

PHỤ LỤC 1

(Kèm theo Kế hoạch số ... /KH-DCT ngày ... tháng .. năm 2024)

Mẫu trình bày: Bản thuyết minh dự án kinh doanh

Bìa dự án

CUỘC THI

SINH VIÊN CÔNG THƯƠNG VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP LẦN 05 VỚI CHỦ ĐỀ “INNOVATION TOWARDS A GREEN FUTURE”

TÊN DỰ ÁN

LĨNH VỰC DỰ THI:

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

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

GIẢNG VIÊN HƯỚNG DẪN:

TP. Hồ Chí Minh, tháng .../2024

Trang thứ 2

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

1. Tên dự án:.....
2. Địa điểm triển khai dự án (*Dự kiến*):.....
3. Thời điểm triển khai dự án (*Dự kiến*):.....
4. Danh sách thành viên trong nhóm:

STT	Họ tên	SĐT	Email	MSSV	Lớp	Chuyên ngành	Trường	Ghi chú
1								<i>Trưởng nhóm</i>
2								
3								
4								
5								

Câu hỏi dành cho các thành viên trong nhóm

- Bạn muốn mình làm nghề gì trong 10 năm tới ?
- Nếu có 3 điều ước, Bạn ước mình có được những gì trong 10 năm tới ?
- Hiện tại bạn đã có những điểm mạnh nào để biến ước mơ thành hiện thực ?

Trang thứ 3

B. Tóm tắt dự án

- Mô tả sản phẩm/dịch vụ : Sản phẩm dịch vụ đó là gì? Đã có sản phẩm dịch vụ hay mới là ý tưởng?
- Lý do khách hàng chọn sản phẩm, giải pháp của dự án thay vì lựa chọn các sản phẩm khác?

C. Vai trò, tầm quan trọng của ý tưởng

1. 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 trên thị trường.

2. Năng lực tổ chức thực hiện

- Đội ngũ thực hiện triển khai dự án gồm những ai, chuyên môn của mỗi thành viên?
- Năng lực về tài chính: Dự kiến tổng dự án cần bao nhiêu tiền? Nhóm đã có bao nhiêu? Cần vay thêm bao nhiêu?
- Dự án có mentor không? Nêu rõ họ tên và chức danh, chuyên môn của Mentor.

3. Hiệu quả kinh tế và tác động xã hội

- Đánh giá về giá trị của sản phẩm dịch vụ mang lại cộng đồng và xã hội (cung cấp minh chứng nếu có).
- Sản phẩm có đem lại lợi ích thiết thực cho xã hội, có đáp ứng được một hay nhiều tiêu chí trong 17 tiêu chí phát triển bền vững của Liên hợp quốc đang thực hiện ở Việt Nam hay không?

- Khả năng giải quyết vấn đề/nỗi đau của khách hàng đến đâu?
- Khả năng tăng trưởng và nhân rộng của dự án.

4. Thị trường tiềm năng

- Sản phẩm tạo ra giá trị cho những đối tượng nào?
- Đối tượng khách hàng quan trọng nhất của sản phẩm dịch vụ là ai (giới tính, nghề nghiệp, thu nhập...)? Họ đang sống và làm việc ở những khu vực nào?

5. Ứng dụng công nghệ

Sản phẩm, dịch vụ có ứng dụng công nghệ không? Công nghệ đó là gì? Các đối thủ đã có công nghệ đó chưa?

6. Mô hình kinh doanh

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

ĐỐI TÁC CHÍNH <i>Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động.</i>	HOẠT ĐỘNG CHÍNH <i>Mô tả những hoạt động quan trọng nhất cần thực hiện để giữ cho doanh nghiệp hoạt động</i> (VD: Sản xuất, Cung cấp nền tảng, ...).	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ <i>Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu</i> (VD: Giải trí, Cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền,...).	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG <i>Mô tả mối quan hệ mà doanh nghiệp xây dựng với khách hàng</i> (VD: Tự phục vụ, Hỗ trợ cá nhân, Dịch vụ tự động hóa, Cộng đồng,...).	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG <i>Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ.</i>
	TÀI NGUYÊN CHÍNH <i>Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho doanh nghiệp hoạt động</i> (VD: Công nghệ, Con người, Tài chính...).		CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI <i>Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng</i> (VD: Bán hàng trực tuyến, Siêu thị...).	
CÂU TRÚC CHI PHÍ <i>Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp.</i>			DÒNG DOANH THU <i>Mô tả dòng tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp sản phẩm dịch vụ</i> (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới...).	

HẾT PHỤ LỤC 1