

BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC PHENIKAA  
-----oOo-----



**BÀI THI KẾT THÚC HỌC PHẦN KHỞI NGHIỆP**  
**“ Ý TƯỞNG ...” NĂM 2023**

Tên sản phẩm: Ghi tên sản phẩm của nhóm bạn ở đây

Sinh viên hoặc nhóm sinh viên thực hiện:

Ghi tên các thành viên nhóm bạn ở đây

Giảng viên hỗ trợ: ...

Khoa chuyên môn: Kinh tế và Kinh doanh

HÀ NỘI, 2/2023

## PHẦN THÔNG TIN CƠ BẢN

### 1. Thông tin cán bộ hỗ trợ, hướng dẫn:

1.1. Họ và tên: ...

1.2. Đơn vị: ...

1.3. Điện thoại: ...

1.4. Email: ....

### 2. Tên tác giả hoặc tập thể tác giả:

2.1. Họ và tên trưởng nhóm: ..

2.2. Ngày tháng năm sinh: ...

2.4. Mã sinh viên: ...

2.5. Lớp: ... Khoa: ....

2.6. Số điện thoại liên hệ: ....

2.7. Email: .....

2.8. Danh sách thành viên trong nhóm:

T T	Họ và tên	Lớp - khóa - ngành	Email	Điện thoại	Mã sinh viên	Khoa
1						
2						
3						

### 3. Yêu cầu cụ thể:

- Vận dụng được kiến thức về khởi nghiệp trong hoạt động kinh doanh
- Thể hiện được kỹ năng làm việc nhóm trong khởi nghiệp và đổi mới sáng tạo.
- Vận dụng các kỹ năng: Khởi nghiệp, đổi mới, sáng tạo, lãnh đạo áp dụng trong thực tiễn khi xây dựng triển khai dự án.
- Sử dụng các đặc điểm cá nhân, đặc điểm riêng biệt của từng cá nhân hoặc sử dụng được sức mạnh tổng thể nếu biết cách khai thác (Sinh viên có thể trình bày thêm kế hoạch phát triển bản thân phù hợp với kế hoạch khởi nghiệp trong bài tập cá nhân)
- Các giảng viên có thể cho các nhóm bổ sung thêm các đầu mục nhằm làm rõ nội dung hoặc khởi tạo các đầu mục cho phù hợp với các nội dung đó.

## NỘI DUNG CHÍNH CỦA DỰ ÁN

### 1. Giới thiệu chung về dự án

#### 1.1. Mục tiêu tổng quát:

- Qua số liệu thống kê tại (những địa chỉ nào, cơ quan nào, đường link web nào...) và nhóm bạn có những nhận định sau đây: .
- 100% .
- 72% .
- 81% .

Chúng tôi giải quyết các khó khăn này tối ưu về thời gian, giá cả, dịch vụ hỗ trợ với những giải pháp sử dụng các sản phẩm... để giải quyết những khó khăn như trên về thị trường. Các bạn có thể bổ sung bằng các số liệu, hình ảnh, video... là căn cứ để chứng minh nhu cầu cần thiết và khao khát của thị trường

#### 1.2. Sản phẩm/giải pháp hữu ích dự kiến:

1. Sản phẩm giải quyết được nhu cầu đang khao khát hiện nay là những gì.

- Giải quyết vấn đề gì
- Giải quyết việc phân tích nhu cầu gì của khách hàng.
- Hỗ trợ khách hàng quản lý những gì, tối ưu những gì.
- Giải quyết phân tích nhu cầu và cung cấp bổ sung dịch vụ bao gồm.
- Cung cấp thêm các sản phẩm, dịch vụ gì
- Có thể bổ sung thêm nhiều dịch vụ gì.

2. Giải pháp hữu ích dự kiến là gì

- Giải quyết vấn đề gì
- Giải quyết việc phân tích nhu cầu gì của khách hàng.
- Hỗ trợ khách hàng quản lý những gì, tối ưu những gì.
- Giải quyết phân tích nhu cầu và cung cấp bổ sung dịch vụ bao gồm.
- Cung cấp thêm các sản phẩm, dịch vụ gì
- Có thể bổ sung thêm nhiều dịch vụ gì.

Có thể trình bày bổ sung sản phẩm và giải pháp hữu ích mà nội dung mục 1 và 2 của phần này có thể hỗ trợ được cho nhau, mang lại hiệu quả hơn

### 2. Tính độc đáo, sáng tạo, khả năng đáp ứng nhu cầu của người sử dụng sản phẩm/giải pháp hữu ích

#### 2.1. Tính mới, tính sáng tạo:

- Tính kế thừa: dự án của bạn có những kế thừa như thế nào từ kiến thức cơ sở văn học, hóa học, toán học, vật lý hay bất kỳ lý thuyết nào bạn kế thừa từ hoạt động kinh doanh khác
- Tính mới, sáng tạo: Bạn cần trình bày những điểm khác biệt của bạn về sản phẩm, cách sản xuất tạo ra sản phẩm, cách thức bán hàng, cách thức giao hàng, dịch vụ sau bán hàng... nhưng ý tưởng phải xuất phát từ những đặc tính kế thừa nêu trên. Bạn có thể không cần quá

mới mẻ nhưng cần phải có tính sáng tạo về sự khác biệt lắp ghép các ý tưởng khác nhau thành ý tưởng của riêng bạn. Dưới đây là các gợi ý

### **Đối với sản phẩm 1.**

Điểm đặc biệt mang tính ưu thế của sản phẩm này là sử dụng các đặc tính kinh doanh trực tuyến kết hợp với các dịch vụ truyền thống bao gồm.

- Cung cấp các sản phẩm sau đây:
- Cung cấp các dịch vụ căn bản sau đây:
- 3 phân khúc: cao cấp, trung cấp, bình dân là cách hướng tới sản phẩm, dịch vụ ... (mô tả rõ bạn lựa chọn phân khúc như thế nào, vì sao lựa chọn phân khúc đó)
- Khách hàng cũng cần cung cấp những thông tin như: ...
- Tổng hợp được nhu cầu lắp đặt thêm, sửa chữa, dọn dẹp, trang trí, liên kết, kết nối... Bạn sử dụng các động từ thể hiện rõ đặc tính sản phẩm và dịch vụ mà nhóm bạn hướng tới.
- Sử dụng mô hình kinh doanh gì..., thu thập thông tin và giải quyết vấn đề gì của khách hàng, ra được các đối tượng khách hàng như thế nào, cách quảng cáo ra sao... hỗ trợ khách hàng những gì, khách cần quảng cáo, khách cần kết nối thông tin, khách cần hỗ trợ quản lý ..., các khách hàng tiềm năng...
- Đối với các đơn vị cung cấp nguyên vật liệu hoặc sản phẩm (thành phẩm, bán thành phẩm) có những đặc điểm gì riêng biệt, ưu nhược điểm của họ là gì
- Đối với nguồn vốn, bạn dự định tìm kiếm nguồn vốn như thế nào, bao nhiêu tiền. (Bạn nháy đúp vào bảng tính dưới đây để tiến hành thực hiện trên excel)

TT	Nguồn vốn	Số vốn dự kiến	Dự kiến chi phí cho những hoạt động gì
1			
2			
3			
4			
5			
6			
7			
8			
9			
10			
11			
12			

- Các điểm mới và sáng tạo có thể trình bày thành nhiều ý và nhiều nội dung đối với các dự án phức tạp ở đây.

### **2.2. Tính phù hợp**

— Đối tượng sử dụng: Bạn cần gọi rõ đối tượng khách hàng của bạn là ai, họ có những đặc điểm gì, khi sử dụng sản phẩm họ có nhu cầu gì, vì sao họ thích mua sản phẩm, dịch vụ của bạn.

■ Nhóm người bán hàng, cho thuê: ...

■ Nhóm người mua hàng, thuê lại: ...

— Khả năng đáp ứng: Bạn có khả năng đáp ứng cho bao nhiêu % nhu cầu thị trường. Phải nhìn ra bài toán thị trường cho khu vực nơi bạn kinh doanh hay khách hàng trong cả nước hoặc cung cấp cho các hãng khác trên thế giới...

■ Nhóm người bán hàng, cho thuê: ... được đáp ứng những gì

■ Nhóm người mua hàng, thuê lại: ... được đáp ứng những gì

■ Các công cụ hỗ trợ khách hàng ...

■ Các dịch vụ được triển khai và áp dụng phù hợp với nhu cầu gì.

### 3.3. Tính phản biện

— Các yếu tố phát triển cá nhân, phát triển nhóm có phù hợp với ý tưởng khởi nghiệp hay không, làm thế nào để phát triển mạnh mẽ hơn các ý tưởng khởi nghiệp đó

— Số vốn huy động, số vốn phù hợp với khả năng đầu tư, số vốn có thể thu hồi, lợi nhuận và phân chia lợi nhuận từ hoạt động kinh doanh

— Logic của ý tưởng và phân tích số liệu khi tìm hiểu thị trường, nhu cầu thị trường, đánh giá tiềm năng khách hàng, đầu ra của sản phẩm... có bảo đảm tính chính xác, khoa học

### 3. Kết quả tiềm năng và tính khả thi của dự án

Dự án này được xây dựng hoàn toàn khả thi do các yếu tố sau:

**3.1. Tính khả thi của dự án:** Bạn hãy trình bày tính khả thi của dự án, phân tích các khía cạnh cho thấy nó có thể đưa ra thị trường.

**3.2. Khả năng của nhóm đã có những gì:** Trong năng lực nhân sự của nhóm. Đã có những gì nội lực từ nội bộ của nhóm. Thể hiện các yếu tố của nhóm làm việc và hợp tác sức mạnh từ các cá nhân cụ thể trong nhóm, huy động thêm các nguồn lực từ bên ngoài của nhóm

**3.3. Khả năng tìm kiếm hỗ trợ từ bên ngoài:** Các bên ngoài dự án có khả năng hỗ trợ những gì, bạn cần thêm những gì để hỗ trợ

### 3.4. Nguồn doanh thu:

— Doanh thu từ bán sản phẩm

— Doanh thu từ bán dịch vụ

— Doanh thu từ...

### 3.5. Chi phí

— Chi phí cố định:

— Giai đoạn vận hành:

— Chi phí biến động:

— Chi phí nhân công:

— Có bảng chi tiết phân tích chi phí và lợi nhuận kèm theo.

### 3.6. Nguồn lực thực hiện

- Dự án có (chưa có) doanh nghiệp nào tư vấn hỗ trợ
- 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, bạn bè, đồng nghiệp, số vốn cần huy động theo tỉ lệ góp vốn công ty cổ phần hình thành trong tương lai gần.

### 3.7. Lợi nhuận thu về

Các bạn có thể làm bảng tính excel để phân tích cụ thể lợi nhuận thu về như thế nào và mang lại hiệu quả kinh tế như thế nào.

## 4. Các kênh truyền thông, quảng cáo

- Mục tiêu: Trong vòng 6 tháng kể từ khi ra mắt, đạt được .

Thời gian	Chiến dịch	Nội dung truyền tải	Công cụ truyền thông
			—
			—

- Giải pháp truyền thông, quảng cáo có gì độc đáo và khác biệt:
- Tiêu chí đánh giá hiệu quả thực hiện dự án:
  - Số lượng khách hàng, lượt mua sắm, số lượng hàng bán được...
  - Lượt tải, lượng user, lượt truy cập, phản hồi từ khách hàng thông qua khảo sát
  - Đánh giá 1 tháng/lần và khảo sát người dùng 3 tháng/lần

## 5. Những khó khăn có thể có

- Trong quá trình thực hiện sản phẩm/dự án có thể gặp những khó khăn, thách thức nào như sau:
  - Trong thời gian đầu mới ra mắt:
    - Đối với khách hàng mua sản phẩm.
    - Đối với khách hàng mua dịch vụ.
    - Đối với khách hàng tiềm năng.
- => Giải pháp: Nếu là khó khăn vậy xác định được giải pháp của nhóm bạn là gì?.
- Đội nhóm xây dựng còn trẻ, chưa có nhiều kinh nghiệm ....
  - Nguồn vốn vận hành .
  - Các chức năng và ứng dụng .
- => Giải pháp: cụ thể là gì.

## BM02-Sstartup22

— Trong quá trình hoạt động:

- Đối thủ cạnh tranh là ai.
- Sẽ có những thế mạnh gì là cạnh tranh không cho đối thủ thấy
- Dự án tham vọng như thế nào.

=> Giải pháp: Tập trung phát triển, nâng cao tính năng, tối ưu hóa sản phẩm, đàm phán, hợp tác với các đối tác giảm chi phí các dịch vụ để giảm thiểu chi phí, thêm ưu đãi cho khách hàng tăng khả năng cạnh tranh. Ngoài ra, tiếp tục phát triển, sáng tạo các chiến dịch marketing tăng độ nhận diện và định vị thương hiệu trong mắt người tiêu dùng.

*Hà Nội, ngày .... tháng .... năm 2023*

**Giảng viên hướng dẫn**

**Sinh viên**  
*(hoặc đại diện nhóm sinh viên)*