

# Phòng Vấn Tổng Giám Đốc Một Công Ty Trà Đá

**Hỏi :** Thưa bà Tổng Giám Đốc, bà nghĩ gì về câu của một đỉnh cao trí tuệ, tuyên bố ngành trà đá có tỉ số lợi nhuận cao nhất thế giới ?

**Đáp :** Thăng đó ăn nói vung vít , sẽ gây khó khăn cho kỹ nghệ trà đá VN. Các hãng cạnh tranh như Coca Cola, Pepsi, sẽ nhảy vào thị trường



**Hỏi :** Anh ta nói mặc dầu vậy, các bà không đóng thuế

**Đáp :** Tiên sư nó. Hãy hỏi công an vỉa hè xem chúng tôi đóng thuế tới mức nào. Chúng nó lượn qua lượn lại, không đóng thuế mà yên với chúng

**Hỏi :** Đó là thuế gián tiếp, thuế không chính thức

**Đáp :** Đừng bắt chước mấy thằng lãnh đạo, ăn nói ngớ ngẩn. Ở xứ này, cái gì là chính thức, cái gì là bán chính thức. Cái gì là công, cái gì là tư ?

**Hỏi :** Sau lời tuyên bố đó, uy tín của các hãng trà đá có bị suy yếu ?

**Đáp :** Nhiều người ganh tị. Nhiều khách đòi hỏi hơn : đòi ly sạch, đòi nước trong, đòi trà không ướp hóa chất...Công an vòi vĩnh kỹ hơn..

**Hỏi :** Các công ty trà đá đã có biện pháp gì ?

**Đáp :** Với công an, đành chào thua. Như cả nước đã chào thua.. Đối với khách hàng, đó là một vấn đề marketing. Từ nay, khách hàng sẽ không phải trả phí tổn uống trà nữa

**Hỏi :** Nghĩa là uống “ free ” ?

**Đáp :** Không có gì “free ” trong XHCN. Nhưng từ nay, khách hàng không trả tiền uống trà, chỉ trả “ giá dịch vụ giải khát “..

**Hỏi :** Rẻ hơn trước đây ?

**Đáp :** Không, đắt hơn. Vì các công ty trà đá phải đóng góp nhiều hơn cho công an . Nhưng khách hàng sẽ hài lòng, vì không còn chuyện trả tiền uống trà

**Hỏi :** Bà nhìn nhận ngành trà đá có lợi nhuận lớn nhất thế giới ?

**Đáp :** Có thể. Những vẫn thua những người tàn tật đứng đầu các tổ hợp bán vé số, nghe nói thu hàng trăm triệu mỗi năm. Nhưng không nên làm rùm beng. Các nhà lãnh đạo, dân biểu sẽ bỏ đi bán trà đá, vé số, ai chặn dân, ai giữ nước ?

**Hỏi :** Ngày nay, nhiều giới doanh thương muốn nhảy vào thị trường trà đá. Cả một thế hệ trẻ mơ ước . Bà có thể cho biết những điều kiện để thành công trong ngành này ?

**Đáp :** Thứ nhất, phải có ngân khoản đầu tư. Thứ hai, kế hoạch thương mại. Thứ ba, phương pháp quản trị kinh doanh. Chúng ta sống trong thời đại kinh tế toàn cầu, không thể kinh doanh tài tử như ngày xưa

**Hỏi :** Hãy nói về ngân khoản đầu tư, cho một công ty trà đá trung bình

**Đáp :** Phải dự trù đủ ngân khoản để trang bị cơ sở thương mại. Một cái bàn, ít nhất hai cái ghế đầu, một ký lô trà Tây Nguyên, một thùng nước. Chưa kể khăn lau bàn, quạt đuổi ruồi, nếu là một công ty cấp cao

**Hỏi :** Kế hoạch thương mại ?

**Đáp :** Kinh doanh thành công hay thất bại, là tại marketing giỏi hay dở. Phải nghiên cứu thị trường, nắm vững các yếu tố cung, cầu ở những nơi đặt cơ sở kinh tài. Một công ty trà đá phải có địa điểm tốt. Ở một hẻm có bóng mát, nhiều người qua lại, nhưng không quá ồn ào.

**Hỏi :** Phương pháp quản trị kinh doanh ?

Đáp : Về nhân sự, phải có ít nhất hai người : tổng giám đốc và phó giám đốc. Công ty có tầm vóc lớn hơn, phải có ba người, thay nhau điều hành, để có thể hoạt động suốt ngày, 365 ngày một năm. Khi mình đóng cửa, khách sẽ tới các công ty cạnh tranh. Phải có liên hệ tốt với công an khu phố, cảnh sát giao thông

**Hỏi :** Tại sao cảnh sát giao thông ?

Đáp : Bởi vì nếu nó đứng rình xe kiểm soát ở đầu đường, khách sẽ bỏ, đi uống trà đá ở khu khác

**Hỏi :** Công ty của bà có trong thị trường hối đoái VN hay không ?

Đáp : Nhìn mặt tôi xem có ngu không ? Ki cóp cho cộp nó xơi à ? Cũng không gởi tiền, gởi vàng vào ngân hàng ma của chúng nó. Tiền, ông nhà tôi, Phó giám đốc, cuộn tròn giấu gầm giường. Vàng chôn ở trong vườn. Ngày đêm sợ nó dở trò chiếm vườn, sẽ phải tìm biện pháp khác

**Hỏi :** Biện pháp gì ?

Đáp : Thí dụ phải đấm mồm mấy thằng vẽ bản đồ, làm quy hoạch thiết kế các khu phố. Để nó cẩn thận, đừng làm mất bản đồ cũ.

**Hỏi :** Bà có thể cho biết vài bí quyết nghề nghiệp, để giúp những người trẻ mới đầu tư ?

Đáp : Ghế ngồi phải tốt, để khách khỏi đau đít, nhưng không quá êm để nó ngồi quá lâu. Phải dán hình Bác trên bàn, trên tủ kính, để công an không dám vứt vào thùng rác hay đạp đổ. Nó không sợ ai hết, chỉ chưa dám đụng tới Bác. Phải biết nói tiếng Tàu, vì kinh doanh ngày nay tiếng Tàu cần hơn tiếng Việt. Không cần thông thạo 29 thứ tiếng, nhưng phải biết tiếng Tàu

**Hỏi :** Đó là trường hợp các đặc khu

Đáp : Kinh doanh phải có kế hoạch ngắn, trung và dài hạn. Sẽ có càng ngày càng nhiều đặc khu. Trong tương lai gần, VN sẽ chỉ là tổng hợp những đặc khu của người Tàu

**Hỏi :** Xin cảm ơn bà Tổng Giám Đốc

-----  
PS : Người trả lời phỏng vấn muốn ẩn danh. Hình trên kênh từ internet, không liên hệ gì tới cuộc phỏng vấn.