

Hướng dẫn cho sinh viên và nghiên cứu sinh tiến sĩ trình bày ý tưởng kinh doanh của mình

Hướng dẫn này sẽ giúp bạn từng bước trình bày ý tưởng kinh doanh của mình. Bạn cần mô tả này để gửi đơn theo điều § 21, khoản 6 của luật cư trú tại Sở ngoại kiều. Ngay cả khi bạn không phải viết một kế hoạch kinh doanh hoàn chỉnh, bạn phải mô tả rõ ràng và dễ hiểu với Sở ngoại kiều rằng ý tưởng kinh doanh của bạn sẽ thành công và bạn sẽ không làm ảnh hưởng đến việc học tập hoặc làm nghiên cứu sinh tiến sĩ của bạn với việc tự kinh doanh theo kế hoạch của bản thân.

Để Sở ngoại kiều công nhận rằng bạn không làm ảnh hưởng đến việc học hoặc làm nghiên cứu sinh tiến sĩ của mình, bạn không được làm việc độc lập hơn 15 giờ một tuần và bạn không được làm việc trong các bài giảng cũng như hội thảo của mình! Lời khuyên: hãy viết rằng bạn làm việc độc lập tối đa 15 giờ một tuần và nếu có thì hãy làm việc ngoài thời gian học tập! Công việc làm thêm này có thể là vào buổi tối sau các bài giảng và hội thảo hoặc vào cuối tuần! Tốt nhất là bạn nên mô tả công việc này trong một chương bổ sung!

Chú ý: Điều này cũng áp dụng cho việc làm nghiên cứu sinh tiến sĩ. Hãy nêu rõ rằng bạn sẽ không tự kinh doanh trong giờ làm việc tại trường đại học hoặc trong các khóa học của bạn, nếu bạn đảm nhiệm công việc đó.

Chúng tôi đã chia các nguyên tắc mô tả ý tưởng kinh doanh của bạn thành các chương khác nhau. Hãy thực hiện theo các chương "từng bước một" và bạn đã mô tả ý tưởng kinh doanh của mình. Chúng tôi đã tóm tắt ngắn gọn những gì bạn nên mô tả hoặc giải thích ở đầu mỗi chương. Sau đó, chúng tôi sẽ hỏi bạn những câu hỏi cá nhân hoặc ý tưởng kinh doanh của bạn. Hãy trả lời những câu hỏi này và bạn đã mô tả đầy đủ ý tưởng kinh doanh của mình.

Bạn không cần phải trả lời tất cả các câu hỏi, vì một số câu hỏi có thể không phù hợp với ý tưởng kinh doanh của bạn. Các câu hỏi có thể hữu ích cho bạn nhưng không yêu cầu câu trả lời được thể hiện bằng **phông chữ màu xám**.

Quan trọng: Ngay cả khi bạn đã trả lời tất cả các câu hỏi và chắc chắn rằng bạn đã mô tả tốt ý tưởng kinh doanh của mình, Sở ngoại kiều vẫn có thể từ chối đơn của bạn. Chúng tôi không thể cung cấp cho bạn sự bảo đảm. Nếu Sở ngoại kiều từ chối đơn của bạn, hãy gửi email cho chúng tôi và chúng tôi sẽ cố gắng hỗ trợ thêm cho bạn.

Phần tóm tắt

Phần tóm tắt nằm ở đầu mô tả của bạn. Trong phần tóm tắt, hãy mô tả bản thân và những điểm quan trọng nhất trong ý tưởng kinh doanh của bạn một cách ngắn gọn, súc tích và chính xác. Mô tả ngắn gọn sẽ khơi dậy sự quan tâm đến bạn và ý tưởng của bạn. Viết phần tóm tắt sau khi hoàn thành tất cả các chương khác. Bản tóm tắt không được vượt quá một trang.

- ➔ Bạn là ai và bạn muốn làm gì?
- ➔ Phần tóm tắt cần được đọc và hiểu được trong tối đa năm phút!

Tên, ngày sinh, tình trạng hôn nhân, quê quán, trình độ của bạn

Mô tả ngắn gọn ý tưởng sáng lập của bạn và lợi ích của khách hàng

- Ý tưởng kinh doanh / sản phẩm / dịch vụ của bạn là gì?
- Sản phẩm / dịch vụ của bạn mang lại lợi ích gì cho khách hàng?
- Điều gì đặc biệt về ý tưởng / sản phẩm / dịch vụ của bạn (ví dụ: khoảng trống thị trường, xu hướng mới, tiết kiệm thời gian cho khách hàng)?

Nhóm / thị trường mục tiêu

- Khách hàng của bạn là ai (ví dụ: tuổi, giới tính)?
- Tiềm năng thị trường của bạn lớn đến mức nào? Có xu hướng hiện tại không?

Hình thức kinh doanh độc lập

- Tự kinh doanh thương mại hoặc làm nghề tự do
- Một mình hoặc theo nhóm

Địa điểm

- Địa điểm của bạn ở đâu

Thời gian làm việc

- Bạn muốn làm việc độc lập bao nhiêu giờ một tuần?
- Bạn muốn làm việc vào những ngày nào và khi nào?

Chương 1: Hồ sơ của tôi

Mô tả động lực của bạn và bạn có những phẩm chất và kỹ năng nào. Tham khảo sơ yếu lý lịch của bản thân để biết thêm chi tiết. Bạn cũng nên kể ra nếu bạn có bất kỳ sự hỗ trợ nào của gia đình. Nếu công việc tự kinh doanh của bạn yêu cầu bằng cấp chính thức (ví dụ: chứng chỉ thợ bậc cao, các nghiên cứu đã hoàn thành), bạn phải chứng minh sự tương đương với các bằng cấp của bạn có được bên ngoài nước Đức.

- ➔ Động lực của bạn là gì?
- ➔ Bạn có những kỹ năng / trình độ nào?

Động lực của bạn để làm việc độc lập trong khi học là gì (ví dụ: bạn muốn sử dụng kiến thức của mình, bạn muốn kiếm tiền trong khi đi học, bạn có một ý tưởng mà bản thân muốn thực hiện)?

Bạn có những kỹ năng và trình độ nào (ví dụ: kiến thức của bạn trong quá trình học tập, kinh nghiệm ở trường, sở thích của bản thân, kỹ năng ngôn ngữ, tự kinh doanh tại quê nhà)?

Bạn có những kỹ năng kinh doanh nào (ví dụ: kỹ năng sử dụng máy vi tính)?
Bạn có mối liên hệ nào với việc tự kinh doanh (ví dụ: kinh nghiệm trước đây từ quê nhà, tấm gương mẫu mực trong gia đình, kinh nghiệm từ những người quen)?

Chương 2: Sản phẩm của tôi / dịch vụ của tôi

Mô tả ý tưởng kinh doanh của bạn và các hoạt động kinh doanh dự kiến của bạn. Mô tả những gì bạn cung cấp và ý tưởng kinh doanh của bạn khác với những người khác như thế nào và ý tưởng kinh doanh của bạn có mới hay không.

- ➔ Ý tưởng của bạn gồm những gì?
- ➔ Ý tưởng của bạn có gì đặc biệt?

Bạn đang cung cấp sản phẩm / dịch vụ nào? Ý tưởng của bạn đến từ đâu?

Điều gì đặc biệt về sản phẩm / dịch vụ của bạn- lợi thế cho khách hàng của bạn là gì?

Bạn đã có ý tưởng như thế nào?

Có sản phẩm / dịch vụ tương tự không? Nếu có, sản phẩm / dịch vụ của bạn khác biệt như thế nào (ví dụ: giá cả, chất lượng, hợp thời, theo xu hướng, v.v.)?

Làm cách nào để đưa sản phẩm đến với khách hàng (kênh phân phối)?

Chương 3: Khách hàng của tôi

Mô tả khách hàng của bạn và cách bạn muốn thu hút khách hàng.

→ Ai sẽ mua sản phẩm / dịch vụ của bạn?

Khách hàng của bạn là ai (ví dụ: tuổi, thu nhập, xuất thân, giới tính, lối sống)?

Vì sao khách hàng muốn mua sản phẩm / dịch vụ của bạn

Bạn biết gì về khách hàng của mình (ví dụ: tần suất mua sắm)?

Chương 4: Địa điểm của tôi

Mô tả nơi bạn muốn tự kinh doanh và vị trí đó có lợi thế gì cho bạn.

→ Bạn làm việc ở đâu và tại sao lại ở đó?

Bạn cần không gian văn phòng riêng hay tôi có thể làm việc tại nhà?

Tôi có cần mặt bằng kinh doanh riêng không? Nếu vậy, vị trí của mặt bằng kinh doanh của bạn là gì (ví dụ: trung tâm, ngoại ô, khu dân cư, khu thương mại, khu kinh doanh, nhà hàng)?

Nếu bạn có mặt bằng kinh doanh: vị trí của mặt bằng kinh doanh có lợi gì cho bạn?

Bạn có cần kho chứa của riêng mình không? Nếu có, kho này ở đâu?

Chương 5: Quảng cáo của tôi

Mô tả cách bạn muốn thu hút khách hàng của mình.

→ Làm cách nào để quảng cáo và bán sản phẩm / dịch vụ của bạn?

Làm cách nào để khách hàng tìm hiểu về sản phẩm / dịch vụ của bạn (ví dụ: báo, áp phích, tờ rơi, internet, Facebook, Instagram)?

Chương 6: Loại hình doanh nghiệp và giờ làm việc của tôi

Mô tả bạn là người kinh doanh thương mại hay tự do và bạn muốn bắt đầu một mình hay theo nhóm. Nếu trước đây bạn chưa mô tả khi bạn làm việc, hãy mô tả nó trong chương này.

- ➔ Bạn đang dự định loại hình kinh doanh tự do nào?
- ➔ Bạn muốn thành lập công ty một mình hay theo nhóm?

Thương mại hay tự do?

Một mình hoặc theo nhóm?

Bạn đang nghĩ đến hình thức pháp lý nào (ví dụ: Doanh nghiệp tư nhân, Công ty hợp danh theo luật dân sự, Công ty kinh doanh trách nhiệm hữu hạn, Công ty trách nhiệm hữu hạn)?

Khi nào bạn muốn làm việc và bạn muốn làm việc bao nhiêu giờ một tuần?

Chương 7: Giá cả của tôi / Lợi nhuận của tôi

Mô tả mức giá mà sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn nên có, những chi phí nào liên quan đến sản phẩm / dịch vụ và lợi nhuận bạn mong đợi.

- ➔ Sản phẩm / dịch vụ của bạn cần có giá nào?
- ➔ Bạn chi bao nhiêu cho sản phẩm / dịch vụ của mình

Sản phẩm / dịch vụ của bạn cần có giá nào?

Cần những khoản chi phí nào?

- Những khoản đầu tư nào là thực sự cần thiết?
- Những chi phí nào phát sinh trong quá trình chuẩn bị (ví dụ: tư vấn, phí, lệ phí, quản lý, tiếp thị)?
- Chi phí cho các khoản đầu tư có thể là bao nhiêu (ví dụ: tiền thuê, máy móc, đồ đạc, PC, công cụ)

Chi phí sản xuất sản phẩm / mua sản phẩm của bạn như thế nào?

Chi phí hàng tháng cho văn phòng / mặt bằng kinh doanh / nhà xưởng của bạn là bao nhiêu?

Bạn mong đợi lợi nhuận như thế nào?