

PHỤ LỤC 4

(Kèm theo Kế hoạch số ... /KH-DCT ngày ... tháng .. năm 2025)

I. TIÊU CHÍ CHẤM VÒNG LOẠI

1. Bảng Học sinh

ST T	Tiêu chí	Chi tiết	Điểm
1	Tính sáng tạo	- Sản phẩm dịch vụ là hoàn toàn mới chưa có trên thị trường. - Giá trị khác biệt của sản phẩm so với các sản phẩm/dịch vụ khác đã có trên thị trường.	20
2	Năng lực tổ chức thực hiện	- Đội ngũ thực hiện triển khai dự án gồm những ai? - Dự án có giảng viên hướng dẫn, mentor. - Các thành viên thể hiện được tinh thần khởi nghiệp.	30
3	Hiệu quả kinh tế và tác động xã hội	- Sản phẩm đem lại lợi ích thiết thực cho xã hội, 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. - Lợi ích của sản phẩm/dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội. - Dự án có tính khả thi khi triển khai thực tế.	20
4	Thị trường tiềm năng	- Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm/dịch vụ. - Khả năng tăng trưởng và nhân rộng của dự án.	10
5	Ứng dụng công nghệ	Ứng dụng công nghệ gì?	10
6	Mô hình kinh doanh	Xác định rõ doanh thu và chi phí?	10
Tổng			100

2. Bảng Sinh viên

ST T	Tiêu chí	Chi tiết	Điểm
1	Tính sáng tạo	- Sản phẩm dịch vụ là hoàn toàn mới chưa có trên thị trường. - Giá trị khác biệt của sản phẩm so với các sản phẩm/dịch vụ khác đã có trên thị trường.	20
2	Năng lực tổ chức thực hiện	- Năng lực phối hợp tham gia dự án của các 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 giảng viên hướng dẫn, mentor - Các thành viên thể hiện được tinh thần khởi nghiệp	30
3	Hiệu quả kinh tế và tác động xã hội	- Sản phẩm đem lại lợi ích thiết thực cho xã hội, 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. - Lợi ích của sản phẩm/dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội. - Dự án có tính khả thi khi triển khai thực tế.	20
4	Thị trường tiềm năng	- Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm/dịch vụ. - Khả năng tăng trưởng và nhân rộng của dự án.	10
5	Ứng dụng công nghệ	Ứng dụng công nghệ gì?	10
6	Mô hình kinh doanh	- Bản mô tả Canvas đã thể hiện được mô hình kinh doanh - Xác định rõ doanh thu và chi phí?	10
Tổng			101

II. TIÊU CHÍ CHẤM VÒNG BÁN KẾT

1. Bảng Học sinh

ST T	Tiêu chí	Điểm
I. Điểm gian hàng		20
1	Tính thẩm mỹ/sáng tạo/thu hút	5
2	Tính quy mô/đầu tư của gian hàng	5
3	Thể hiện nổi bật được sản phẩm/dịch vụ (trưng bày)	10
II. Điểm thuyết trình tại gian hàng		10
1	Kỹ năng thuyết trình của các thành viên	5
2	Kỹ năng phản biện tốt/ấn tượng	5
III. Video clip		10
1	Đủ các nội dung: thông tin nhóm, quá trình hình thành dự án	6
2	Mô tả sản phẩm	2
3	Chất lượng hình ảnh, âm thanh	2
IV. Điểm đánh giá ý bản thuyết minh dự án		60
1	Tính sáng tạo độc đáo - Sản phẩm dịch vụ là hoàn toàn mới chưa có trên thị trường. - Giá trị khác biệt của sản phẩm so với các sản phẩm/dịch vụ khác đã có trên thị trường. - Sản phẩm đã sử dụng công nghệ, quy trình, mô hình mới vào trong sản xuất, quản lý, kinh doanh hay chưa?	15
2	Năng lực tổ chức thực hiện <i>a/ Đánh giá về kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm (2 điểm)</i> - Có nêu rõ được kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm như nguồn tài nguyên, nguồn lực, nguồn vốn, thời gian, quy mô sản xuất... hay không? - Có tối giảm được chi phí sản xuất hay chưa? <i>b/ Đánh giá về kế hoạch kinh doanh và marketing (5 điểm)</i> - Có nêu được kế hoạch tiếp cận thị trường và phân phối đến khách hàng như phân khúc khách hàng ra sao, đối tượng khách hàng là ai, cách thức tiếp cận khách hàng, kênh phân phối, quan hệ khách hàng... hay chưa? - Có nêu rõ được kế hoạch quảng bá sản phẩm như kế hoạch quảng bá ngắn hạn và dài hạn hay chưa? - Khả năng tăng trưởng và nhân rộng của dự án. <i>c/ Đánh giá về kế hoạch tài chính (5 điểm)</i> - Có nêu ra được những giả định về tài chính không?	15

	- Có kế hoạch doanh thu và chi phí (định mức doanh thu và chi phí) hay không? - Có kế hoạch quản lí dòng tiền không? - Có bảng cân đối tài sản chưa? - Tốc độ tăng trưởng <i>d/ Đánh giá về kế hoạch nhân sự (3 điểm)</i> - Đội ngũ nhân sự tham gia đầy đủ các khóa đào tạo hay không? - Năng lực phối hợp tham gia dự án của các thành viên; đánh giá sự đóng góp của các thành viên. - Kinh nghiệm và thể mạnh của từng cá nhân trong đội ngũ nhân sự như thế nào? Năng lực đội ngũ có đáp ứng được định hướng phát triển của dự án hay không?	
3	Hiệu quả kinh tế và tác động xã hội - 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. - Tính khả thi trong sản xuất, kinh doanh	15
4	Thị trường tiềm năng - Sản phẩm tạo ra có đáp ứng/giải quyết nhu cầu nào đó của xã hội/thị trường/khách hàng hay không? (Nhu cầu đó có lớn không và thiết thực không?) - Có phân khúc thị trường rõ ràng, phân tích được cung cầu hay chưa? - Có đánh giá đúng được về đối thủ cạnh tranh và nêu được lợi thế cạnh tranh của mình so với đối thủ hay không? - Có số liệu thực tế để kiểm chứng hay không (có thể là số liệu khảo sát khách hàng, số liệu khách hàng/user, số liệu bán hàng thực tế, số liệu về doanh thu/lợi nhuận thực tế...) - Có giải quyết được vấn đề thực tế của thị trường	5
5	Ứng dụng công nghệ - Ứng dụng công nghệ gì? - Các đối thủ đã có công nghệ đó chưa?	5
6	Trình bày bản thuyết minh dự án file word đúng quy định của BTC	5
Tổng		100

2. Bảng Sinh viên

ST T	Tiêu chí	Điểm
I. Điểm gian hàng		20
1	Tính thẩm mỹ/sáng tạo/thu hút	5
2	Tính quy mô/đầu tư của gian hàng	5
3	Thể hiện nổi bật được sản phẩm/dịch vụ (trưng bày)	10
II. Điểm thuyết trình tại gian hàng		10
1	Phong cách chuyên nghiệp của đội ngũ	5
2	Kỹ năng trình bày và phản biện tốt/ấn tượng	5
III. Video clip		10
1	Đủ thông tin nhóm	2
2	Quá trình hình thành dự án	2
3	Mô tả sản phẩm	2
4	Giá trị cốt lõi	2
5	Chất lượng hình ảnh, âm thanh.	2
IV. Điểm đánh giá ý bản thuyết minh dự án		60
1	Tính sáng tạo độc đáo - Sản phẩm có hoàn toàn mới trên thị trường hay không? - Nếu đã có phải thì có nêu bật được điểm khác biệt, đặc sắc và mới mẻ hơn so với các sản phẩm cùng loại khác hay không? - Sản phẩm đã sử dụng công nghệ, quy trình, mô hình mới vào trong sản xuất, quản lý, kinh doanh hay chưa?	15
2	Năng lực tổ chức thực hiện <i>a/ Đánh giá về kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm (2 điểm)</i> - Có nêu rõ được kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm như nguồn tài nguyên, nguồn lực, nguồn vốn, thời gian, quy mô sản xuất... hay không? - Có tối giảm được chi phí sản xuất hay chưa? <i>b/ Đánh giá về kế hoạch kinh doanh và marketing (5 điểm)</i> - Có nêu được kế hoạch tiếp cận thị trường và phân phối đến khách hàng như phân khúc khách hàng ra sao, đối tượng khách hàng là ai, cách thức tiếp cận khách hàng, kênh phân phối, quan hệ khách hàng... hay chưa? - Có nêu rõ được kế hoạch quảng bá sản phẩm như kế hoạch quảng bá ngắn hạn và dài hạn hay chưa? - Khả năng tăng trưởng và nhân rộng của dự án. <i>c/ Đánh giá về kế hoạch tài chính (5 điểm)</i>	15

	- Có nêu ra được những giả định về tài chính không? - Có kế hoạch doanh thu và chi phí (định mức doanh thu và chi phí) hay không? - Có kế hoạch quản lí dòng tiền không? - Có bảng cân đối tài sản chưa? - Tốc độ tăng trưởng <i>d/ Đánh giá về kế hoạch nhân sự (3 điểm)</i> - Đội ngũ nhân sự tham gia đầy đủ các khóa đào tạo hay không? - Năng lực phối hợp tham gia dự án của các thành viên; đánh giá sự đóng góp của các thành viên. - Kinh nghiệm và thể mạnh của từng cá nhân trong đội ngũ nhân sự như thế nào? Năng lực đội ngũ có đáp ứng được định hướng phát triển của dự án hay không?	
3	Hiệu quả kinh tế và tác động xã hội - 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. - Tính khả thi trong sản xuất, kinh doanh	15
4	Thị trường tiềm năng - Sản phẩm tạo ra có đáp ứng/giải quyết nhu cầu nào đó của xã hội/thị trường/khách hàng hay không? (Nhu cầu đó có lớn không và thiết thực không?) - Có phân khúc thị trường rõ ràng, phân tích được cung cầu hay chưa? - Có đánh giá đúng được về đối thủ cạnh tranh và nêu được lợi thế cạnh tranh của mình so với đối thủ hay không? - Có số liệu thực tế để kiểm chứng hay không (có thể là số liệu khảo sát khách hàng, số liệu khách hàng/user, số liệu bán hàng thực tế, số liệu về doanh thu/lợi nhuận thực tế...) - Có giải quyết được vấn đề thực tế của thị trường	5
5	Ứng dụng công nghệ Sản phẩm đã sử dụng công nghệ, quy trình, mô hình mới vào trong sản xuất, quản lý, kinh doanh hay chưa?	5
6	Trình bày bản thuyết minh dự án file word đúng quy định của BTC	5
Tổng		100

III.

III. TIÊU CHÍ CHẤM VÒNG CHUNG KẾT

1. Bảng Học sinh

ST T	Tiêu chí	Điểm
I	Điểm thuyết trình trên sân khấu	20
1	Tinh thần làm việc nhóm và phong cách trình bày	5
2	Kỹ năng thiết kế slide	5
3	Kỹ năng trình bày tốt/ấn tượng	5
4	Kỹ năng phản biện thuyết phục	5
II	Điểm đánh giá bản thuyết minh dự án	60
1	Tính sáng tạo độc đáo - Tính độc đáo, sáng tạo của sản phẩm/dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường. - Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ.	15
2	Năng lực tổ chức thực hiện <i>a/ Đánh giá về kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm (2 điểm)</i> - Có nêu rõ được kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm như nguồn tài nguyên, nguồn lực, nguồn vốn, thời gian, quy mô sản xuất... hay không? - Có tối giảm được chi phí sản xuất hay chưa? <i>b/ Đánh giá về kế hoạch kinh doanh và marketing (5 điểm)</i> - Có nêu được kế hoạch tiếp cận thị trường và phân phối đến khách hàng như phân khúc khách hàng ra sao, đối tượng khách hàng là ai, cách thức tiếp cận khách hàng, kênh phân phối, quan hệ khách hàng... hay chưa? - Có nêu rõ được kế hoạch quảng bá sản phẩm như kế hoạch quảng bá ngắn hạn và dài hạn hay chưa? - Khả năng tăng trưởng và nhân rộng của dự án. <i>c/ Đánh giá về kế hoạch tài chính (5 điểm)</i> - Có nêu ra được những giả định về tài chính không? - Có kế hoạch doanh thu và chi phí (định mức doanh thu và chi phí) hay không? - Có kế hoạch quản lý dòng tiền không? - Có bảng cân đối tài sản chưa? - Tốc độ tăng trưởng <i>d/ Đánh giá về kế hoạch nhân sự (3 điểm)</i> - Đội ngũ nhân sự tham gia đầy đủ các hoạt động tại vòng chung kết. - Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm - Năng lực đội ngũ có đáp ứng được định hướng phát triển của dự án hay không?	15

3	Hiệu quả kinh tế và tác động xã hội - Sản phẩm có đem lại lợi ích thiết thực cho xã hội, có đáp ứng được 1 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. - Tính khả thi trong sản xuất, kinh doanh.	10
4	Thị trường tiềm năng - Sản phẩm tạo ra có đáp ứng/giải quyết nhu cầu nào đó của xã hội/thị trường/khách hàng hay không? (Nhu cầu đó có lớn không và thiết thực không?) - Có phân khúc thị trường rõ ràng, phân tích được cung cầu hay chưa? - Có đánh giá đúng được về đối thủ cạnh tranh và nêu được lợi thế cạnh tranh của mình so với đối thủ hay không? - Có số liệu thực tế để kiểm chứng hay không (có thể là số liệu khảo sát khách hàng, số liệu khách hàng/user, số liệu bán hàng thực tế, số liệu về doanh thu/lợi nhuận thực tế...) - Có giải quyết được vấn đề thực tế của thị trường	10
5	Ứng dụng công nghệ Sản phẩm đã sử dụng công nghệ, quy trình, mô hình mới vào trong sản xuất, quản lý, kinh doanh hay chưa?	5
4	Trình bày bản thuyết minh dự án file word đúng quy định của BTC	5
III	Điểm đánh giá gian hàng	10
1	Sản phẩm trưng bày nổi bật	5
2	Tính thẩm mỹ của gian hàng	5
IV	Video clip	10
1	Đủ thông tin nhóm	2
2	Quá trình hình thành dự án	2
3	Mô tả sản phẩm	2
4	Giá trị cốt lõi	2
5	Chất lượng hình ảnh, âm thanh.	2
TỔNG CỘNG		100

2. Bảng Sinh viên

ST T	Tiêu chí	Điểm
I	Điểm thuyết trình trên sân khấu	20
1	Tinh thần làm việc nhóm và phong cách trình bày	5
2	Kỹ năng thiết kế Slide	5
3	Kỹ năng trình bày tốt/ấn tượng	5
4	Kỹ năng phản biện thuyết phục	5
II	Điểm đánh giá bản thuyết minh dự án	60
1	Tính sáng tạo độc đáo - Tính độc đáo, sáng tạo của sản phẩm/dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường. - Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ.	15
2	Năng lực tổ chức thực hiện <i>a/ Đánh giá về kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm (2 điểm)</i> - Có nêu rõ được kế hoạch sản xuất, phát triển sản phẩm như nguồn tài nguyên, nguồn lực, nguồn vốn, thời gian, quy mô sản xuất... hay không? - Có tối giảm được chi phí sản xuất hay chưa? <i>b/ Đánh giá về kế hoạch kinh doanh và marketing (5 điểm)</i> - Có nêu được kế hoạch tiếp cận thị trường và phân phối đến khách hàng như phân khúc khách hàng ra sao, đối tượng khách hàng là ai, cách thức tiếp cận khách hàng, kênh phân phối, quan hệ khách hàng... hay chưa? - Có nêu rõ được kế hoạch quảng bá sản phẩm như kế hoạch quảng bá ngắn hạn và dài hạn hay chưa? - Khả năng tăng trưởng và nhân rộng của dự án. <i>c/ Đánh giá về kế hoạch tài chính (5 điểm)</i> - Có nêu ra được những giả định về tài chính không? - Có kế hoạch doanh thu và chi phí (định mức doanh thu và chi phí) hay không? - Có kế hoạch quản lý dòng tiền không? - Có bảng cân đối tài sản chưa? - Tốc độ tăng trưởng <i>d/ Đánh giá về kế hoạch nhân sự (3 điểm)</i> - Đội ngũ nhân sự tham gia đầy đủ các hoạt động tại vòng chung kết. - Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm - Đánh giá tinh thần sẵn sàng tham gia của đội ngũ nhân sự, cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự cho dự án. - Năng lực đội ngũ có đáp ứng được định hướng phát triển của dự án hay không?	15

3	Hiệu quả kinh tế và tác động xã hội - Sản phẩm có đem lại lợi ích thiết thực cho xã hội, có đáp ứng được 1 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. - Tính khả thi trong sản xuất, kinh doanh	10
4	Thị trường tiềm năng - Sản phẩm tạo ra có đáp ứng/giải quyết nhu cầu nào đó của xã hội/thị trường/khách hàng hay không? (Nhu cầu đó có lớn không và thiết thực không?) - Có phân khúc thị trường rõ ràng, phân tích được cung cầu hay chưa? - Có đánh giá đúng được về đối thủ cạnh tranh và nêu được lợi thế cạnh tranh của mình so với đối thủ hay không? - Có số liệu thực tế để kiểm chứng hay không (có thể là số liệu khảo sát khách hàng, số liệu khách hàng/user, số liệu bán hàng thực tế, số liệu về doanh thu/lợi nhuận thực tế...) - Có giải quyết được vấn đề thực tế của thị trường	10
5	Ứng dụng công nghệ Sản phẩm đã sử dụng công nghệ, quy trình, mô hình mới vào trong sản xuất, quản lý, kinh doanh hay chưa?	5
6	Trình bày bản thuyết minh dự án file word đúng quy định của BTC	5
III	Điểm đánh giá gian hàng	10
1	Sản phẩm trưng bày nổi bật	5
2	Tính thẩm mỹ của gian hàng	5
IV	Video clip	10
1	Đủ thông tin nhóm	2
2	Quá trình hình thành dự án	2
3	Mô tả sản phẩm	2
4	Giá trị cốt lõi	2
5	Chất lượng hình ảnh, âm thanh.	2
TỔNG CỘNG		100