

Số: 177/TB-HVCB

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 12 tháng 10 năm 2020

THÔNG BÁO

Nộp bài tham dự cuộc thi

“Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” năm 2020

Căn cứ Quyết định số 1715/QĐ-BGDĐT ngày 29/6/2020 của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Thể lệ Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” năm 2020 và Công văn số 3792/BGDĐT-GDCTHSSV ngày 25/9/2020 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc hướng dẫn nộp bài tham dự cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” năm 2020, Học viện Cán bộ Thành phố Hồ Chí Minh thông báo đến các sinh viên có ý tưởng khởi nghiệp về việc nộp bài tham dự Cuộc thi, cụ thể như sau:

1. Thời gian nộp bài: từ 08g00 ngày 01/10/2020 đến 12g00 ngày 15/10/2020.

2. Quy trình nộp bài dự thi:

2.1. Sinh viên nộp bài dự thi cho Học viện:

Sinh viên nộp bài dự thi về Phòng Công tác Sinh viên qua hộp thư điện tử: phongcstsv@hcmca.edu.vn trước 16g00 ngày 13/10/2020.

Lưu ý: Sinh viên không trực tiếp nộp bài cho Ban Tổ chức cuộc thi.

Bài dự thi bao gồm:

- Nội dung dự án (theo mẫu ở Phụ lục 1 của Quyết định 1715/QĐ-BGDĐT);
- Bản thuyết minh dự án được trình bày (theo mẫu ở Phụ lục 2 của Quyết định 1715/QĐ-BGDĐT);
- Bản thuyết minh của nhóm được trình bày bằng video clip không quá 03 phút (theo hướng dẫn trình bày ở Phụ lục 3 của Quyết định 1715/QĐ-BGDĐT);
- Sản phẩm mẫu gửi kèm theo bằng ảnh hoặc video clip (nếu có).

2.2. Học viện nộp bài dự thi cho Bộ:

Phòng Công tác Sinh viên phân công người tiếp nhận bài dự thi của sinh viên và gửi về Ban Tổ chức cuộc thi:

Bước 1: Truy cập Cổng khởi nghiệp <http://dean1665.vn>

Bước 2: Trên giao diện trang chủ, người nộp chọn mục “Nộp dự án SV_STARUP 2020”

Bước 3: Người nộp nhập thông tin theo biểu mẫu. Ban Tổ chức sẽ sử dụng thông tin này để liên hệ với các thí sinh, do vậy người nộp vui lòng nhập chính xác thông tin (Lưu ý số điện thoại không dùng +84. Ví dụ, cần nhập: 0912 345 678).

Bước 4: Người nộp nhập thông tin dự án theo thứ tự hướng dẫn, nếu thí sinh có 1 dự án thi thì chọn “Đăng 1 dự án”, nếu thí sinh có 2 dự án thi thì chọn “Đăng 2 dự án”.

Tiếp theo, nhập thông tin của Nhóm trưởng, Thành viên trong nhóm và thông tin dự án theo hướng dẫn.

Lưu ý: Hình ảnh của đội thi, hình ảnh minh họa của dự án khi đính kèm cần đạt kích thước tối ưu theo hướng dẫn, các file tài liệu dự án nộp đính kèm đăng được nhiều định dạng cùng lúc (như word, power point, video...).

Sau khi hoàn thiện các thông tin trên, người nộp chọn “Đăng ký dự thi” để hoàn thiện quá trình nộp dự án. Nộp bài thành công, màn hình sẽ hiển thị: “Xin chúc mừng. Ban Tổ chức đã nhận được dự án thi của Quý đơn vị”.

Chi tiết, người nộp có thể xem videos clip hướng dẫn tại link:

http://www.youtube.com/watch?v=_OgJKs0ql_Y

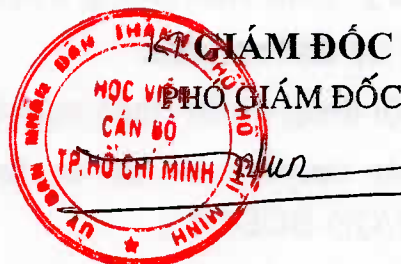
3. Phân công thực hiện:

- Đoàn Thanh niên, Phòng Công tác Sinh viên triển khai thông báo đến sinh viên các lớp.

- Phòng Công tác Sinh viên gửi hồ sơ dự thi, theo dõi kết quả và báo cáo Ban Giám đốc, đề xuất khen thưởng nếu có sinh viên đạt kết quả tốt!

Nơi nhận:

- Ban Giám đốc;
- Đoàn Thanh niên Học viện;
- Các lớp sinh viên;
- Lưu: VT, P.CTSV ✓



TS. Bùi Thị Ngọc Trang

PHỤ LỤC 1

*(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng 6 năm 2020
của Bộ Giáo dục và Đào tạo)*

Mẫu trình bày dự án tham dự Cuộc thi SV_STARTUP-2020

Bìa dự án

**CUỘC THI
“HỌC SINH, SINH VIÊN VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP” NĂM 2020
(SV_STARTUP-2020)**

(Tên dự án) XX

Thuộc lĩnh vực: *(các lĩnh vực thuộc mục II)*

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

ĐƠN VỊ: Trường/(Sở GDĐT: đối với khối học sinh THCS, THPT)

(Địa danh), Tháng ____ /2020

Trang thứ 1:**Thông tin vắn tắt về các thành viên tham gia dự án (bắt buộc):**

1. Họ và tên trưởng nhóm:.....
2. Trường/lớp/(năm thứ ... nếu là sinh viên):.....
3. Số điện thoại liên hệ:
4. Email:.....
5. Danh sách thành viên trong nhóm (tên, trường, chuyên ngành đang học nếu là sinh viên, không quá 05 người).

.....

.....

.....

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**

PHỤ LỤC 2

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng 6 năm 2020
của Bộ Giáo dục và Đào tạo)

Nội dung chính của dự án

A. 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> | | |

B. 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 3

*(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng 6 năm 2020
của Bộ Giáo dục và Đào tạo)*

Hướng dẫn trình bày Video clip thuyết trình (tối đa 03 phút)

1. Giới thiệu về nhóm và các thành viên trong nhóm.
2. Trình bày về sản phẩm dịch vụ của nhóm, tóm tắt về mục tiêu, giá trị, tầm nhìn của sản phẩm, dịch vụ. Phân khúc khách hàng chính của sản phẩm dịch vụ. Giá trị của sản phẩm đối với cộng đồng, xã hội.
3. Giới thiệu về tính sáng tạo, giá trị khác biệt, lợi thế cạnh tranh của sản phẩm dịch vụ.
4. Đánh giá về tính khả thi của dự án.
5. Đánh giá về kết quả dự kiến và nêu vắn tắt về kế hoạch phát triển sản phẩm dịch vụ.