Created with an evaluation copy of Aspose. Words. To remove all limitations, you can use Free Temporary License https://products.aspose.com/words/temporary-license/

Số thứ tư nhóm:

[8N-5] Hệ sinh thái kinh doanh và Tính cạnh tranh của dự án sáng tạo nhóm

Tân nhóm:

Lớp:	Số thứ tự nhóm:	Tên nhóm:		
Các thành viên tham gia:	Mức độ tham	Mức độ tham gia, đóng góp cho nhóm (Max 10pts)		
1.				
2.				
3.				
4.				
5.				
6.				
7.				
8				
9.				
10.				
	<u> </u>			

Muc	tiêu
MINT	ucu

Phiếu này được sử dụng để nhóm xây dựng hệ sinh thái kinh doanh. Nêu các tiêu chí năng lực và sự khác biệt vượt trội của dự án nhóm so với các đối thủ canh tranh khác.

Tên dự án:	 	
Tên giải pháp:		
Mục tiêu dự án nhóm:		

Từ dự án sáng tạo nhóm, mỗi cá nhân mô tả:

1. HỆ SINH THÁI KINH DOANH

Gồm những thành phần liên kết nào? Nội dung hoạt động của mỗi thành phần là gì đối với dự án nhóm? Mức độ liên kết giữa các thành phần như thế nào trong hệ thống?

Evaluation Only. Created with Aspose. Words. Copyright 2003-2025 Aspose Pty Ltd.

Thông tin đối tác liên kết dự kiến (công ty, cơ quan, trường học, cá nhân)	Nội dung hoạt động của đối tác và mức độ liên kết với dự án nhóm
a.	
b.	
c.	
d.	

2. TÍNH CẠNH TRANH CỦA DỰ ÁN NHÓM

Nêu các tiêu chí năng lực và tính vươt trội của dự án nhóm so với các đối thủ cạnh tranh khác. Các tiêu chí năng lực có thể định lượng hoặc định tính như: tốc độ, số lượng, tỷ lệ % cảm giác, mức độ ...

- * **Tiêu chí năng lực:** Những tiêu chí nổi trội để so sánh tính vượt trội của dự án có thể đem lại cho khách hàng khi so sánh với các đối thủ cạnh tranh khác. Mô tả ít nhất 3 tiêu chí.
- * Dự án mang đến giá trị gì? Với tiêu chí xác định thì dự án sẽ đem lại những giá trị nổi bật gì cho khách hàng và những giá trị đó phải hơn hẳn những đối thủ cạnh tranh khác.

Evaluation Only. Created with Aspose. Words. Copyright 2003-2025 Aspose Pty Ltd.

* Đối thủ cạnh tranh: Cần nêu rõ tên đối thủ cạnh tranh đang/ đã và sẽ cung cấp sản phẩm dự án tương tự.

Tiêu chí Năng lực (Quan trọng đối với khách hàng)	Dự án của nhóm mang đến giá trị gì? - Giá trị nổi trội so với các đối thủ cạnh tranh là gì?	Đối thủ cạnh tranh #1 - Tên đối thủ cạnh tranh là gì? - Với tiêu chí đã nêu thì đối thủ này mang đến những giá trị gì cho khách hàng?	Đối thủ cạnh tranh #2 - Tên đối thủ cạnh tranh là gì? - Với tiêu chí đã nêu thì đối thủ này mang đến những giá trị gì cho khách hàng?
a.			
b.			
c.			
d.			