

Gia Lai, ngày 9 tháng 9 năm 2019

KẾ HOẠCH

V/v triển khai cuộc thi khởi nghiệp “Ý tưởng nhỏ, thành công lớn” cho sinh viên Phân hiệu Gia Lai năm 2019

Căn cứ nội dung cuộc họp giữa Ban NCKH&HTQT, Ban CTSV và Đoàn Phân hiệu ngày 16/9/2019 về việc triển khai công tác khởi nghiệp năm 2019 tại Phân hiệu Trường Đại học Nông Lâm Tp.HCM tại Gia Lai.

Căn cứ kế hoạch hoạt động trong năm 2019 của Ban QL NCKH&HTQT Phân hiệu Gia Lai.

I. MỤC TIÊU

Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của sinh viên; khơi dậy niềm đam mê khởi nghiệp; trang bị các kiến thức và kỹ năng về khởi nghiệp cho sinh viên tại Phân hiệu Gia Lai.

Tạo môi trường thuận lợi để hỗ trợ sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, ý tưởng khởi nghiệp, góp phần tạo việc làm cho sinh viên sau khi tốt nghiệp.

Là sân chơi về NCKH cho sinh viên và là cơ hội để giao lưu học hỏi kinh nghiệm trong sinh viên Phân hiệu Gia Lai

II. KẾ HOẠCH TRIỂN KHAI CỤ THỂ

Các nội dung thực hiện kế hoạch phát động cuộc thi khởi nghiệp “Ý tưởng nhỏ, thành công lớn” năm 2019 cụ thể như sau:

2.1. Đối tượng tham gia và lĩnh vực dự thi:

- Cá nhân hoặc nhóm sinh viên đang theo học tại Nhà Trường đều có thể tham gia cuộc thi

- Lĩnh vực dự thi: Khoa học công nghệ, công nghiệp chế tạo sản phẩm, Nông Lâm nghiệp, kinh doanh tạo tác động xã hội, các ngành nghề lĩnh vực khác.

2.2. Thời gian

Cuộc thi “Ý tưởng nhỏ, thành công lớn” được chia làm 2 giai đoạn:

Giai đoạn 1: Phát động cuộc thi từ cuối tháng 9/2019 đến 25/10/2019

Các Ban, Đoàn Phân hiệu tổ chức phát động cuộc thi đến toàn thể sinh viên Phân hiệu Gia Lai qua các hình thức tuyên truyền ở các cuộc họp, sinh hoạt

công dân đầu năm, các kênh mạng xã hội, trang website của Phân hiệu đảm bảo thông tin về cuộc thi đến với tất cả sinh viên của Phân hiệu.

Ban CTSV, Đoàn Phân hiệu tổ chức các cuộc tập huấn về Khởi nghiệp đến sinh viên, để sinh viên nắm được các nội dung cơ bản và điều kiện khởi nghiệp nhằm chuẩn bị các kiến thức và tìm ý tưởng để tham gia cuộc thi.

Giai đoạn 2: Tổ chức cuộc thi “Ý tưởng nhỏ, thành công lớn”

Chia làm 2 vòng:

Vòng sơ loại: Từ ngày 25 tháng 10 đến ngày 20 tháng 11 năm 2019

Ban tổ chức sẽ triển khai tổ chức cuộc thi, các cá nhân, nhóm sinh viên, các đội có ý tưởng sẽ viết ý tưởng về khởi nghiệp của mình nộp về cho Ban tổ chức, để Ban tổ chức lập hội đồng tuyển chọn đánh giá ý tưởng dự thi tốt nhất, các ý tưởng được lựa chọn sẽ được vào vòng chung kết tranh giải.

Vòng chung kết: từ ngày 01 tháng 12 đến 30 tháng 12 năm 2019

Các cá nhân, nhóm sinh viên, các đội sẽ trình bày ý tưởng của mình video clip hoặc PowerPoint trước Hội đồng giám khảo, và Hội đồng giám khảo sẽ đặt các câu hỏi về ý tưởng đó.

Kết quả điểm số của đội dự thi được đánh giá theo thang điểm do Ban tổ chức cuộc thi quy định trên cơ sở tiêu chí chấm điểm được công bố.

2.3. Quy định về bài ý tưởng dự thi:

a, Thể thức hình thức trình bày:

Bài dự thi được trình bày bằng Tiếng Việt, đánh máy trên khổ giấy A4, cỡ chữ 14, phông chữ Time New Roman, nội dung hướng dẫn trình bày chi tiết (*phụ lục 1 đính kèm*)

b, Sản phẩm nộp chi tiết: Sản phẩm các đội nộp tham dự cuộc thi gồm

- Bản thuyết minh dự án được trình bày (Mô tả chi tiết trong *phụ lục 02 đính kèm* theo).

- Bản thuyết trình của nhóm được trình bày bằng Video clip hoặc P.P (Mô tả chi tiết *phụ lục 03 đính kèm* theo)

2.4. Tiêu chí chấm điểm:

a, Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường; Lợi ích của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng xã hội; Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ. Sản phẩm/dịch vụ đó sẽ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng (20 điểm).

b, Tính khả thi trong việc sản xuất, kinh doanh; Khả năng về tài chính; Tính hiệu quả bao gồm cơ cấu chi phí, giá thành phù hợp cạnh tranh so với các loại sản phẩm, dịch vụ đã có trên thị trường (15 điểm).

c, Tính độc đáo, sáng tạo, giá trị khác biệt của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường; Tính bền vững của sản phẩm, dịch vụ (15 điểm).

d, Kế hoạch sản xuất, kinh doanh: Kế hoạch sản xuất hàng hóa; Phân tích và đánh giá rủi ro; Giải pháp xây dựng các kênh phân phối hàng hóa; Phát triển mở rộng thị trường (10 điểm).

đ, Kết quả tiềm năng cầu ý tưởng bao gồm: Doanh thu, lợi nhuận dự kiến, khả năng tăng trưởng, tác động xã hội của ý tưởng (10 điểm).

e, Nguồn lực thực hiện: Đánh giá nguồn nhân lực, tính sẵn sàng tham gia, cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự cho ý tưởng; Các đối tác chính, giải pháp huy động vốn triển khai ý tưởng (10 điểm).

f, Các kênh truyền thông: Lập kế hoạch truyền thông tổng thể; Xây dựng công cụ truyền thông; Giải pháp truyền thông độc đáo khác biệt (10 điểm).

g, Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng (10 điểm).

2.5. Các quy định khác

Ý tưởng dự thi sẽ thuộc toàn quyền sử dụng của Ban tổ chức. Ban tổ chức có quyền sử dụng ý tưởng mà không phải trả thêm bất cứ chi phí nào.

Ban tổ chức có quyền loại bỏ các tác phẩm vi phạm pháp luật, vi phạm thuần phong mỹ tục hoặc các quy định của ban tổ chức.

Các nhóm, đội, cá nhân tham gia cuộc thi thực hiện đúng quy định của cuộc thi, tuân thủ đúng yêu cầu và thể lệ của Ban tổ chức. Không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ theo quy định và chịu trách nhiệm tính chính xác trong ý tưởng của cuộc thi. Các ý tưởng không phải đối tượng tranh chấp tác giả.

2.6. Giải thưởng

Giấy khen Ban Giám đốc Phân hiệu kèm kinh phí khen thưởng

- 01 Giải Nhất: 1.000.000 đồng
- 01 Giải Nhì: 800.000 đồng
- 01 Giải Ba: 600.000 đồng
- 2 giải khuyến khích: 300.000 đồng

2.7. Trao giải

Giải thưởng được công bố trực tiếp tại buổi lễ trao giải kết thúc cuộc thi do Ban tổ chức tổ chức (dự kiến cuối tháng 12/2019)

2.8. Hình thức nộp bài dự thi

Bài dự thi gửi về cho Ban tổ chức theo 02 hình thức:

- Nộp trực tiếp Ban Quản lý NCKH&HTQT, phòng A207 gấp Cô Võ Thị Bích Thương. Số điện thoại liên hệ: 0987 467 615.

- Thông qua địa chỉ email: khoinghiepphialai@gmail.com. Thông tin gửi về gồm các nội dung sau

- + Họ và tên người dự thi (họ tên, lớp, MSSV)
- + Email, số điện thoại (người đại diện)

TỔ CHỨC THỰC HIỆN

1. Các Ban chức năng thuộc Phân hiệu Gia Lai

Ban Quản lý NCKH&HTQT chịu trách nhiệm chính thực hiện các hoạt động cuộc thi; Phát động cuộc thi, thành lập Hội đồng giám khảo chấm ý tưởng, lập dự trù kinh phí và trao giải thưởng cuộc thi. Phối hợp với các Ban chức năng liên quan để tổ chức các hoạt động.

Đoàn Phân hiệu chịu trách nhiệm phát động và phối hợp tổ chức các hoạt động theo kế hoạch.

Ban CTSV phối hợp thực hiện các nội dung: Phát động cuộc thi, tập huấn về khởi nghiệp, hỗ trợ sinh viên trong quá trình xây dựng ý tưởng và trong quá trình tham gia cuộc thi.

Ban Tổ chức – Hành chính phối hợp hỗ trợ công tác cơ sở vật chất phục vụ cuộc thi.

Ban Kế hoạch – Tài chính phối hợp hỗ trợ phê duyệt kinh phí cuộc thi.

2. Kinh phí thực hiện

Nguồn ngân sách được trích từ kinh phí hoạt động NCKH năm 2019 của sinh viên; Nguồn tài trợ, hỗ trợ của các tổ chức, cá nhân và các nguồn xã hội hoá (nếu có)./AK

Nơi nhận:

- Ban Giám đốc PHGL;
- Chi bộ cơ sở PHGL (ph t/h);
- Các Ban, khối thuộc PHGL (t/h);
- BCH Đoàn Phân hiệu (t/h);
- Website PHGL;
- Lưu VT.

KT. GIÁM ĐỐC PHÂN HIỆU

PHÓ GIÁM ĐỐC



TS.Trần Cao Bảo



PHỤ LỤC 1

(Kèm theo kế hoạch: 05 /KH/PHGL/QL NCKH&HTQT ngày 9 tháng 9 năm 2019 của Ban QL NCKH&HTQT)

MẪU TRÌNH BÀY Ý TƯỞNG CUỘC THI “Ý TƯỞNG NHỎ, THÀNH CÔNG LỚN”

BÌA Ý TƯỞNG

CUỘC THI “Ý TƯỞNG NHỎ, THÀNH CÔNG LỚN” NĂM 2019

TÊN Ý TƯỞNG:.....

Thuộc lĩnh vực:.....

Nhóm, cá nhân thực hiện:.....

Lớp:.....

Gia Lai, ngày tháng năm 2019

Trang thứ 1:

Thông tin văn tắt về các thành viên tham gia ý tưởng:

1. Họ và tên trưởng nhóm:.....
2. Trường/lớp/(năm thứ ...):.....
3. Số điện thoại liên hệ:
4. Email:.....
5. Danh sách thành viên trong nhóm (tên, chuyên ngành đang học).

Trang thứ 2:

Tóm tắt ý tưởng:

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

(Kèm theo kế hoạch: 05/KH/PHGL/QL NCKH&HTQT ngày 9 tháng 9 năm 2019 của Ban QL NCKH&HTQT)

Nội dung chính của ý tưởng

a. Tổng quan ý tưởng

Trình bày dưới dạng ***Business Model Canvas*** (Lưu ý: chỉ điền những thông tin tối giản, cốt lõi nhất của dự án).

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất đến ý tưởng	Mô tả những hoạt động quan trọng nhất cần thực hiện ý tưởng	Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu (VD: Giải trí, cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền,...)	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...).	Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ
TÀI NGUYÊN CHÍNH	Mô tả những yếu tố quan trọng nhất để giúp ý tưởng hoạt động		CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ PHÂN PHỐI	Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng mang lại giá trị cho khách hàng (VD: bán hàng trực tuyến, siêu thị,...)
CẤU TRÚC CHI PHÍ		DÒNG DOANH THU		
Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp		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 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 cân nhắc 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 bao gồm:
- 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, sô vô cản 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

(Kèm theo kế hoạch: 05 /KH/PHGL/QL NCKH&HTQT ngày 9 tháng 9 năm 2019 của Ban QL NCKH&HTQT)

HƯỚNG DẪN TRÌNH BÀY VIDEO CLIP hoặc POWER POINT THUYẾT TRÌNH (Tối đa 10 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.