**Mẫu trình bày Đề án tham dự Cuộc thi Khởi nghiệp – Đổi mới sáng tạo năm 2023**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM**

**Độc lập – Tự do – Hạnh phúc**

**ĐỀ ÁN DỰ THI**

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP - ĐỔI MỚI SÁNG TẠO**

**TÊN ĐỀ ÁN:...............**

**Thuộc lĩnh vực:.......................**

**(Các lĩnh vực thuộc Điều 3 của thể lệ)**

**Nhóm/cá nhân thực hiện (danh sách thành viên không quá 05 người) :**

**Đơn vị : .........................................**

***Đắk Lắk, ngày...tháng.....năm 2023***

*Đắk Lắk, 2015*

TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÂY NGUYÊN

**ĐƠN VỊ:**........................................................

**ĐỀ ÁN ĐĂNG KÝ DỰ THI “CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP-ĐỔI MỚI SÁNG TẠO”**

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

1. Họ và tên trưởng nhóm:

2. Đơn vị/Lớp:

- Năm thứ ….nếu là sinh viên

- Chuyên ngành………………………….

3. Địa chỉ:

4. Số điện thoại

5. Email:

6. Danh sách thành viên trong nhóm *(không quá 05 người/nhóm)*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Stt | Họ tên | Đơn vị/lớp/năm thứ... | Chuyên ngành | Điện thoại | Email |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |

**II. Tóm tắt dự án**

Tên dự án:

Ý tưởng chính của dự án:

Mô tả sản phẩm, dịch vụ, giá trị của dự án, cụ thể :

**1. Tính cần thiết của sản phẩm, dịch vụ**

* Dự án đã có sản phẩm dịch vụ hay chỉ 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 của bạn, 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 xã hội *(cung cấp minh chứng nếu có)*

**2. Tính khả thi**

* Việc sản xuất sản phẩm là khả thi
* Cơ cấu chi phí, 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 sản phẩm đã có trên thị trường cần nêu những giá trị khác biệt của sản phẩm so với các sản phẩm hiện có. Tính khác biệt, 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 canh 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, 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 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 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 sàng có từ gia đình, đồng nghiệp, bạn bè…, 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.

**Ký và ghi rõ họ tên**

**Hướng dẫn trình bày, thuyết trình (tối đa 5 phút)**

1. Giới thiệu về nhóm và các thành viên trong nhóm ;
2. Trình bày về sản phẩm dịch vụ của nhóm, tóm tắt mục tiêu, giá trị, tầm nhìn của sản phẩm, dịch vụ, phân khúc khách hàng chính của sản phẩm, 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 tóm tắt về kế hoạch phát triển sản phẩm dịch vụ.