

EBOOK MIỄN PHÍ

HÀNH TRÌNH KHỞI NGHIỆP

Từ đứa trẻ nhà nông đến chuỗi 30 điểm cà phê

Nguyễn Huy Anh — Người sáng lập H+ Cà Phê

Vài lời trước khi bạn đọc

Tôi không viết cuốn này để khoe. Tôi viết nó cho **người đang đứng ở vạch xuất phát** — người ôm một giấc mơ lớn hơn hoàn cảnh của mình, và trong lòng vừa khát khao vừa sợ hãi.

Tôi từng là người đó. Một đứa trẻ nhà nông ở ngoại thành Hà Nội, không vốn, không quan hệ, không ai đỡ đầu. Hôm nay tôi điều hành H+ Cà Phê. Giữa hai điểm đó là chín năm, hai cơ sở phải đóng cửa, và rất nhiều đêm mất ngủ.

Cuốn ebook này kể thật — cả những gì tôi làm đúng lẫn những cú ngã đã dạy tôi. Không tô hồng. Nếu bạn đang áp ủ con đường riêng, tôi hy vọng nó rút ngắn cho bạn vài năm học phí.

Chương 1 — Xuất phát điểm không có gì, ngoài quyết tâm

Tôi sinh ra ở một vùng nông thôn ngoại thành Hà Nội. Nhà hai anh em, bố mẹ làm nông. Tuổi thơ tôi là mùa vụ, là cái thiếu thốn quen đến mức không cần gọi tên, là hình ảnh bố mẹ vất vả sớm hôm để hai anh em có cái ăn cái học.

Cái nghèo tử tế ấy dạy tôi hai điều tôi mang theo suốt đời:

- **Lao động thật thà.** Không ai cho mình cái gì miễn phí. Muốn khác đi thì phải tự làm ra.
- **Biết ơn.** Tôi nhớ từng người từng giúp mình, dù nhỏ.

Nếu bạn cũng xuất phát từ con số không — đừng coi đó là bất lợi. Người không có gì để mất là người dám làm nhất. Xuất phát điểm thấp không quyết định đích đến; nó chỉ quyết định bạn phải cố gắng bao nhiêu.

Ghi lại: Điều gì trong hoàn cảnh của bạn — thứ bạn đang thấy là "bất lợi" — thực ra có thể là động lực mạnh nhất?

Chương 2 — Vì sao tôi chọn cà phê (2017)

Năm 2017 tôi khởi nghiệp với cà phê. Không phải vì nó đang "hot", mà vì tôi thấy **mình thuộc về nó**.

Tôi yêu ly cà phê chất lượng cao. Tôi mê vị **rang mộc** — rang thủ công, không tẩm hương liệu, giữ đúng vị nguyên bản của hạt. Và tôi thích cái việc **kiến tạo một không gian** để người ta bước vào là được sống chậm lại, được trải nghiệm.

Bài học đầu tiên tôi muốn trao bạn: **hãy chọn việc bạn thuộc về, không phải việc đang thời thượng**. Trào lưu rồi sẽ qua. Thứ giữ bạn trụ lại qua những ngày khó là tình yêu thật với sản phẩm và với khách. Bạn không thể giả vờ yêu một thứ suốt mười năm.

Cà phê Việt là thứ quê hương tôi có thừa, nhưng lâu nay vẫn bị bán rẻ. Tôi muốn góp phần **nâng tầm giá trị hạt cà phê Việt** — biến nó từ một món hàng rẻ thành một trải nghiệm đáng giá.

Chương 3 — Cú ngã 2021: bài học đắt nhất đời tôi

Khởi nghiệp chưa bao giờ là một đường thẳng đi lên.

Năm 2021, tôi vấp cú ngã lớn nhất. Tôi mở thêm cơ sở, và tôi chọn **sai mặt bằng — sai cả vị trí lẫn thời điểm**. Hai cơ sở gắng gượng được hai năm rồi buộc phải **đóng cửa**.

Đóng một cái quán không chỉ là mất tiền. Đó là:

- Những đêm ngồi nhìn con số, tính đi tính lại.
- Cảm giác đã phụ lòng những người tin mình.
- Câu hỏi cứ lặp lại trong đầu: "*Hay là mình không hợp với việc này?*"

Đó là cái đáy của tôi.

Nhưng chính cái đáy ấy dạy tôi bài học quý nhất: **một mô hình tốt, đặt sai chỗ và sai lúc, vẫn thất bại.**

Đam mê thôi chưa đủ. Kinh doanh cần cái đầu tỉnh táo:

- **Mặt bằng là sinh tử.** Vị trí sai thì món ngon, dịch vụ tốt cũng không cứu nổi. Đo lưu lượng người qua lại, thói quen dừng chân, chỗ để xe — trước khi ký hợp đồng.
- **Thời điểm quan trọng ngang ý tưởng.** Mở rộng đúng lúc là cộng hưởng; mở rộng sai lúc là tự bào mòn.
- **Đừng để đam mê làm mờ phép tính.** Con số không biết nói dối. Hãy nghe nó.

Ghi lại: Quyết định lớn sắp tới của bạn — bạn đang dựa vào cảm hứng hay dựa vào dữ liệu?

Chương 4 — Đứng dậy và xây một thương hiệu của riêng mình

Sau cú ngã, tôi không bỏ cuộc. Tôi làm lại — lần này cẩn trọng hơn, kỷ luật hơn.

Điều tôi tự hào nhất là đã xây được một **thương hiệu của riêng mình, được đăng ký bảo hộ**. Với người khởi nghiệp, đây là điều nhiều người bỏ quên cho tới khi quá muộn:

- **Bảo hộ thương hiệu sớm.** Cái tên, logo bạn gây dựng bằng mồ hôi có thể bị người khác đăng ký trước. Đăng ký bảo hộ là bảo vệ tài sản lớn nhất của bạn — uy tín.
 - **Thương hiệu không phải cái logo.** Nó là lời hứa bạn giữ với khách, lặp đi lặp lại đến mức người ta tin. Phương châm tôi đặt cho H+ là: "*Luôn biết ơn khách hàng.*" Đó không phải khẩu hiệu treo tường — đó là cách chúng tôi phục vụ mỗi ngày.
-

Chương 5 — Nhân bản thành chuỗi: kiến tạo và chia sẻ

Từ một thương hiệu có bản quyền, tôi **nhân bản thành chuỗi tới 30 điểm bán** — thuộc hàng lớn nhất khu vực ở thời điểm bấy giờ. Hôm nay H+ hiện diện ở nhiều tỉnh phía Bắc và miền Trung: Phú Thọ, Hà Nội, Yên Bái, Vĩnh Phúc, Bình Định, Bắc Giang, Hà Giang.

Nhưng thứ khiến tôi ấm lòng hơn còn số, là hai điều:

1. **Tạo được công việc** cho những người đi cùng mình. Khi có người gắn thu nhập, gắn tương lai gia đình họ vào con đường bạn vẽ ra, bạn không còn được quyền làm cho có. Chính đội nhóm đẩy tôi hoàn thiện hơn mỗi ngày.
2. **Truyền cảm hứng cho nhiều bạn trẻ dám khởi nghiệp.** Vì tôi hiểu: điều một cậu bé nhà nông cần nhất, đôi khi chỉ là nhìn thấy một người xuất thân giống mình đã đi được tới đây.

Sứ mệnh tôi theo đuổi gói trong bốn chữ: **kiến tạo và chia sẻ**. Kiến tạo giá trị, rồi chia nó cho cộng đồng đã nuôi mình.

Chương 6 — 7 bài học xương máu cho người mới khởi nghiệp

Nếu tôi được quay lại nói chuyện với chính mình năm 2017, tôi sẽ nói bảy điều này:

1. **Chọn việc bạn thuộc về**, đừng chọn việc đang thời thượng.
2. **Mặt bằng và thời điểm quyết định sống còn** — nghiên cứu kỹ trước khi ký.
3. **Nghe con số, đừng để đam mê làm mờ phép tính.**
4. **Bảo hộ thương hiệu sớm** — đó là tài sản, không phải thủ tục.
5. **Chuẩn hóa trước khi nhân bản.** Một quán chạy tốt nhờ bạn thì chưa phải mô hình; nó phải chạy tốt cả khi không có bạn.
6. **Đội nhóm là đòn bẩy lớn nhất.** Bạn không đi xa được một mình.
7. **Thất bại không phải dấu chấm hết** — nó là học phí. Miễn là bạn đứng dậy và không trả học phí đó hai lần cho cùng một bài học.

Lời kết — Tôi hiểu bạn, vì tôi từng ở đó

Nếu bạn đang mệt, đang nghi ngờ bản thân, đang sợ rằng giấc mơ của mình quá lớn so với xuất phát điểm — tôi đã đi qua hết những cảm giác đó. Từ đứa trẻ nhà nông, tới hai cơ sở phải đóng cửa, tới chuỗi 30 điểm bán.

Không có phép màu nào cả. Chỉ có kiến tạo và chia sẻ, làm đi làm lại mỗi ngày.

Tôi có một điều ít người biết: tôi rất dễ rơi nước mắt trước những hoàn cảnh khó khăn. Có lẽ vì tôi lớn lên từ thiếu thốn. Tôi không thấy đó là điểm yếu — tôi thấy đó là thứ giữ tôi tử tế trong kinh doanh. Và tôi tin: **đường dài chỉ đi được bằng sự chân thành và tử tế.**

Bước tiếp theo, tôi mời bạn:

- ☐ **Ghé một quán H+ gần bạn** — ngồi xuống, uống một ly rang mộc thật, và để tôi được biết ơn bạn theo cách chân thành nhất.
- ☐ **Kết nối với tôi** — nếu bạn đang khởi nghiệp và cần một người từng đi qua để hỏi han, cứ nhắn cho tôi.

☐ 0326 95 95 65 · ☐☐ hpluscoffee@gmail.com ☐ hcongcaphes.com.vn ·

YouTube: @nguyenhuyanh9454 · Facebook: H+ Cà Phê

Chúc bạn đủ can đảm để bắt đầu, và đủ bền bỉ để đi hết con đường.

— Nguyễn Huy Anh