
PHÁ VỢ GIỚI HẠN BẢN THÂN ĐỂ BỨT PHÁ KINH DOANH



PHẠM THỊ THANH

Quà tặng miễn phí từ phamthithanh.vercel.app

Lời mở đầu

Bạn thân mến,

Cảm ơn bạn đã tải cuốn ebook nhỏ này. Tôi là Phạm Thị Thanh — Giám đốc Công ty TNHH Xuất Nhập Khẩu Thanh An, người trực tiếp đưa sản phẩm tóc Việt và đặc sản Cốm Thanh An ra thị trường. Nhưng trước khi có những điều đó, tôi cũng từng đứng ở nơi bạn có thể đang đứng: thiếu vốn, thiếu kinh nghiệm, và bị chính những giới hạn trong đầu mình trói lại.

Cuốn ebook này không nói về vốn hay mối quan hệ. Nó nói về thứ quyết định tất cả những cái đó: tư duy. Bởi tôi tin rằng, rào cản lớn nhất của một người kinh doanh không nằm ở thị trường, mà nằm ở chiếc trần kính vô hình họ tự dựng lên trong tâm trí.

“Khó khăn không phải là điểm kết thúc, mà là cơ hội để rèn luyện năng lực.”

Chương 1 — Ba giới hạn tư duy khiến bạn giậm chân tại chỗ

Giới hạn 1: “Việc đó là của người khác, không phải của tôi.”

Tôi từng nghĩ xuất khẩu là sân chơi của tập đoàn lớn. Chính suy nghĩ ấy đã khiến tôi chần chừ rất lâu. Sự thật là: bạn không cần trở nên vĩ đại để bắt đầu, bạn cần bắt đầu để trở nên vĩ đại. Mỗi doanh nghiệp lớn đều từng là một người dám thử khi chưa đủ điều kiện.

Giới hạn 2: “Tôi phải hoàn hảo thì mới dám làm.”

Chờ đợi sự hoàn hảo là cách trì hoãn lịch sử nhất. Sản phẩm đầu tiên của tôi không hoàn hảo. Lời chào hàng đầu tiên của tôi vụng về. Nhưng chính việc làm — rồi sửa — mới tạo ra tiến bộ, chứ không phải việc nghĩ mãi trong đầu.

Giới hạn 3: “Một lần thất bại nghĩa là tôi không có khả năng.”

Thất bại không phải bản án, nó là dữ liệu. Mỗi lần vấp, tôi hỏi: điều này dạy tôi gì? Người bền bỉ không phải người không bao giờ ngã, mà là người đứng dậy nhanh hơn và khôn hơn sau mỗi lần ngã.

Chương 2 — Bộ câu hỏi tự vấn để nhìn ra “trần kính”

Hãy dành 15 phút yên tĩnh và thành thật trả lời:

1. Điều gì tôi luôn muốn làm trong kinh doanh nhưng cứ trì hoãn? Vì sao?

2. Nếu chắc chắn không thất bại, tôi sẽ làm gì ngay tuần này?
 3. Niềm tin nào về tiền, về bản thân, về khách hàng đang khiến tôi thu mình lại?
 4. Ai là người tôi ngưỡng mộ — và họ đã làm gì khác tôi khi ở vạch xuất phát?
- Viết câu trả lời ra giấy. Khi giới hạn được gọi tên, nó bắt đầu mất đi quyền lực với bạn.

Chương 3 — Nguyên tắc “Làm đúng – Làm tốt – Làm bền bỉ”

Đây là kim chỉ nam tôi dùng mỗi khi đứng trước quyết định khó:

Làm đúng tạo ra niềm tin

Giữ đúng cam kết, dù là chuyện nhỏ nhất. Niềm tin được xây từng chút một và là tài sản không mua được bằng tiền.

Làm tốt tạo ra giá trị

Đúng thôi chưa đủ. Hãy hỏi: làm sao để khách hàng phát triển được nhờ mình? Giá trị nằm ở khoảng cách giữa mức đủ và mức xuất sắc.

Làm bền bỉ tạo ra thành công

Bền bỉ không phải cố một lần thật mạnh, mà là kiên trì hành động đều đặn trong thời gian đủ dài — kể cả khi khó khăn nhất.

Bước tiếp theo dành cho bạn

Nếu cuốn ebook này chạm đến bạn, tôi mời bạn đi xa hơn một bước. Tôi đã đúc kết toàn bộ lộ trình thực chiến đưa sản phẩm Việt ra thế giới trong cuốn “Xuất Khẩu Từ Con Số 0” — từ tư duy, chọn thị trường, tìm khách quốc tế đến quy trình chốt đơn và tăng trưởng bền vững.

Xem chi tiết tại: phamthithanh.vercel.app/san-pham-chinh.html

*Chúc bạn đủ can đảm để bắt đầu, và đủ bền bỉ để đi xa.
— Phạm Thị Thanh*