

Số: 47/TB-ĐHHD

Hải Dương, ngày 03 tháng 9 năm 2019

THÔNG BÁO

**V/v tổ chức Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp tiềm năng”
tại Trường Đại học Hải Dương năm 2019**

I. ĐỐI TƯỢNG DỰ THI

Cá nhân hoặc nhóm tác giả đang là học sinh (trường THPT và trung tâm GDNN-GDTX trên địa bàn tỉnh Hải Dương), sinh viên đang học tại Trường Đại học Hải Dương thuộc tất cả các trình độ, ngành đào tạo.

II. LĨNH VỰC DỰ THI

- Các dự án khởi nghiệp tham dự Cuộc thi “*Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp tiềm năng*” tại Trường Đại học Hải Dương năm 2019 được chia theo các lĩnh vực: Công - Nông - Lâm - Ngư nghiệp, Giáo dục và Đào tạo, Y tế, Dịch vụ - Du lịch, Khoa học - Công nghệ, Kinh tế.

- Các dự án đã đoạt giải 1,2,3 tại các cuộc thi khởi nghiệp cấp trường và cấp Tỉnh/Thành phố trở lên sẽ không được tham dự cuộc thi này.

III. QUY ĐỊNH VỀ BÀI DỰ THI

1. Thể thức, hình thức trình bày

- Bài dự thi (Dự án) trình bày bằng Tiếng Việt, đánh máy và in trên giấy khổ A4 (Lề trên: cách mép trên từ 20 - 25 mm; Lề dưới: cách mép dưới từ 20 - 25 mm; Lề trái: cách mép trái từ 30 - 35 mm; Lề phải: cách mép phải từ 15 - 20 mm), cỡ chữ 14, phông chữ Times New Roman.

- Hồ sơ Bài dự thi gồm:

+ Bìa Dự án trình bày theo mẫu (*Phụ lục 01*);

+ Nội dung Dự án trình bày theo mẫu (*Phụ lục 02*);

+ Các Sản phẩm mẫu, mô hình, ảnh hoặc video clip minh họa (*nếu có*).

2. Kế hoạch tổ chức

TT	Thời gian	Nội dung
1	01/9/2019 -15/11/2019	Phát động cuộc thi và nhận bài dự thi
2	15/11/2019 -18/11/2019	Vòng Sơ khảo: Hội đồng tổ chức đánh giá và tuyển chọn các ý tưởng thông qua Bài Dự thi tác giả/ nhóm tác giả đã nộp
3	18/11/2019 -25/11/2019	Ý tưởng được lựa chọn hoàn thiện hồ sơ nộp lại cho Ban Tổ chức
4	25/11/2019-05/12/2019	Vòng Xếp hạng và trao giải: Ý tưởng được chọn báo cáo/ thuyết minh dự án, xếp hạng và trao giải

Ghi chú:

- Tại Vòng Sơ khảo: Hội đồng sẽ căn cứ vào số lượng bài dự thi để chọn lại những ý tưởng có tiềm năng cao tham gia vòng thuyết minh Ý tưởng cùng các chuyên gia và xếp hạng chung cuộc.

- Bài dự thi được chọn vào Vòng xếp hạng và trao giải phải:

+ Nộp bổ sung một Poster (Áp phích quảng cáo) khổ in A0 và một bản tóm tắt Ý tưởng (tối đa 1 trang khổ A4 cỡ chữ Times new roman 14): Thời hạn 22/11/2019.

+ Trình bày ý tưởng trước Ban giám khảo, lịch do Ban tổ chức bố trí trong khoảng thời gian 25/11/2019-05/12/2019.

+ Thuyết minh dự án: Trình bày dưới dạng Powerpoint hoặc Video clip (*Phụ lục 03*); Thời gian trình bày của mỗi bài là 15 phút, bao gồm 05 phút trình bày ý tưởng và 10 phút trả lời câu hỏi và nghe phản biện từ Hội đồng giám khảo và các chuyên gia.

3. Tiêu chí chấm điểm

3.1. Đối với dự án của sinh viên

- 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 và xã hội; Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ. Sản phẩm, dịch vụ đó sẽ hỗ trợ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng (*20 điểm*).

- 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*).

- 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*).

- 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*).

- Kết quả tiềm năng của dự án bao gồm: doanh thu, lợi nhuận dự kiến, khả năng tăng trưởng, tác động xã hội của dự án (*10 điểm*).

- Nguồn lực thực hiện: Đánh giá nguồn nhân lực, tính sẵn sàng tham gia, cơ cấu tổ chức nhân sự cho dự án; Các đối tác chính; Giải pháp huy động vốn triển khai dự án (*10 điểm*).

- 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 (*10 điểm*).

- Khả năng thuyết trình, trình bày dự án (*10 điểm*).

3.2. Đối với dự án của học sinh THPT và TT GDNN-GDTX

- Tính 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 và xã hội; Sản phẩm, dịch vụ đó sẽ hỗ trợ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng (*20 điểm*).

- Tính khả thi trong kế hoạch kinh doanh; Tính khả thi về nguồn lực tổ chức sản xuất kinh doanh, tính khả thi về mức giá và phương thức bán hàng, phương thức Marketing (20 điểm).

- Tính độc đáo, sáng tạo, giá trị khác biệt của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm khác đã có trên thị trường (20 điểm).

- Kết quả tiềm năng của dự án bao gồm: doanh thu, lợi nhuận dự kiến, khả năng tăng trưởng, tác động xã hội của dự án (15 điểm).

- 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 (10 điểm).

- Khả năng thuyết trình dự án, kiến thức về tài chính kinh doanh, kiến thức pháp luật và hiểu biết xã hội, tinh thần làm việc nhóm (15 điểm).

IV. GIẢI THƯỞNG

- 01 Giải Nhất gồm: Giấy khen của Trường Đại học Hải Dương kèm theo tiền thưởng 02 triệu đồng.

- 01 Giải Nhì gồm: Giấy khen của Trường Đại học Hải Dương kèm theo tiền thưởng 1,5 triệu đồng.

- 01 Giải Ba gồm: Giấy khen của Trường Đại học Hải Dương kèm theo tiền thưởng 01 triệu đồng.

- 03 Giải Khuyến khích: Giấy khen của Trường Đại học Hải Dương kèm theo tiền thưởng 500.000 đồng.

Ngoài ra, các ý tưởng đạt giải sẽ được giới thiệu để dự thi ở các cuộc thi khởi nghiệp cấp tỉnh/thành phố và cấp quốc gia năm 2020 (nếu có).

Số giải thưởng có thể tăng thêm tùy thuộc vào tình hình dự thi và chất lượng các dự án dự thi, do Ban Tổ chức và Ban Giám khảo quyết định.

V. TRÁCH NHIỆM CỦA TÁC GIẢ VÀ NHÓM TÁC GIẢ

Thực hiện các quy định theo Thể lệ của cuộc thi, đảm bảo sản phẩm dự thi phải tuân thủ đúng yêu cầu, không xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ theo quy định và chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin trong hồ sơ dự thi.

Các sản phẩm dự thi không phải là đối tượng tranh chấp bản quyền tác giả. Các giải pháp, ý tưởng sáng tạo muốn bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ phải đăng ký tại cơ quan có thẩm quyền trước ngày hết hạn nộp hồ sơ dự thi.

Trong trường hợp tranh chấp bản quyền phát sinh sau khi sản phẩm dự thi đoạt giải, đối tượng dự thi hoàn toàn chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

Mọi chi phí hay các khoản nộp thuế liên quan đến giải thưởng cuộc thi do tác giả, nhóm tác giả đoạt giải chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật.

Mọi thủ tục và chi phí liên quan đăng kí bảo hộ quyền sở hữu trí tuệ của dự án dự thi thuộc về tác giả, nhóm tác giả dự thi.

Các tác giả hoặc nhóm tác giả có dự án đạt giải và được giới thiệu dự thi ở cấp quốc gia phải nỗ lực tham dự cuộc thi và tự chịu các chi phí liên quan đến cuộc thi.

VI. NỘP BÀI DỰ THI

Bài dự thi nộp bản cứng và bản mềm theo địa chỉ:

1. Nộp trực tiếp bản cứng: Trung tâm Dịch vụ Quản trị - Du lịch, Trường Đại học Hải Dương, Cơ sở 1, Liên Hồng, Gia Lộc, TP Hải Dương. Điện thoại: 0969.377.298

2. Nộp file mềm qua email: uhdttdvqtdl.edu@gmail.com

3. Hạn cuối nộp bài dự thi: đến hết ngày 15/11/2019

Ban Tổ chức công bố danh sách các dự án được qua vòng sơ tuyển trên website của Nhà trường www.uhd.edu.vn và thông báo cho cá nhân, nhóm dự thi đạt yêu cầu.

Mọi nội dung, thông tin liên quan đến dự án tham dự Cuộc thi được Ban Tổ chức bảo mật theo quy định của pháp luật.

VII. THÔNG TIN LIÊN HỆ

- Thường trực Ban Tổ chức Cuộc thi: Trung tâm Dịch vụ Quản trị - Du lịch, Trường Đại học Hải Dương

- Địa chỉ: Tầng 1, Khu Nhà Hành chính Hiệu bộ, Trường Đại học Hải Dương - Cơ sở 1: Khu Đô thị phía Nam, thành phố Hải Dương (Liên Hồng - Gia Lộc - TP Hải Dương).

- Điện thoại: 0969.377.298 Email: uhdttdvqtdl.edu@gmail.com

Trên đây là Thông báo về việc tổ chức Cuộc thi “*Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp tiềm năng*” tại Trường Đại học Hải Dương năm 2019. Đề nghị các đơn vị, cá nhân liên quan căn cứ thực hiện./.

Nơi nhận:

- Ban Giám hiệu;
- Các khoa; các lớp sinh viên, học viên Trường ĐHHĐ;
- Các trường THPT, TT GDNN-GDCTX;
- Phòng Công tác sinh viên;
- Đoàn TN, Hội SV;
- Lưu: VT, TTDVQT-DL.

HIỆU TRƯỞNG

(Đã ký)

TS. Vũ Đức Lễ

Phụ lục 01

*(Kèm theo Thông báo số 47/TB-ĐHHD ngày 3/9/2019
của Hiệu trưởng Trường Đại học Hải Dương)*

Mẫu trình bày dự án tham dự cuộc thi HSSV UHD.STARUP - 2019

Bìa dự án:

**UBND TỈNH HẢI DƯƠNG
TRƯỜNG ĐẠI HỌC HẢI DƯƠNG**

**CUỘC THI
“ HỌC SINH, SINH VIÊN VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP TIỀM NĂNG”
NĂM 2019**

(Tên dự án)

Thuộc lĩnh vực : (các lĩnh vực thuộc mục II)

Tên cá nhân/Tên trưởng nhóm

Trường:

HẢI DƯƠNG, THÁNG _/2019

Trang thứ 1:

Thông tin tóm tắt về các thành viên tham gia dự án:

1. Họ và tên trưởng nhóm:.....
2. Trường/Lớp/(Năm thứnếu là sinh viên):.....
3. Số điện thoại liên hệ:
4. Email:
5. Danh sách thành viên trong nhóm (Tên, lớp, trường, chuyên ngành đang học nếu là sinh viên, không quá 05 người).

Stt	Họ và tên	Lớp	Chuyên ngành (nếu là SV)	Trường
1				
2				
3				
4				

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 thứ 3:

Nội dung chính của dự án

Phụ lục 02

(Kèm theo Thông báo số 47/TB-ĐHHD ngày 3/9/2019

của Hiệu trưởng Trường Đại học Hải Dương)

Nội dung chính của dự án

I. 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 nhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động	HOẠT ĐỘNG CHÍNH 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..)	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ Sản phẩm/dịch vụ mang lại giá trị cho KH mục tiêu (VD: giải trí, cá nhân hóa, tiết kiệm tiền...)	QUAN HỆ KHÁC HÀNG (Mô tả mối quan hệ mà doanh nghiệp xây dựng với khách hàng (VD: tự phục vụ, hỗ trợ cá nhân, ..)	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG Các nhóm khách hàng mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ
	TÀI NGUYÊN CHÍNH Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho DN hoạt động (Tài chính, con người, công nghệ..)		KÊNH THÔNG TIN VÀ PHÂN PHỐI Kênh giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng (Bán hàng trực tuyến, siêu thị..)	
CẤU TRÚC CHI PHÍ Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp			DÒNG DOANH THU Mô tả dòng tiền mà DN thu được từ việc cung cấp giá trị (VD: Phí dịch vụ, Môi giới...)	

II. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ

III. 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 này 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)

IV. 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)

V. 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.

VI. 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.

VII. 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.

VIII. 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.

IX. 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 THPT chỉ cần trình bày các hạng mục 1,2,3,5 và 7.

Phụ lục 03

*(Kèm theo Thông báo số 47/TB-ĐHHD ngày 3/9/2019
của Hiệu trưởng Trường Đại học Hải Dương)*

Hướng dẫn trình bày Powerpoint hoặc Video clip thuyết trình

(Trình bày tối đa trong 05 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 vấn đề về kế hoạch phát triển sản phẩm dịch vụ.