

# Đánh mất cơ hội là tổn thất lớn nhất

✧ **PHƯƠNG LAN**

*Eyal Levy, người sáng lập Công ty Yogibo từ “một chiếc túi đậu”, đã chứng minh rằng, nếu tìm thấy cơ hội, kiên trì theo đuổi mục tiêu thì ai cũng có thể khởi nghiệp thành công.*

## Khởi nghiệp từ lòng yêu thương

Năm 2009, Eyal Levy cùng với vợ đang mang thai từ Mỹ trở về Israel thăm gia đình và bạn bè. Ông dự định tìm cách nào đó để vợ, với bụng bầu khá lớn, có thể nghỉ ngơi thoải mái trong chuyến đi. Khi đó, thật tình cờ, trên một con phố mua bán nhộn nhịp ở Jerusalem, ông thấy một món đồ nội thất có thể co giãn và nâng đỡ khí khao cơ thể, rất thích hợp khi muốn được nghỉ ngơi thoải mái. Một ý nghĩ chợt lóe lên, và... Công ty Yogibo đã ra đời ngay khi ông trở về Mỹ.

Đến nay, Yogibo là công ty nội thất lớn ở Massachusetts – Mỹ, có 22 cửa hàng bán lẻ với 250 nhân viên, ước doanh thu hàng năm 48 triệu USD.

Yogibo Max, sản phẩm đầu tiên của Công ty Yogibo, là một chiếc túi dài khoảng 1,8 m được may bằng vải bông co giãn và chứa đầy những hạt nhỏ có ma sát rất ít. Yogibo Max luôn co giãn sát với cơ thể nên có thể sử dụng như một chiếc ghế đầu, ghế tựa, trường kỷ, giường nằm hay chiếc võng,... tức là có thể ngồi hoặc nằm đều rất thoải mái. Những sản phẩm ban đầu được Levy làm ngay tại tầng hầm nhà mình ở Nasshua (Massachusetts) và bán cho bạn bè. Sau đó, ông



*Levy với các sản phẩm Yogibo.*

giới thiệu sản phẩm tại các chợ phiên ngoài trời hay tại các buổi giới thiệu các sản phẩm thủ công. Giới thiệu sản phẩm của mình, Levy nói: “Một lần ngồi trên nó, bạn sẽ cảm nhận sự thoải mái và nó không như những túi đậu bình thường khác”.

## Phát triển nhờ đặc điểm riêng

Sản phẩm Yogibo đơn giản, có dạng như những cái túi có thể thay đổi hình dáng tùy theo người dùng, được thiết kế sao cho người sử dụng có cảm giác thoải mái nhất với nhiều chức năng khác nhau. Yogibo có nhiều loại sản phẩm với kích thước đa dạng và rất nhẹ. Đó là những sản phẩm sử dụng trong nhà, ngoài trời, trong văn phòng, ký túc xá, phòng trẻ, khu vực sản khoa,... có thể đặt ở mọi nơi



*Học tập, làm việc, nghỉ ngơi thoải mái trên các sản phẩm Yogibo.*

# Đổi mới sáng tạo

└ Mô hình khởi nghiệp



(phòng ngủ, phòng khách, thư viện,...), kể cả các dòng sản phẩm như mền, gối hay kệ cho laptop.

Sản phẩm Yogibo được thiết kế nhiều màu sắc, đường nét đơn giản và theo hướng tươi trẻ. Dù vậy, mỗi sản phẩm đều có ít nhất một chi tiết khác biệt, không thể tìm thấy ở bất kỳ sản phẩm nào trên thị trường. Vì vậy mà Yogibo đã trở thành lựa chọn ưu tiên cho nhiều người Mỹ khi muốn mua đồ nội thất.

Các sản phẩm Yogibo giúp thay đổi cuộc sống của những người bệnh đang phải chống chịu những nỗi đau của thể xác, hay các sản phụ đang mang thai, hoặc đơn giản là hơn là những ai mong muốn có một sản phẩm hữu hiệu nào đó giúp vui chơi hay học tập một cách thoải mái. Đây chính là hướng ưu tiên của các sản phẩm Yogibo cho người sử dụng, Levy cho biết *"Yogibo êm ái và tạo sự tự tin cho khách hàng. Nhiều nhà điều trị ngạc nhiên về hiệu quả khi sử dụng sản phẩm Yogibo cho bệnh nhân và đây là điều mà không gì có thể làm tôi hạnh phúc hơn"*.

Với triết lý thật đơn giản là tạo sản phẩm nhằm làm cho cuộc sống mọi người được thoải mái nhất đã tạo nên nét độc đáo và khác biệt. Và chính điều này đã dẫn tới thành công cho Công ty Yogibo.

## Tìm đến khách hàng

Năm 2010, Công ty Yogibo mở một cửa hàng bán lẻ đầu tiên tại phố Natick ở Massachusetts. Trước trào lưu mua bán qua internet ngày càng bùng phát, như nhiều chủ doanh nghiệp nhỏ khác, Levy cho rằng, có thể khởi đầu một cửa hàng trực tuyến trong một vài ngày với vốn đầu tư ít nhất và với vài cái nhấp chuột, khách hàng sẽ biết và tìm đến, thật dễ dàng và ít rủi ro hơn đầu tư một cửa hàng bán lẻ, đặc biệt là lúc mới kinh doanh. Vì thế, không đứng ngoài cuộc, ông quyết định bán sản phẩm trực tuyến.

Tuy nhiên, không mất quá nhiều thời gian để Levy thấy rằng, sản phẩm Yogibo khó lòng với tới được khách hàng thông qua internet và Công ty Yogibo không thể kinh doanh tốt với con đường trực tuyến. Lý do là, sản phẩm Yogibo chỉ có thể thuyết phục được khách hàng khi họ được sử dụng thử và trải nghiệm cảm giác cực kỳ thoải mái, chứ không thể bằng hình ảnh trên website. Ông nói: *"Tôi tin rằng mọi người sẽ thích sản phẩm Yogibo chỉ sau khi họ được thử chúng"* và *"Thông điệp về thể nào là thoải mái thật khó truyền đạt trên mạng hay qua quảng cáo hoặc bất kỳ bình luận nào"*.



Do vậy, điều chỉnh chiến lược kinh doanh, ông đã mở rộng hệ thống các cửa hàng bán lẻ đồng thời với bán hàng trên mạng. Đặt mục tiêu mở một cửa hàng ở khu trung tâm, Levy cho biết *“chúng tôi muốn có một không gian đông người qua lại để mở cửa hàng, họ sẽ đứng lại xem và nói: đợi một giây, cái gì thế này?”*. Với ông *“Đây là cách tốt nhất để phát triển nhanh và khẳng định thương hiệu”*. Chính điều này tạo ra thách thức mới cho Levy, đó là vốn để mở các cửa hàng!

### Vượt qua khó khăn tài chính

Các cửa hàng Yogibo phát triển nhanh chóng, với 22 cửa hàng và mạng lưới cung ứng ở Mỹ và Canada hiện nay, Levy đã giải quyết vấn đề tài chính ra sao?

Ban đầu Levy dùng tiền để dành và từ vài người bạn để khởi nghiệp. Levy thừa nhận, vài năm đầu ông làm việc hầu như không lương dù có lãi, nhưng ông chấp nhận tất cả để có tiền tái đầu tư nhằm nhanh chóng phát triển doanh nghiệp.

Levy đã chứng minh mô hình doanh nghiệp của mình đang phát triển và hy vọng sẽ mở rộng thêm. Dù là chủ doanh nghiệp và việc kinh doanh thuận lợi, nhưng là dân nhập cư nên Levy gặp không ít khó khăn khi tiếp cận nguồn vốn từ ngân hàng ở Mỹ. Mặc dù Levy đã đầu tư không ít tiền của vào xe cộ, máy tính và phần mềm để cửa hàng hoạt động, nhưng những thứ ấy là con số không trong mắt các ngân hàng. Levy đã cố gắng chờ đợi quyết định cho vay từ ngân hàng, nhưng thời gian quá lâu có thể làm thiệt hại cho việc kinh doanh. Ông cho biết: *“Tôi có cơ hội lớn để phát triển công việc kinh doanh và không thể bỏ lỡ, vì thế tôi tìm người cho vay có suy nghĩ sáng tạo và quyết định nhanh chóng”*.

Được một đối tác cho biết về Funding Circle, một địa chỉ cho vay với giao dịch được thực hiện hoàn toàn trực tuyến theo phương châm *“cực nhanh và không có rào cản”*, gần như ngay lập tức, Levy được chào đón và đối xử như một khách hàng quan trọng. Với 300 ngàn USD vay từ Funding Circle, Levy lên kế hoạch đầu tư một trung tâm phân phối, mở cửa hàng mới và phát triển ra khu vực Washington DC.



Hứng khởi với kế hoạch đã vạch ra và tin cậy vào mối quan hệ với Funding Circle là động lực giúp Levy tiến bước.

*“Tôi có ấn tượng tốt về Funding Circle, thủ tục của họ dễ dàng và nhanh chóng là lợi thế lớn cho việc mua bán lẻ của tôi”*, ông cho biết. *“Funding Circle là giải pháp đặc biệt và độc nhất vô nhị cho những doanh nghiệp nhỏ như Yogibo, họ hiểu nhu cầu lẫn tiềm năng của chúng tôi”*. Và ông đúc kết rằng, không có tổn thất nào lớn bằng đánh mất cơ hội, dù lãi suất của Funding Circle có cao hơn lãi suất ngân hàng, nhưng cơ bản tiền vay đã sinh lợi, mỗi đồng vốn vay mượn làm ra được nhiều tiền hơn. Ông khuyến khích chủ các doanh nghiệp nhỏ khác còn do dự khi phải quyết định: *“Nếu có thể làm ra lợi nhuận nhiều hơn suất đầu tư thì vay tiền là quyết định đúng”*. Doanh thu hàng năm của Yogibo ngày càng tăng và Levy rất tự tin vào con đường kinh doanh đã chọn.

### Kinh nghiệm phát triển từ một doanh nghiệp nhỏ

Levy chia sẻ ba yếu tố quan trọng để trở thành một doanh nhân thành công:

**Dùng người:** quan trọng nhất là cần biết cách nhận ra một người tốt để thuê mượn hay xây dựng mối quan hệ cộng tác.

**Kiên trì:** là một trong những đặc tính quan trọng cần có của một chủ doanh nghiệp. Có vô vàn khó khăn nhưng phải kiên trì và tiến về phía trước, phải sẵn sàng làm việc nhiều tháng ròng với những ngày dài không ngơi nghỉ. Chìa khóa là phải vững bước với nguồn năng lượng cao. *“Để làm chủ một doanh nghiệp thì anh phải theo một cuộc đua đường dài nhưng luôn phải chạy nước rút”* là một câu nói mà Levy rất tâm đắc.

**Linh hoạt:** cần có khả năng và kiến thức để bao quát các mặt hoạt động của doanh nghiệp. Phút đầu đang làm việc để phát triển sản phẩm, phút kế tiếp lại là thị trường hay tài chính,... □

