

KẾ HOẠCH
BÍNGÔ

THE PUMPKIN PLAN

Copyright ©2012 by Mike Michalowicz

No part of this book may be used or reproduced in any manner for the purpose of training artificial intelligence technologies or systems.

This edition published by arrangement with Portfolio, an imprint of Penguin Publishing Group, a division of Penguin Random House LLC.
All rights reserved.

KẾ HOẠCH BÍ NGÔ

Bản quyền tiếng Việt © Công ty Cổ phần Sách Alpha, 2025

Alpha Books - Better Knowledge, Better Success

Thương hiệu sách Quản trị kinh doanh số 1 thị trường

Alpha Books không chỉ xuất bản sách – chúng tôi đồng hành kiến tạo tri thức quản trị và kinh doanh, khơi dậy nội lực Việt từ tinh hoa thế giới

Không phần nào trong xuất bản phẩm này được phép sao chép hay phát hành dưới bất kỳ hình thức hoặc phương tiện nào mà không có sự cho phép trước bằng văn bản của Công ty Cổ phần Sách Alpha. Chúng tôi luôn mong muốn nhận được những ý kiến đóng góp của quý vị độc giả để sách ngày càng hoàn thiện hơn.

Biên mục trên xuất bản phẩm của Thư viện Quốc gia Việt Nam

Michalowicz, Mike

Kế hoạch bí ngô = The Pumpkin Plan : Chiến lược độc đáo giúp doanh nghiệp thăng hoa:

Thổi bay đối thủ, thu hút khách hàng, phát triển hùng mạnh / Mike Michalowicz ; Thạc

Bách dịch. - H. : Thế giới ; Công ty Sách Alpha, 2025. - 348tr. ; 21cm

ISBN 9786043928020

1. Kế hoạch 2. Quản lí 3. Doanh nghiệp 4. Bí quyết thành công

658.421 - dc23

COM0020p-CIP

Góp ý về sách, liên hệ về bản thảo và bản dịch: publication@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác về nội dung số: ebook@alphabooks.vn

Liên hệ hợp tác xuất bản & truyền thông trên sách: publication@alphabooks.vn

Liên hệ dịch vụ tư vấn, đại diện & giao dịch bản quyền: copyright@alphabooks.vn

MIKE MICHALOWICZ

KẾ HOẠCH
BÍNGO

Chiến lược độc đáo giúp doanh nghiệp thăng hoa

(Tái bản lần thứ 3)

Thổi bay đối thủ

Thu hút khách hàng

Phát triển hùng mạnh

THE PUMPKIN PLAN

Thạc Bách dịch



NHÀ XUẤT BẢN
THẾ GIỚI

HỘI ĐỒNG CỐ VẤN XUẤT BẢN

Hoàng Nam Tiến

Phó Chủ tịch Hội đồng trường,
Trường Đại học FPT

Đoàn Đức Thuận - Phó Viện trưởng
Viện Nghiên cứu Chiến lược Thương hiệu
và Cạnh tranh (BCSI)

Trần Hồng Quang
CEO HQBC Consulting & Investment

Phan Minh Thu
Chuyên gia Phát triển Thương hiệu
Trưởng ban Nội dung CSMO miền Bắc

Nguyễn T. Quỳnh Trang
Phó Chủ tịch CSMO

Lê Quốc Vinh

Chủ tịch LeBros

Nguyễn Đình Thành
Đồng sáng lập Elite PR School

Lê Hồng Phúc - Phó Chủ tịch Hội
các Nhà QTDN Việt Nam
Chủ tịch CLB Nhân sự Việt Nam

Nông Vương Phi
CEO Công ty Phi&P

Nguyễn Cảnh Bình
Chủ tịch HĐQT Alpha Books

ĐỘI NGŨ TRIỂN KHAI ALPHA BOOKS

Chịu trách nhiệm xuất bản:
Tạ Liên Hương
Điều phối viên: Bích Ngọc
Thiết kế bìa: ducchien_
Trình bày: Diệu Linh

Thư ký xuất bản: Thủy Nguyễn
Bản quyền: Xuân Hồng
Phụ trách marketing: Thùy Linh,
Thiên Thảo

Alpha Books không chỉ xuất bản sách – chúng tôi đồng hành kiến tạo tri thức
quản trị và kinh doanh, khơi dậy nội lực Việt từ tinh hoa thế giới

LỜI GIỚI THIỆU

Hãy tưởng tượng bạn đang muốn mua một quả bí ngô to đẹp. Bạn lừa bọn trẻ lên xe rồi đi tới hội chợ bí ngô¹ địa phương. Khi đến nơi, bạn thấy đủ loại bí ngô. Bạn muốn tìm một quả thật hoàn hảo, nhưng chúng đều na ná nhau. Tuy nhiên, rất dễ chỉ ra những quả kém chất lượng – chúng bị dập nát, bị sâu, thâm, hoặc vỏ héo quắt đi.

Bạn tiếp tục tìm kiếm, và khi vừa lướt qua hàng loạt các quầy bí ngô, bạn phát hiện ra quả bí ngô to nhất mà bạn từng thấy. Nó hệt như cỗ xe bí ngô của nàng Lọ Lem ấy. To đến mức khó tin.

Bọn trẻ nhà bạn ủa tới sản phẩm kỳ lạ của tạo hóa ấy, như thể nó là thứ tuyệt vời nhất thế gian, và bạn cũng phải công nhận rằng nó khá tuyệt. Quả bí ngô khổng lồ này khác biệt hẳn những quả còn

1. Hội chợ bí ngô: Vào mùa thu và đặc biệt là tháng Mười, nhiều trang trại lớn khắp nước Mỹ sẽ tổ chức hội chợ bày bán bí ngô để các gia đình mua về làm bánh hoặc trang trí cho ngày hội hóa trang Halloween. (ND)

lại trên cánh đồng. Khi tiến về phía nó, đám bí ngô xung quanh bị lu mờ và bạn tự hỏi sao mình lại không phát hiện ra nó ngay từ đầu. Dù bao quanh nó là các dải băng đỏ và mấy tấm bảng ghi: “Quả bí ngô đoạt giải thưởng, không bán”, nhưng lũ trẻ vẫn năn nỉ bạn mua nó: “Đi mà? Bọn con *chỉ* muốn quả bí ngô này thôi!” Bạn đi vòng quanh và kinh ngạc trước kích cỡ và sự phi thường của nó. Bạn lấy điện thoại ra chụp ảnh các con đứng cạnh quả bí ngô, nhắn tin cho bạn bè, nói rằng họ *nhất định* phải đến đây xem quả bí ngô tuyệt nhất, khổng lồ nhất thế giới này.

Như một khối nam châm, quả bí ngô này thu hút rất nhiều người. Họ bước qua những quả bí ngô nhỏ hơn, dán chặt mắt vào kỳ quan màu cam phía trước. Anh chàng hỏi đầu bản khoản: “Sao lại có thể như thế nhỉ?” Người phụ nữ ăn mặc kín đáo nhận định: “Rõ ràng là do đột biến gen rồi.” Cậu nhóc học sinh tiểu học tròn mắt ngạc nhiên: “Chắc hẳn bác nông dân phải có loại thuốc kích thích siêu bí mật nào đó.” Còn cậu thiếu niên đang choáng ngợp thì nói: “Ôi, trông nó như là con lai của Jabba the Hutt¹ và một quả bóng rổ ấy!”

1. Jabba the Hutt: một tên quái vật ngoài hành tinh có hình dáng to lớn, bèo nhèo, xấu xí trong loạt phim *Star Wars* (Chiến tranh giữa các vì sao) của điện ảnh Mỹ. (ND)

Phẩm chất vô địch luôn tạo nên sức hút không thể cưỡng lại. Đó có thể là sức mạnh vô địch, tốc độ vô địch hay sự độc đáo vô địch. Người nông dân sở hữu quả bí ngô phi thường nhất trong hội chợ sẽ là người chiến thắng. Luôn là vậy.

Điều tương tự cũng xảy ra trong giới doanh nhân. Thế nhưng, nhiều doanh nhân vất vả để rồi chỉ thu được những quả bí ngô nhỏ bé, tầm thường, chẳng mấy ấn tượng. So với quả bí ngô khổng lồ kia thì những doanh nghiệp mà các doanh nhân này đang chật vật gầy dựng chỉ là hạt cát, bé nhỏ tới mức nhiều khách hàng sẽ chẳng thấy chúng, giẫm đạp lên chúng, hoặc bỏ mặc chúng thối rữa ngoài đồng mà chẳng hề tiếc rẻ.

Để phát triển được một sự nghiệp kinh doanh thành công, công ty của bạn phải có sức hút khó cưỡng. Những công ty làng nhàng sẽ thất bại. Chỉ có doanh nghiệp đặc biệt nhất – doanh nghiệp *tốt nhất* – mới giành chiến thắng.

Rất có thể bạn đang nghĩ: “Ai mà chẳng biết! Chẳng lẽ anh thực sự nghĩ tôi đang vất vả thế này chỉ để gầy dựng một công ty làng nhàng ư? Tôi còn phải làm thêm gì nữa để trở thành người giỏi nhất?”

Đơn giản thôi, bạn không cần làm thêm gì cả. Bạn cần làm khác đi. Hãy tự coi mình là một nông dân trồng bí ngô.

Đúng rồi đấy, bạn không đọc nhầm đâu. Một nông dân trông bí ngô! Nhưng không phải nông dân *loại thường* mà phải là một nông dân trông bí ngô một sách lập dị, mặc quần yếm, miệng ngậm cọng rơm – kiểu người tham gia các hội chợ nông thôn, và dồn tâm huyết cả đời để trông cho được những quả bí ngô nửa tấn mà bạn thấy trong bản tin thời sự buổi tối. Hóa ra họ chính là người nắm giữ “bí kíp” kinh doanh đại thành công: gieo hạt giống khỏe mạnh, xác định những quả bí ngô nhiều tiềm năng nhất, loại bỏ hết những quả còn lại trên dây bí ngô và *chỉ chăm chút* cho những quả mà bạn lựa chọn ban đầu.

Trong cuốn sách này, tôi sẽ tiết lộ cho bạn cách áp dụng phương pháp mà các nông dân đã dùng để trồng những quả bí ngô khổng lồ với cái tên độc nhất vô nhị: “Kế hoạch Bí ngô”. Chính nhờ nó mà tới sinh nhật thứ 30 của mình, tôi đã gây dựng được hai doanh nghiệp trị giá hàng triệu đô-la, trở thành nhân vật đáng gờm trong giới doanh nghiệp hàng đầu, rồi chính tôi lại quay ra giúp họ phát triển rực rỡ. Tôi sẽ không chỉ kể cho bạn câu chuyện thành công của tôi và của họ, mà quan trọng nhất, tôi còn chỉ cho bạn cách áp dụng những ý tưởng và bài học ấy vào lĩnh vực kinh doanh của chính bạn.

Đừng bao giờ quên rằng: Những quả bí ngô tầm thường sẽ luôn bị quên lãng. Chỉ có quả bí

ngô khổng lồ mới thu hút được đám đông, và nó sẽ sống mãi trong những tấm thiệp mừng, ảnh dán tủ lạnh và những đoạn video trên YouTube. Quả bí ngô khổng lồ là một huyền thoại. Và khi bạn trồng được một quả như thế... *bạn* cũng sẽ trở thành *huyền thoại*.

Bạn đã khởi nghiệp không phải vì muốn được giống mọi người, kiếm đủ tiền sống qua ngày và tiết kiệm đủ tiền an dưỡng tuổi già. Bạn bước vào con đường kinh doanh vì muốn gây dựng nên thứ gì đó thật tuyệt vời, một thứ sẽ thay đổi hoàn toàn cuộc sống của bạn, có thể tạo ra sự khác biệt cho thế giới này.

Steve Jobs được ca ngợi vì ông đã tạo nên rất nhiều thành tựu và đột phá, và không còn nghi ngờ gì nữa, tầm nhìn của ông đã góp phần rất lớn giúp Apple trở thành một trong những công ty thực sự phi thường trên toàn thế giới. Ở thời điểm Jobs qua đời, Apple có gần 47.000 nhân viên, sử dụng hàng nghìn nhà cung ứng và thông qua quan hệ hợp tác hoặc các nhu cầu bắt buộc, Apple đã thôi thúc vô số doanh nhân thành lập doanh nghiệp để phục vụ cho mình cũng như khách hàng của mình. Đây là đóng góp to lớn cho nền văn hóa của chúng ta; nó không chỉ tác động tới cách chúng ta nghe nhạc hay giao tiếp với thế giới, mà còn có tầm ảnh hưởng lớn hơn rất nhiều.

Đó chính là huyền thoại.

Và bạn cũng có thể tạo nên một công ty huyền thoại như thế.

Nếu muốn thành công thật lớn, bạn phải trở thành quả bí ngô đặc biệt nhất trong vườn. Tôi viết cuốn sách này không phải để nói với bạn điều đó mà để chỉ cho bạn *cách trông ra* quả bí ngô ấy, chỉ cho bạn một hệ phương pháp đã được kiểm chứng, sẽ giải phóng bạn khỏi những cái bẫy trong sự nghiệp kinh doanh và tạo nên một doanh nghiệp có sức hút lớn nhất trong lĩnh vực của bạn.

Tôi đã viết cuốn sách đầu tiên của mình, *The Toilet Paper Entrepreneur* (Khởi nghiệp từ khốn khó), cho những ai muốn khởi nghiệp nhưng lại nghĩ mình không có đủ kiến thức, trình độ chuyên môn, nguồn lực, động lực và nguồn vốn để làm điều đó. Tôi viết nó cho hàng triệu người đang tràn đầy hoài bão, không ngại vất vả và sẵn sàng mạo hiểm để đạt được mục tiêu của mình. Tôi viết nó để trao cho các doanh nhân những công cụ cần thiết giúp họ thành công trong giai đoạn khởi nghiệp. Cuốn sách đó nói về việc gieo hạt giống, còn cuốn sách này nói về cách chăm sóc sao cho hạt giống ấy phát triển thật rực rỡ.

Từ khi cuốn *The Toilet Paper Entrepreneur* ra mắt vào năm 2008 đến nay, tôi đã nói chuyện với hàng nghìn doanh nhân – tại các hội thảo trên khắp

thế giới mà tôi làm diễn giả chính; trong các chương trình kinh doanh trên truyền hình, sóng phát thanh mà tôi đảm nhận vai trò chuyên gia; qua những cuộc trao đổi trên các chuyên mục mà tôi viết cho nhiều đơn vị xuất bản lớn nhỏ; ở trang blog của tôi, và những lần tiếp xúc trực tiếp – họ đều đang tìm đường vươn lên... hoặc tìm kiếm lối thoát.

Tôi đã trực tiếp thấy được thực tế trần trụi mà số liệu thống kê đã phản ánh. Các doanh nhân đang khốn đốn vì bị kẹt mãi trong cái vòng luẩn quẩn của việc chào hàng rồi làm hàng, khiến họ cảm thấy bế tắc, tuyệt vọng, như bị mắc bẫy và không thể thoát ra. Dù thức trắng bao đêm để làm việc, dù bỏ lỡ bao nhiêu trận bóng đá của các con mình, thì dường như hầu hết các doanh nhân vẫn chẳng thể chạm tới cái mốc triệu đô, chứ đừng nói tới chuyện vượt qua nó.

Tôi viết cuốn *Kế hoạch Bí ngô* cho tất cả những doanh nhân từng tìm đến tôi và nói: “Hãy giúp tôi! Tôi không thể chịu nổi nữa rồi.” Tôi viết nó cho những doanh nhân đang kiệt quệ vì giấc mơ kinh doanh đã biến thành cơn ác mộng trong đời thực. Tôi viết nó cho những doanh nhân đang cần tới một hệ phương pháp đã được kiểm chứng để giúp họ vượt qua những gập ghềnh gian khổ và nhẹ nhàng lướt tiếp trên con đường dẫn đến thành công. Tôi viết nó cho những doanh nhân

đang dành trọn tâm huyết để gây dựng một doanh nghiệp thành công rực rỡ. Và tôi viết nó cho mọi doanh nhân có mong muốn đóng góp điều gì đó thật ý nghĩa cho thế giới này.

Cuốn sách này chứa đựng bí quyết khai phóng sự nghiệp kinh doanh của bạn.

Bằng cách thực hiện từng bước trong *Kế hoạch Bí ngô*, bạn sẽ gây dựng được một doanh nghiệp có khả năng thổi bay đối thủ cạnh tranh, có sức hút khách hàng mạnh như nam châm, và có thể câu này nghe thật nhảm tai, nhưng nó sẽ biến cuộc sống trong mơ của bạn thành hiện thực.

MỤC LỤC

Lời giới thiệu	5
Chương 1. Một quả bí ngô nửa tấn sắp cứu vãn đời bạn	15
Chương 2. Chết dần chết mòn trong khốn khổ	46
Chương 3. Hạt giống	67
Chương 4. Xem xét dây bí ngô	95
Chương 5. Cách làm của nhà nông	133
Chương 6. Chiêu thức ga-rô cầm máu	154
Chương 7. Thiên vị và phá luật	180
Chương 8. Danh sách điều ước	209
Chương 9. Để khách hàng cầm cương	239
Chương 10. To lớn và khỏe mạnh	264
Chương 11. Phương pháp “hướng dẫn an toàn bay”	288
Chương 12. Phá bỏ đường cong thị phần	316

Chương 13. Mùa vụ tiếp theo	332
Chương 14. Làm thế nào để áp dụng kế hoạch bí ngô cho doanh nghiệp của bạn - câu chuyện của bạn	340
Lời cảm ơn.....	342