

CẨM NANG TỐI ƯU HÓA CHI PHÍ

**Bí quyết đưa doanh nghiệp vượt bão suy thoái
như một chiến binh**



LỜI MỞ ĐẦU

Suy thoái kinh tế khiến việc duy trì và phát triển doanh nghiệp trở nên khó khăn hơn bao giờ hết. Dòng tiền đứt gãy, sức mua giảm sút và hàng loạt doanh nghiệp đang đứng trước nguy cơ phá sản chính là thực tế đáng sợ của nền kinh tế. Tuy nhiên, đây cũng là thời điểm mà chi phí trở thành một trong những yếu tố quyết định nhất khi nó chính là chìa khóa giúp doanh nghiệp vượt bão suy thoái.

Một cách đơn giản, tối ưu hóa chi phí không chỉ là việc cắt giảm lãng phí. Đó là một chiến lược, một tri thức sâu sắc, và là sự sáng tạo không ngừng.

Hãy tưởng tượng bạn có khả năng biến nguy thành cơ, đảm bảo mọi đồng tiền bạn tiêu trở nên có giá trị hơn, tạo ra lợi nhuận đáng kể hơn giúp bạn xây dựng nền tảng vững chắc cho tương lai. Đó chính là điều mà cuốn ebook **“Kỹ thuật tối ưu hóa chi phí: Đưa doanh nghiệp vượt qua thách thức suy thoái”** hướng đến. Mời bạn tham khảo và góp ý kiến!

Làm sao tối ưu hóa chi phí kinh doanh?



MỤC LỤC

Lời mở đầu	2
CHƯƠNG 1	4
Hiểu đúng về tối ưu hóa chi phí	
CHƯƠNG 2	6
Các bước tối ưu hóa chi phí cho doanh nghiệp	
CHƯƠNG 3	10
Chiến thuật tối ưu hóa chi phí cho doanh nghiệp	
Lời kết	23



HIỂU ĐÚNG VỀ TỐI ƯU HÓA CHI PHÍ

“

Tối ưu hóa chi phí là quá trình điều chỉnh và cải thiện việc sử dụng tài nguyên và nguồn lực của một doanh nghiệp để giảm thiểu chi phí và tăng cường hiệu suất kinh doanh. Nó tập trung vào việc tối đa hóa giá trị đạt được từ mỗi đồng bỏ ra và tối thiểu hóa lãng phí, vụn vặt và các nguồn lực không cần thiết.

Phân biệt tối ưu hóa chi phí và cắt giảm chi phí



	Tối ưu hóa chi phí	Cắt giảm chi phí
Mục tiêu	Tối đa hóa giá trị đạt được từ mỗi đồng bỏ ra	Giảm thiểu tổng số tiền tiêu dùng
Thời gian	Quá trình liên tục và kéo dài	Biện pháp ngắn hạn và tạm thời
Phạm vi	Toàn diện, tập trung vào tài nguyên và nguồn lực	Tập trung vào cắt giảm các hoạt động không cần thiết
Hiệu quả	Tạo sự cải thiện bền vững trong việc giảm chi phí và tăng cường hiệu suất.	Cung cấp giảm chi phí ngay lập tức, nhưng không đảm bảo sự cải thiện bền vững.



Lợi ích của tối ưu hóa chi phí

Tăng tính cạnh tranh: Bằng cách giảm chi phí sản xuất và vận hành, doanh nghiệp có thể cung cấp sản phẩm và dịch vụ với giá cả cạnh tranh hơn.

Tăng lợi nhuận: Khi chi phí giảm, lợi nhuận tăng lên. Tối ưu hóa chi phí giúp tăng cường hiệu suất kinh doanh và tạo ra lợi nhuận cao hơn.

Tăng khả năng đầu tư: Khi chi phí được tối ưu hóa, doanh nghiệp có thể tiết kiệm được một số nguồn lực. Tiền tiết kiệm này có thể được sử dụng để đầu tư vào nghiên cứu và phát triển, mua sắm thiết bị hiện đại, mở rộng quy mô hoạt động hoặc mở rộng vào các thị trường mới.

Tăng khả năng thích ứng: Khi có khả năng giảm chi phí nhanh chóng và hiệu quả, doanh nghiệp có thể điều chỉnh chiến lược kinh doanh và thích ứng với thay đổi để duy trì sự cạnh tranh.

Tăng sự bền vững: Tối ưu hóa chi phí giúp giảm lãng phí và sử dụng tài nguyên một cách tốt nhất. Điều này có lợi cho môi trường và xã hội, đồng thời giúp doanh nghiệp tạo ra hình ảnh tích cực và tăng sự bền vững trong hoạt động kinh doanh.



Bí quyết của Walmart:

Walmart, một trong những tập đoàn bán lẻ lớn nhất thế giới, đã xây dựng đế chế của họ bằng cách tối ưu hóa chi phí. Họ thường xuyên đánh giá, điều chỉnh và cắt giảm mọi chi tiêu không cần thiết. Kết quả là họ có thể cung cấp hàng hóa với giá cạnh tranh và đáng kinh ngạc cho khách hàng. Walmart không chỉ tập trung vào việc tăng doanh số bán hàng, mà còn vào việc làm cho mọi đồng tiền của họ trở nên quý báu hơn.

Bài học từ Airbnb

Airbnb, một startup ban đầu chỉ với một ý tưởng và một căn hộ, đã phát triển nhanh chóng trở thành một tên tuổi toàn cầu trong lĩnh vực lưu trú. Một phần của sự thành công của họ nằm ở việc họ đã tận dụng tài sản có sẵn - không sở hữu bất kỳ tài sản lưu trú nào. Điều này giúp họ tránh các chi phí lớn liên quan đến quản lý và duy trì tài sản và tập trung vào phát triển nền tảng và mở rộng mạng lưới của họ.

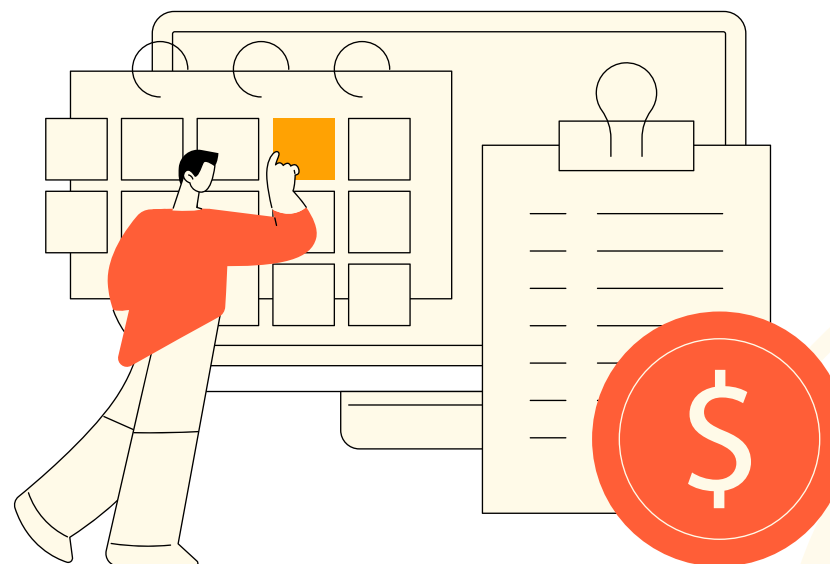
CÁC BƯỚC TỐI ƯU HÓA CHI PHÍ DOANH NGHIỆP



1 Tổng hợp toàn bộ chi phí

Hãy xem xét tất cả các nguồn thông tin có sẵn trong doanh nghiệp, bao gồm báo cáo tài chính, hóa đơn, bảng lương, bảng kế toán, và bất kỳ tài liệu nào khác liên quan đến chi phí.

Lưu ý: Liệt kê toàn bộ chi phí kể cả những khoản nhỏ nhất như tiền tip, tiền xe hay thậm chí chỉ mua 1 chai nước.



CP01	Lương và thưởng		
CP02	Chi phí nguyên vật liệu, bao bì		
CP03	Chi phí công cụ, dụng cụ		
CP04	Chi phí khấu hao TSCĐ		
CP05	Chi phí Marketing		
CP06	Chi phí điện, nước, điện thoại, Internet...		
CP07	Chi phí thuê cửa hàng, văn phòng		
CP08	Chi phí vận chuyển		
CP09	Chi Phí dịch vụ mua ngoài		
CP10	Chi phí kiểm định hàng hóa		
CP11	Công tác phí và tiếp khách		

Ví dụ về phân loại chi phí

2 Phân loại chi phí

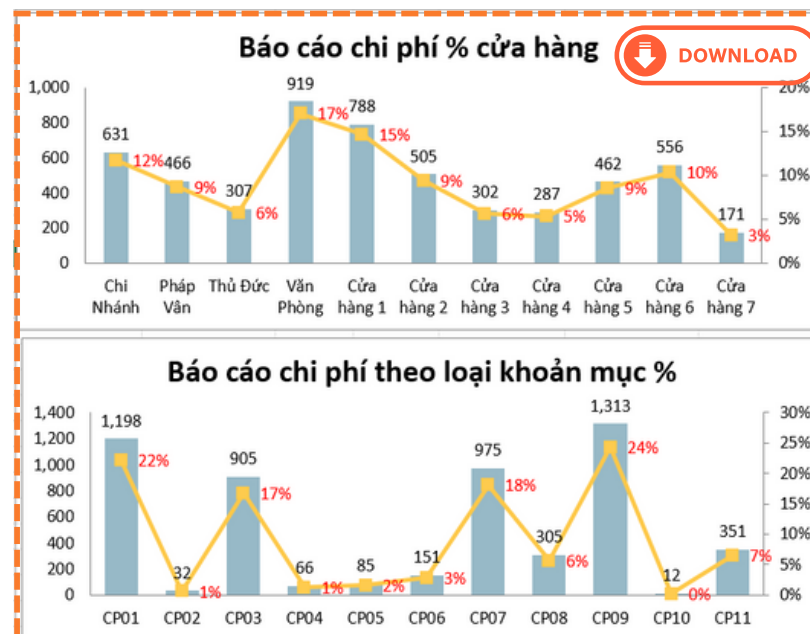
Sau khi đã tổng hợp tất cả các chi phí từ các danh mục, hãy gom nhóm chúng lại thành các nhóm chi phí lớn hơn. Ví dụ: chi phí hoạt động, chi phí hợp đồng, chi phí quản lý, v.v. chi phí của doanh nghiệp. Ít nhất, cần hiểu chi phí này nằm trong tài khoản nào? Nếu bạn không biết, hãy hỏi bộ phận kế toán.

3 Phân tích chi phí

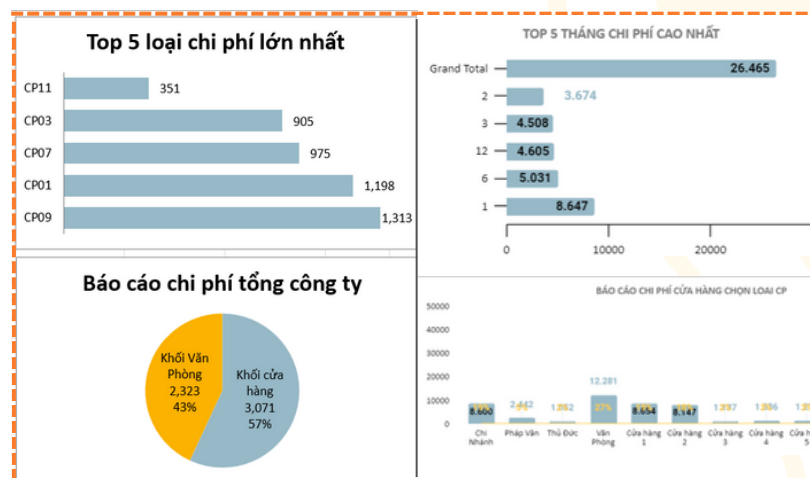
Đây là quá trình xem xét và đánh giá các thành phần và yếu tố của chi phí để hiểu về cách chi phí được phân bổ và ảnh hưởng của chúng đến hoạt động kinh doanh. Phân tích xong chi phí, nhà quản trị cần nắm được khoản nào là định phí, biến phí; khoản nào của marketing, sales... Chiếm tỉ lệ bao nhiêu và lợi nhuận trước thuế của doanh nghiệp đang bao nhiêu.

4 Cắt bỏ hoặc giảm chi

Khi xem xét các chi phí để cắt bỏ/giảm, hãy ưu tiên các chi phí không cần thiết, hiệu quả kém/không hiệu quả, chi phí phụ (chi phí văn phòng, điện nước, mặt bằng, thiết bị và quảng cáo...). Tuy nhiên, nhà quản trị không nên tự ý cắt giảm mà cần tham khảo ý kiến các bộ phận để đảm bảo việc cắt/giảm không ảnh hưởng đến hoạt động doanh nghiệp.



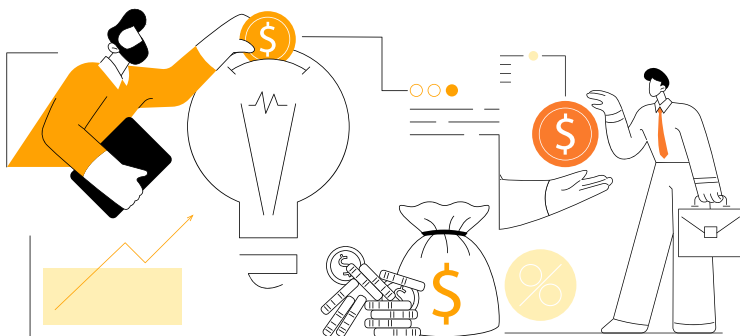
Mẫu excel báo cáo quản trị chi phí hoạt động



Ví dụ về mẫu bảng biểu báo cáo chi phí

5 Tăng chi

Có nhiều khoản chi cần tăng để doanh nghiệp phát triển. Ví dụ như thưởng nóng nhân viên sales khi đạt được hoặc vượt qua mục tiêu KPI tháng. Điều này có thể tạo động lực cho nhân viên và khuyến khích họ làm việc chăm chỉ hơn để đạt được mục tiêu doanh số. Việc tăng doanh số có thể mang lại lợi nhuận lớn hơn so với số tiền chi trả cho thưởng nóng.



Lưu ý: Việc tối ưu hóa chi phí nên được lặp lại theo mỗi quý (có thể linh động tùy tình trạng doanh nghiệp). Quy trình tối ưu hóa sẽ dần đơn giản hơn sau lần đầu thực hiện, không nhất thiết phải làm ở phạm vi toàn bộ doanh nghiệp mà có thể chọn chỗ chi lớn nhất, hao hụt nhất để làm.

6 Vay - mượn - trả sau

Hãy đàm phán các điều khoản trả trước. Nhiều sản phẩm hoặc dịch vụ phải trả trước, khiến doanh nghiệp coi như mặc định. Tuy nhiên, thực tế mọi thứ đều có thể được đàm phán và có giải pháp linh hoạt. Khi giảm mức trả trước, dòng tiền của doanh nghiệp sẽ được cải thiện và có thể tận dụng lợi thế này để phát triển.

Ví dụ: Chia sẻ từ fb Nguyễn Tùng Giang: Trước mình oem nhãn bên nhà máy Hàn luôn phải trả trước 50%. Hàng lên thuyền thì thanh toán 50% còn lại. Thời gian sản xuất là 1 tháng rưỡi, thời gian về kho là 2 tuần, cộng thêm 2 tháng để bán ra. Như thế chết dòng tiền hơn 4 tháng. Sau mình thay đổi những SKU hợp tác sản xuất tại nhà máy liên doanh tại VN thì lúc này không những không trả trước mà còn đàm phán được công nợ 14 ngày sau khi lấy hàng về kho.

CHIẾN THUẬT TỐI ƯU HÓA CHI PHÍ DOANH NGHIỆP

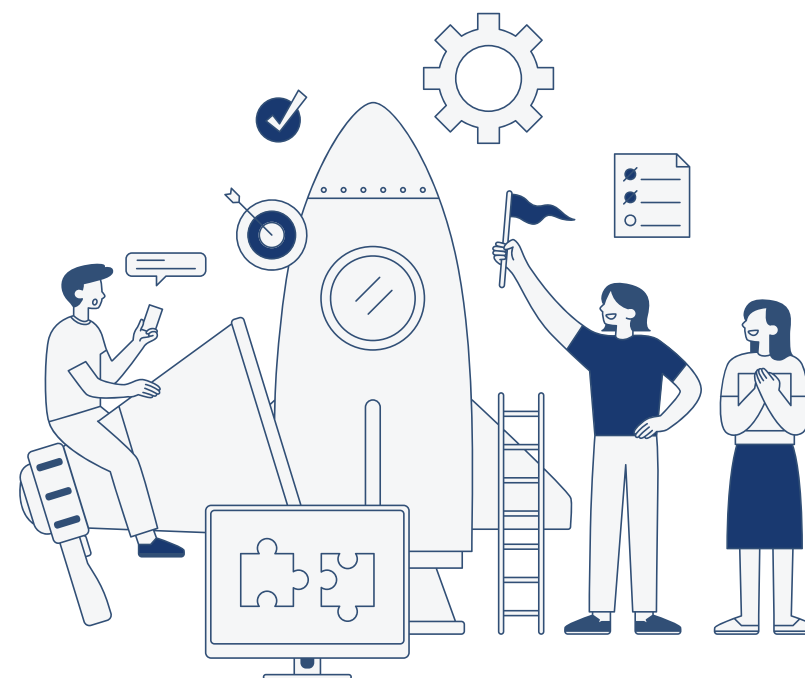
- 1 Sử dụng công nghệ hiện đại cho quy trình kinh doanh
- 2 Cân nhắc các chiến lược tiếp thị miễn phí nhưng hiệu quả
- 3 Outsource nhân viên làm việc từ xa
- 4 Quản lý thời gian thành thạo
- 5 Thuê Freelancers
- 6 Loại bỏ giấy tờ
- 7 Mua đồ nội thất và thiết bị đã qua sử dụng
- 8 Sử dụng tiện ích tiết kiệm năng lượng
- 9 Chuyển văn phòng đến khu vực có giá cả phải chăng hơn
- 10 Thuê văn phòng ảo - Virtual Office
- 11 Cân nhắc việc trao đổi hàng hóa và hợp tác tiếp thị
- 12 Kiểm tra lại ngân sách kinh doanh của bạn
- 13 Cắt giảm chi tiêu tài chính

1 Sử dụng công nghệ hiện đại cho quy trình kinh doanh

Mark Quadros, nhà tiếp thị nội dung SaaS và blogger chuyên nghiệp cho biết: “Trong thế giới kỹ thuật số ngày nay, tối ưu hóa chi phí có nghĩa là tăng hiệu quả kinh doanh thông qua đầu tư vào công nghệ”. “Tuy nhiên, những khoản đầu tư này nên khôn ngoan. Điều quan trọng là phải có sẵn các quy trình chủ động và phát triển chúng liên tục, nâng cấp công nghệ của bạn và khám phá những cơ hội mới.”

Điều đó có nghĩa là hãy sử dụng công nghệ hiện đại bất cứ khi nào có thể để tiết kiệm tiền và đưa doanh nghiệp của bạn phát triển. Từ những cuộc meeting ảo và dịch vụ thanh toán trực tuyến đến các công cụ miễn phí như Trello, Google Docs, Basecamp, Lark để tổ chức dữ liệu và cộng tác với nhân viên, có nhiều cách bạn có thể tiết kiệm chi phí kinh doanh bằng công nghệ.

Hoặc bạn cũng có thể tận dụng giải pháp All-in-one với chi phí thấp như SlimCRM để tối ưu toàn diện các khía cạnh của doanh nghiệp bao gồm: khách hàng - tài chính - nhân sự - công việc.



TÌM HIỂU PHẦN MỀM TẠI ĐÂY!

2 Cân nhắc các chiến lược tiếp thị miễn phí nhưng hiệu quả

Marketing có thực sự cần thiết trong bối cảnh suy thoái? Có, rất cần là khác. Trọng tâm của marketing thời điểm này là triển khai chiến lược tiếp thị xuất sắc nhằm tạo ra lợi nhuận. Nhưng nếu chiến thuật của bạn chỉ là quảng cáo trả phí và mua phương tiện truyền thông, hãy sẵn sàng nói lời tạm biệt với chi phí kinh doanh, vì nó vô nghĩa!

Thay vào đó, hãy tối ưu hóa chiến lược của bạn bằng hoạt động tiếp thị chi phí thấp nhưng mang lại kết quả cao. Bắt đầu một blog kinh doanh với nội dung hấp dẫn, xem xét quảng cáo miễn phí trên mạng xã hội, yêu cầu khách hàng viết đánh giá, nhận liên kết ngược miễn phí từ network của bạn,...

Có rất nhiều phương pháp và bạn sẽ thấy phản hồi tương đối nhanh chóng với chi phí kinh doanh tối thiểu. Các lựa chọn thay thế rẻ hơn bao gồm:

- SEO và inbound marketing thay vì trả tiền cho người khác.
- Xây dựng nhận thức và sự tin tưởng qua các đánh giá và đề xuất trên các trang web như Reddit, Qoura, Tinh tế,...
- Chiến lược truyền thông xã hội trên các nền tảng phù hợp (những nền tảng có TA của bạn): Facebook, Instagram, Pinterest, Twitter, Youtube,...
- Kết nối với các KOL trong lĩnh vực. Mục tiêu của việc này là khiến họ trở thành những đối tác hữu ích hoặc ủng hộ thương hiệu, từ đó giúp bạn xây dựng lòng trung thành từ phía khán giả của họ.
- Không cần phải loại bỏ tất cả các quảng cáo trả phí. Nhưng như bạn có thể thấy, một số lựa chọn thay thế rẻ hơn cũng đáng để thử.

3 Outsource nhân viên làm việc từ xa

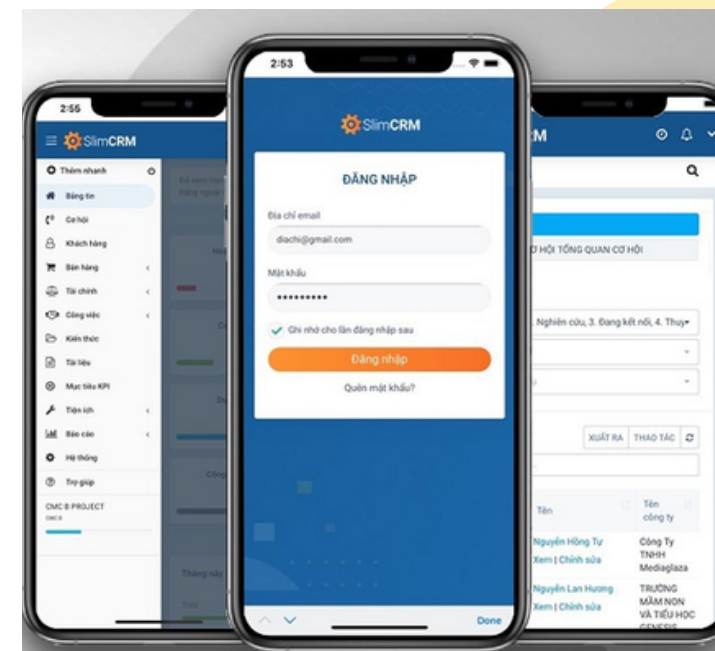
Rất có thể bạn đã biết lý do tại sao các công ty nên thuê nhân viên từ xa: tất cả là nhờ sự linh hoạt và năng suất tốt hơn. Và quan trọng, việc làm này giúp tiết kiệm tiền. Các nhóm làm việc từ xa giúp bạn tiết kiệm rất nhiều chi phí, loại bỏ nhu cầu về thiết bị văn phòng, đồ dùng cá nhân, tiền phụ cấp ăn uống, tiền thuê văn phòng cỡ lớn,... Đúng, nghe thô nhưng thật, hãy nghĩ đến khoản tiết kiệm dài hạn và sự cân bằng giữa công việc và cuộc sống của nhân viên:

Theo báo cáo, những người làm việc từ xa ít căng thẳng **hơn 82%**, tập trung tốt hơn và năng suất cao hơn. Họ là những người am hiểu công nghệ, đầy tham vọng và hướng tới kết quả hơn. Hơn thế nữa, những người làm việc ở xa trung thành hơn với tổ chức kinh doanh của họ.

Mẹo

Bạn cần công cụ quản lý công việc, nhân sự từ xa hiệu quả? Hãy cân nhắc ứng dụng SlimCRM. Với tiêu chí: tinh gọn - hiện đại - linh hoạt, SlimCRM cho phép bạn quản lý công việc mọi lúc, mọi nơi thông qua App di động hoặc website.

Quan trọng, với chi phí triển khai cực thấp nhưng sở hữu trọn tính năng bao quát 4 khía cạnh doanh nghiệp: công việc - nhân sự - tài chính - khách hàng, SlimCRM chính là giải pháp tối ưu chi phí hàng đầu hiện nay!



TRẢI NGHIỆM MIỄN PHÍ TẠI ĐÂY!

4 Thuê Freelancers

Lưu ý, một nhân viên làm việc từ xa và một người làm việc tự do không hề giống nhau. Người trước là nhân viên toàn thời gian của công ty vắng mặt ở văn phòng, nhưng người sau thì không có nghĩa vụ lao động nào cả. Những người làm nghề tự do làm việc theo lịch trình, mức giá và phí của họ.

Hãy suy nghĩ xem bạn có cần nhà thiết kế toàn thời gian, content writer, kế toán hay các chuyên gia khác hay không. Làm việc với freelancers giúp bạn tiết kiệm chi phí về kỳ nghỉ, đào tạo, nghỉ ốm, bảo hiểm,...Theo quy định, những người làm việc tự do mất ít tiền hơn cho dịch vụ của họ so với các chuyên gia nội bộ, vì vậy bạn cũng sẽ tiết kiệm được một số chi phí ở đây.



5 Mua đồ nội thất và thiết bị đã qua sử dụng

Bạn có thể giảm chi phí kinh doanh cho đến nay bằng cách nói không với thiết bị hoàn toàn mới. Tại sao không mua đồ nội thất tân trang thường tốt nhưng được giảm giá?

Trang bị cho văn phòng của bạn những thứ cổ điển. Nó chỉ có giá vài xu nếu so sánh với hàng hóa xa xỉ nhưng trông hình thức khá giống nhau. Thực tế là, bạn có thể tiết kiệm tới 60% chi phí kinh doanh nếu mua các thiết bị văn phòng đã qua sử dụng nhưng còn hoạt động tốt như máy in, máy tính, fax.



6 Sử dụng tiện ích tiết kiệm năng lượng

Hóa đơn tiện ích cũng ảnh hưởng đến chi phí kinh doanh của bạn, vì vậy hãy cố gắng hết sức để chuyển sang sử dụng các thiết bị tiết kiệm năng lượng. Có, chúng có thể đắt hơn khi mua nhưng về lâu dài chúng sẽ giúp bạn tiết kiệm rất nhiều tiền.

Điều tương tự cũng xảy ra với các đường dây điện thoại truyền thống: đắt tiền và thường không cần thiết, chúng tốn cả năng lượng và tiền bạc. Chọn nhà cung cấp VoIP, điện thoại di động và đường dây điện thoại ảo để giảm chi phí kinh doanh của bạn.



Bạn có muốn trải nghiệm để cảm nhận hiệu quả của công cụ VoIP?

TÌM HIỂU THÊM TẠI ĐÂY!

7 Văn phòng ảo - Virtual Office

Nếu có thể chấp nhận được, hãy chuyển đổi doanh nghiệp của bạn sang hình thức kinh doanh tại nhà, với đội ngũ nhân viên ở xa và những người làm việc tự do (cả hai đã đề cập ở trên). Điều này sẽ cho phép bạn cắt giảm chi phí thuê văn phòng. Hãy xem xét không gian làm việc chung hoặc phòng hội nghị cho các cuộc họp kinh doanh nếu cần.

Hoặc, hãy nghĩ đến một văn phòng ảo: khi toàn bộ các chức năng kinh doanh của bạn đều có sẵn thông qua internet. Chúng không chỉ tiết kiệm thời gian và cung cấp chi phí công nghệ thấp mà còn giảm thiểu phí thuê văn phòng và các khoản thanh toán tiện ích khác.

Có rất nhiều công ty thành công mà không cần có một văn phòng duy nhất, bao gồm Buffer, Automattic, Basecamp và GitHub. Tất cả các công ty này đều tuyển dụng hàng trăm người, tất cả đều làm việc từ xa.



8 Chuyển văn phòng đến khu vực có giá cả phải chăng hơn

Phân tích xem bạn thuê bao nhiêu cho không gian hiện tại: Có đáng để trả tiền không? Nếu có thể, hãy thu nhỏ quy mô văn phòng của bạn, xem xét những nơi làm việc có không gian mở hoặc đơn giản là chuyển đến một khu vực có giá cả phải chăng hơn. Những thay đổi như vậy sẽ làm giảm chi phí kinh doanh của bạn cho đến nay.

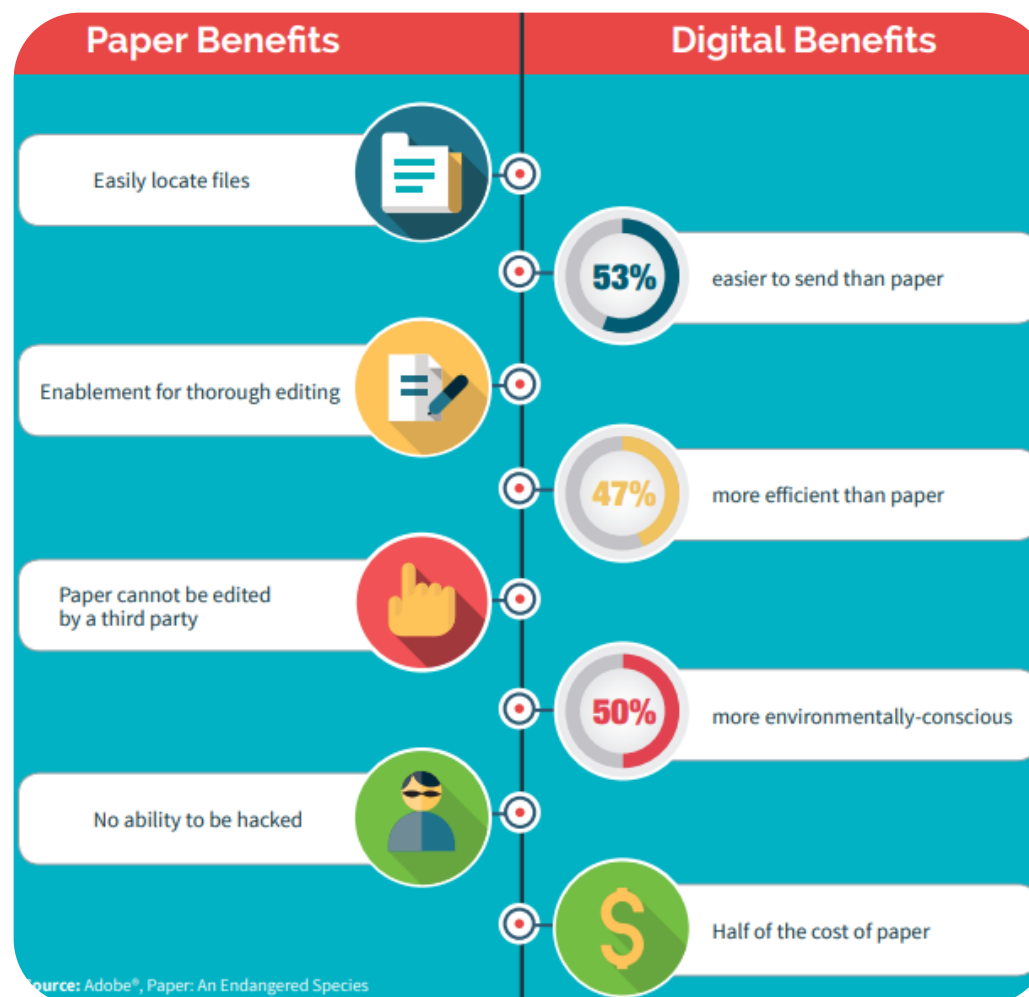
Ngoài ra, hãy nghĩ đến nơi làm việc chung nếu bạn có một số không gian chưa sử dụng trong văn phòng. Biến nó thành hợp tác hoặc xem xét cho thuê lại. Nó sẽ tiết kiệm một số chi phí và có thể dẫn đến quan hệ đối tác mới với các công ty sẽ chia sẻ không gian với bạn.



9 Loại bỏ giấy tờ

Những chi phí này ban đầu nghe có vẻ ít nhưng chúng có thể cộng dồn vào chi phí kinh doanh thực tế. Giấy, mực, bưu phí, vật tư gửi thư, tại sao không thay thế chúng bằng hóa đơn kỹ thuật số, hệ thống thanh toán hóa đơn và công cụ tạo tài liệu chuyên nghiệp?

Bằng cách không sử dụng giấy tờ (trừ khi không thể tránh khỏi việc in ấn), bạn có thể tiết kiệm tới 60% chi phí cung cấp vật tư văn phòng cho mỗi nhân viên hàng tháng. Ngoài ra, chúng còn thân thiện với môi trường: tiết kiệm không gian văn phòng của bạn khỏi hàng tấn tờ giấy đã in, và dù sớm hay muộn chúng cũng sẽ bị loại bỏ!



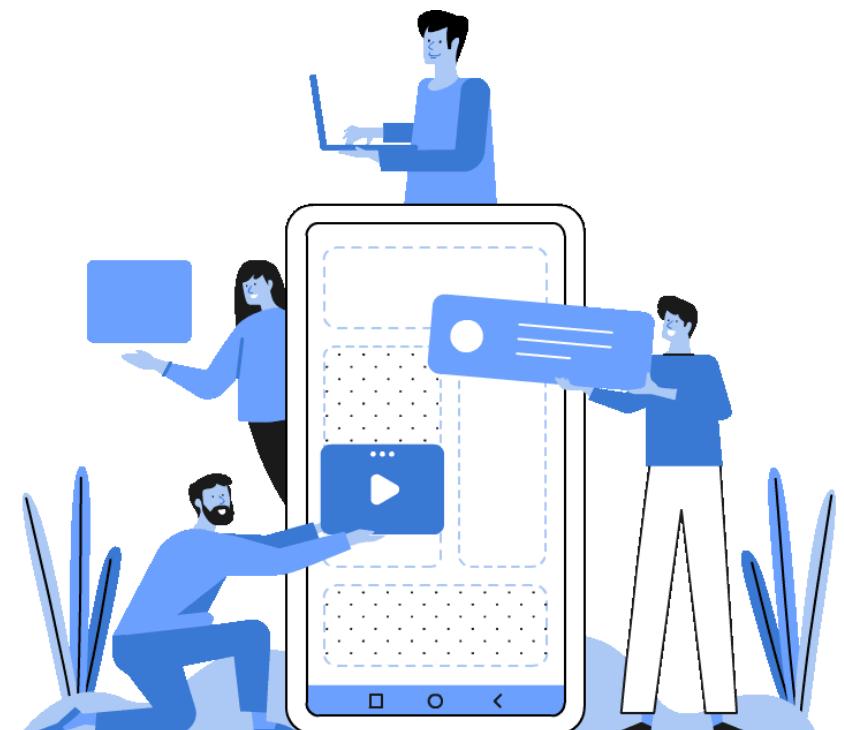
Nguồn hình ảnh: Adobe

10 Cân nhắc việc trao đổi hàng hóa và hợp tác tiếp thị

Giả sử bạn có một doanh nghiệp viết lách nhỏ, nơi bạn là người viết bài luận giỏi nhưng không có thời gian hoặc kỹ năng để marketing dịch vụ của mình. Tại sao không cung cấp dịch vụ viết bài của bạn cho những người khác, những người sẽ cho bạn một chiến dịch tiếp thị hiệu quả hơn?

Với sự sắp xếp trao đổi như vậy, bạn cũng có thể giảm chi phí kinh doanh. Các trang web trao đổi B2B như TradeBank hay U-Exchange đang trở nên phổ biến, vì vậy hãy dùng thử. Ngoài lợi ích tài chính, đây còn là cơ hội tuyệt vời để phát triển kết nối kinh doanh và tìm kiếm khách hàng hoặc đối tác mới.

Có nhiều phương pháp để tiếp cận đồng tiếp thị : trao đổi không gian quảng cáo với các chủ doanh nghiệp, chia sẻ danh sách gửi thư, xuất bản nội dung trên blog của nhau khi có liên quan,...Nó sẽ tiết kiệm thời gian và tiền bạc cho quảng cáo nhưng lại tăng thứ hạng của bạn, thu hút khách hàng tiềm năng mới.



11 Kiểm tra lại ngân sách kinh doanh của bạn

Bạn sẽ không thể quản lý tài chính phù hợp nếu không có ngân sách hoạt động. Với ý tưởng rõ ràng về số tiền mình có và chi tiêu hàng tháng, bạn sẽ hiểu được chi phí kinh doanh nào cần cắt giảm một cách hiệu quả.

Thêm kiểm tra ngân sách kinh doanh vào danh sách việc cần làm của bạn hàng tháng để xem điều gì đang diễn ra và xem xét tất cả các tối ưu hóa có thể có. Kiểm toán kịp thời là điều tốt nhất để đảm bảo bạn không mắc nợ và dự đoán những tháng nào bạn có thể bị thắt chặt tiền để sắp xếp lại tất cả các chi phí kinh doanh cho phù hợp.

Theo [Forbes](#), mặc dù sẽ khó biết được xu hướng thay đổi của nền kinh tế và lập kế hoạch trước khi suy thoái kinh tế ập đến. Tuy nhiên, khía cạnh quan trọng nhất mà các nhà lãnh đạo doanh nghiệp cần thực hiện để vượt qua cơn bão là chuyển trọng tâm và duy trì sự linh hoạt. Điều đó có nghĩa cụ thể là trọng tâm tài chính và hoạt động của công ty cần chuyển từ góc độ P&L sang góc độ bảng cân đối kế toán!



Bạn có muốn nắm bắt bức tranh toàn cảnh về tình hình tài chính doanh nghiệp trực quan theo thời gian thực không?

TÌM HIỂU THÊM TẠI ĐÂY!

12 Cắt giảm chi tiêu tài chính

Các doanh nghiệp mất hàng nghìn đô la cho những thứ như phí thẻ tín dụng kinh doanh cao, thanh toán khoản vay trễ hoặc các chính sách bảo hiểm điên rồ. Bằng cách xem xét kỹ hơn các tài khoản tài chính của bạn và tự động hóa nhiều quy trình tài chính nhất có thể, bạn có thể tối ưu hóa chi phí kinh doanh cho đến nay.

Đầu tiên, triển khai hệ thống AP (Account Payable) tự động và thiết lập cảnh báo để tránh hóa đơn quá hạn.

Sau đó, hãy yêu cầu công ty xử lý thẻ tín dụng của bạn đưa ra mức giá thấp hơn, đặc biệt nếu bạn đã làm việc với họ trong một thời gian dài. Hãy đến ngân hàng của bạn và hỏi xem họ có thể cung cấp những lựa chọn nào cho các chủ doanh nghiệp như bạn. Tất nhiên việc này sẽ không cắt giảm chi phí chỉ bằng một cái vẫy tay, nhưng đó là một bước đi thông minh đối với sức khỏe tài chính của doanh nghiệp về lâu dài.

Ngoài ra, hãy xem xét các chính sách bảo hiểm của bạn: đánh giá chúng, so sánh các nhà cung cấp và hợp nhất các chính sách nếu có thể. Và tiến hành phân tích chi phí-lợi ích để tránh những khoản nợ không cần thiết.



13 Quản lý thời gian thành thạo

Các kỹ năng quản lý thời gian như sắp xếp thứ tự ưu tiên, đặt mục tiêu **SMART** và lập kế hoạch trước có thể tạo ra sự khác biệt trong quá trình tối ưu hóa chi phí kinh doanh của bạn. Và trong khi một số ứng dụng quản lý thời gian giúp tăng năng suất, những ứng dụng khác cho phép bạn tối đa hóa công việc của công ty để có kết quả tốt hơn.

Xem Thêm:

[Ma trận quản lý thời gian Eisenhower dành cho Sales và Marketing](#)

Đặt mục tiêu, ra quyết định, tập trung, giao tiếp và thậm chí cả sự kiên nhẫn - tất cả đều là những kỹ năng quản lý thời gian mà chủ doanh nghiệp cần phát triển. Rốt cuộc, thời gian là tiền bạc. Khi bạn học cách xử lý vấn đề này vì lợi ích của doanh nghiệp mình, lợi ích tài chính sẽ không mất nhiều thời gian để đơm hoa kết quả!



LỜI KẾT

Việc tối ưu hóa chi phí không chỉ đơn thuần là việc cắt giảm chi phí một cách ngẫu nhiên. Đó là một quá trình phân tích kỹ lưỡng, đòi hỏi sự kiên nhẫn và sự tập trung để hiểu rõ các yếu tố ảnh hưởng đến chi phí và tìm ra những cách tiếp cận sáng tạo để cải thiện hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp.

Hy vọng rằng cuốn ebook này đã mang lại cho bạn những kiến thức quý giá và cung cấp cho bạn những công cụ cần thiết để tối ưu hóa chi phí trong doanh nghiệp của mình. Chúc bạn triển khai tối ưu hóa chi phí doanh nghiệp thành công!



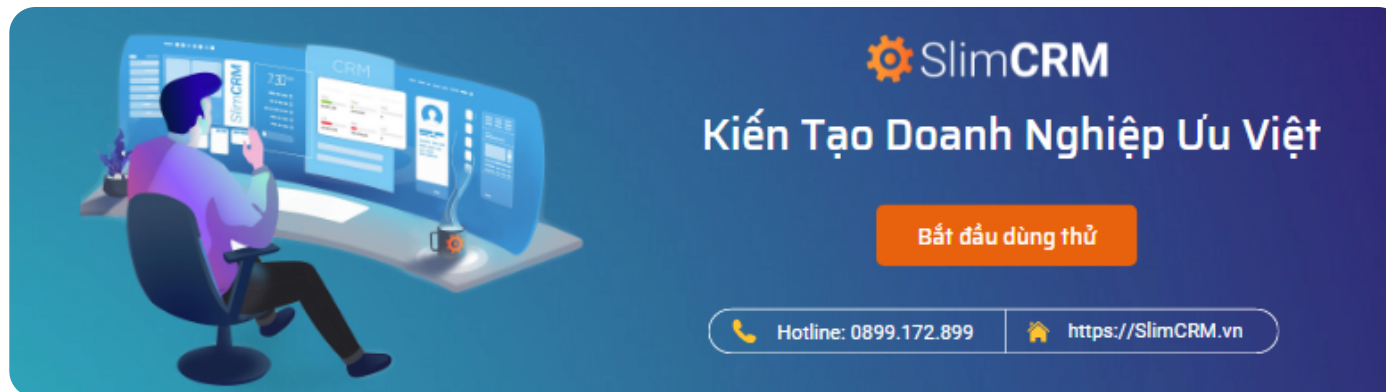
Team content SlimCRM xin cảm ơn anh Nguyễn Tùng Giang vì những chia sẻ hữu ích về quy trình tối ưu hóa chi phí!

TÀI LIỆU THAM KHẢO

[1] Nguyễn Tùng Giang: Biến Lãi ảo - Lỗ thật thành Lỗ ảo - Lãi thật

[2] Deskttime: 13 tactics to optimize business costs and save big bucks in 2023

[3] HBR: How to Survive a Recession and Thrive Afterward



KẾT NỐI VỚI CHÚNG TÔI

