình trạng việc làm, sản xuất công nghiệp và doanh số bán buôn - bán lẻ.

_____ Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia Hoa Kỳ

(3) Theo NBER: <https://www.nber.org/research/business-cycle-dating>

(4) Theo VnExpress: <https://vnexpress.net/the-economist-kinh-te-the-gioi-suy-thoai-van-chua-ngan-duoc-lam-phat-4536934.html>

PHẦN 2:

CÓ PHẢI CHÚNG TA ĐANG TRONG THỜI KỲ SUY THOÁI KINH TẾ?

Ở Mỹ, năm 2022, theo số liệu ước tính sơ bộ do Bộ Thương mại Hoa Kỳ (DOC) công bố, GDP nước này đã giảm 1,6% trong quý I và tiếp tục giảm 0,9% trong quý II.⁽⁵⁾

Nếu dựa theo định nghĩa thông thường - “một nền kinh tế sẽ được cho là suy thoái nếu tăng trưởng âm 2 quý liên tiếp” thì Mỹ chắc chắn đang rơi vào suy thoái kinh tế.

Tuy nhiên, trong hai quý này, thị trường lao động Mỹ vẫn nóng, tiêu dùng vẫn tăng và đầu tư của doanh nghiệp vẫn mạnh, nên nền kinh tế chưa bị coi là suy thoái.

Theo NBER (Cục Nghiên cứu Kinh tế Quốc gia Hoa Kỳ), vẫn cần thêm một khoảng thời gian nữa mới có thể kết luận chính thức về tình trạng kinh tế Mỹ hiện nay.

Và thực tế đã cho thấy, GDP quý III năm 2022 của Mỹ đã tăng 2,6% so với cùng kỳ năm trước,⁽⁶⁾ chứng minh rằng nền kinh tế nước này tạm thời chưa rơi vào suy thoái.

Còn tại Việt Nam, theo nhận định của ông Nguyễn Đức Tài, chủ tịch Thế Giới Di Động, kinh tế Việt Nam luôn luôn có “độ trễ” so với thế giới: “Việt Nam luôn đi chậm hơn những gì xảy ra ngoài kia. Tầm từ 3 tháng, thậm chí 6 tháng sau, Việt Nam mới bắt đầu gặp khó khăn.”

(5) Theo VnExpress: <https://vnexpress.net/gdp-my-giam-quy-thu-2-lien-tiep-4493308.html>

(6) Theo VTV: <https://vtv.vn/kinh-te/gdp-cua-my-tang-26-trong-quy-iii-2022-20221028051444669.htm>

PHẦN 3: NHỮNG DẤU HIỆU CỦA SUY THOÁI KINH TẾ TOÀN CẦU NĂM 2023

Khi các nhà kinh tế cảnh báo về sự suy thoái, họ thường dựa vào đánh giá trên nhiều chỉ số khác nhau. Sau đây là 5 dấu hiệu chính.⁽⁷⁾

1. Đồng USD mạnh lên

Kinh tế Mỹ có sức ảnh hưởng mạnh mẽ đối với nền kinh tế toàn cầu. Việc tăng lãi suất của Cục Dự trữ Liên bang (Fed) vào đầu năm 2022 khiến đồng USD trở nên hấp dẫn hơn với các nhà đầu tư trên khắp thế giới. Điều này mang lại lợi ích cho người dân Mỹ khi mua hàng nhập khẩu trong nước và khi du lịch nước ngoài.

Tuy nhiên, chính sách của Fed đã dẫn đến sự sụt giảm trong tỷ giá các đồng tiền khác so với USD. USD tăng giá sẽ khiến khối nợ của các công ty và chính phủ các nước mới nổi bằng USD trở nên đắt đỏ hơn. Không những thế, việc nhập khẩu thức ăn, nhiên liệu cần thiết của các nước cũng trở nên tốn kém hơn nhiều. Để đối phó với tình trạng này, các nước buộc phải tăng lãi suất và thắt chặt các chính sách tiền tệ. Đây là lúc nền kinh tế bắt đầu có dấu hiệu suy thoái.

2. Động lực kinh tế Mỹ chững lại

Mua sắm là động lực số một của nền kinh tế Mỹ. Tuy nhiên, tình trạng lạm phát tăng mạnh dẫn đến sự tăng giá của hàng hóa, khiến người dân phải chi tiêu tiết kiệm hơn. Thêm vào đó, việc điều chỉnh lãi suất của Fed khiến người tiêu dùng nước này phải chịu một cú đúp của lãi vay cao và giá cả cao, đặc biệt là khi nói đến các nhu cầu thiết yếu như thực phẩm và nhà ở. Triển vọng công việc và đi vay tiền chi tiêu ngày càng khó trong khi lạm phát vẫn còn ở mức cao đã khiến nhiều người phải thắt chặt hầu bao. Điều này khiến các doanh nghiệp sụt giảm doanh thu, dẫn đến cắt giảm việc làm. Nền kinh tế cũng vì thế bị chững lại.

(7) Theo VnExpress: <https://vnexpress.net/5-dau-hieu-toan-cau-dang-tien-toi-suy-thoai-4518624.html>

3. Doanh nghiệp Mỹ thất lưng buộc bụng

Từ giữa tháng 9/2022, một số công ty lớn đã cảnh báo về sự suy giảm trong hoạt động của nền kinh tế. Công ty vận tải FedEx – “gã khổng lồ logistics” hoạt động tại hơn 200 quốc gia – dự báo nhu cầu vận tải đang suy yếu và lợi nhuận công ty có thể giảm tới 40%. Cổ phiếu Apple cũng giảm mạnh khi kế hoạch tăng sản lượng iPhone 14 bị hủy bỏ do nhu cầu thấp hơn dự báo.

Ngoài ra, dù đã vào thời điểm tăng cường tuyển dụng cho dịp lễ cuối năm nhưng hầu hết các doanh nghiệp Mỹ đều rất dè chừng trong quyết định nhân sự. Đây là dấu hiệu cho thấy sự suy giảm của nền kinh tế.

4. Chứng khoán Mỹ rơi sâu vào “thị trường gấu”

“Thị trường gấu” là thị trường chứng khoán giảm từ 20% trở lên so với mức đỉnh trước đó và có xu hướng tồn tại trung bình dưới một năm. Đối với chứng khoán Mỹ, cổ phiếu đã rớt giá mạnh trong những tháng vừa qua. Cả ba chỉ số chính là Dow Jones, S&P 500 và Nasdaq đều giảm ít nhất 20% so với đỉnh gần nhất. Không chỉ vậy, thị trường trái phiếu – thường là nơi trú ẩn an toàn cho nhà đầu tư khi cổ phiếu và các tài sản khác giảm giá – cũng đang gặp khó khăn.

Nguyên nhân là do lạm phát và lãi suất tăng mạnh khiến giá trái phiếu giảm và lợi suất trái phiếu tăng lên, đặc biệt là trong ngắn hạn. Các quốc gia khác cũng điều chỉnh lãi suất để hỗ trợ đồng nội tệ của mình. Những dấu hiệu này cho thấy một cuộc suy thoái kinh tế toàn cầu đang đến gần.

5. Diễn biến phức tạp của tình hình thế giới

Sự xung đột trong chính sách tiền tệ và tài khóa ở một số nền kinh tế lớn cũng gây ảnh hưởng đến nền kinh tế toàn cầu. Một trong những biểu hiện rõ nhất là ở Anh. Tăng trưởng GDP quý III năm 2022 của nước này đã giảm 0,2%, báo hiệu sự khởi đầu của một cuộc suy thoái kéo dài.

Đại dịch và chiến tranh Nga – Ukraine khiến hàng hóa tại Anh tăng giá chóng mặt. Mức độ lạm phát gia tăng cùng với sai lầm trong chính sách tiền tệ khiến thị trường tài chính của Anh cũng như toàn cầu hoảng loạn. Đối tượng chịu tác động lớn nhất là người dân Anh. Họ phải đối mặt với mức lãi suất cao, khoản nợ thế chấp cũng có thể bị dồn thêm hàng trăm, thậm chí là hàng nghìn bảng mỗi tháng.

Những bất ổn chính trị và kinh tế như vậy là dấu hiệu suy thoái kinh tế 2023.



PHẦN 4:

NHỮNG NGÀNH BỊ ẢNH HƯỞNG NHIỀU NHẤT BỞI SUY THOÁI KINH TẾ

Mặc dù không có ngành nghề nào hoàn toàn miễn nhiễm với cơn gió kinh tế ngược chiều, nhưng một số ngành sẽ có xu hướng trở nên tồi tệ hơn những ngành khác. Bán lẻ, nhà hàng, bất động sản là một số lĩnh vực kinh doanh thường bị ảnh hưởng trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Kory Kantenga, một chuyên gia kinh tế tại LinkedIn, nhận định: *“Mặc dù những dịch vụ như vậy có thể nâng cao chất lượng cuộc sống, nhưng chúng không cần thiết cho việc duy trì mức sống cơ bản của con người”*.

Một số ngành có rủi ro cao bao gồm:

1 Bán lẻ

2 Nhà hàng

3 Giải trí

4 Sản xuất và kho bãi

5 Bất động sản



1. Bán lẻ

Thông thường trong thời kỳ suy thoái kinh tế, hầu hết mọi người cắt giảm các mặt hàng không thiết yếu khỏi danh sách chi tiêu của mình. Điều này dẫn đến sự sụt giảm doanh thu trong hầu hết mọi lĩnh vực bán lẻ — ngoại trừ các nhà cung cấp giảm giá, các đại siêu thị và những mặt hàng tự làm (DIY). Nếu không tính toán cẩn thận, nhiều cửa hàng có thể sẽ phải đóng cửa mãi mãi.

2. Nhà hàng

Hiện nay, nhiều nhà hàng đã bao gồm hình thức mua mang về và giao hàng tận nơi, tuy nhiên, những nhà hàng vận dụng thành thạo cả hai hình thức này cũng khó duy trì ổn định trong suy thoái kinh tế. Không những vậy, các nhà hàng có thể bị giảm doanh thu trong khoảng thời gian ngắn sau suy thoái, khi mọi người vẫn còn e dè với những chi tiêu không thực sự cần thiết.

3. Giải trí

Lĩnh vực này vốn đã bị ảnh hưởng khá nặng nề trong giai đoạn Covid-19 trước đây. Hàng loạt các sự kiện và hội họp đã bị hủy bỏ, gây sụt giảm doanh thu cho toàn bộ doanh nghiệp cung cấp dịch vụ giải trí. Và điều này có thể sẽ tiếp tục diễn ra trong thời kỳ suy thoái kinh tế sắp tới, khi thu nhập giảm và mọi người đều phải thắt chặt mức chi tiêu cho phép của mình.

4. Sản xuất và kho bãi

Trong giai đoạn suy thoái kinh tế, nhu cầu tiêu dùng toàn cầu đối với hàng hóa giảm và mức tồn kho tăng, cũng như chi phí năng lượng cao hơn, sẽ khiến ngành sản xuất bị sụt giảm. Một ví dụ cụ thể nhất đó là Đức. Do thiếu hụt nguồn cung khí tự nhiên, lĩnh vực sản xuất của nền kinh tế lớn nhất châu Âu đã bị ảnh hưởng nặng nề.

5. Bất động sản

Fed tăng lãi suất khiến hàng loạt các ngân hàng trên thế giới phải tăng lãi suất theo. Các công ty bất động sản và bản thân những người mua nhà đều phải nường theo việc vay tiền ngân hàng để ra quyết định, bởi vậy, lãi suất tăng chóng mặt khiến thị trường bất động sản phải chịu tác động kép.



PHẦN 5:

KINH TẾ VIỆT NAM

SẼ RA SAO TRONG 2023?

Tựu chung, Báo cáo “Tổng quan kinh tế Việt Nam 2022: Những rủi ro từ bên ngoài” của nhóm nghiên cứu NCIF ([Trung tâm Thông tin và Dự báo Kinh tế - Xã hội Quốc gia](#)) cho rằng, kinh tế Việt Nam năm 2023 đi theo kịch bản nào phụ thuộc vào nhiều yếu tố: khả năng kiểm soát lạm phát, diễn biến xung đột Nga - Ukraine, sự phục hồi của kinh tế toàn cầu, đặc biệt là các đối tác kinh tế lớn của Việt Nam. Cùng với đó là các nỗ lực thực hiện các giải pháp thúc đẩy tăng trưởng kinh tế, Chương trình Phục hồi và Phát triển kinh tế - xã hội.

Với các yếu tố tác động, kinh tế Việt Nam năm 2023 có thể diễn ra theo 2 kịch bản. Kịch bản 1, tăng trưởng kinh tế có thể chỉ ở mức 6 - 6,2% nếu các yếu tố rủi ro lấn át xu hướng phục hồi đã thiết lập trong năm 2022. Kịch bản 2, khả quan hơn, tăng trưởng kinh tế có thể đạt mức 6,5 - 6,7% trong điều kiện quá trình phục hồi diễn ra thuận lợi hơn, các tác động từ bối cảnh quốc tế không quá lớn.⁽⁷⁾

“

Khó dự báo trước được tình hình kinh tế khó khăn này sẽ kéo dài trong bao lâu. Sớm nhất là hết quý I năm 2023, và có thể kéo dài lâu hơn nếu thế giới vẫn bất ổn.

Nguyễn Đức Tài, chủ tịch Thế Giới Di Động

(7) Theo Tạp chí tài chính: <https://tapchitaichinh.vn/nguy-co-suy-thoai-tai-cac-nen-kinh-te-lon-tac-dong-den-kinh-te-viet-nam-nam-2023.html#>

PHẦN 6: SUY THOÁI KINH TẾ ẢNH HƯỞNG THẾ NÀO ĐẾN CÁC DOANH NGHIỆP NHỎ?

01



Dòng tiền giảm

02



Mất khách hàng

03



Cắt giảm nhân lực

04



**Hạn chế các
hoạt động Marketing**



Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, các doanh nghiệp nhỏ thường phải chịu ảnh hưởng nặng nề nhất. Một số ngành có thể sẽ phải chịu ảnh hưởng nặng hơn cả, điển hình là các ngành dịch vụ xa xỉ sẽ bị ảnh hưởng đầu tiên, bởi cả khách hàng tư nhân lẫn khách hàng doanh nghiệp đều đang tìm cách cắt giảm chi tiêu.

Hạn chế về ngân sách, khả năng chi tiêu giảm và thiếu sự chuẩn bị cho suy thoái kinh tế có thể khiến một doanh nghiệp nhỏ chật vật để tồn tại.

Những ảnh hưởng lớn nhất từ suy thoái kinh tế đến các doanh nghiệp nhỏ có thể kể đến: *Dòng tiền giảm, Nhu cầu giảm, Cắt giảm nhân sự, Hạn chế các hoạt động Marketing.*

1. Dòng tiền giảm

Nhiều doanh nghiệp nhỏ hoạt động dựa trên dòng tiền được kiểm soát chặt chẽ vì họ thường không có sẵn nguồn tiền mặt lớn. Ngay khi tiền vào sẽ được chi ra; vì vậy, nếu một khoản thanh toán từ khách hàng bị trễ, cả chu kỳ sẽ gặp nguy hiểm.

Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, các khách hàng thường trì hoãn việc mua hàng hoặc thanh toán lâu hơn bình thường do họ đang chờ nguồn thu nhập của họ đến. Điều này có thể gây ra phản ứng dây chuyền về việc chậm thanh toán từ nhà cung cấp này sang nhà cung cấp khác, làm chậm lại hầu hết các khía cạnh của hoạt động kinh doanh. Khả năng cung cấp tín dụng giảm khiến các doanh nghiệp nhỏ không thể vượt qua điều này bằng cách vay mượn.

2. Mất khách hàng

Những doanh nghiệp nhỏ thường phụ thuộc vào một vài khách hàng chính để kiếm được phần lớn doanh thu có thể sẽ mất một khoản đáng kể nếu một hoặc nhiều khách hàng trong nhóm khách hàng chính giảm lượng mua hàng hoặc dừng mua hoàn toàn.

Nếu một khách hàng lớn của doanh nghiệp ngừng hoạt động, điều này sẽ khiến vấn đề của doanh nghiệp càng phức tạp, vì doanh nghiệp không chỉ mất đi một hoạt động kinh doanh thường xuyên mà còn có thể sẽ không thu được tiền nợ từ khách hàng.

Với các ngành có nhiều hàng tồn kho, nếu điều này xảy ra khi một nhà cung cấp đang giữ một số lượng lớn hàng tồn kho cho một khách hàng cụ thể thì nhà cung cấp đó sẽ phải chịu thua lỗ vì không thể bán số hàng đó cho bất kỳ ai khác.



3. Cắt giảm nhân lực

Kinh doanh thua lỗ và doanh thu giảm có thể gây ra tình trạng thiếu hụt tài chính cho các doanh nghiệp nhỏ, điều này thường dẫn đến việc cắt giảm chi phí bất cứ khi nào có thể. Việc sa thải nhân viên thường dễ thực hiện hơn bất cứ phương pháp cắt giảm nào, vì vậy đây là một trong những bước đầu tiên mà chủ doanh nghiệp làm để tiết kiệm ngân sách.

Cho dù doanh nghiệp quyết định sa thải những nhân viên mới nhất hay những nhân viên không tạo ra được nhiều lợi nhuận, thì kết quả vẫn là có ít nhân sự để thực hiện những công việc còn lại. Điều này có thể khiến doanh nghiệp giảm cơ hội có thêm lợi nhuận vì các nhân viên còn lại phải làm việc quá sức hoặc mất tinh thần.

4. Hạn chế các hoạt động Marketing

Được coi là một hoạt động có phần "xa xỉ", vậy nên marketing thường là một trong những yếu tố đầu tiên bị cắt giảm khi doanh nghiệp gặp khó khăn về tài chính. Đặc biệt là với những doanh nghiệp có nguồn khách hàng trung thành lâu đời hoặc những sản phẩm độc nhất ít cạnh tranh trên thị trường, họ hoàn toàn có thể tồn tại được mà không cần đến quảng cáo trong vài tháng. Tuy nhiên, điều này về lâu dài có thể gây bất lợi cho doanh nghiệp vì không có lượng khách hàng mới được đưa vào để chống lại số lượng khách hàng rời bỏ.

Hệ quả của điều này là các phương tiện quảng cáo có thể sẽ tăng giá để trang trải các chi phí cố định vì không có quá nhiều hoạt động kinh doanh để kiếm thêm lợi nhuận, điều này khiến các công ty nhỏ càng khó khăn hơn trong việc tiếp tục duy trì các hoạt động marketing. Rất nhiều công ty nhỏ vượt qua điều này bằng cách tìm kiếm các kỹ thuật tiếp thị du kích mới đầy sáng tạo và tiêu tốn ít chi phí hơn.

Trong nhiều trường hợp, suy thoái kinh tế có thể khiến các công ty nhỏ không thể tiếp tục hoạt động nếu không có sự hỗ trợ toàn diện. Tuy nhiên, trong một số trường hợp khác, nếu các công ty nhỏ thể hiện được sự linh hoạt và tìm ra những cách sáng tạo thì có thể vượt qua, thậm chí là tăng trưởng trong suy thoái.



PHẦN 7:

CHECKLIST NHỮNG VIỆC DOANH NGHIỆP NHỎ CẦN CHUẨN BỊ CHO SUY THOÁI

Theo NBER, Hoa Kỳ đã trải qua 12 lần suy thoái kể từ Thế chiến II - nghĩa là trung bình cứ 6 năm lại có một lần suy thoái. Suy thoái kinh tế là một phần tất yếu của chu kỳ kinh doanh,⁽⁸⁾ và hầu hết quản lý doanh nghiệp đều không thể tránh khỏi. Kể từ năm 1950, các cuộc suy thoái thường kéo dài từ 2 - 18 tháng, một khoảng thời gian có thể gây căng thẳng cho các cấp quản lý vì họ không biết nó sẽ còn kéo dài bao lâu. Một doanh nghiệp có thể "rơi tự do" mà không có dấu hiệu kết thúc — nếu nó chưa sẵn sàng ứng phó từ trước.

Vì vậy, điều quan trọng là phải có sự chuẩn bị để doanh nghiệp có thể tiếp tục tồn tại và thậm chí là tăng trưởng mạnh qua cuộc suy thoái tiếp theo. Dưới đây là 27 ý tưởng thực tế đã giúp nhiều công ty thuộc các lĩnh vực khác nhau vượt qua các cuộc suy thoái kinh tế trước đây. Những ý tưởng này được phân thành 4 nhóm được sắp xếp tuần tự: duy trì tốt -> lập kế hoạch trước -> nuôi dưỡng -> đầu tư.⁽⁹⁾

Phần dưới sẽ là diễn giải chi tiết cho từng đầu việc, cũng như một số mẹo mà chúng tôi đề xuất để bạn thực hiện tốt hơn.

1

DUY TRÌ TỐT

1. Lập kế hoạch dòng tiền
2. Đánh giá nhân sự
3. Thực hiện các hoạt động phù hợp với ngân sách của doanh nghiệp
4. Xây dựng các kỹ năng cho nhân viên
5. Theo dõi chỉ số đo lường hiệu quả Marketing (KPI)
6. Đánh bại các đối thủ cạnh tranh
7. Kiên nhẫn

(8) Theo NBER: <https://www.nber.org/research/business-cycle-dating>

(9) Theo ORACLE Netsuite: <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/business-strategy/recession-proof-your-business.shtml>

2

LẬP KẾ HOẠCH TRƯỚC

8. Nắm được các lựa chọn thanh khoản của doanh nghiệp
9. Thiết lập các thỏa thuận khách hàng linh hoạt
10. Tạo quỹ dự phòng tiền mặt khẩn cấp
11. Đánh giá mức độ chịu đựng rủi ro của doanh nghiệp
12. Trả nợ
13. Tìm cách cắt giảm chi phí
14. Lập kế hoạch hành động trước khi hoạt động kinh doanh chậm lại
15. Cắt giảm hàng tồn kho
16. Giảm chi phí hoạt động
17. Cân nhắc nhận tài trợ trước khi xảy ra trường hợp khẩn cấp



3

NUÔI DƯỠNG

18. Tạo ra nhiều nguồn lợi nhuận
19. Thay đổi sản phẩm
20. Đầu tư thời gian vào mối quan hệ với khách hàng
21. Hành động như thể bạn định bán doanh nghiệp của mình
22. Tập trung vào thị trường ngách
23. Đầu tư vào quan hệ đối tác chiến lược
24. Xem xét điểm xoay (pivot)

4

ĐẦU TƯ

25. Đa dạng hoá các khoản đầu tư
26. Đầu tư vào công nghệ thích hợp
27. Đừng bỏ qua các chiến dịch nuôi dưỡng



Nhóm 1 DUY TRÌ TỐT

1 Lập kế hoạch dòng tiền

Cạn kiệt dòng tiền luôn là một trong những mối lo hàng đầu của chủ doanh nghiệp, nhưng điều này trở nên đặc biệt quan trọng trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Hãy bắt đầu bằng cách quản lý số dư tiền mặt hiện tại của doanh nghiệp cũng như quản lý nguồn tiền và chi tiêu hàng tháng. Hãy tạo dự báo dòng tiền luân chuyển cho quý tiếp theo để hướng dẫn cho nhóm quản lý và sử dụng nó như một công cụ để đưa ra cảnh báo sớm về những thay đổi sắp tới.

**MẸO**

*Nếu bạn vẫn đang dùng excel để quản lý dòng tiền thì đây là lúc nên xem xét chuyển đổi lên phần mềm chuyên nghiệp và hiện đại như **SlimCRM** để giám sát và thúc đẩy dòng tiền chặt chẽ hơn*

2 Đánh giá nhân sự

Hãy kiểm kê số lượng nhân viên và đánh giá lại các kỹ năng của họ để đảm bảo họ phù hợp với những gì doanh nghiệp cần trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Hãy mạnh dạn điều chỉnh và sắp xếp để nhân viên có thể phát huy tối đa tiềm năng của họ.

**MẸO**

*Mặc dù số lượng nhân sự của doanh nghiệp nhỏ thường không nhiều, nhưng một phần mềm nhỏ gọn, tiện lợi giúp nâng cao trải nghiệm số và cải thiện hiệu suất nhân sự như **SlimCRM** rất đáng cân nhắc.*

3 Vận hành doanh nghiệp trong phạm vi ngân sách

Đây là **chiến lược cốt lõi** để duy trì tốt doanh nghiệp của bạn. Việc hoạt động trong phạm vi ngân sách của doanh nghiệp có ý nghĩa trực quan, đặt doanh nghiệp vào tình thế tốt nhất nếu suy thoái kinh tế xảy ra. Trên thực tế, việc tuân thủ ngân sách và kế hoạch hoạt động luôn là phương pháp tốt nhất với mọi doanh nghiệp.



4 Nâng cấp kỹ năng cho nhân viên

Doanh nghiệp cần phải dựa vào đội ngũ nhân viên để trở nên linh hoạt, thích ứng và sáng tạo trong thời kỳ suy thoái kinh tế, vì vậy, điều quan trọng là nhân viên luôn phải trong trạng thái tốt nhất để đối đầu được với những thách thức. Xây dựng các kỹ năng và đào tạo nhân viên là một cách có thể giúp doanh nghiệp vượt qua giai đoạn khó khăn. Bên cạnh đó, việc đầu tư vào nhân viên còn khiến họ cảm thấy gắn kết với doanh nghiệp hơn và luôn sẵn sàng nỗ lực hơn nữa khi được yêu cầu.



Hãy áp dụng các phần mềm giúp chuẩn hóa và tự động hóa quy trình đào tạo cho nhân viên như **SlimCRM**.

5 Giám sát chặt chẽ các chỉ số đo lường

Việc theo dõi kết quả và quản lý các chỉ số KPI Marketing là điều rất quan trọng. Chỉ những chiến dịch Marketing đang đạt được kết quả như mong đợi mới nên tiếp tục, những chiến dịch khác nếu không đạt được kết quả tốt thì nên dừng lại.

6 Tăng năng lực cạnh tranh

Đây là một nhiệm vụ mà doanh nghiệp thường xuyên phải làm, tuy nhiên, trong chiến lược chống lại suy thoái kinh tế, điều này có thể coi là một “bước ngoặt”. Suy thoái kinh tế chính là một chiếc lưới liềm, có thể gạt bỏ hàng loạt công ty hoạt động yếu kém, nhất là trong một thị trường đang dần bị thu hẹp. Vì vậy, lời khuyên đó là hãy trở thành người dẫn đầu thị trường. Doanh nghiệp có thể bắt đầu chiến lược bằng cách tìm hiểu sâu hơn về khách hàng, đồng thời phân tích điểm mạnh, điểm yếu của sản phẩm mình so với đối thủ, dựa trên quan điểm của khách hàng.

7 Kiên trì

Nhiều nghiên cứu đã chỉ ra rằng các công ty gia đình vừa và lớn đã gạt hái được những thành tựu đặc biệt trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Thành công của họ một phần là nhờ sự khôn khéo và kiên trì vượt qua những thăng trầm của các chu kỳ kinh tế. Tầm nhìn dài hạn và cách quản trị khủng hoảng bình tĩnh giúp các doanh nghiệp này giảm bớt mức nợ và áp lực từ phía các cổ đông bên ngoài.



Nhóm 2

LẬP KẾ HOẠCH TRƯỚC

8 **Nắm được các lựa chọn thanh khoản của doanh nghiệp**

Hãy kiểm tra các nguồn vốn tiềm năng mà doanh nghiệp có thể sử dụng. Bên cạnh đó, bạn cũng nên xem xét hạn mức tín dụng (revolving credit), chuyển nhượng chủ sở hữu, các khoản tài chính thay thế, vốn chủ sở hữu tư nhân và các nguồn tài trợ từ chính phủ.

9 **Thiết lập các thỏa thuận khách hàng linh hoạt**

Một trong những cách giúp xây dựng lòng trung thành của khách hàng là thông qua các điều khoản linh hoạt, cùng chung tay để đạt được nhiều thành quả. Bạn nên tặng thêm các phần quà để tăng doanh số bán, hoặc điều chỉnh các dịch vụ để khách hàng thanh toán nhanh hơn. Ngoài việc tăng cường các thay đổi giúp ổn định dòng doanh thu, tính linh hoạt có thể tạo ra thiện cảm với khách hàng và khiến khách hàng muốn quay trở lại.

10 **Tạo quỹ dự phòng tiền mặt khẩn cấp**

Khi lập kế hoạch tài chính, hầu hết mọi người đều dành ra một quỹ dự phòng những trường hợp khẩn cấp. Làm kinh doanh cũng không ngoại lệ. Có một quỹ tiền mặt là một nước cờ khôn ngoan - đặc biệt là đối với các doanh nghiệp nhỏ, không thể vay nợ một cách dễ dàng. Hãy tạo một quỹ tiền mặt khẩn cấp đủ để trang trải các chi phí thiết yếu trong sáu tháng, bao gồm tiền lương, hàng tồn kho và các chi phí tiện ích khác. Bạn có thể bắt đầu bằng việc tích cực thu hồi các khoản nợ, hoặc xem xét việc mua bảo hiểm kinh doanh.

11 **Đánh giá mức độ chịu đựng rủi ro của doanh nghiệp**

Hãy đánh giá xem mức độ rủi ro tối đa mà doanh nghiệp bạn có thể chịu đựng là bao nhiêu và thái độ đối với rủi ro đó là gì. Bạn cần phải thực hiện các đánh giá trung thực về các cấp lãnh đạo và nhân viên để xác định mức độ thích ứng của họ. Một số câu hỏi mà bạn có thể trả lời gồm:

- Bạn có thể chấp nhận mất tối đa bao nhiêu tiền?
- Bạn có thể chịu đựng rủi ro danh tiếng đến cấp độ nào?
- Hệ thống và quy trình của bạn có khả năng thích ứng như thế nào với rủi ro?



12 Trả nợ

Khi sắp bước vào thời kỳ suy thoái, không mắc nợ sẽ giúp doanh nghiệp có được số vốn cao nhất để sử dụng khi cần. Trả nợ trước hạn cũng có thể tiết kiệm được một số chi phí lãi vay, số tiền này thay vào đó có thể cất vào quỹ dự phòng tiền mặt.

13 Tìm cách cắt giảm chi phí

Việc cắt giảm chi phí hoạt động là một trong những nhiệm vụ đầy thách thức, vì việc duy trì chất lượng sản phẩm là điều đặc biệt quan trọng, nhất là trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Khi quyết định cắt giảm bất cứ chi phí nào, bạn đều không nên để khách hàng biết. Khi tìm cách cắt giảm chi phí, hãy bắt đầu với những chi phí lớn nhất: xem liệu các điều chỉnh nhỏ có thể giúp cắt giảm các chi phí lớn hay không, chẳng hạn như tận dụng chiết khấu thanh toán sớm từ các nhà cung cấp.

Một số phương pháp hiệu quả khác bao gồm: tự động hóa các nhiệm vụ thủ công bằng **phần mềm quản lý**, hoặc chuyển đổi cơ cấu lao động giữa nhân viên toàn thời gian và các nhà thầu.

14 Lập kế hoạch hành động trước

Một phương pháp tốt là lên trước các kịch bản và phát triển các kế hoạch hành động - những điều doanh nghiệp có thể thực hiện tốt trước khi khủng hoảng xảy ra. Lập kế hoạch hành động cẩn thận có thể giúp giảm thiểu sai sót do căng thẳng hoặc tránh đưa ra những quyết định tồi tệ trong những trường hợp khẩn cấp.

15 Cắt giảm hàng tồn kho

Hàng tồn kho thường tốn nhiều chi phí và yêu cầu sự giám sát cẩn thận. Trong thời kỳ suy thoái kinh tế, hàng tồn kho thậm chí có thể trở nên đắt đỏ hơn, vì nó dễ bị lỗi thời, trộm cắp, hư hỏng và mất nhiều chi phí để lưu trữ lâu hơn. Mặc dù các nhà quản lý hàng tồn kho thường có xu hướng cắt giảm để tiết kiệm nguồn lực, nhưng việc giữ được sự cân bằng giữa chuyển đổi hàng tồn kho thành tiền mặt và duy trì khả năng thực hiện các đơn đặt hàng là một bài toán khá nan giải. Hết hàng đồng nghĩa với việc mất đi doanh thu, và tệ hơn là ảnh hưởng đến mối quan hệ giữa doanh nghiệp với khách hàng. Bạn có thể xem xét cắt giảm những mặt hàng ít phổ biến hơn, ít lợi nhuận hơn và dễ dàng thay thế hơn để tăng dòng tiền, đồng thời xem xét chuỗi cung ứng và tích trữ những mặt hàng bán chạy nhất.



16 Giảm chi phí hoạt động

Chi phí chung (Overhead Cost) là khoản chi phí cần thiết để vận hành doanh nghiệp, và không thay đổi bất kể doanh thu, vì vậy chúng trở nên đặc biệt khó giải quyết trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Việc cắt giảm chi phí chung có thể có hại nhiều hơn là có lợi, vì vậy khi tiến hành cắt giảm, bạn cần xác định được **ba** giai đoạn: *cắt giảm dễ dàng, cắt giảm yêu cầu thay đổi quy trình, và cắt giảm mạnh*.

- **Giai đoạn cắt giảm dễ dàng** có thể bao gồm: đàm phán lại hợp đồng với các nhà cung cấp; thay đổi các nhà cung cấp dịch vụ như dọn dẹp văn phòng hoặc viễn thông; cắt giảm, thậm chí loại bỏ phúc lợi của nhân viên.
- **Giai đoạn cắt giảm yêu cầu** có thể bao gồm việc loại bỏ các chi tiêu cho du lịch và giải trí, cũng như một số dịch vụ thuê ngoài. Những điều này đều sẽ đòi hỏi những thay đổi trong quy trình làm việc.
- **Giai đoạn cắt giảm mạnh** có thể mang lại nhiều khoản tiết kiệm nhất nhưng lại rắc rối nhất. Sa thải nhân viên, hợp nhất bất động sản, chuyển sang làm việc từ xa là những ví dụ về việc cắt giảm chi phí mạnh.

Xác định cách cắt giảm chi phí chung trước khi suy thoái kinh tế xảy ra có thể giúp doanh nghiệp lên các kịch bản ứng phó và thậm chí có thể giúp tìm ra các biện pháp tiết kiệm chi phí bất kể điều kiện kinh tế ra sao.

17 Cân nhắc nhận tài trợ trước khi xảy ra khẩn cấp

Doanh nghiệp nên thực hiện một số công việc sơ bộ về tài chính trước khi cần. Một số ví dụ bao gồm: thẩm định tài sản có thể được sử dụng làm tài sản thế chấp, thảo luận về các lựa chọn tín dụng thương mại với nhà cung cấp, cải thiện xếp hạng tín dụng của doanh nghiệp, hoặc thương lượng lại các điều khoản thanh toán mở rộng cho các khoản vay hiện có. Hãy tìm hiểu về việc tài trợ dựa trên tài sản, chẳng hạn như tài trợ cho các khoản phải thu, thanh toán hoặc tài trợ cho đơn đặt hàng, đặc biệt nếu doanh nghiệp chưa bao giờ sử dụng chúng trước đây.



Nhóm 3 NUÔI DƯỠNG

18 Tạo ra nhiều nguồn lợi nhuận

Chiến lược này đòi hỏi những suy nghĩ đột phá về cách doanh nghiệp có thể khai thác các nguồn doanh thu mới dựa trên những tài sản hiện có mà không cần đầu tư lớn. Chẳng hạn, doanh nghiệp B2C có thể cân nhắc bán sản phẩm cho các khách hàng B2B, và ngược lại. Một gợi ý khác đó là mở rộng phạm vi bán hàng của doanh nghiệp qua các kênh trực tuyến hoặc tái sử dụng quy trình sản xuất cho một sản phẩm mới.

19 Thay đổi sản phẩm

Hãy tìm thêm các cách sửa đổi sản phẩm để khiến chúng trở nên hấp dẫn hơn với khách hàng trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Các thay đổi có thể được thực hiện với chính sản phẩm, cách thức phân phối hoặc mức giá của sản phẩm nhằm đáp ứng được những thay đổi về nhu cầu của khách hàng trong thời kỳ này. Ví dụ, bạn có thể cung cấp các loại sản phẩm với kích cỡ và mức giá khác nhau, hoặc bổ sung các dịch vụ trực tuyến để giải đáp thắc mắc cho khách hàng.

20 Đầu tư thời gian vào mối quan hệ với khách hàng

Giữ mối quan hệ thân thiết với khách hàng có ý nghĩa lớn trong mọi điều kiện kinh tế và đặc biệt quan trọng trong thời kỳ suy thoái kinh tế. Hiểu được những thay đổi trong nhu cầu của khách hàng có thể bảo toàn doanh thu và giúp doanh nghiệp thâm nhập sâu hơn vào trong thị trường.



Việc ứng dụng phần mềm CRM đặc biệt quan trọng để duy trì và phát triển mối quan hệ khách hàng. Hãy tìm hiểu [SlimCRM](#) như một giải pháp giúp biến khách hàng thành lợi nhuận.



21 Hành động như thể bạn định bán doanh nghiệp

Rất nhiều doanh nghiệp đang hoạt động dựa vào một vài người chủ chốt. Tuy nhiên, các chủ doanh nghiệp nên sắp xếp lại doanh nghiệp của mình để có thể tự tồn tại. Điều này có nghĩa là, dù bạn bán công ty cho một người khác thì nó vẫn sẽ hoạt động tốt. Thông thường, điều này đòi hỏi phải thay đổi quy trình, ủy quyền và đào tạo nhân viên trong một thời gian dài. Ý tưởng này có ý nghĩa bất kể điều kiện kinh tế như thế nào, nhưng nó đặc biệt quan trọng trong thời kỳ suy thoái.

22 Tập trung vào thị trường ngách

Hãy tìm hiểu xem trong thời kỳ suy thoái, khách hàng vẫn sẽ tiếp tục mua hàng hoá và dịch vụ của những ngành hàng nào, kể cả đó là những sản phẩm không thực sự thiết yếu. Một cách để đạt được điều này là thu hẹp thị trường. Thu hẹp nghĩa là đáp ứng những nhu cầu cụ thể cho đến khi trở thành doanh nghiệp quan trọng hàng đầu để đáp ứng nhu cầu đó. Ví dụ:

- Thay vì một tiệm bánh mì bình thường, hãy trở thành một tiệm bánh với sản phẩm không chứa gluten.
- Thay vì điều hành một cửa hàng bán đồ thể thao, hãy trở thành một cửa hàng bóng đá.
- Thay vì là một người môi giới bất động sản, hãy là một nhà tư vấn cho những người mua nhà lần đầu.

Tuy nhiên, cần lưu ý rằng, thu hẹp thị trường đòi hỏi phải thực sự làm chủ thị trường ngách, nếu không khách hàng sẽ trở nên bất mãn và tránh xa doanh nghiệp. Đây không phải là một chiến lược dễ thực hiện, nhưng nếu nó được thực hiện tốt, thì hiệu quả nó mang lại là rất lớn.

23 Đầu tư vào quan hệ đối tác chiến lược

Đôi khi số lượng cũng là một lợi thế. Một số đối tác chiến lược có thể khiến sản phẩm hoặc dịch vụ của doanh nghiệp trở nên thu hút với khách hàng. Hãy lựa chọn những đối tác làm tăng giá trị nhận biết cho sản phẩm của doanh nghiệp, khi giá trị, chất lượng và độ bền là những thuộc tính chính mà khách hàng tìm kiếm trong thời kỳ kinh tế khó khăn.



24 Xem xét điểm xoay (pivot)

Trong kinh doanh, xoay chiều (pivoting) có nghĩa là điều chỉnh lộ trình của bạn để “chạm mắt” khách hàng tại nơi họ sẽ đến. Xoay chiều không phải là thay đổi toàn bộ. Thay vào đó, nó thúc đẩy hoạt động kinh doanh hiện tại theo một cách khác. Đôi khi, Bạn có thể lên kế hoạch cho việc chuyển hướng, nhưng nó thường liên quan đến việc thực hiện kêu gọi ngay tại thời điểm sau khi thị trường bắt đầu giảm.

Đây có thể là một chiến lược chống suy thoái kinh tế hoặc đơn giản là một cách để sống sót qua sự suy giảm của một thị trường cụ thể. Một điểm xoay thành công đòi hỏi phải giữ liên lạc chặt chẽ với khách hàng.

Có thể thấy các ví dụ về điểm xoay doanh nghiệp thành công trong ngành nhà hàng, khi các doanh nghiệp chuyển hướng từ việc cung cấp trải nghiệm ăn uống cao cấp sang các bữa ăn đóng hộp để mang đi hoặc các quán cà phê chuyển hướng sang các cửa hàng tạp hóa nhỏ.



Nhóm 4 ĐẦU TƯ

25 Đa dạng hoá các khoản đầu tư

Thoạt nhìn, chiến lược này có thể gợi lên ý tưởng đa dạng hóa các danh mục đầu tư cá nhân – một ý tưởng hay và có thể áp dụng nếu doanh nghiệp nắm giữ các khoản đầu tư. Tuy nhiên, đây cũng là một cơ hội để các chủ doanh nghiệp suy nghĩ lại về nơi họ đã đầu tư vốn, chẳng hạn như tài sản cố định và các quan hệ đối tác bên ngoài. Hãy phân tích lợi tức đầu tư của các khoản đầu tư hiện tại và xem xét chuyển tiền sang các khoản đầu tư mới với lợi nhuận cao hơn, ví dụ như mua máy móc mới hoặc mua từ một công ty khác với giá hời.

26 Đầu tư vào công nghệ thích hợp

Công nghệ phù hợp có thể giúp duy trì hoạt động kinh doanh trong những thời điểm khó khăn và tiết kiệm chi phí. Tốt nhất là bạn nên nghe tư vấn, dùng thử và cài đặt trước để tránh những sai lầm không đáng có trong thời kỳ khủng hoảng. Ví dụ: việc sử dụng phần mềm quản lý doanh nghiệp như SlimCRM có thể giúp nhân viên tiết kiệm thời gian xử lý công việc, cũng như tăng hiệu suất hiệu quả. Những công nghệ như vậy có thể được sử dụng lâu dài, và là một cách để tăng trưởng bền vững cho doanh nghiệp.

27 Đừng bỏ qua các chiến dịch nuôi dưỡng

Trọng tâm của chống lại suy thoái kinh tế là duy trì doanh thu, vì vậy điều quan trọng là các nỗ lực marketing phải luôn được đảm bảo. Các chiến dịch dành cho khách hàng thân thiết nhằm thu hút lại khách hàng quá khứ hoặc tăng mức độ thâm nhập với khách hàng hiện tại có thể giúp doanh nghiệp bạn duy trì một tệp khách hàng lành mạnh.

Một nghiên cứu đã cho thấy, để giành được một khách hàng mới cần chi phí gấp 5 lần so với việc duy trì khách hàng cũ, và để khách hàng mới đó sẵn sàng chi trả ở mức tương đương với khách hàng hiện tại, bạn sẽ tốn gấp 16 lần. Vì vậy, giữ chân khách hàng cũ chính là chìa khóa để gia tăng doanh số.

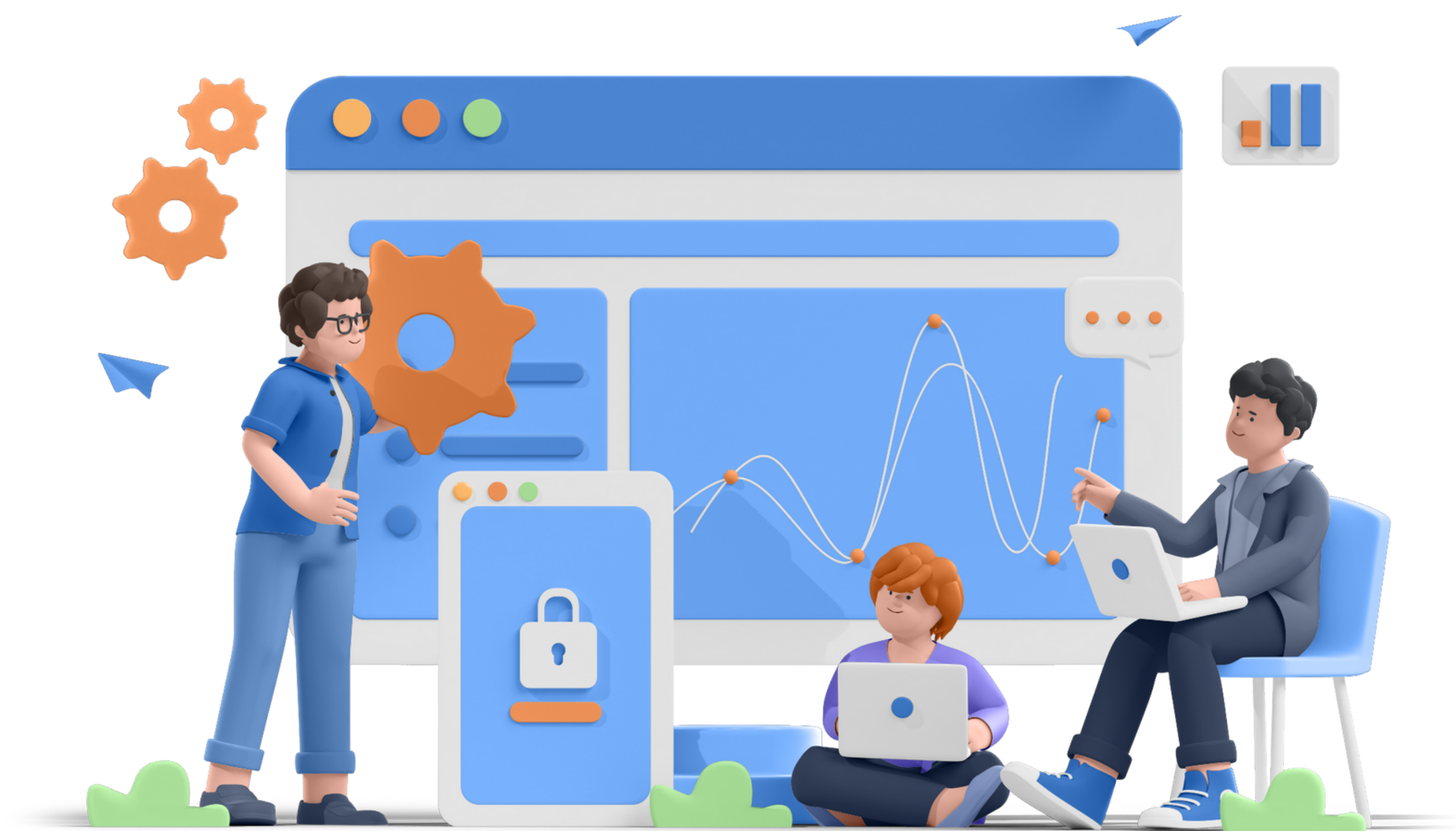
Bên cạnh đó, các chương trình khuyến mãi nhằm mục tiêu, đặc biệt là những chương trình nhắm đúng điểm đau (pain point) của khách hàng, có thể giúp tăng thị phần, khi đối thủ cạnh tranh bị sa sút.



PHẦN 8: MỘT SỐ MẪU TÀI LIỆU GIÚP DOANH NGHIỆP CHUẨN BỊ CHO SUY THOÁI KINH TẾ

Để giúp bạn chuẩn bị sẵn sàng cho làn sóng suy thoái kinh tế sắp diễn ra, chúng tôi đã chuẩn bị một vài “phao cứu hộ” – những mẫu tài liệu Excel về các khía cạnh trong quản lý doanh nghiệp, bao gồm tài chính, nhân sự, và khách hàng.

Bạn hãy xem xét và chọn ra những mẫu tài liệu cần thiết cho doanh nghiệp mình, sau đó bấm vào link và tải xuống miễn phí. Sau khi tải về, bạn có thể thoải mái chỉnh sửa và sử dụng để phục vụ cho công việc.



Các mẫu quản lý tài chính bằng Excel

1 Mẫu dự báo tài chính

Dự báo tài chính sử dụng dữ liệu tài chính hiện có hoặc ước tính để dự báo thu nhập và chi phí trong tương lai của doanh nghiệp. Trong bản dự báo này, sẽ bao gồm nhiều sự thay đổi trong tài chính (ví dụ như doanh thu cao hơn hoặc chi phí hoạt động thấp hơn) có thể ảnh hưởng đến lợi nhuận doanh nghiệp như thế nào.



TẢI MẪU DỰ BÁO TÀI CHÍNH TẠI ĐÂY

Sau khi đã lập được bảng dự báo tài chính, đừng gặt sang một chỗ. Hãy thường xuyên so sánh các dự báo với báo cáo tài chính thực tế để xem doanh nghiệp đang đáp ứng kỳ vọng của bạn tốt như thế nào. Nếu những dự báo này là tín hiệu quá tốt hoặc quá tệ, hãy xem xét và thực hiện điều chỉnh lại cho chính xác hơn.

2 Mẫu bảng cân đối kế toán

Một trong những báo cáo quan trọng khi quản lý tài chính với chủ doanh nghiệp là cần phải nắm bắt rõ về bảng cân đối kế toán. Bảng cân đối kế toán giúp CEO hiểu mối quan hệ giữa thu nhập và chi phí trong doanh nghiệp để có thể duy trì khả năng sinh lời.



TẢI MẪU BẢNG CÂN ĐỐI KẾ TOÁN TẠI ĐÂY

3 Mẫu phân tích điểm hòa vốn

Để có thể phân tích được điểm hòa vốn, hãy thu thập thông tin về chi phí cố định và biến đổi trong doanh nghiệp, cũng như dự báo doanh số trong 12 tháng.



TẢI MẪU PHÂN TÍCH ĐIỂM HÒA VỐN TẠI ĐÂY

Phân tích hòa vốn là một phần quan trọng của dự báo tài chính. Nó giúp chủ doanh nghiệp lập kế hoạch số vốn kinh doanh cần có và xác định số vốn đó sẽ tồn tại trong bao lâu.



4

Mẫu báo cáo lưu chuyển tiền tệ 12 tháng

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ là một trong 4 thành tố quan trọng trong báo cáo tài chính. Nó thể hiện các thông tin về dòng tiền vào và ra trong doanh nghiệp.

Báo cáo lưu chuyển tiền tệ bao gồm:

- **Nhận tiền mặt:** bao gồm thu nhập từ bán hàng, tiền cho vay hoặc lãi cho vay. Nếu đã kí một số hợp đồng bán hàng hoặc nhận được đơn đặt hàng, những số liệu này cũng sẽ được đưa vào báo cáo.
- **Đã thanh toán tiền mặt:** bao gồm hàng tồn kho và các giao dịch mua khác, bảng lương, tiền thuê nhà, tiện ích, thuế, thanh toán khoản vay...
- **Số dư cuối kỳ:** sau khi đã trừ đi các khoản chi phí, đây là số tiền cuối cùng bạn có lúc cuối tháng.



TẢI MẪU BÁO CÁO LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ TẠI ĐÂY

5

Mẫu dự báo lãi lỗ trong 12 tháng

Bảng này cho chủ doanh nghiệp biết tình hình kinh doanh có lãi hay lỗ trong một năm để đưa ra các quyết định kinh doanh chính xác nhất.

Với mỗi loại sản phẩm, bạn cần phân tích chi tiết các yếu tố của giá vốn: nhân công, nguyên liệu, đóng gói, vận chuyển, hoa hồng..., sau đó so sánh giá vốn hàng bán và lợi nhuận gộp để biết cái nào sinh lời nhiều nhất và cái nào ít nhất, nguyên nhân tại sao. Đánh giá thấp giá vốn hàng bán có thể dẫn tới việc định giá thấp hơn, làm giảm tỷ lệ lợi nhuận.



TẢI MẪU DỰ BÁO LÃI LỖ TẠI ĐÂY



Các mẫu quản lý nhân sự bằng Excel

1 Bảng theo dõi nghỉ phép nhân sự

Việc theo dõi thời gian nghỉ phép của nhân viên là một trong những công việc của nhân viên hành chính nhân sự. Nghỉ phép được quy định cụ thể trong luật lao động. Đây cũng là yếu tố ảnh hưởng đến tâm lý làm việc, tiền lương và kỷ luật của nhân viên.



TẢI MẪU BẢNG THEO DÕI NGHỈ PHÉP TẠI ĐÂY

2 Lịch theo dõi ca làm việc nhân viên

Tùy thuộc vào tình hình thực tế, thời gian làm việc của công nhân viên cần có sự tính toán, cân đối sao cho thích hợp nhất mới đem lại hiệu quả cao, lý tưởng như yêu cầu. Bảng Excel này giúp người quản lý theo sát được công việc của đội ngũ, đảm bảo hoạt động diễn ra theo kế hoạch và hiểu rõ hơn và có thể can thiệp bổ sung hợp lý.



TẢI MẪU LỊCH THEO DÕI CA LÀM VIỆC TẠI ĐÂY

3 Trọn bộ mẫu quản lý nhân sự

Chúng tôi đã tổng hợp các mẫu quản lý nhân sự cần thiết vào chung một file Excel, bao gồm:

- Dữ liệu cán bộ, công nhân viên toàn công ty
- Dữ liệu tổng hợp nguồn nhân lực
- Dữ liệu khen thưởng, kỷ luật
- Dữ liệu điều chỉnh lương
- Hợp đồng mùa vụ, hợp đồng 1 năm, hợp đồng vô thời hạn...
- Bản cam kết hợp đồng
- Quyết định tăng lương



TẢI MẪU QUẢN LÝ NHÂN SỰ TẠI ĐÂY



Các mẫu quản lý thông tin khách hàng bằng Excel

Tùy theo mục đích sử dụng, sẽ có nhiều loại mẫu quản lý thông tin khách hàng bằng Excel khác nhau như:

- **Mẫu quản lý thông tin cơ hội (Lead):** file chỉ dành riêng cho mục đích quản lý các khách hàng tiềm năng của doanh nghiệp khi họ đăng ký vào form trên web hay ở bất kỳ nguồn phễu nào (seeding, diễn đàn, quảng cáo Facebook, quảng cáo Google...) trong mẫu này sẽ có các trường thông tin quan trọng như: nguồn cơ hội đến từ đâu, nhu cầu của khách hàng là gì, họ là ai, làm việc trong lĩnh vực nào.
- **Mẫu quản lý khách hàng đơn giản:** loại mẫu này chứa các thông tin cơ bản nhất cần thu thập về khách hàng: tên, số điện thoại, địa chỉ, quy mô, tính năng quan tâm... đây là những thông tin cơ bản nhất về khách hàng cần được lưu trữ để mỗi khi cần có thể tra cứu dễ dàng
- **Mẫu quản lý hồ sơ khách hàng VIP:** loại mẫu này thường dành cho khách hàng đặc biệt, khách hàng trung thành của doanh nghiệp, do đó các thông tin sẽ chuyên sâu hơn như: tình trạng sử dụng sản phẩm / dịch vụ; giá trị khách hàng mang lại...
- **Mẫu quản lý thông tin đối tác / đại lý bán hàng:** loại mẫu này chỉ dành riêng cho các đối tác của doanh nghiệp khi đang bán hoặc hợp tác ở một khía cạnh nào đó. Một số thông tin cần có như: người phụ trách, tình trạng kinh doanh, số lượng khách hàng, doanh số...

Dưới đây là 3 mẫu quản lý thông tin khách hàng bằng Excel mà bạn có thể tải về và tùy ý chỉnh sửa theo thông tin của doanh nghiệp mình:



TẢI MẪU QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG SỐ 1



TẢI MẪU QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG SỐ 2



TẢI MẪU QUẢN LÝ KHÁCH HÀNG SỐ 3



LỜI KẾT

Thuật ngữ suy thoái thường được sử dụng để chỉ một giai đoạn suy yếu kinh tế đặc biệt nghiêm trọng. Một số nhà kinh tế sử dụng nó để gọi một phần của giai đoạn này, khi hoạt động kinh tế đang suy giảm.

Kể từ năm 1950, các cuộc suy thoái thường kéo dài từ 2 đến 18 tháng. Suy thoái kinh tế là một phần bình thường của chu kỳ kinh doanh, vì vậy, thay vì lo lắng, bạn nên lập kế hoạch hành động. Việc ứng phó phải bắt đầu từ rất lâu trước khi suy thoái thực sự xảy ra. Hãy tập trung vào việc bảo toàn doanh thu, dòng tiền và xem xét đầu tư thêm vào những hoạt động có khả năng tạo ra nhu cầu. Bên cạnh đó, có một nền tảng công nghệ giúp phân tích, đo lường và giám sát cũng là điều tối quan trọng để thành công.

Để giúp doanh nghiệp nhỏ chuẩn bị ứng phó tốt hơn cho khoảng thời gian này, chúng tôi đã tổng hợp những mẫu tài liệu cần thiết về các khía cạnh tài chính, nhân sự, và khách hàng. Trên thực tế, mặc dù việc quản lý doanh nghiệp bằng Excel vẫn mang lại những lợi ích nhất định, nhưng cũng không thể phủ nhận rằng vẫn còn đó nhiều bất cập. Việc cập nhật thông tin bằng tay rất dễ tạo ra các sai sót và CEO sẽ luôn là người bị phụ thuộc.

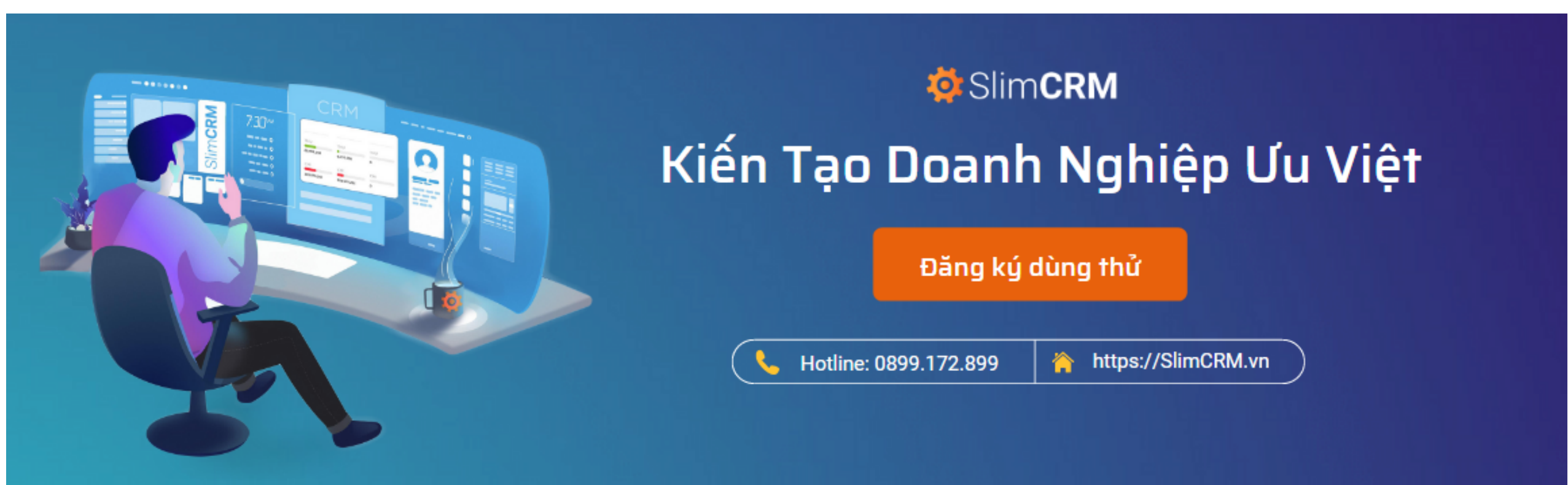
Vì thế, chủ doanh nghiệp nên cân nhắc đến việc sử dụng các phần mềm CRM hiện đại như **SlimCRM**, vừa giúp theo dõi hoạt động kinh doanh và quản lý doanh nghiệp tiện lợi, lại vừa giải phóng lao động cho các bộ phận làm việc. Nhờ sự trợ thủ từ những công cụ quản lý hiện đại, CEO sẽ đưa ra quyết định chính xác, nhanh chóng và an toàn hơn.



TƯ LIỆU THAM KHẢO

1. **Acorns:** <https://www.acorns.com/learn/investing/industries-most-affected-by-a-recession/>
2. **Corpnet:** <https://www.corpnet.com/blog/how-to-prepare-your-small-business-for-a-recession/>
3. **Netsuite:** <https://www.netsuite.com/portal/resource/articles/business-strategy/recession-proof-your-business.shtml>
4. **VnExpress.net:**
 - <https://vnexpress.net/5-dau-hieu-toan-cau-dang-tien-toi-suy-thoai-4518624.html>
 - <https://vnexpress.net/imf-canh-bao-suy-thoai-toan-cau-keo-dai-4520256.html>
 - <https://vnexpress.net/the-economist-kinh-te-the-gioi-suy-thoai-van-chua-ngan-duoc-lam-phat-4536934.html>
5. **VTV News:** <https://vtv.vn/kinh-te/gdp-cua-my-tang-26-trong-quy-iii-2022-20221028051444669.htm>
6. **Tạp chí tài chính:** <https://tapchitaichinh.vn/nguy-co-suy-thoai-tai-cac-nen-kinh-te-lon-tac-dong-den-kinh-te-viet-nam-nam-2023.html#>

CẢM ƠN BẠN ĐÃ ĐỌC EBOOK!



The banner features an illustration of a person sitting at a desk with multiple computer monitors displaying CRM software. The background is a dark blue gradient. On the right side, the text 'SlimCRM' is displayed with a gear icon. Below it, the main headline 'Kiến Tạo Doanh Nghiệp Ưu Việt' is written in large white letters. Underneath the headline is an orange button with the text 'Đăng ký dùng thử'. At the bottom, there are two white boxes: one containing a phone icon and the text 'Hotline: 0899.172.899', and the other containing a house icon and the text 'https://SlimCRM.vn'.

KẾT NỐI VỚI CHÚNG TÔI



SlimCRM.vn - Tăng Năng Lực Quản Trị và Bán Hàng