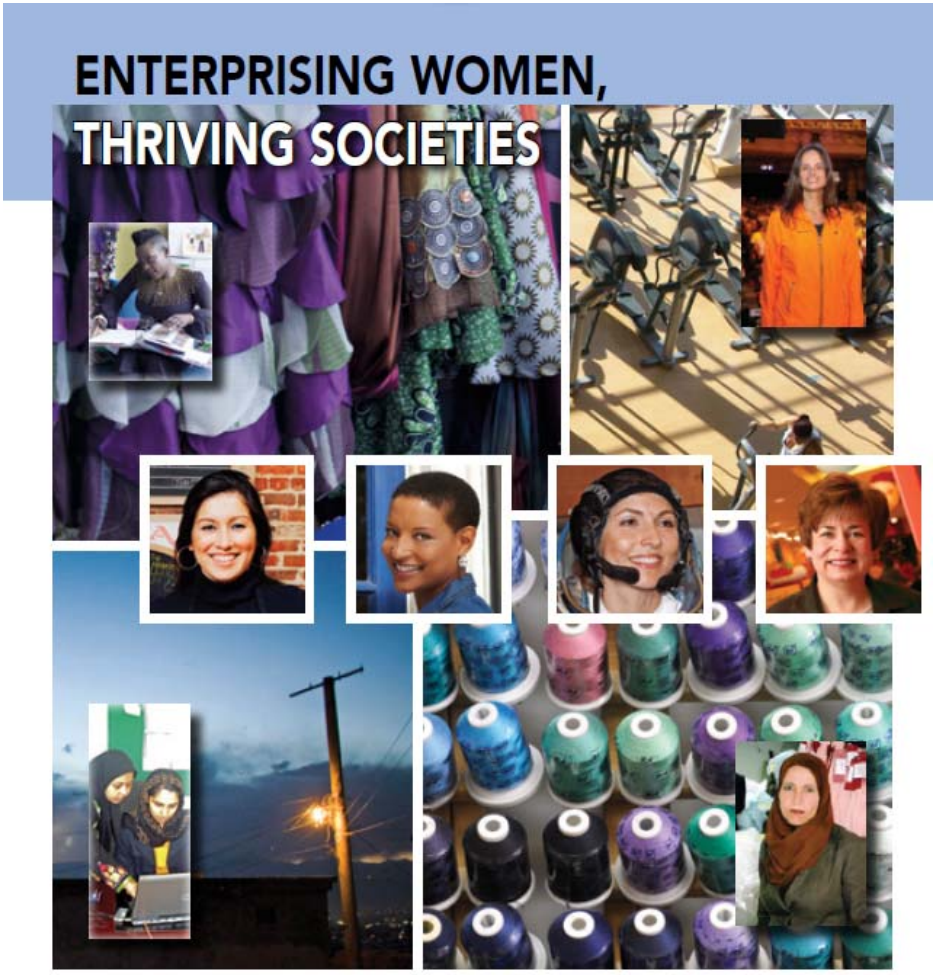
NHỮNG PHỤ NỮ DÁM NGHĨ DÁM LÀM, NHỮNG XÃ HỘI THỊNH VƯỢNG



Trích từ Tạp chí điện tử của Chương trình Thông tin Quốc tế

Bộ Ngoại giao Hoa Kỳ, tháng 2/2012

NỘI DUNG

Các nữ doanh nhân tiếp sinh lực cho nền kinh tế 3

Những lời khuyên về cách khởi nghiệp 10

Trò chơi "Các thách thức đối với chủ doanh nghiệp" 13

Toàn văn ấn phẩm này có trên Internet tại địa chỉ:

http://iipdigital.usembassy.gov/st/english/publication/2012/03/20120301150120jezrdna0.1616993.html (tiếng Anh)

http://photos.state.gov/libraries/vietnam/8616/transdoc/enterprising_women.pdf (tiếng Việt)

Các nữ doanh nhân tiếp sinh lực cho nền kinh tế

Laurel Delaney

Khi tôi trở thành một doanh nhân, tôi không có nhiều tiền, không có chế độ an sinh xã hội, không một người cố vấn dày kinh nghiệm hoặc thậm chí không có ngay cả một khách hàng tiềm năng cụ thể nào. Và tôi cũng chẳng có kinh nghiệm gì về điều hành hoạt động kinh doanh: Năm 1985, tôi rời khỏi một vị trí xuất khẩu khá dễ chịu ở một công ty chế tạo nhỏ để bắt đầu cái mà về sau trở thành tổ chức Globetrade.com, một công ty tư vấn tiếp thị toàn cầu. Những rủi ro đi kèm với việc trở thành một chủ doanh nghiệp đã khiến tôi kinh hoàng. Đó chính là những rủi ro mà người phụ nữ nào cũng phải đối mặt khi họ hành động nhằm cải thiện cuộc sống hoặc thực hiện mơ ước của mình.

Là một người mẹ, nhà thiết kế mẫu, chủ doanh nghiệp và diễn viên, Nkhensani Nkosi ở Nam Phi đã "thành thạo" trong việc đảm nhận nhiều nhiệm vụ cùng một lúc. (©Getty Images)

Trong trường hợp của tôi, cái mà tôi có là nghị lực, lòng đam mê, kinh nghiệm có hạn, một niềm khát khao học hỏi và một ý tưởng "đơn giản" (chứ không phải là một ý tưởng mang tính cách mạng) là muốn giúp đỡ các công ty mở rộng công cuộc kinh doanh của họ ra trên phạm vi quốc tế. Một khi tôi đã tập trung vào những tính cách tích cực đó và triển vọng thành công thì các rủi ro bắt đầu biến dần khỏi đầu óc tôi. Tôi bắt đầu trở nên can đảm và sẵn sàng bước vào kinh doanh..

Bước đầu tiên của tôi là thử xuất khẩu các món thực phẩm đặc sản. Tôi đã nắm được công việc xuất khẩu các thực phẩm đặc sản sạch phải như thế nào, khi tôi làm việc ở nhà máy sản xuất. Những hiểu biết đó là hoàn toàn có thể áp dụng được. Tôi đã chọn làm công việc xuất khẩu thực phẩm vì tôi thích ăn uống – làm gì có ai không thích ăn uống cơ chứ? – và trực giác mách bảo tôi rằng hẳn phải có một thị trường nước ngoài cho sản phẩm này.

Tôi chuẩn bị bằng cách đọc khoảng 25 cuốn sách về chủ đề đó, nghiên cứu các tài liệu trên mạng và sau đó bắt tay vào kinh doanh. Cuộc gặp gỡ chào hàng đầu tiên của tôi là đến một văn phòng chi nhánh ở địa phương của một công ty thương mại lớn của Nhật Bản, mà trụ sở chính của nó đặt tại Tokyo. Tôi sắp đặt một cuộc gặp với giám đốc bộ phận thực phẩm, rao bán sản phẩm của công ty ông ta trên danh mục các loại bánh bích qui của tôi, và phần còn lại của câu chuyện thì các bạn đã biết rồi đấy. Trước đó, tôi chưa từng có cuộc gặp chào hàng nào với một người Nhật, chưa từng bán một món đồ ăn gì trong đời, và thực ra chưa hình dung được những gì mình đang làm. Thế nhưng điều mấu

Rangina Hamidi, bên phải, một người Mỹ gốc Afghanistan đang kiểm tra ở một trung tâm may của phụ nữ tại Kandahar, Afghanistan; đó là một phần công việc kinh doanh phát đạt của bà. (©AP Images)

chốt là: thông thường, không có cách gì dễ dàng để học về việc khởi nghiệp -- bạn phải tự mình làm điều đó.

Kể từ vụ bán hàng ban đầu đó, công ty GlobeTrade đã đạt đến thành công và đã nổi danh trên toàn thế giới như một chuyên gia hàng đầu về kinh doanh nhỏ toàn cầu.

(©Corbis Images)

Kinh nghiệm của tôi không phải là duy nhất. Tôi chỉ là một trong số ngày càng nhiều phụ nữ trên thế giới, những người đã vượt qua được nỗi sợ hãi, những rào cản chủ quan và khách quan để theo đuổi những ý tưởng của mình và tạo ra nguồn thu nhập ban đầu thông qua công cuộc kinh doanh.

CÁC NỮ DOANH NHÂN: MỘT ĐỘI NGŨ NGÀY CÀNG ĐÔNG ĐẢO

Theo một nghiên cứu năm 2010 của Quỹ Kauffman, phụ nữ bước vào kinh doanh hầu hết với cùng các lý do như nam giới – tạo dựng sản nghiệp, tìm lợi ích từ các ý tưởng của mình và trở thành người chủ sở hữu. Ở các nước nghèo nhất, hầu hết phụ nữ bắt đầu kinh doanh vì hoàn cảnh bắt buộc về kinh tế.

Năm 2010, hơn 104 triệu phụ nữ ở độ tuổi từ 18 đến 64 đã chủ động tham gia vào việc khởi sự và vận hành các cơ sở doanh nghiệp mới, đóng góp đáng kể vào nền kinh tế ở 59 quốc gia, theo nghiên cứu của tổ chức Theo dõi giới chủ doanh nghiệp toàn cầu (Global Entrepreneurship Monitor, GEM), một liên minh nghiên cứu đại học quốc tế. 83 triệu phụ nữ khác đang vận hành các doanh nghiệp đã được thành lập từ 3 năm trước đây.

Theo Maria Minniti và Wim Naudé ở Viện Nghiên cứu phát triển kinh tế thế giới, trong những năm gần đây, tốc độ thành lập các doanh nghiệp do phụ nữ làm chủ đã nhanh hơn tốc độ thành lập các doanh

Chà đẹp quá! Ngoại trưởng Mỹ Clinton thán phục các đồ nữ trang do các nữ doanh nhân làm ra và bày bán ở Zambia. (©AP Images)

nghiệp do nam giới làm chủ, ở tất cả các nhóm sắc tộc tại Hoa Kỳ. Ở các nước đang phát triển cũng có khuynh hướng tương tự.

Nhưng sự gia tăng số nữ chủ doanh nghiệp đang chuyển từ các nước phát triển sang các nước đang phát triển, nơi mà các lĩnh vực có cơ hội còn bỏ ngỏ cho doanh nghiệp là rất lớn.

Số công ty mà chủ sở hữu là phụ nữ đang tăng lên nhanh nhất ở các nền kinh tế mới nổi trên thế giới, đặc biệt là ở Brazil, Ấn Độ, Việt Nam và Philipin. Thực tế, theo Joel Kotkin, một giáo sư nghiên cứu về đô thị tại Đại học Chapman ở bang California, ở nhiều nền kinh tế đang phát triển, số nữ chủ doanh nghiệp tăng với tốc độ vượt trội so với hầu hết ở các nước công nghiệp hóa.

PHỤ NỮ THÚC ĐẨY TĂNG TRƯỞNG VÀ THAY ĐỔI

Trong thập kỷ vừa qua, phụ nữ đã điều hành khoảng 1/3 tổng số các hoạt động kinh doanh trên thế giới, theo một nghiên cứu của GEM. Nhưng nhiều chuyên gia nói rằng sự thiếu tự tin, thiếu kiến thức và các tấm gương biểu, địa vị xã hội còn yếu, thủ tục quan liêu, thiếu vốn, và sự đối chọi giữa nhu cầu dành thời gian cho gia đình và

Một chuyên gia kinh doanh Hoa Kỳ đang hướng dẫn một nữ chủ doanh nghiệp Indonesia ở Jakarta khi tham gia phái đoàn thuộc Chương trình Giới chủ doanh nghiệp toàn cầu của Hoa Kỳ năm 2011. (Courtesy of U.S. State Department)

dành cho doanh nhiệp… tất cả tạo ra những trở ngại khiến nhiều phụ nữ không thể khởi sự kinh doanh. Ở các nước đang phát triển, những thách thức này thường lớn hơn so với ở Hoa Kỳ và các nước phát triển khác, nơi mà các nữ chủ doanh nghiệp đi trước đã mở đường cho họ.

Một số các thách thức đó có thể được giải quyết thông qua luật pháp và những tiến bộ trong môi trường kinh doanh nói chung có lợi cho các chủ doanh nghiệp cả nam và nữ. Được thúc đẩy bởi bằng chứng cho thấy rằng chủ doanh nghiệp là yếu tố xúc tác cho phát triển và tăng trưởng kinh tế, nên một số chính phủ đã bắt đầu giải quyết đúng theo hướng như vậy. Ví dụ, theo kết quả điều tra của phòng thương mại ở địa phương, hầu hết các nữ doanh nhân ở Bangladesh nói rằng môi trường kinh doanh nói chung ở nước họ đã trở nên thân thiện hơn cho các nữ chủ doanh nghiệp, mặc dù các quan niệm truyền thống vẫn cho rằng phụ nữ sinh ra chỉ là để tề gia nội trợ.

Anousheh Ansari, nữ chủ doanh nghiệp người Mỹ gốc Iran bay cao: Bà đã đồng sáng lập hai công ty kỹ thuật cao và thực hiện một chuyến bay vào vũ trụ. (©AP Images)

Hãy mua sữa và bánh quy ở đây: Benita Lica, một thành viên của cộng đồng Collagua của Peru điều hành cửa hàng tạp phẩm của mình ở Colca Canyon. (©Getty Images)

Sự thay đổi thái độ và các chuẩn mực xã hội có liên quan ở Bangladesh và các nước khác còn đòi hỏi tiếp tục có sự tham gia nhiều hơn nữa của những người vận động, những người ủng hộ và các nhà hoạt động cho phong trào phụ nữ. Theo Minniti và Naudé, điều có thể giúp họ là hãy nhìn nhận phụ nữ như người điều hành chủ chốt công cuộc kinh doanh do vai trò đặc biệt của họ trong gia đình và sự tăng số hộ gia đình mà phụ nữ là chủ hộ ở các nước đang phát triển.

Nhiều sáng kiến được chính phủ các nước phát triển, các trường đại học hoặc các tập đoàn hỗ trợ nhằm khuyến khích và cổ vũ các nữ doanh nhân. Chẳng hạn Chương trình Nữ doanh nhân Châu Phi đã được lập ra để đẩy mạnh sự hội nhập của các nữ doanh nhân Châu Phi với kinh tế toàn cầu. Nhờ chương trình được Hoa Kỳ tài trợ này mà một phụ nữ Tanzania đã xây dựng được một mạng lưới gồm 1000 nữ doanh nhân và lập ra một thỏa thuận thương mại để bày các mẫu vải dệt của mình trên các giá của một trong số các khu mua sắm lớn nhất ở Hoa Kỳ - cửa hàng Macy's.

LỜI NÓI VỚI NHỮNG NGƯỜI THÔNG THÁI: CHÌA KHÓA ĐỂ THÀNH CÔNG

Giống như nữ doanh nhân Tanzania đó, hàng triệu phụ nữ có thể hiện thực hóa tiềm năng của mình, nếu họ không chỉ dám ước mơ mà còn dám hành động để thực hiện ước mơ đó.

Một khi họ bắt đầu đi theo con đường làm chủ doanh nghiệp, nhiều phụ nữ phát hiện ra rằng họ không phải nhìn đâu xa để tìm thấy các nữ doanh nhân thành công ngay trong các cộng đồng địa phương của họ. Việc giao thiệp để tìm kiếm cơ hội kinh doanh là chìa khóa để làm tăng cơ may thành công. Những chủ doanh nghiệp khác có thể đưa ra những lời khuyên về việc tìm kiếm khách hàng, nhận được hỗ trợ pháp lý, bảo đảm an toàn đồng vốn để mở rộng các cơ hội – và rút ra bài học như thế nào từ các sai lầm, (xem "Những lời khuyên về cách khởi nghiệp").

Để có được sự tự tin và vượt qua những quan niệm xã hội gây cản trở, phụ nữ cần phải liên tục giao thiệp tìm cơ hội, hỗ trợ lẫn nhau, tìm kiếm các điển hình, cập nhật kiến thức và kỹ năng cũng như có một tầm nhìn rõ ràng về những gì mình muốn đạt tới.

Laurel Delaney, một chuyên gia về kinh doanh và một chủ doanh nghiệp, là người sáng lập trang mạng GlobeTrade.com đặt tại thành phố Chicago, Blog doanh nghiệp nhỏ toàn cầu (Global Small Business Blog), và tổ chức Nữ doanh nhân phát triển trên toàn cầu (Women Entrepreneurs GROW Global). Bà cũng là người hướng dẫn về xuất nhập khẩu của trang mạng About.com, và là một thành viên tiên phong của Diễn đàn Chủ doanh nghiệp Thế giới. (©Getty Images)

Những ý kiến nêu trong bài viết này không phản ánh quan điểm hay chính sách của Chính phủ Mỹ.

Những lời khuyên về cách khởi nghiệp

Liệu có bán được không nhỉ? Cửa hiệu bánh ngọt đặc biệt Cheekay Chow mở cửa và sẵn sàng kinh doanh ở khu trung tâm của Hong Kong. (©Corbis Images)

1. **Hãy tìm ra niềm đam mê của bạn.** Nếu bạn thích làm găng tay đan thì hãy cứ tiếp tục làm thế và hãy thành lập một doanh nghiệp về găng tay đan, bởi vì sự đam mê trở nên rất quan trọng khi công việc gặp khó khăn hoặc khi bạn mệt mỏi.

2. **Hãy kiểm tra khả năng tiêu thụ sản phẩm** của bạn với gia đình và bạn bè để biết các phản ứng ban đầu. Nếu họ thích sản phẩm đó, tức là bạn có cơ hội! Thông thường, một ý tưởng kinh doanh nảy ra là do một lời nhận xét của ai đó: "Cái này ngon lắm! Tôi có thể mua thêm ở đâu?" hay "Tuyệt quá! Tôi có thể mua nó ở đâu?".

3. **Tranh thủ sự giúp đỡ của chính phủ nước bạn.** Hãy nghiên cứu các chương trình, hội thảo hay hội nghị thích hợp với những người chủ doanh nghiệp và các chủ sở hữu doanh nghiệp mới. Xin được nói chuyện với các đại biểu, những người có kinh nghiệm điều

hành và khuếch trương kinh doanh. Hãy kiểm tra xem các tổ chức phát triển, các hiệp đoàn hoặc các tổ chức phi chính phủ của các nước tiên tiến có đưa ra chương trình đào tạo hay dạng hỗ trợ nào khác hay không.

4. Để thành lập một tổ chức doanh nghiệp chính thức, bạn hãy tìm kiếm sự hỗ trợ của các tổ chức địa phương chuyên về thành lập doanh nghiệp hoặc những người bạn am hiểu kinh doanh hay những người quen. Chẳng hạn, hãy hỏi các mối kinh doanh của bạn xem họ có thể giới thiệu nhân viên kế toán hoặc luật sư của họ hay không, những người này thường cung cấp dịch vụ và thu một khoản phí. Hãy hỏi thông tin từ giám đốc một ngân hàng địa phương. Ông/bà ta có thể có khả năng gợi ý một chuyên gia thích hợp với hoàn cảnh và những khó khăn của bạn.

5. Hãy tìm kiếm các nguồn vốn ở địa phương hoặc trên mạng. Bạn đừng vội rời bỏ những cánh cửa còn đóng trên đường đi tìm kiếm nguồn tiền. Chẳng hạn, hãy thử vào Kickstarter.com, IndieGoGo.com, Peerbackers.com và RocketHub.com. Mỗi dịch vụ mạng này đều cung cấp các nền tảng để các chủ doanh nghiệp tìm kiếm nguồn vốn từ những người góp vốn khác nhau.

Đối với người bán dạo trên vỉa hè này thì ngay cả lụt lội ở Bangkok cũng là một cơ hội kinh doanh: Bà ta bán những đôi ủng cao su.

6. Hãy tìm kiếm khách hàng không chỉ trong phạm vi họ hàng hay bạn bè. Đôi khi, chỉ cần kiếm được một hai khách hàng tốt là đã đủ để bắt đầu rồi. Hãy nhờ họ loan truyền đi những lời tốt đẹp về doanh nghiệp của bạn.

7. Hãy xác định xem làm cách nào để các khách hàng nhận được các sản phẩm hay dịch vụ mà bạn đưa ra. Bạn sẽ cung cấp sản phẩm của mình ra sao? Một khi đã quyết định, bạn hãy làm thử. Nếu nó vận hành tốt, hãy giữ cách cung cấp đó!

8. Hãy thỏa thuận về phương thức thanh toán. Bạn có nhận thanh toán bằng nội tệ không? Có thể trả bằng séc cho bạn hay doanh nghiệp của bạn được không? Hoặc bạn có xem xét đến cơ chế hàng đổi hàng không?

9. Hãy quảng bá tốt cho sản phẩm của mình. Hãy tiếp xúc với các phương tiện truyền thông, các blogger và những người của chính quyền, những người cộng tác với các chủ doanh nghiệp để chia sẻ câu chuyện thành công của bạn. Mọi người đều yêu thích sự tiến bộ cả.

— **Laurel Delaney**

TRÒ CHƠI "CÁC THÁCH THỨC ĐỐI VỚI CHỦ DOANH NGHIỆP"

Bối cảnh

Bạn sống ở một nước có mức thu nhập trung bình thấp, đã 15 năm chuyển hướng sang nền kinh tế thị trường. Phụ nữ không còn bị phân biệt đối xử trong tuyển dụng, nhưng theo truyền thống, hầu hết phụ nữ vẫn ở nhà. Rất ít phụ nữ làm kinh doanh.

Bạn đã tốt nghiệp trường phổ thông trung học và sống ở một thành phố. Bạn đã lấy chồng và có hai con nhỏ. Chồng bạn là giáo viên ở một trường tiểu học, kiếm được quá ít tiền để nuôi sống gia đình. Bạn cần phải làm tăng thu nhập của gia đình bạn.

Cách chơi:

- Số người chơi có thể là bất kỳ.
- Bạn cần những vật biểu tượng (tiện nhất là những đồng xu nhỏ), một con súc sắc, một mảnh giấy và một tinh thần chủ doanh nghiệp.
- Các bạn sẽ lần lượt gieo súc sắc, di chuyển các biểu tượng tương ứng với con số trên súc sắc, và trải nghiệm những thử thách và niềm vui chiến thắng của một chủ doanh nghiệp trên đường đi.

Ai là người thắng cuộc:

Người về đích trước nhất sẽ thắng.

Bạn bị căng thẳng vì việc phải trông nom cả gia đình lẫn cửa hàng. Chồng bạn phàn nàn rằng bạn không mấy khi ở nhà. Ngoài ra, một người bán thảm có cửa hàng cạnh chợ cũng bắt đầu bán bán cả hàng mỹ nghệ địa phương. ***Lùi lại 3 ô.***

Bạn thuê một người giúp việc để giúp gánh bớt việc nhà. ***Tiến lên 4 ô.***

Mặc dù bị cạnh tranh, chuyện làm ăn của bạn vẫn phát đạt. Bạn muốn thuê một quầy ở vị trí tốt trong khu phố mua sắm lớn, nhưng để làm điều đó bạn phải đăng ký công ty của bạn. Bạn biết được từ các chủ doanh nghiệp khác ở địa phương rằng việc đăng ký sẽ mất nhiều thời gian vô cùng. . . trừ khi bạn đút lót. Khi xếp hàng ở cơ quan đăng ký, bạn cân nhắc về việc tiếp theo cần làm. ***Hãy chuẩn bị thả súc sắc một lượt trong khi bạn cân nhắc đến việc phải làm tiếp theo.***

Những người trong gia đình ngỏ ý cho bạn vay một khoản nhỏ, và, qua các bạn học, bạn biết được về cơ chế bảo lãnh cho vay của chính phủ đối với các doanh nghiệp nhỏ. Với giấy bảo lãnh trong tay, bạn đã nhận được khoản vay, thuê một người phụ việc bán hàng và một lái xe, và đẩy mạnh việc bán hàng. Bạn nhận được một lá thư khen ngợi của đệ nhất phu nhân, người hỗ trợ một chương trình việc làm cho phụ nữ ở làng quê. ***Tiến lên 5 ô.***

Bạn cần thuê một người bán hàng, mua một xe tải và thuê một lái xe để thường xuyên lái đi quanh làng bán đồ mỹ nghệ cho bạn. Nhưng ngân hàng địa phương từ chối cho bạn vay vì bạn không có tài sản đảm bảo. ***Lùi lại 5 ô.***

Nhu cầu đối với các đồ mỹ nghệ và đồ lưu niệm mà bạn chế tác đang tăng lên, nhưng vì còn phải dành thời gian cho việc chăm sóc con cái, nấu ăn và dọn dẹp căn hộ, nên bạn chỉ làm được một số lượng sản phẩm hạn chế. ***Hãy lùi lại 3 ô để suy nghĩ về các ưu tiên của bạn.***

Bạn lập ra một "Gian nghệ thuật" trong căn hộ của bạn và bắt đầu chế tác các đồ mỹ nghệ, các đồ chơi nhỏ và các vật kỷ niệm khác dựa trên nghề thủ công truyền thống mà bạn học được từ bà của bạn. Bạn bán những món hàng thủ công đó cho khách du lịch nước ngoài ở chợ địa phương.

Bạn bán hết nhanh và quay về nhà đầy hãnh diện với số tiền bán được. ***Tiến lên 5 ô.***

ENTREPRENEURS

Bạn gặp một nữ doanh nhân khác và biết rằng đạo luật mới ban hành sẽ đẩy nhanh quá trình đăng ký. Bạn đề cập việc đó với viên chức phụ trách, nhưng ông ta nói rằng luật đó còn chưa được thi hành. Bạn thử phương án B và cho ông ta xem bức thư khen ngợi của đệ nhất phu nhân. Việc đó quả là có tác dụng kỳ diệu: Ông ta làm ngay đăng ký cho bạn. ***Tiến lên 5 ô.***

Một tờ báo tiếng Anh ở địa phương nói cửa hàng của bạn là đáng đến thăm, và thế là doanh số của bạn bắt đầu tăng lên. ***Tiến lên 3 ô.***

Khách du lịch nước ngoài ít đến thăm khu mua sắm của bạn. Bạn có ít khách hàng hơn so với mong đợi. Tiền thuê cửa hàng cao khấu lạm vào lợi nhuận của bạn. ***Lùi lại 3 ô.***

Bạn chuyển cửa hàng của bạn đến một địa điểm tốt ít tiền hơn trong một khu vực đang phát triển của thành phố được biết là có nhiều quán ăn ngon. Bạn cũng đã chiếm được cảm tình của đối thủ cạnh tranh. Anh ta cứ luôn nói phụ nữ nên ở nhà, nhưng đã rất hào hứng trước đề nghị của bạn để bày ra những tấm thảm của anh ta và chỉ dẫn khách hàng sang cửa hàng của anh ta. Anh ta cũng "đáp lễ" bạn bằng cách thu hồi những hàng mỹ nghệ ở cửa hàng của anh và quảng cáo hàng của bạn. ***Tiến lên 4 ô.***

Bạn xem một phóng sự trên TV về các hàng mỹ nghệ truyền thống đang mất dần ở nước bạn do các vấn đề về vận chuyển và những người làm hàng mỹ nghệ không có kỹ năng bán hàng. Bạn bèn thuê ngay một chiếc xe và đi đến các làng bên cạnh. Ở đó, những người làm hàng mỹ nghệ vui vẻ bán cho bạn sản phẩm họ làm ra với giá rẻ. ***Tiến lên 5 ô.***

Bạn cố gắng giữ một số hàng trong kho thích hợp đối với những mặt hàng được nhiều người ưa chuộng và giảm bớt số hàng trong kho đối với những mặt hàng không bán chạy. Bạn mua một máy tính xách tay có phần mềm về quản lý hàng trong kho và một số điện thoại di động loại rẻ sao cho bạn có thể giữ được mối quan hệ với những nhà cung cấp chủ yếu của bạn. ***Tiến lên 5 ô.***

FINISH

Bạn mở thêm cửa hàng, rồi sau đó bán lại chuỗi cửa hàng đó với một món lãi khá tốt, và chuyển sang làm tư vấn kinh doanh. Bạn và chồng bạn dự định dành một số lợi nhuận để cho các con vào học ở trường đại học tốt nhất.

SHIP CHALLENGE

Trung tâm Hoa Kỳ
Phòng Thông tin-Văn hóa, Đại sứ quán Hoa Kỳ

Tầng 1, Rose Garden Tower, 170 Ngọc Khánh, Hà Nội
Tel: (04) 3850-5180; Email: HanoiAC@state.gov
http://vietnam.usembassy.gov
http://facebook.com/usembassyhanoi