



THUYẾT MINH CUỘC THI
CUỘC THI APEC INNOVATION LẦN THỨ II (2025 - 2026)

PHẦN I. THÔNG TIN CHUNG

1. Họ và tên sinh viên:

Lớp: Khoa: Trường:

Số CCCD: Ngày cấp: Nơi cấp:

Số ĐT: Email:

Danh sách nhóm tác giả (nếu có):

TT	Họ và tên thành viên nhóm	Đơn vị (khoa, trường)	Vị trí trong nhóm

2. Lĩnh vực ý tưởng dự thi:

1. Nông, lâm, ngư nghiệp, tài nguyên, môi trường, ứng phó biến đổi khí hậu, nước sạch... ☐

2. Công nghiệp, công nghệ mới, công nghệ sinh học, công nghệ thực phẩm, công nghệ chế tạo, năng lượng, cơ khí, xây dựng ☐

3. Y tế, chăm sóc sức khỏe, công nghệ làm đẹp ☐

4. Tài chính, du lịch, dịch vụ, lao động, việc làm ☐

5. Giáo dục và lĩnh vực khác ☐

PHẦN II. TÓM TẮT Ý TƯỞNG

.....
.....
Chú thích: Giới thiệu tổng quan, ngắn gọn về ý tưởng khởi nghiệp giúp người đọc nhanh chóng hiểu được bản chất của ý tưởng.

(Độ dài: từ 1/2 đến 01 trang).

PHẦN III. THUYẾT MINH Ý TƯỞNG

1. Tên ý tưởng:

2. Lý do đề xuất ý tưởng (Sự cần thiết của ý tưởng):

Gợi ý: Trả lời được một số câu hỏi tham khảo sau:

- Ý tưởng bắt nguồn từ đâu?
- Vấn đề gì thị trường đang gặp ‘khó khăn’ cần giải quyết?
- Vấn đề thị trường đã phát hiện nhưng chưa được giải quyết?
- ...

3. Mục tiêu (dài hạn, ngắn hạn)

Gợi ý: Trả lời được một số câu hỏi tham khảo sau:

- Ý tưởng hướng đến nhằm giải quyết vấn đề gì?
- Ý tưởng mang lại giá trị gì mới/khác biệt cho khách hàng?
- ...

4. Thuyết minh ý tưởng

4.1. Giới thiệu ý tưởng về sản phẩm/dịch vụ

Gợi ý: Trả lời được một số câu hỏi tham khảo sau:

- Cách thức tạo ra sản phẩm/dịch vụ?
- Bản chất của sản phẩm/dịch vụ là gì?
- Sản phẩm/dịch vụ của bạn nhằm giải quyết vấn đề gì?
- Sản phẩm/dịch vụ đáp ứng nhu cầu gì của thị trường?
- Giá trị cốt lõi hay những lợi ích mà khách hàng sẽ nhận được khi sử dụng sản phẩm/dịch vụ mới này là gì?

- Điểm độc đáo của sản phẩm, dịch vụ là gì?

4.2. Phân tích thị trường

4.2.1. Phân tích thị trường mục tiêu

Gợi ý: Trả lời được một số câu hỏi tham khảo sau:

- Phân tích sơ bộ phân tích thị trường chung?
- Thị trường tiềm năng sản phẩm/dịch vụ nhắm đến? Giải thích tại sao?
- Thị trường mục tiêu sản phẩm/dịch vụ nhắm đến? Giải thích tại sao?

4.2.2. Phân tích khách hàng mục tiêu

Gợi ý:

- Xác định, mô tả rõ đối tượng khách hàng mục tiêu/tiềm năng ý tưởng hướng tới.
- Đối tượng khách hàng chính ý tưởng nhắm đến (Đặc điểm về độ tuổi, giới tính, thu nhập, sở thích, hoặc vị trí địa lý).
- Đối tượng muốn sử dụng sản phẩm/dịch vụ/giải pháp khi ý tưởng được hiện thực hóa?
- Lý do thuyết phục khách hàng sử dụng sản phẩm/dịch vụ/giải pháp khi ý tưởng được hiện thực hóa?
- Trình bày rõ nhu cầu của khách hàng. Giải thích rõ cách ý tưởng đáp ứng nhu cầu và mong muốn gì của khách hàng mục tiêu?
- ...

4.2.3. Phân tích quy mô thị trường

Gợi ý: Trả lời được một số câu hỏi tham khảo sau:

- Quy mô thị trường có đủ lớn?,
- Đáp ứng khả năng lâu dài bền vững như thế nào?
- Quy mô thị trường trước mắt ra sao?
- Dự kiến thị trường tương lai (tiềm năng) như thế nào?
- Những xu hướng và cơ hội nào trên thị trường hiện tại đang ủng hộ cho sự phát triển ý tưởng khởi nghiệp này? (Ví dụ: cơ hội từ nhu cầu của khách hàng, cơ hội từ xu hướng thị trường...)
- Những xu hướng và cơ hội nào trên thị trường trong tương lai đang ủng hộ cho sự phát triển ý tưởng khởi nghiệp này?

4.2.4. Đối thủ cạnh tranh

Gợi ý:

- *Đối thủ cạnh tranh trực tiếp hoặc gián tiếp, trước mắt, hoặc lâu dài, hoặc tương lai với sản phẩm/dịch vụ dự kiến cung cấp?*
- *So sánh khả năng của đối thủ so với bạn (lớn, trung bình, nhỏ)*
- *Phân tích điểm mạnh và điểm yếu của đối thủ.*
- *Điều gì làm cho đối thủ thành công và đối thủ đang gặp phải những khó khăn nào?*
- *Lợi thế cạnh tranh của ý tưởng (sản phẩm/giải pháp/công nghệ) so với đối thủ?*
- *Điều gì làm cho sản phẩm/giải pháp vượt trội hơn so với các đối thủ cạnh tranh hoặc các sản phẩm/giải pháp hiện tại trên thị trường?...*

(có thể dùng SWOT phân tích đối thủ)

4.5. Kế hoạch tài chính

Gợi ý: Trả lời được một số câu hỏi tham khảo sau:

- *Cần bao nhiêu vốn để khởi động và hoàn thiện ý tưởng?*
- *Cách thức sử dụng số vốn (ví dụ: Phát triển sản phẩm, tiếp thị, nhân sự, cơ sở vật chất)?*
- *Doanh thu, chi phí và lợi nhuận dự kiến trong 1-3 năm đầu?*
- *Các mốc thời gian quan trọng (Bao gồm việc ra mắt sản phẩm, mở rộng quy mô, và các giai đoạn tăng trưởng...)?*

4.6. Tính mới/sáng tạo/khác biệt/độc đáo

Gợi ý:

- *Nêu rõ tính mới, sáng tạo, khác biệt về sản phẩm, mô hình kinh doanh; giá trị sử dụng; bảo vệ môi trường; sản xuất; bán hàng...so với các sản phẩm cùng loại trên thị trường.*
- *Nêu các giá trị khác mà sản phẩm/dịch vụ/giải pháp mang lại cho khách hàng. (Ví dụ giá trị thẩm mỹ, giá trị kinh tế, giá trị tiện lợi, giá trị sử dụng, giá trị khác...)*

4.7. Tính khả thi

Gợi ý: Phân tích

- *Khả thi về thị trường: Nhu cầu thị trường, Quy mô thị trường như thế nào?*
- *Khả thi về công nghệ.*
- *Khả thi về tài chính. (Nguồn tài chính đến từ đâu?; Dự kiến cần bao nhiêu? (bản thân, ngân hàng, gia đình, bạn bè, hay các nhà đầu tư thiên thần?...)).*

- Khả thi về môi trường,
- Khả thi về luật pháp, xã hội.
- Thành viên triển khai có đủ năng lực và đam mê thực hiện ý tưởng hay không?

4.8. Hiệu quả kinh tế, xã hội, môi trường, công nghệ

Gợi ý: Phân tích

- Hiệu quả về kinh tế.
- Hiệu quả xã hội.
- Hiệu quả môi trường.
- Hiệu quả công nghệ.

4.9. Đam mê và quyết tâm

Đội thi có đủ đam mê để theo đuổi, thực hiện đến cùng ý tưởng này?

PHẦN III. KẾT LUẬN, ĐỀ XUẤT, KIẾN NGHỊ

- Kết luận; đề xuất, kiến nghị liên quan tới ý tưởng.
- Bạn có mong muốn gì từ Ban Tổ chức Cuộc thi? (Ví dụ: Kết nối, hỗ trợ tài chính, công nghệ, đào tạo...).

....Ngày....tháng....năm....

Tác giả hoặc đại diện nhóm tác giả

(chữ ký, họ và tên)