

PHỤ LỤC 1

*Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng 8 năm 2023
của Bộ Giáo dục và Đào tạo)*

Danh mục các sản phẩm/dịch vụ không được chấp thuận

- Dịch vụ trông trẻ
- Sản xuất nến/giá đỡ nến
- Rửa xe
- Tàu lượn/trò chơi mạo hiểm tại lễ hội/rạp xiếc/khu vui chơi
- Dụng cụ tạo lửa
- Dịch vụ cưỡi ngựa, lừa, bò tót...
- Buôn bán/sản xuất pháo hoa
- Sơn: nhà, hàng rào, hoặc số nhà trên đá ốp lề đường
- Trông thú cưng
- Kit sơ cứu/an toàn
- Xà phòng/kem dưỡng da (sản xuất bởi học sinh)
- Hoạt động dạy bơi
- Lau kính cửa sổ
- Bất kỳ sản phẩm nào có khả năng làm tổn hại đến thân thể hoặc tài sản

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

PHỤ LỤC 3

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng 8 năm 2023 của Bộ Giáo dục và Đào tạo)

Nội dung chính của dự án

1. 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 nêu 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.

Lưu ý: Đối với học sinh THCS, THPT chỉ cần trình bày các mục 1,2,3,5 và 7

PHỤ LỤC 4

*(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng 8 năm 2023
của Bộ Giáo dục và Đào tạo)*

Hướng dẫn trình bày Video clip thuyết trình (tối đa 03 phút)

1. 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.
2. 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.
3. 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.
4. Thời gian của Video Clip: Tối đa 03 phút.
5. 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.

PHỤ LỤC 5

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng 7 năm 2023
của Bộ Giáo dục và Đào tạo)

A. TIÊU CHÍ CHẤM THI VÒNG BÁN KẾT

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

B. TIÊU CHÍ CHẤM VÒNG CHUNG KẾT

I. KHỐI SINH VIÊN

STT	Tiêu chí	Thang điểm
1	<ul style="list-style-type: none"> - Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường: 10 điểm - Giá trị của 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 điểm
2	<ul style="list-style-type: none"> - 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 điểm
3	<ul style="list-style-type: none"> - 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 điểm
4	<ul style="list-style-type: none"> - 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 hóa/ dịch vụ: 2 điểm - Kế hoạch phát triển, mở rộng thị trường: 3 điểm 	/10 điểm
5	<ul style="list-style-type: none"> - Kết quả của dự án: doanh thu, lợi nhuận dự kiến: 5 điểm - Khả năng tăng trưởng, tốc độ phát triển dự án: 5 điểm 	/10 điểm
6	<ul style="list-style-type: none"> - Đánh giá nguồn 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 điểm
7	<ul style="list-style-type: none"> - Kênh truyền thông: Lập kế hoạch truyền thông tổng thể: 5 điểm - Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt: 5 điểm 	/10 điểm
8	<ul style="list-style-type: none"> - Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng/dự án: 5 điểm 	/10 điểm

	- Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm: 5 điểm	
	Tổng	/100 điểm

II. KHỐI HỌC SINH

STT	Tiêu chí	Thang điểm
1	<ul style="list-style-type: none"> - Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường: 10 điểm - Giá trị của 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 	<i>/20 điểm</i>
2	<ul style="list-style-type: none"> - Tính khả thi trong kế hoạch kinh doanh: 5 điểm - Tính khả thi về nguồn lực tổ chức sản xuất và kinh doanh: 5 điểm - Tính khả thi về cơ cấu chi phí và mức giá cạnh tranh: 5 điểm - Tính khả thi của kế hoạch bán hàng, marketing: 5 điểm 	<i>/20 điểm</i>
3	<ul style="list-style-type: none"> - 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: 10 điểm 	<i>/20 điểm</i>
4	<ul style="list-style-type: none"> - Kết quả của dự án: doanh thu, chi phí, lợi nhuận dự kiến: 5 điểm - Thời gian thu hồi vốn: 5 điểm - Khả năng tăng trưởng, tốc độ phát triển dự án: 5 điểm 	<i>/15 điểm</i>
5	<ul style="list-style-type: none"> - Kế hoạch truyền thông, có giải pháp/chiến lược truyền thông rõ ràng, nhằm đúng khách hàng mục tiêu: 5 điểm - Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt: 5 điểm 	<i>/10 điểm</i>
6	<ul style="list-style-type: none"> - Khả năng thuyết trình dự án: 5 điểm - Kiến thức về tài chính kinh doanh, kiến thức pháp luật và hiểu biết xã hội: 5 điểm - Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm: 5 điểm 	<i>/15 điểm</i>
	Tổng	/100 điểm