

**CUỘC THI**  
**“HỌC SINH, SINH VIÊN VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO”**  
**STARTUP FIRST 2023**

(TÊN DỰ ÁN) .....

**Thuộc lĩnh vực:** .....

**NHÓM/CÁ NHÂN THỰC HIỆN** (danh sách thành viên)

**ĐƠN VỊ/ĐỊA CHỈ:** .....

Cần Thơ, tháng.....năm 2023

## I. Thông tin vắn tắt về thành viên tham gia dự án

1. Họ và tên trưởng nhóm:.....
2. Số CCCD:.....
4. Địa chỉ/Đơn vị: .....
5. Số điện thoại liên hệ: .....
6. Email:.....
7. Các thành viên tham gia xây dựng, triển khai và hoàn thiện sản phẩm/ dự án

Số TT	Họ và tên	Năm sinh		Lớp	Trường	Địa chỉ email, số điện thoại liên lạc
		Nam	Nữ			
1						
2						
3						
4						
5						

## II. Tóm tắt dự án

1. Trình bày ý tưởng chính của dự án (1-2 dòng)
2. Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án (Tóm tắt từ 3-5 dòng)

## III. Nội dung chính dự án

### A. Tổng quan đề án

<b>ĐỐI TÁC CHÍNH</b> Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất bên ngoài dự án, giữ cho dự án hoạt động	<b>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</b> Mô tả những hoạt động quan trọng nhất cần thực hiện để giữ cho dự án hoạt động (VD: Sản xuất, cung cấp nền tảng,...)	<b>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</b> Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu (VD: Giải trí, cá nhân hóa, tiết kiệm tiền,...)	<b>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b> Mô tả mối quan hệ mà dự án xây dựng với khách hàng (VD: Tự phục vụ, hỗ trợ cá nhân, dịch vụ hóa tự động,...)	<b>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</b> Một hoặc một số nhóm người mà dự án cố gắng phục vụ
	<b>TÀI NGUYÊN CHÍNH</b> Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho dự án hoạt động (VD: Công		<b>KÊNH TRUYỀN THÔNG</b> Kênh mà dự án giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng (VD: Bán hàng	

	<i>nghệ, con người, tài chính, ...)</i>		<i>trực tuyến, siêu thị, ...)</i>	
<b>CẤU TRÚC CHI PHÍ</b> Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì dự án		<b>DÒNG DOANH THU</b> Mô tả dòng tiền mà dự án thu được từ việc cung cấp giá trị (VD: Phí dịch vụ, quảng cáo, phí môi giới, ...)		

## **B. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ**

### **1. Tính cần thiết**

- 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 cho phí thấp, giá cả cạnh tranh vượt trội so với các đối thủ khác.

### **4. 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 thoả mãn hoàn vốn và khả năng thu lợi nhuận của dự án;
- Khả năng tăng trưởng, tác động xã hội của dự án.

### **5. 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.

....., ngày            tháng            năm 2023

**NGƯỜI ĐĂNG KÝ**  
(Ký tên và ghi rõ họ tên)

Hồ sơ điền xong xin vui lòng gửi về:  
Trung tâm Thông tin Kho học và Công nghệ  
Địa chỉ: số 118/3 Trần Phú, P. Cái Khế, Q. Ninh Kiều, TP. Cần Thơ  
Liên hệ: [castihub@gmail.com](mailto:castihub@gmail.com). Số điện thoại: 0292 3836677  
Hoặc liên hệ: Nguyễn Thị Quỳnh Như; Số điện thoại: 0762 556 45