PHỤ LỤC 1

**ĐỀ XUẤT Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP**

***Kính gửi:* BTC Cuộc thi “Khởi nghiệp cùng sinh viên TMU năm 2024”**

**A. Tên tôi là:**

Ngày tháng năm sinh:

Số CCCD: Ngày cấp:……………… Nơi cấp:…………………

Lớp hành chính:

Khoa/Viện:

Điện thoại: Email:……………………………………………….

Là tác giả (hoặc đại diện cho các đồng tác giả) của ý tưởng/dự án khởi nghiệp:

**B. Danh sách đồng tác giả (nếu có):**

Chúng tôi có tên dưới đây là đồng tác giả của ý tưởng khởi nghiệp tham dự cuộc thi “Khởi nghiệp cùng sinh viên TMU 2024” cùng thỏa thuận về phần đóng góp của từng người, ký tên cam kết mọi quyền lợi có liên quan được tính theo phần trăm đóng góp, bao gồm:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Họ và tên** | **Ngày tháng năm sinh** | **Lớp HC** | **Khoa/Viện** | **Vị trí trong ý tưởng khởi nghiệp** | **Email** | **Số điện thoại liên hệ** | **Ký tên** |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |

**C. Ý tưởng khởi nghiệp đã tham gia cuộc thi nào:**

- Cuộc thi đã tham gia:

- Giải thưởng đạt được (nếu có):

**D. Tóm tắt ý tưởng khởi nghiệp**

1. Tên ý tưởng khởi nghiệp: …………………..?

2. Lĩnh vực

3. Mô tả tóm tắt về sản phẩm/dịch vụ và những giá trị của ý tưởng (5 dòng)………..?

4. Lý do vì sao sinh viên/nhóm sinh viên lại có ý tưởng về sản phẩm/ dịch vụ này (5-10 dòng) …………?

5. Tổng quan ý tưởng khởi nghiệp

*(Trình bày dưới dạng Khung mô hình kinh doanh - Business Model Canvas, chỉ điền những thông tin tối giản, cốt lõi nhất của ý tưởng khởi nghiệp).*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ĐỐI TÁC CHÍNH***Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động.* | **HOẠT ĐỘNG CHÍNH***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,…).* | **GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ***Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu (VD: Giải trí, Cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền,...).* | **QUAN HỆ KHÁCH HÀNG***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,…).* | **PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG***Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ.* |
| **TÀI NGUYÊN CHÍNH***Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho doanh nghiệp hoạt động (VD: Công nghệ, Con người, Tài chính…).* | **CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI***Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng (VD: Bán hàng trực tuyến, Siêu thị…).* |
| **CẤU TRÚC CHI PHÍ***Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp.* | **DÒNG DOANH THU***Mô tả dòng tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp giá trị (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới,…).* |

**E. Cam kết của tác giả/ tập thể tác giả:**

Tôi/ Chúng tôi xin cam kết:

Ý tưởng khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đăng ký tham gia dự thi của tôi/chúng tôi và không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của pháp luật.

Hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp lệ, hợp pháp và minh bạch của ý tưởng/dự án khởi nghiệp tham gia dự thi.

|  |  |
| --- | --- |
| **Xác nhận của Khoa/Viện** | **Tác giả/ Đại diện tác giả** |
| *(Trường hợp nhóm SV tham gia thì Khoa/Viện quản lý nhóm trưởng ký xác nhận)* | *(Ký và ghi rõ họ tên)* |

PHỤ LỤC 2

 **PHIẾU ĐĂNG KÝ DỰ THI CUỘC THI**

**“KHỞI NGHIỆP CÙNG SINH VIÊN TMU NĂM 2024” (TMU’S\_STARTUP 2024)**

**Kính gửi: Ban tổ chức cuộc thi “Khởi nghiệp cùng sinh viên TMU năm 2024"**

**A. Tên tôi là:**

Ngày tháng năm sinh:

Số CCCD: Ngày cấp:……………… Nơi cấp:…………………

Lớp hành chính:

Khoa/Viện:

Điện thoại: Email:……………………………………………….

Là tác giả (hoặc đại diện cho các đồng tác giả) của ý tưởng/dự án khởi nghiệp:

**B. Danh sách đồng tác giả (nếu có):**

Chúng tôi có tên dưới đây là đồng tác giả của ý tưởng/dự án khởi nghiệp tham dự cuộc thi “Khởi nghiệp cùng sinh viên TMU 2024” cùng thỏa thuận về phần đóng góp của từng người, ký tên cam kết mọi quyền lợi có liên quan được tính theo phần trăm đóng góp, bao gồm:

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| STT | Họ và tên | Ngày tháng năm sinh | Lớp HC | Khoa/Viện | Vị trí trong DA khởi nghiệp | Email | Số điện thoại liên hệ | Ký tên |
| 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |

**C. 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 03-05 dòng)

**D. Ý tưởng/dự án Khởi nghiệp đã tham gia cuộc thi nào:**

- Cuộc thi đã tham gia:

- Giải thưởng đạt được (nếu có):

**E. Cam kết của tác giả/ tập thể tác giả:**

Tôi/ Chúng tôi xin cam kết:

Ý tưởng/dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo đăng ký tham gia dự thi của tôi/chúng tôi và không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của pháp luật.

Hoàn toàn chịu trách nhiệm trước pháp luật về tính hợp lệ, hợp pháp và minh bạch của ý tưởng/dự án khởi nghiệp tham gia dự thi.

**Xác nhận của Khoa/Viện Tác giả/ Đại diện tác giả**

*(Trường hợp nhóm SV tham gia thì*

*Khoa/Viện quản lý nhóm trưởng ký xác nhận)*

PHỤ LỤC 3

**Bìa dự án**

|  |
| --- |
| **CUỘC THI****“KHỞI NGHIỆP CÙNG SINH VIÊN TMU NĂM 2024****(TMU’S\_STARTUP 2024)**(Tên dự án):…………………………………………………………………..**Thuộc lĩnh vực:** (các lĩnh vực theo quy định tại thể lệ Cuộc thi)**NHÓM/ CÁ NHÂN THỰC HIỆN:** (danh sách thành viên không quá 5 người)**KHOA/VIỆN:………………………**(Địa danh), Tháng…./2023 |

**BẢN THUYẾT MINH Ý TƯỞNG/DỰ ÁN**

1. **TÓM TẮT Ý TƯỞNG DỰ ÁN**

- Tên ý tưởng/ dự án…………………..?

- Mô tả tóm tắt về sản phẩm/dịch vụ và những giá trị của dự án………..?

- Lý do vì sao sinh viên/nhóm sinh viên lại có ý tưởng về sản phẩm/ dịch vụ này?

1. **NỘI DUNG CHÍNH CỦA DỰ ÁN**
2. **TỔNG QUAN Ý TƯỞNG DỰ ÁN**

*- Trình bày dưới dạng Khung mô hình kinh doanh -* ***Business Model Canvas***

*- Lưu ý: chỉ điền những thông tin tối giản, cốt lõi nhất của dự án.*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **ĐỐI TÁC CHÍNH***Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động.* | **HOẠT ĐỘNG CHÍNH***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,…).* | **GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ***Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu (VD: Giải trí, Cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền,...).* | **QUAN HỆ KHÁCH HÀNG***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,…).* | **PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG***Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ.* |
| **TÀI NGUYÊN CHÍNH***Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho doanh nghiệp hoạt động (VD: Công nghệ, Con người, Tài chính…).* | **CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI***Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng (VD: Bán hàng trực tuyến, Siêu thị…).* |
| **CẤU TRÚC CHI PHÍ***Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp.* | **DÒNG DOANH THU***Mô tả dòng tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp giá trị (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới,…).* |

**B. MÔ TẢ CHI TIẾT VỀ SẢN PHẨM, DỊCH VỤ**

**1. Mô tả cấu trúc của sản phẩm/ dịch vụ**

*- Đối với sản phẩm hữu hình:* Tên gọi, chất liệu, kích thước, màu sắc, tính năng, phụ kiện, giá bán, giá trị/ lợi ích của sản phẩm mang lại cho khách hàng, câu chuyện cảm xúc...

*- Đối với sản phẩm vô hình (dịch vụ):* Tên dịch vụ, quy trình, đối tượng khách hàng, địa điểm, giá bán, thời gian thực hiện, loại hình dịch vụ, chất lượng dịch vụ, thành phần dịch vụ, công nghệ sử dụng, đội ngũ phục vụ, giá trị/ lợi ích của sản phẩm mang lại cho khách hàng, câu chuyện cảm xúc, cam kết chất lượng...

*- Mô tả Quy trình sản xuất/ thiết kế sản phẩm, dịch vụ*

**2. Phân tích tính cần thiết, độc đáo và sáng tạo của sản phẩm dịch vụ**

- Sản phẩm dịch vụ của ý tưởng/dự án có phải là hoàn toàn mới, chưa có trên thị trường?

- Nêu rõ giá trị khác biệt/ độc đáo của sản phẩm/ dịch vụ so với các sản phẩm khác đã có trên thị trường *(Bằng sáng chế, chứng nhận bảo hộ độc quyền, bí quyết công nghệ, khả năng sáng tạo vượt trội...mà đối thủ cạnh tranh không thể bắt trước).*

- Chứng minh: 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.

- Sản phẩm/ dịch vụ của bạn giải quyết vấn đề nào của thị trường và khách hàng?

- Tại sao khách hàng phải lựa chọn và chi trả cho sản phẩm/ dịch vụ của bạn?

**3. Phân tích tính khả thi trong hoạt động sản xuất và kinh doanh**

- Phân tích nguồn lực thực hiện dự án, bao gồm: Năng lực đội ngũ; Khả năng phối hợp và tận dụng nguồn lực hỗ trợ khác

- Phân tích tính khả thi trong sản xuất & kinh doanh: Khả năng sáng tạo và ứng dụng công nghệ; Thế mạnh và những hiểu biết về thị trưởng và khách hàng mục tiêu; Cơ cấu chi phí và giá thành sản xuất hợp lý...

- Phân tích những thuận lợi và khó khăn trong quá trình sản xuất, kinh doanh sản phẩm dịch vụ

- Phân tích khả năng cạnh tranh của sản phẩm/ dịch vụ trên thị trường (minh chứng nếu có)

- Phân tích tiềm năng tăng trưởng của thị trường liên quan đến ngành/ lĩnh vực mà dự án tham gia

**C. MÔ HÌNH KINH DOANH**

**1. Xác định sứ mệnh, tầm nhìn, giá trị cốt lõi cho dự án**

**2. Lập chiến lược kinh doanh cho từng giai đoạn phát triển**

**3. Thiết lập mô hình sản xuất và kinh doanh cho sản phẩm/ dịch vụ**

- Thiết lập kế hoạch marketing cho từng giai đoạn phát triển của dự án

- Xác định phân khúc khách hàng; Vẽ chân dung khách hàng

- Phân tích và đánh giá nhu cầu và dung lượng thị trường

- Kế hoạch nghiên cứu và phát triển sản phẩm

- Thiết lập mô hình sản xuất

- Thiết lập mô hình kinh doanh

- Xây dựng mô hình kênh phân phối

- Phân tích mối quan hệ khách hàng

- Phân tích quy trình trải nghiệm sản phẩm, dịch vụ cho khách hàng

- Phân tích nguồn lực thực hiện dự án

- Phân tích các hoạt động chính của dự án

**4. Kế hoạch triển khai hoạt động sản xuất & kinh doanh**

- Dự kiến kế hoạch sản xuất/ thiết kế sản phẩm, dịch vụ

- Dự kiến kế hoạch kinh doanh: lộ trình 1 năm, 3 năm và 5 năm

- Phân tích các nguồn thu của dự án?

- Bảng phân tích số liệu dự kiến doanh thu; Cấu trúc chi phí; Điểm hoà vốn và lợi nhuận của dự án theo từng giai đoạn phát triển *(làm trên excel – kèm biểu đồ)*

- Phân tích tiềm năng tăng trưởng và tác động xã hội của dự án

**5. Kế hoạch truyền thông, quảng cáo, PR...**

- Dự kiến các kế hoạch truyền thông, quảng cáo, PR...

- Xây dựng hệ thống công cụ truyền thông và thiết lập các giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt

- Dự kiến kênh truyền thông để tiếp cận khách hàng

- Đo lường, đánh giá hiệu quả của các kênh truyền thông

**6. Kế hoạch phát triển nguồn lực thực hiện dự án**

- Phân tích năng lực đội ngũ nhân sự

- Cơ cấu/ sơ đồ tổ chức hệ thống quản trị và vận hành

- Kế hoạch xây dựng đội ngũ theo từng giai đoạn phát triển của dự án

**7. Kế hoạch tài chính và kếu gọi vốn đầu tư**

- Phân tích các hoạt động hợp tác đầu tư

- Phân tích nhu cầu gọi vốn và kế hoạch sử dụng vốn

- Phân tích lộ trình phát triển và kế hoạch thoái vốn cho các nhà đầu tư

- Phân tích lợi ích của các nhà đầu tư và các bên liên quan

PHỤ LỤC 4

**PHIẾU ĐÁNH GIÁ**

**DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP CUỘC THI “TMU’S\_STARTUP 2024”**

*(Dùng cho vòng Đối mặt với nhà đầu tư)*

**Tên ý tưởng/dự án**:……………………………………………………………………………

**Họ tên người đánh giá**:…………………………………..Ký tên:……………………………

**1. Đánh giá nội dung dự án**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **Tiêu chí** | **Đánh giá chi tiết** | **Thang điểm** |
| **Điểm chuẩn** | **Điểm BGK** |
| 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 |  |
| Lợi ích của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội | 5 |  |
| Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm dịch vụ | 5 |  |
| Sản phẩm/ dịch vụ đó sẽ hỗ trợ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng | 5 |  |
| **Điểm tối đa** | **20** |  |
| 2 | Tính khả thi, tiềm năng của dự án | Tính khả thi trong kế hoạch kinh doanh; Dự kiến doanh thu, lợi nhuận | 10 |  |
| Tính khả thi về nguồn nhân lực tổ chức sản xuất và kinh doanh. Tính toán được tác động xã hội của dự án | 10 |  |
| Tính khả thi về mức giá và phương thức bán hàng, phương thức Marketing  | 10 |  |
| **Điểm tối đa** | **30** |  |
| 3 | Tính mới, độc đáo, sáng tạo | Tính độc đáo, sáng tạo | 15 |  |
| Giá trị khác biệt của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường | 15 |  |
| **Điểm tối đa** | **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 |  |
| Bản mô tả Canvas thể hiện được mô hình kinh doanh | 5 |  |
| **Điểm tối đa** | **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  | 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 thông qua phần trình bày | 5 |  |
| **Điểm tối đa** | **10** |  |
| TỔNG ĐIỂM *(hệ số 0,6)* | **100** |  |

**2. Đánh giá trả lời câu hỏi đối mặt của Hội đồng (hệ số 0,2): ………../100 điểm**

**3. Đánh giá đặt và câu hỏi đối mặt của đội bạn (hệ số 0,2): …………./100 điểm**

TỔNG ĐIỂM VÒNG ĐỐI MẶT :………………………………/100 ĐIỂM

PHỤ LỤC 5

**PHIẾU ĐÁNH GIÁ DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP VÒNG CHUNG KẾT TMU’\_STARTUP 2024**

**Tên ý tưởng/dự án**:………………………………………………………………………

**Họ tên giám khảo**:………………………………**Ký tên**………………………………..

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **TT** | **TIÊU CHÍ** | **THANG ĐIỂM** | **ĐIỂM BGK** |
| **I** | **Phần 1: Giới thiệu đội thi, nội dung và sản phẩm mẫu của dự án (tối đa 10 phút)** | **100** |  |
| I.1 | - Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường: 10 điểm- Giá trị sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội: 5 điểm- Xác định và đánh giá đúng đối tượng, phân khúc khách hàng mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ: 5 điểm | 20  |  |
| I.2 | - Tính khả thi trong sản xuất, kinh doanh: 5 điểm- 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: 5 điểm- Hệ thống giám sát và kế hoạch ứng phó rủi ro: 5 điểm | 15  |  |
| I.3 | - Tính độc đáo, sáng tạo của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường: 10 điểm- Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ: 5 điểm | 15  |  |
| I.4 | - Kế hoạch sản xuất, kinh doanh: 3 điểm- Phân tích và đánh giá rủi ro: 2 điểm- Giải pháp xây dựng các kênh phân phối hàng hoá/ dịch vụ: 2 điểm- Kế hoạch phát triển, mở rộng thị trường: 3 điểm | 10  |  |
| I.5 | - Kết quả của dự án: doanh thu, lợi nhuận dự kiến: 5 điểm- Khả năng tăng trưởng, tốc độ phát triển của dự án: 5 điểm | 10  |  |
| I.6 | - Đánh giá nguồn nhân 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 điểm- Giải pháp huy động vốn để triển khai dự án: 5 điểm | 10 |  |
| I.7 | - Kênh truyền thông: Lập kế hoạch truyền thông tổng thể: 5 điểm- Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt: 5 điểm | 10  |  |
| I.8 | - Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng/ dự án: 5 điểm- Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm: 5 điểm | 10  |  |
| **II** | **Phần 2: Điểm bình chọn trực tiếp của khán giả**  |  |  |
|  | *(Đội thi có số lượt bình chọn cao theo thứ tự lần lượt từ 1 - 8 sẽ được quy đổi số điểm lần lượt là: 100, 95, 90, 85, 80, 75, 70, 65)* |  |  |
| **III** | **Phần 3: Ban giám khảo phản biện**  | **100**  |  |
| III.1 | Chính xác, rõ ràng | 50 |  |
| III.2 | Khả năng phản ứng | 50 |  |
| **Điểm 3 Phần thi:****= Điểm I :……..\* 0,6 + Điểm II:…….\* 0,1 + Điểm III:……….\* 0,3** | **100** |  |
| **Điểm trừ thời gian** *(nếu có)* |  |  |
| **TỔNG ĐIỂM**  | **100** |  |