

PHỤ LỤC 2

(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 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								

Trang thứ 3

BẢNG KẾ HOẠCH KINH DOANH

A. 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?

B. 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?
- 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 (VD: Sản xuất, Cung cấp nền tảng, ...).</i>	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ <i>Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu (VD: Giải trí, Cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền, ...).</i>	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG <i>Mô tả mối quan hệ mà doanh nghiệp xây dựng với khách hàng (VD: Tự phục vụ, Hỗ trợ cá nhân, Dịch vụ tự động hóa, Cộng đồng, ...).</i>	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 (VD: Công nghệ, Con người, Tài chính...).</i>		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 (VD: Bán hàng trực tuyến, Siêu thị...).</i>	
CẤU 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 (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới...).</i>	

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

- Sứ mạng:
- Tầm nhìn:
- Mục tiêu:
- Giá trị cốt lõi:

C. Kế hoạch sản xuất, kinh doanh

1. Kế hoạch Marketing

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

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?

2. Kế hoạch sản xuất sản phẩm 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

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. 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 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?

5. Kế hoạch quản trị rủi ro

- Dự kiến những rủi ro và giải pháp khắc phục

6. 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, địa 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