

Số: /KH-THPTTP

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày tháng 10 năm 2024

KẾ HOẠCH

Tổ chức Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” STARTUP cấp Trường - Năm học: 2024 - 2025

Căn cứ Kế hoạch số 6952/KH-SGDĐT ngày 28 tháng 10 năm 2024 của Sở Giáo dục và Đào tạo về Kế hoạch tổ chức Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” STARTUP cấp Thành phố năm học 2024 - 2025;

Căn cứ kế hoạch số 278/KH-THPTTP ngày 27 tháng 8 năm 2024 của trường THPT Trần Phú về Kế hoạch giáo dục nhà trường năm học 2024 – 2025;

Trường THPT Trần Phú triển khai Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” STARTUP cấp Trường năm học 2024 – 2025, cụ thể như sau:

I. MỤC ĐÍCH

- Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, trang bị cho học sinh, sinh viên kiến thức và kỹ năng về khởi nghiệp; đồng thời đẩy mạnh nghiên cứu khoa học, chuyển đổi số và thương mại hóa để hình thành các dự án khởi nghiệp trong các cơ sở giáo dục.
- Tạo ra môi trường giúp học sinh, sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, giải pháp và dự án khởi nghiệp, góp phần tạo ra giá trị cho bản thân, gia đình, cộng đồng và xã hội; đồng thời giải quyết các vấn đề xã hội và thúc đẩy phát triển kinh tế, xã hội.
- Tìm kiếm và hỗ trợ các dự án và ý tưởng khởi nghiệp từ học sinh, học viên, sinh viên.
- Lựa chọn các dự án tiêu biểu để tham gia cuộc thi "Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp" cấp quốc gia.

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ ĐIỀU KIỆN DỰ THI

Đối tượng tham gia bao gồm học sinh khối 10,11 và 12 của trường tự nguyện tham gia.

Thí sinh đăng ký tham gia theo nhóm (mỗi nhóm tối đa 5 thành viên là học sinh và 1 giáo viên hướng dẫn).

Sản phẩm/dịch vụ (hoặc ý tưởng) của đội dự thi không được nằm trong danh mục các sản phẩm/dịch vụ bị quy định (phụ lục I đính kèm).

III. NỘI DUNG DỰ THI

1. Nội dung dự thi

Các dự án khởi nghiệp tham gia Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” (STARTUP) cấp Trường năm học 2024-2025 nhằm giải quyết các vấn đề của cộng đồng và xã hội, đóng góp vào phát triển kinh tế, xã hội. Nội dung cuộc thi bao gồm các lĩnh vực sau:

- 1.1. Công nghiệp, chế tạo sản phẩm;
- 1.2. Nông, lâm, ngư nghiệp;
- 1.3. Giáo dục, du lịch, dịch vụ, tài chính;
- 1.4. Y tế, chăm sóc sức khỏe, công nghệ làm đẹp;
- 1.5. Kinh doanh tạo tác động xã hội.

2. Quy định về bài dự thi

2.1. Hình thức trình bày

Bài dự thi được viết bằng Tiếng Việt, đánh máy trên khổ A4, cỡ chữ 14, phông Times New Roman (tham khảo Phụ lục II).

2.2. Sản phẩm kèm theo bài dự thi

Bản thuyết minh dự án (theo mẫu Phụ lục III);

Video thuyết trình của nhóm, thời lượng không quá 3 phút và dung lượng không quá 500MB (tham khảo Phụ lục IV).

2.3. Trách nhiệm của tác giả và nhóm tác giả tham dự

Tuân thủ các quy định của cuộc thi và đảm bảo sản phẩm dự thi đáp ứng đúng yêu cầu của Ban Tổ chức. Cam kết không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ và chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin trong hồ sơ dự thi. Sản phẩm dự thi không thuộc đối tượng tranh chấp bản quyền tác giả. Các giải pháp và ý tưởng sáng tạo muốn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ cần đăng ký tại cơ quan có thẩm quyền trước khi công bố giải thưởng.

Ban Tổ chức không chịu trách nhiệm nếu bài dự thi không đến được do lỗi kỹ thuật.

Trong trường hợp phát sinh tranh chấp bản quyền sau khi sản phẩm dự thi đoạt giải, tác giả hoặc nhóm tác giả phải chịu trách nhiệm theo quy định pháp luật.

Mọi chi phí và các khoản thuế liên quan đến giải thưởng sẽ do tác giả hoặc nhóm tác giả đoạt giải chịu trách nhiệm theo quy định.

2.4. Bài thi hợp lệ

Đầy đủ các sản phẩm theo yêu cầu ở mục 2.1 và 2.2;

Cung cấp đầy đủ thông tin liên hệ;

Không vi phạm hoặc liên quan đến tranh chấp bản quyền.

2.5. Bài dự thi được đánh giá theo các tiêu chí sau:

STT	Tiêu chí	Thag điểm (điểm)
1	- 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
2	- 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	20
3	- 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	20
4	- 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	15
5	- 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	10
6	- 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	15
Tổng		100 điểm

2.6. Hình thức

a. Thi cấp trường

- Thời gian nộp bài: hạn chót 16g00 ngày 19 tháng 11 năm 2024.
- Sản phẩm cần nộp: bài báo cáo (theo phụ lục) và Bản thuyết minh dự án Video (theo phụ lục)
- Hình thức thi
- + Phần 1: thuyết trình (thời gian thuyết trình tối đa 07 phút
- + Phần 2: trưng bày gian hàng sản phẩm.
- Link bài: <https://forms.gle/b2DphXNA9FsczL1L8>
- Trường sẽ chọn tối đa 3 ý tưởng gửi dự thi cấp Thành phố.

b. Thi cấp thành phố

- Thời gian trường công bố sản phẩm được chọn dự thi cấp Thành phố: 25/11/2024
- Thời gian hoàn thiện dự án: 25/11/2024 - 13/12/2024.
- Nộp tổng hợp tại trường: hạn 16g00 ngày 13/12/2024.

IV. PHÂN CÔNG NHIỆM VỤ

1. Ban chỉ đạo

Thầy Nguyễn Đức Chính	– Hiệu trưởng	– Trưởng ban
Cô Hoàng Thị Thắm	– Phó Hiệu trưởng	– Phó ban thường trực
Cô Trần Thị Dũ	– Phó Hiệu trưởng	– Phó ban
Cô Nguyễn Tuyết Trinh	– Phó Hiệu trưởng	– Phó ban
Cô Chu Thị Kim Hương	– Bí thư CĐGV	– Ủy viên thư ký
Thầy Bùi Gia Sang	– Trợ lý thanh niên	– Ủy viên

2. Giáo viên hướng dẫn – giáo viên bảo trợ dự án.

Mỗi dự án dự thi có 01 giáo viên hướng dẫn.

Người hướng dẫn chịu trách nhiệm về mặt pháp lý của dự án dự thi.

Tất cả giáo viên có ý tưởng hoặc đề tài nghiên cứu đều có thể tham gia học sinh sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp.

Trên đây là kế hoạch Tổ chức Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” STARTUP cấp Trường năm học 2024 – 2025 cấp trường năm học 2024 – 2025 đến toàn thể giáo viên để thực hiện./.

Nơi nhận:

- Phòng GDTrH (để báo cáo)
- CBQL, GV, NV (để thực hiện);
- Lưu: VT, PHT (cô Thắm).

KT. HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG

Hoàng Thị Thắm

Phụ lục I**DANH MỤC
CÁC SẢN PHẨM/DỊCH VỤ KHÔNG ĐƯỢC CHẤP THUẬN**

- Dịch vụ trông trẻ;
- Sản xuất nến/giá đỡ nến;
- Dịch vụ 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;
- Dịch vụ trông thú cưng;
- Kit sơ cứu/an toàn;
- Sản xuất xà phòng/kem dưỡng da (do học sinh tự sản xuất);
- Hoạt động dạy bơi;
- Lau kính cửa sổ;
- Bất kỳ sản phẩm nào có khả năng gây tổn hại đến thân thể hoặc tài sản.

**MẪU TRÌNH BÀY DỰ ÁN THAM DỰ CUỘC THI HỌC SINH,
SINH VIÊN VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP NĂM HỌC 2024 – 2025**

Bìa dự án

ỦY BAN NHÂN DÂN
THÀNH PHỐ HỒ CHÍ MINH
SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

CUỘC THI
“HỌC SINH, SINH VIÊN VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP”
CẤP TRƯỜNG NĂM HỌC 2024 – 2025

(Tên dự án) XX

Thuộc lĩnh vực: *(các lĩnh vực thuộc mục III.1)*

NHÓM/CÁ NHÂN THỰC HIỆN (danh sách thành viên không quá 05 người)

ĐƠN VỊ : Trường

Thành phố Hồ Chí Minh, Tháng năm 2024

Trang thứ 1:**Thông tin vắn tắt về các thành viên tham gia dự án (bắt buộc):**

1. Họ và tên trưởng nhóm:
2. Trường/lớp:
3. Số điện thoại liên hệ:
4. Email:
5. Danh sách thành viên trong nhóm (tên, trường, 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:

Trang thứ 3:**Nội dung chính của dự án**

Phụ lục III

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).

Đối Tác Chính: Mô tả những mối quan hệ quan trọng để hỗ trợ cho hoạt động kinh doanh của doanh nghiệp (ví dụ: nhà cung cấp, đối tác cung cấp dịch vụ hoặc tài nguyên quan trọng).	Hoạt Động Chính: Nêu các hoạt động chủ chốt mà doanh nghiệp cần thực hiện để tạo ra và cung cấp giá trị (ví dụ: sản xuất, giải quyết vấn đề, quản lý chuỗi cung ứng). Tài Nguyên Chính: Mô tả các tài nguyên thiết yếu mà doanh nghiệp cần để tạo ra giá trị (ví dụ: tài nguyên vật chất, tài sản trí tuệ, nguồn nhân lực, tài chính).	Giải Pháp Giá Trị: Định nghĩa sản phẩm hoặc dịch vụ mà doanh nghiệp cung cấp mang lại giá trị cho khách hàng (ví dụ: giải quyết vấn đề, tiết kiệm chi phí, mang lại tiện lợi).	Quan Hệ Khách Hàng: Mô tả cách thức mà doanh nghiệp sẽ xây dựng và duy trì mối quan hệ với khách hàng của mình (ví dụ: hỗ trợ cá nhân, tự phục vụ, các chương trình khách hàng thân thiết). Các Kênh Thông Tin và Kênh Phân Phối: Chỉ ra cách thức mà doanh nghiệp sẽ tiếp cận và giao tiếp với các phân khúc khách hàng của mình (ví dụ: bán hàng trực tiếp, nền tảng trực tuyến, cửa hàng bán lẻ).	Phân Khúc Khách Hàng: Xác định các nhóm khách hàng hoặc tổ chức mà doanh nghiệp hướng tới phục vụ (ví dụ: thị trường đại chúng, thị trường ngách, phân khúc đa dạng).
Cấu Trúc Chi Phí: Liệt kê tất cả các chi phí quan trọng liên quan đến hoạt động kinh doanh (ví dụ: chi phí vận hành, chi phí mua sắm tài nguyên, chi phí sản xuất).			Dòng Doanh Thu: Mô tả cách thức doanh nghiệp tạo ra thu nhập từ việc cung cấp giá trị cho khách hàng (ví dụ: bán hàng, đăng ký dịch vụ, cấp phép, quảng cáo).	

B. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ

1. Tính cần thiết của sản phẩm/dịch vụ

- Xác định xem dự án đã có sản phẩm/dịch vụ thực tế hay mới chỉ là ý tưởng.
- Mục tiêu, giá trị, và 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 các sản phẩm khác.
- Đánh giá về giá trị mà sản phẩm/dịch vụ mang lại cho cộng đồng và xã hội (cung cấp minh chứng nếu có).

2. Tính khả thi

- Khả năng sản xuất sản phẩm là khả thi.
- Cơ cấu chi phí và giá thành hợp lý.
- Nêu rõ những thuận lợi và 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 hoàn toàn mới trên thị trường. Nếu đã có trên thị trường, cần nêu rõ sự khác biệt của sản phẩm so với các sản phẩm khác.
- Tính khác biệt, tính độc đáo và công nghệ áp dụng mà các đối thủ không thể cạnh tranh hoặc sản xuất được.
- Sản phẩm được sản xuất qua quá trình đổi mới sáng tạo, dẫn đến chi phí thấp và giá cả cạnh tranh hơn so với đối thủ.

4. Kết quả tiềm năng của dự án

- Xác định 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 và tác động xã hội của dự án.

5. 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 các kênh truyền thông để tiếp cận khách hàng và đánh giá hiệu quả của các kênh truyền thông đó.

Phụ lục IV**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, và tầm nhìn của sản phẩm/dịch vụ, phân khúc khách hàng chính của sản phẩm/dịch vụ, giá trị mà sản phẩm/dịch vụ mang lại cho cộng đồng và xã hội.
3. Giới thiệu về tính sáng tạo, giá trị khác biệt và 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 tóm tắt kế hoạch phát triển sản phẩm/dịch vụ.