

Đà Nẵng, ngày 02 tháng 12 năm 2022

THÔNG BÁO

V/v Đăng ký nộp dự án Khởi nghiệp trong sinh viên năm học 2022-2023

Kính gửi: Các đơn vị Đào tạo trong toàn Trường.

Căn cứ theo Kế hoạch hoạt động của phòng Hợp tác Doanh nghiệp và Khởi nghiệp trong năm học 2022-2023 và chỉ đạo của Ban Giám hiệu trường Đại học Duy Tân về việc chuẩn bị cho cuộc thi “**Ý tưởng Khởi nghiệp sinh viên Đại học Duy Tân 2023**”.

Phòng HTDN&KN đề nghị các đơn vị đào tạo tổng hợp các ý tưởng/ dự án Khởi nghiệp hiện có của sinh viên gửi về Phòng để thống kê và lên kế hoạch tổ chức cuộc thi. Các ý tưởng/ dự án nằm trong top 5 của cuộc thi sẽ được tập trung ươm tạo và tham gia các cuộc thi trong nước lẫn quốc tế. Bao gồm cuộc thi “**Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp**” (lần thứ V) do Bộ GDĐT tổ chức (tháng 2/2023).

Các lĩnh vực dự thi bao gồm:

1. Công nghiệp, chế tạo sản phẩm;
2. Nông, lâm, ngư nghiệp;
3. Giáo dục, công nghệ, du lịch, dịch vụ, tài chính;
4. Y tế, chăm sóc sức khỏe, công nghệ làm đẹp;
5. Kinh doanh tạo tác động xã hội.

Tiêu chí chính của một ý tưởng/dự án Khởi nghiệp:

1. Sự cần thiết, tính ứng dụng thực tế, khả thi, tiềm năng của ý tưởng/ dự án;
2. Tính mới, độc đáo, sáng tạo của ý tưởng/ dự án;
3. Giá trị, tác động mà ý tưởng/ dự án mang lại cho cộng đồng, xã hội.

*** **Thời hạn nộp** Danh sách tổng hợp & Mẫu đăng ký cụ thể các ý tưởng/ dự án Khởi nghiệp: 15/12/2022

A. Mẫu tổng hợp:

STT	Tên dự án	Mô tả vắn tắt	Khoa (Trường/Viện)	Đại diện nhóm SV	SĐT/Email đại diện nhóm
1	...				
2	...				

B. Mẫu đăng ký từng ý tưởng/dự án Khởi nghiệp: Xem ở phần Phụ lục



- Các đơn vị gửi Danh sách về địa chỉ Email:

phonghtdn@duytan.edu.vn (ĐT:02363.650.409)

- Liên hệ trực tiếp:

Thầy Khôi (Phó trưởng phòng HTDN&KN)

ĐT: 0777492226 / Email: nguyencduykhoi@dtu.edu.vn

Nhận được thông báo này, đề nghị các trường đơn vị triển khai thực hiện.

Trân trọng!



**KT. HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG**

TS. TRẦN NHẬT TÂN



PHỤ LỤC 1

Mẫu trình bày dự án tham dự cuộc thi
Ý tưởng Khởi nghiệp SV Đại học Duy Tân 2023

Bìa dự án:

CUỘC THI

Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SINH VIÊN ĐẠI HỌC DUY TÂN 2023

(Tên dự án) XX

Thuộc lĩnh vực:

NHÓM/CÁ NHÂN THỰC HIỆN (danh sách thành viên không quá 05 người)
ĐƠN VỊ: Trường/Viện...

Đà Nẵng, Tháng ___ /2022

Trang thứ 1:

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

1. Họ và tên trưởng nhóm:.....
2. Sinh viên năm... khoa.....trường/viện.....
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 thứ 3:

Nội dung chính của dự án



PHỤ LỤC 2

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).

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

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.

PHỤ LỤC 3

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.