

FROM CEO PROBLEM MAP TO LEADERSHIP DNA

Insights & Patterns of Vietnamese Management Thinking

KEY INSIGHTS

1. Founder thường là động lực của tăng trưởng nhưng cũng là điểm nghẽn lớn nhất của doanh nghiệp

- Sự phụ thuộc quá mức vào người sáng lập khiến doanh nghiệp khó mở rộng quy mô và khó chuyển giao năng lực.

2. Doanh thu lặp lại là nền tảng của sự phát triển bền vững

- Doanh nghiệp chỉ thực sự ổn định khi doanh thu được tạo ra từ hệ thống thay vì phụ thuộc liên tục vào các cơ hội mới.

3. Mô hình kinh doanh quan trọng hơn sản phẩm

- Thành công không đến từ việc bán thứ doanh nghiệp muốn bán mà từ việc giải quyết đúng nhu cầu thị trường.

4. Công ty nhỏ có lợi thế cạnh tranh từ sự linh hoạt

- Khả năng thử nghiệm nhanh và thích ứng nhanh thường tạo ra lợi thế lớn hơn quy mô

5. AI chỉ tạo giá trị khi gắn với mục tiêu kinh doanh cụ thể

- Chuyển đổi số hiệu quả bắt đầu từ bài toán doanh thu, chi phí hoặc chất lượng chứ không phải từ công nghệ.

6. Quy trình là công cụ bảo vệ doanh nghiệp trước biến động nhân sự

- Quy trình tốt giúp doanh nghiệp giữ lại tri thức ngay cả khi con người thay đổi.

7. Tăng trưởng bền vững đòi hỏi năng lực hợp tác thay vì chỉ dựa vào năng lực cá nhân

- Founder cần tìm đồng sáng lập, đối tác hoặc cổ đông chiến lược để mở rộng năng lực tổ chức.



FROM CEO PROBLEM MAP TO LEADERSHIP DNA

Insights & Patterns of Vietnamese Management Thinking



KEY PATTERNS

1. Founder đang là “nút thắt cổ chai” trong phần lớn doanh nghiệp nhỏ

- Quyết định, khách hàng và vận hành vẫn tập trung quá nhiều vào một cá nhân.

2. Nhiều doanh nghiệp đang bán sản phẩm thay vì bán giá trị

- Tư duy tập trung vào sản phẩm làm hạn chế khả năng mở rộng mô hình kinh doanh.

3. Doanh thu theo dự án vẫn phổ biến hơn doanh thu lặp lại

- Các doanh nghiệp liên tục tìm khách hàng mới thay vì xây dựng dòng tiền ổn định.

4. Thiếu hụt nhân sự cấp trung là thách thức chung

- Khoảng trống quản lý khiến CEO phải trực tiếp xử lý nhiều công việc vận hành

5. Nhân sự giỏi có xu hướng chuyển dịch liên tục

- Bài toán không phải là giữ mọi người ở lại mà là duy trì tri thức và hệ thống.

6. Nhiều doanh nghiệp đang tìm đến AI trước khi xác định rõ bài toán cần giải quyết

- Công nghệ thường đi trước chiến lược thay vì phục vụ chiến lược.

7. Mạng lưới quan hệ đang trở thành nguồn lực quan trọng không kém nhân sự nội bộ

- Đối tác, cộng đồng và hệ sinh thái ngày càng đóng vai trò trong tăng trưởng doanh nghiệp



FROM CEO PROBLEM MAP TO LEADERSHIP DNA

Insights & Patterns of Vietnamese Management Thinking



KEY TAKEAWAYS

1. Đừng để doanh nghiệp phụ thuộc vào Founder.

- CEO phải liên tục chuyển giao công việc, quyền hạn và tri thức để doanh nghiệp dần vận hành độc lập với mình.

2. Đừng chỉ tìm khách hàng mới

- CEO cần tự hỏi “Nếu tôi không đi bán hàng trong 6 tháng thì doanh nghiệp có còn tại ra doanh thu hay không?” Nếu không, doanh nghiệp chưa xây dựng nền tảng tăng trưởng bền vững.

3. Khi mô hình kinh doanh có vấn đề, đừng cố tối ưu vận hành.

- Hãy sẵn sàng thay đổi khi thị trường thay đổi.

4. Founder không nên tìm người làm thuê giỏi hơn mà nên tìm người đồng hành mạnh hơn.

- Cổ phần không phải là chi phí. Cổ phần đôi khi là công cụ thu hút người đồng hành chất lượng cao.

5. Đừng cố giữ mọi nhân sự giỏi

- Thay vì nghĩ làm sao để họ không nghỉ việc sang tư duy làm sao để khi họ nghỉ việc, doanh nghiệp vẫn mạnh.

6. Quy trình không phải để kiểm soát mà để giảm phụ thuộc.

- Quy trình tốt giúp doanh nghiệp tăng trưởng mà không hỗn loạn.

7. AI chỉ nên được triển khai sau khi xác định rõ mục tiêu kinh doanh

- Có bài toán rồi mới tìm AI phù hợp chứ không phải có AI rồi mới tìm việc để dùng

8. Đừng cạnh tranh bằng quy mô

- Hãy cạnh tranh bằng tốc độ học hỏi và khả năng thích ứng.

