**CUỘC THI**

**“TÌM KIẾM Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP”**

Bảng Thuyết minh dự án

**TÊN DỰ ÁN**

**Thuộc lĩnh vực:** *(các lĩnh vực thuộc mục 3)*

**NHÓM/CÁ NHÂN THỰC HIỆN:** *(danh sách thành viên không quá 05 người)*

1. .
2. .
3. .
4. .
5. .

TP. Hồ Chí Minh, tháng …/2021

**Thông tin vắn tắt về các thành viên tham gia dự án (bắt buộc):**

1. Họ và tên trưởng nhóm:
2. Lớp:
3. MSSV:
4. Trường:
5. Số điện thoại liên hệ:
6. Email:
7. Tên dự án:………………………………………………………………………….
8. Địa điểm triển khai dự án (Dự kiến):………………………………………………
9. Thời điểm triển khai dự án (Dự kiến:……………………………………………….

10. Danh sách thành viên trong nhóm (Họ tên, trường, chuyên ngành đang học, số điện thoại, Email )

* + - 1. ………………………………………….
			2. ………………………………………….
			3. ………………………………………….
			4. ………………………………………….
			5. ………………………………………….

**BẢNG KẾ HOẠCH KINH DOANH**

1. **Tổng quan đề án**

Trình bày dưới dạng **Business Model Canvas** *(Lưu ý: chỉ điền những thông tin tối giản, cốt lõi của dự án)*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ĐỐI TÁCCHÍNH***Mô tả nhữngmối quan hệ quan trọngnhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanhnghiệp hoạt động.* | **HOẠT ĐỘNGCHÍNH***Mô tả những hoạt độngquan trọng nhất cần thực hiện để giữ chodoanh nghiệp hoạt động**(VD: Sản xuất,Cung cấp nền tảng,…).* | **GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ***Sản phẩm hoặc dịchvụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu**(VD: Giải trí, Cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền,...).* | **QUAN HỆ KHÁCHHÀNG***Mô tả mối quan hệ mà doanh nghiệp xây dựng với khách hàng(VD: Tự phục vụ, Hỗtrợ cá nhân, Dịch vụtự động hóa, Cộngđồng,…).* | **PHÂNKHÚCKHÁCHHÀNG***Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cốgắng phụcvụ.* |
| **TÀI NGUYÊNCHÍNH***Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho doanh nghiệp hoạt động* *(VD: Công nghệ, Con người, Tài chính…).* | **CÁC KÊNHTHÔNG TIN VÀKÊNH PHÂN PHỐI***Kênh mà doanhnghiệp giao tiếp vớikhách hàng và manglại giá trị cho kháchhàng* *(VD: Bán hàng trực tuyến, Siêu thị…).* |
| **CẤU TRÚC CHI PHÍ***Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp.* | **DÒNG DOANH THU***Mô tả dòng tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp sản phẩm dịch vụ (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới…).* |

1. **Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ**

**1.Tính cần thiết của sản phẩm dịch vụ**

- Sản phẩm dịch vụ đó là gì? Dự án đã có sản phẩm dịch vụ hay mới là ý tưởng;

- Sản phẩm tạo ra giá trị cho những đối tượng nào?

- Đối tượng khách hàng quan trọng nhất của sản phẩm dịch vụ?

- Lý do khách hàng chọn sản phẩm, giải pháp của dự án thay vì lựa chọn các sản phẩm khác?

- Đánh giá về giá trị của sản phẩm dịch vụ mang lại cộng đồng và xã hội (cung cấp minh chứng nếu có).

**2. Tính độc đáo, sáng tạo**

- Sản phẩm dịch vụ là hoàn toàn mới chưa có trên thị trường. Nếu là sản phẩm đã có trên thị trường thì cần nêu giá trị khác biệt của sản phẩm so với các sản phẩm khác. Tính khác biệt, tính độc đáo, có áp dụng công nghệ mà các đối thủ không thể cạnh tranh hoặc sản xuất được

- Việc sản xuất sản phẩm được tạo ra bởi quá trình đổi mới sáng tạo dẫn đến có chi phí thấp, giá cả cạnh tranh vượt trội so với các đối thủ khác.

1. **Xác định sứ mạng, tầm nhìn, mục tiêu, giá trị cốt lõi của dự án**

**4. Kế hoạch sản xuất, kinh doanh**

***4.1 Kế hoạch Marketing***

4.1.1 Làm thế nào để khách hàng biết tới sản phẩm dịch vụ?

 **-** Các kênh truyền thông

- Lập kế hoạch truyền thông tổng thể;

- Xây dựng công cụ truyền thông

- Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt

- Dự kiến kênh truyền thông để tiếp cận khách hàng, đánh giá hiệu quả của kênh truyền thông đó.

4.1.2 Làm thế nào bán được hàng hóa dịch vụ và bán như thế nào? Giải pháp xây dựng các kênh phân phối, bán hàng?

***4.2 Kế hoạch sản xuất hoặc dịch vụ***

- Làm thế nào làm ra được sản phẩm dịch vụ

- Quy trình sản xuất

- Máy móc thiết bị công nghệ phục vụ sản xuất, kinh doanh…

- Quy trình dịch vụ

***4.3 Kế hoạch tổ chức quản lý***

* Để triển khai dự án vào thực tế, dự án cần đội ngũ nhân sự như thế nào? Số lượng, trình độ chuyên môn?
* Lộ trình phát triển nhân sự?
* Loại hình doanh nghiệp (dự kiến), cơ cấu tổ chức nhân sự, chức năng, nhiệm vụ của mỗi vị trí nhân sự…

***4.4 Kế hoạch Tài chính***

- Dự kiến Tổng kinh phí thực hiện dự án là bao nhiêu, trong đó dự kiến nguồn vốn huy động từ đâu? từ gia đình, đồng nghiệp, các nguồn quỹ đầu tư hay bay ngân hàng?

- Dự kiến chi phí, doanh thu, lợi nhuận

- Khả năng hoàn vốn thời điểm hoàn vốn và khả năng thu lợi nhuận của dự án

***4.5 Kế hoạch quản trị rủi ro***

- Dự kiến những rủi ro và giải pháp khắc phục

**5. Các Nguồn lực khác hỗ trợ thực hiện dự án**

- Dự án đã có doanh nghiệp nào tư vấn hỗ trợ hay chưa? Đã từng đạt giải ở cuộc thi nào hay chưa?

- Đánh giá nguồn nhân lực, tính sẵn sàng tham gia của đội nhóm?

- Ý tưởng dự án có phải là các công trình nghiên cứu khoa học? sáng kiến khoa học? có khả năng được bảo hộ?

- Các đối tác có thể hỗ trợ triển khai dự án (những tổ chức, cá nhân nào có thể giúp bạn về kinh nghiệm, tài chính, tư vấn chuyên môn…)

**7.Tính khả thi**

- Khẳng định lại năng lực của đội ngũ nhân sự có kiến thức, có kỹ năng và thái độ để triển khai ý tưởng vào thực tế

- Khẳng định lại giá trị của ý tưởng có thể đem đến cho địa phương, cho xã hội của ý tưởng…

- Khẳng định lại tính khả thi của việc huy động nguồn lực tài chính và thời gian, đia điểm triển khai dự án

**Lưu ý:** Bài dự thi được trình bày bằng Tiếng Việt; đánh máy trên khổ A4; cỡ chữ 14; phông Times New Roman; Top: 2cm, Bottom: 2cm; Right: 2cm; Left: 3cm.

**HẾT PHỤ LỤC 2**