

Trang thứ 2:

Tóm tắt dự án

- Ý tưởng chính của dự án..... (Từ 01-02 dòng);
- Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án (Tóm tắt từ 3-5 dòng)

Trang 3

Nội dung chính của dự án

I. Tổng quan đề án

Trình bày dưới dạng **Business Model Canvas** (Lưu ý: chỉ điền những thông tin tối giản, cốt lõi nhất 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 giá trị (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới,...).</i>	

II. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ

1. Tính cần thiết của sản phẩm dịch vụ

- Dự án đã có sản phẩm dịch vụ hay mới là ý tưởng.
- Mục tiêu, giá trị, tầm nhìn của sản phẩm dịch vụ. 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 khả thi

- Việc sản xuất sản phẩm là khả thi;
- Cơ cấu chi phí và giá thành hợp lý;
- Nêu rõ những thuận lợi, khó khăn trong quá trình sản xuất, kinh doanh sản phẩm dịch vụ.

- Sản phẩm có tính cạnh tranh (minh chứng nếu có)

3. 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.

4. Kế hoạch sản xuất, kinh doanh

- Có kế hoạch sản xuất hàng hóa dịch vụ rõ ràng;
- Phân tích và đánh giá rủi ro;
- Giải pháp xây dựng các kênh phân phối hàng hóa;
- Phát triển, mở rộng thị trường.

5. Kết quả tiềm năng của dự án

- Các nguồn thu chính của dự án;
- Dự kiến doanh thu;
- Tính toán chi phí;
- Khả năng hoàn vốn thời điểm hoàn vốn và khả năng thu lợi nhuận của dự án;
- Khả năng tăng trưởng, tác động xã hội của dự án.

6. Nguồn lực thực hiện

- Dự án đã có doanh nghiệp nào tư vấn hỗ trợ hay chưa;
- Đánh giá nguồn nhân lực, tính sẵn sàng tham gia của đội nhóm;
- Cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự cho dự án;
- Các đối tác chính hỗ trợ triển khai dự án;
- Giải pháp huy động vốn triển khai dự án bao gồm nguồn lực sẵn có từ gia đình, đồng nghiệp, số vốn cần huy động.

7. 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.

Lưu ý: Đối với học sinh THCS, THPT chỉ cần trình bày các mục 1, 2, 3, 5 và 7

PHỤ LỤC 02

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng năm 2024
của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo)

Hướng dẫn trình bày Video clip thuyết trình

1. Video Clip không quá 03 phút, dung lượng không quá 500MB.
 2. Video Clip ý tưởng khởi nghiệp phải được xây dựng bởi các thành viên đội dự thi và có thể sử dụng kết hợp các yếu tố thuyết trình vào Video Clip.
 3. Hình thức Video Clip mang phong thái kinh doanh, tuy nhiên được sử dụng các hình thức sáng tạo, mang tính hài hước để tăng sự tương tác, tạo hứng thú, khả năng tiếp cận người xem.
 4. Video Clip cần thể hiện một số nội dung sau
 - Giới thiệu về Đội thi và các thành viên trong đội thi.
 - Ý nghĩa xã hội của dự án.
 - Giới thiệu tóm tắt về sản phẩm dịch vụ, lợi thế cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ, mục tiêu, giá trị, tầm nhìn của sản phẩm, dịch vụ. Phân khúc khách hàng chính của sản phẩm dịch vụ.
 - Đánh giá về tính khả thi của dự án.
 - Thông điệp của dự án muốn truyền tải đến cộng đồng.
 - Giá trị của sản phẩm đối với cộng đồng, xã hội.
 5. Thời gian của Video Clip: Tối đa 03 phút.
 6. Video Clip cần tuân thủ các yêu cầu về bản quyền. Các đội dự thi không được sử dụng âm thanh, hình ảnh hay các trích dẫn nào khác có bản quyền mà không có dẫn nguồn cụ thể. Bất kỳ Video Clip nào có yếu tố vi phạm bản quyền sẽ không được chấm thi.
-

PHỤ LỤC 03

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng năm 2024 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo)

A. TIÊU CHÍ CHẤM THI VÒNG BÁN KẾT

STT	Tiêu chí	Đánh giá chi tiết	Thang điểm	
			Khối học sinh	Khối sinh viên
1	Sự cần thiết, mức độ ứng dụng thực tế theo quy mô	Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường	5	5
		Lợi ích của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	5	5
		Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ	5	5
		Sản phẩm/ dịch vụ đó sẽ hỗ trợ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng	5	5
	Điểm tối đa		20	20
2	Tính khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án	Tính khả thi trong kế hoạch kinh doanh; Dự kiến doanh thu, lợi nhuận.	10	10
		Tính khả thi về nguồn lực tổ chức sản xuất và kinh doanh. Tính toán được tác động xã hội của dự án	5	10
		Tính khả thi về mức giá và phương thức bán hàng, phương thức Marketing	5	10
	Điểm tối đa		20	30
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo	15	15
		Giá trị khác biệt của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	15	15
	Điểm tối đa		30	30
4	Hình thức trình bày đúng quy định, ấn tượng	Video clip và các trang trình bày thể hiện được rõ ý tưởng dự án	5	5
		Bản mô tả Canvas đã thể hiện được mô hình kinh doanh.	5	5
Điểm tối đa		10	10	
5	Hồ sơ năng lực của đội ngũ sáng lập hoặc các minh chứng nói lên sức mạnh, ý chí, khát vọng, ước mơ của đội ngũ	năng lực phối hợp tham gia dự án của các thành viên; đánh giá sự đóng góp của các thành viên; Kỹ năng tham gia làm việc nhóm của các thành viên trong clips, kỹ năng thuyết trình của các thành viên	10	5

		Khả năng phát triển của đội ngũ tham gia dự án; sức mạnh, ý chí, khát vọng, ước mơ của đội ngũ được thể hiện qua phần trình bày.	10	5
	Điểm tối đa		20	10
TỔNG ĐIỂM			100	100

B. TIÊU CHÍ CHẤM VÒNG CHUNG KẾT

I. KHỐI SINH VIÊN

STT	Tiêu chí	Đánh giá chi tiết	Thang điểm
1	Sự cần thiết, mức độ ứng dụng thực tế theo quy mô	Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường	10
		Giá trị của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	5
		Xác định và đánh giá đúng đối tượng, phân khúc khách hàng mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ	5
	Điểm tối đa		20
2	Tính khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án	Tính khả thi trong sản xuất, kinh doanh	4
		Tính hiệu quả của dự án bao gồm cơ cấu chi phí, giá thành cạnh tranh so với các loại sản phẩm, dịch vụ đã có trên thị trường	4
		Hệ thống giám sát và kế hoạch ứng phó rủi ro	2
	Điểm tối đa		10
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	10
		Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ	5
	Điểm tối đa		15
4	Xây dựng mô hình kinh doanh, phát triển thị trường	Kế hoạch sản xuất, kinh doanh	3
		Phân tích và đánh giá rủi ro	2
		Giải pháp xây dựng các kênh phân phối hàng hóa/dịch vụ	2
		Kế hoạch phát triển, mở rộng thị trường.	3
	Điểm tối đa		10
5	Tiềm năng của dự án	Kết quả của dự án: doanh thu, lợi nhuận dự kiến	5
		Khả năng tăng trưởng, tốc độ phát triển dự án	5
	Điểm tối đa		10

6	Khả năng huy động các nguồn lực triển khai dự án	Đánh giá nguồn lực thực hiện, tính sẵn sàng tham gia của đội ngũ nhân sự, cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự cho dự án; các đối tác chính	5
		Giải pháp huy động vốn để triển khai dự án	5
	Điểm tối đa		10
7	Truyền thông và Marketing sản phẩm của dự án	Kênh truyền thông, Lập kế hoạch truyền thông tổng thể	5
		Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt	5
	Điểm tối đa		10
8	Năng lực triển khai dự án	Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng/dự án	5
		Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm	5
		Gian hàng được trưng bày đẹp, sáng tạo, thu hút khách hàng.	5
	Điểm tối đa		15
TỔNG ĐIỂM			100

II. KHỐI HỌC SINH

STT	Tiêu chí	Đánh giá chi tiết	Thang điểm
1	Sự cần thiết, mức độ ứng dụng thực tế theo quy mô	Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường	10
		Giá trị của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	5
		Xác định và đánh giá đúng đối tượng, phân khúc khách hàng mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ	5
	Điểm tối đa		20
2	Tính khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án	Tính khả thi trong kế hoạch, nguồn lực tổ chức sản xuất và kinh doanh	5
		Tính khả thi về cơ cấu chi phí và mức giá cạnh tranh	5
		Tính khả thi của kế hoạch bán hàng, marketing	5
	Điểm tối đa		15
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	10
		Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ	10
	Điểm tối đa		20
4	Tiềm năng của dự án	Kết quả của dự án: doanh thu, chi phí, lợi nhuận dự kiến	5
		Thời gian thu hồi vốn	5

		Khả năng tăng trưởng, tốc độ phát triển dự án.	5
	Điểm tối đa		15
5	Truyền thông và Marketing sản phẩm của dự án	Kế hoạch truyền thông, có giải pháp/chiến lược truyền thông rõ ràng, nhằm đúng khách hàng mục tiêu	5
		Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt	5
	Điểm tối đa		10
6	Năng lực triển khai dự án	Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng/dự án	5
		Kiến thức về tài chính kinh doanh, kiến thức pháp luật và hiểu biết xã hội	5
		Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm	5
		Gian hàng được trưng bày đẹp, sáng tạo, thu hút khách hàng.	5
	Điểm tối đa		20
TỔNG ĐIỂM			100

C. TIÊU CHÍ BÌNH CHỌN

- (1) Tính ứng dụng thực tế, khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án.
- (2) Tính mới, độc đáo, sáng tạo của ý tưởng/dự án.
- (3) Giá trị, tác động mà ý tưởng/dự án mang lại cho cộng đồng, xã hội.

PHỤ LỤC 04

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng năm 2024
của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo)

Tên đơn vị chủ quản.....
Tên đơn vị.....

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc

Số: /

V/v đăng ký tham dự Cuộc thi “Học sinh,
sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” lần thứ
VII (SV_STARTUP - Lần thứ VII)

....., ngày tháng năm 20...

Kính gửi: Bộ Giáo dục và Đào tạo

Căn cứ Quyết định số/QĐ-BGDĐT ngày .../.../2024 về việc ban hành Thể lệ Cuộc thi học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp lần thứ VII, (Tên cơ sở đào tạo/sở GDĐT) cử các đội tham dự Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” lần thứ VII (SV_STARTUP - Lần thứ VII) do Bộ Giáo dục và Đào tạo tổ chức cụ thể như sau:

1. Tên dự án 1:.....

a) Danh sách cán bộ hướng dẫn

STT	Họ và tên	Chức vụ	Số điện thoại	Email
1.				
2.				

b) Danh sách thành viên tham gia dự án

STT	Họ và tên	Sinh viên khoa/Trường	Số điện thoại	Email	Số căn cước công dân	Số tài khoản	Tên ngân hàng
1.							
2.							
3.							
4.							
5.							

2. Tên dự án 2:.....

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.....

Thủ trưởng đơn vị
(ký, đóng dấu)

PHỤ LỤC 05

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng năm 2024 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo)

Tên vòng thi	Hình thức tổ chức	Thời gian	Địa điểm	Số lượng dự án được chọn
Vòng Cơ sở	Cơ sở đào tạo; Sở GDĐT) tổ chức thi hoặc xét chọn hồ sơ	Trước 12:00 ngày 05/01/2025	Tại Công khởi nghiệp http://dean1665.vn	Tối đa 05 dự án/cơ sở đào tạo; 05 dự án/sở GDĐT
Vòng Bán kết	Chấm Hồ sơ dự án của các nhóm dự thi	Từ 10/01/2025 đến ngày 15/01/2025	Chấm trực tuyến	50 dự án sinh viên; 30 dự án học sinh
Bình chọn	Bình chọn từ 12:00 ngày 17/3/2025 đến 12:00 ngày 31/3/2025	Nộp bài thi từ 12h00 ngày 10/3/2025 đến 12h00 ngày 15/3/2025	Tại Công khởi nghiệp http://dean1665.vn	Đội có số lượt bình chọn hợp lệ cao nhất của mỗi lĩnh vực, mỗi khối thi sẽ được nhận giải Bình chọn
Vòng Chung kết	Chấm thi trực tiếp tại gian hàng	Tháng 4/2025 (Dự kiến)	Tại gian hàng trưng bày của dự án	Ban Giám khảo đánh giá bài dự thi theo tiêu chí lựa chọn các đội đoạt giải của Cuộc thi