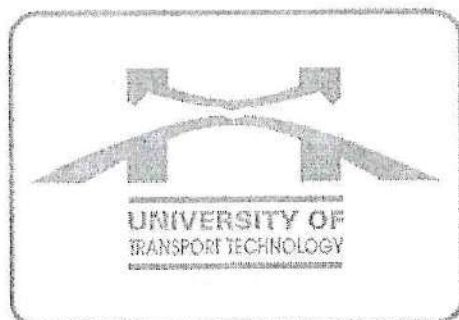


**PHỤ LỤC 02: Hướng dẫn trình bày Thuyết minh sản phẩm**  
**Cuộc thi “Ý tưởng sáng tạo và khởi nghiệp trong sinh viên năm 2024”**  
*(Ban hành kèm theo Thông báo số 10242/TB-ĐHCNGTVT ngày 20/12/2024*  
*của Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghệ GTVT)*

**Bìa dự án**

**BỘ GIAO THÔNG VẬN TẢI**  
**TRƯỜNG ĐẠI HỌC CÔNG NGHỆ GIAO THÔNG VẬN TẢI**  
-----oOo-----



**HỒ SƠ ĐĂNG KÝ DỰ THI**  
**“Ý TƯỞNG SÁNG TẠO VÀ KHỞI NGHIỆP TRONG SINH VIÊN**  
**NĂM 2024”**

Tên sản phẩm:  
Sinh viên hoặc nhóm sinh viên thực hiện:  
Giảng viên hướng dẫn:  
Khoa chuyên môn:

Hà Nội, Tháng...../2024

**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 ... ):.....
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**

**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).

<b>ĐỐI TÁC CHÍNH</b>	<b>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</b>	<b>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</b>	<b>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b>	<b>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</b>
<i>Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động.</i>	<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>	<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>	<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>	<i>Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ.</i>
	<b>TÀI NGUYÊN CHÍNH</b>		<b>CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI</b>	
	<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>		<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>	
<b>CẤU TRÚC CHI PHÍ</b>			<b>DÒNG DOANH THU</b>	
<i>Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp.</i>			<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.

**PHỤ LỤC 03: Hướng dẫn trình bày Video clip thuyết trình**  
**Cuộc thi “Ý tưởng sáng tạo và khởi nghiệp trong sinh viên năm 2024”**  
(Ban hành kèm theo Thông báo số 10242/TB-ĐHCNGTVT ngày 20/12/2024  
của Hiệu trưởng Trường Đại học Công nghệ GTVT)

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.

