

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 15 tháng 8 năm 2023

THẺ LỆ

Cuộc thi “Sinh viên với ý tưởng sáng tạo & khởi nghiệp” – Năm 2023
(Ban hành kèm theo Kế hoạch số: 1786/KH-ĐHM, ngày 15 tháng 8 năm 2023
của Trường Đại học Mở Thành phố Hồ Chí Minh)

I. Đối tượng tham dự

Người học các bậc, hệ đào tạo của trường Đại học Mở Tp. Hồ Chí Minh.

II. Lĩnh vực dự thi

Các ý tưởng/dự án được chia theo các lĩnh vực:

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

III. Quy định về bài dự thi

1. Thể thức, hình thức trình bày

Hồ sơ đăng ký dự thi được trình bày bằng Tiếng Việt, đánh máy và in trên khổ A4, cỡ chữ 14, phông chữ Times New Roman, bao gồm:

- Tên của ý tưởng/dự án tham dự cuộc thi (Các ý tưởng/dự án đã đoạt giải tại các cuộc thi về khởi nghiệp sẽ không được tham dự cuộc thi này);

- Tên của tác giả, nhóm tác giả (Nêu cụ thể số lượng thành viên, ngành – khoa; số lượng thành viên mỗi nhóm từ 03 - 05 người – khuyến khích nhóm tác giả kết hợp thành viên từ các ngành khác nhau);

- Bản thuyết minh dự án (Trình bày không quá 30 trang, khuyến khích sử dụng lược đồ theo các mô hình kinh doanh; theo mẫu của Ban tổ chức);

- Sản phẩm mẫu, mô hình, ảnh hoặc các Video clip minh họa, từ vòng bán kết (nếu có).

2. Một số gợi ý về việc trình bày bản thuyết minh dự án

a) Phân khúc khách hàng: Dự án tạo ra giá trị cho những đối tượng nào? Chỉ ra đối tượng khách hàng quan trọng nhất của dự án.



b) Mục tiêu, giá trị, tầm nhìn: những giá trị mà dự án đem lại cho khách hàng; những vấn đề dự án có thể giải quyết giúp khách hàng; sản phẩm cốt lõi của dự án; giải pháp mới, tính sáng tạo của dự án; lý do khách hàng chọn sản phẩm, giải pháp của dự án thay vì lựa chọn các sản phẩm khác.

c) Các kênh truyền thông: Dự kiến kênh truyền thông để tiếp cận khách hàng, đánh giá hiệu quả của kênh truyền thông đó.

d) Quan hệ khách hàng: mô tả các loại quan hệ khách hàng mà dự án muốn thiết lập với các phân khúc khách hàng chính. Giải pháp giữ chân khách hàng cũ, thu hút khách hàng mới.

e) Nguồn lực chính: mô tả các nguồn lực quan trọng để hoạt động kinh doanh của dự án có thể tồn tại (tiền vốn, các nguồn lực khác như: nhân lực, tài nguyên, môi trường, nguồn tri thức, bằng sáng chế, sở hữu trí tuệ,...).

f) Hoạt động chính: mô tả các hoạt động quan trọng nhất mà dự án cần triển khai để duy trì, phát triển công việc kinh doanh (phát triển nền tảng, xây dựng trung tâm dữ liệu, xây dựng chuỗi phân phối sản phẩm...).

g) Đối tác chính: mô tả các nhà cung cấp nguồn lực và các đối tác giúp công việc kinh doanh của dự án được triển khai hiệu quả và có thể phát triển nhanh, bền vững.

h) Cấu trúc chi phí: mô tả tất cả các chi phí cần thiết để duy trì và vận hành công việc kinh doanh trên nền tảng phát triển dự án. Chi phí quản trị điều hành, chi phí tiếp thị bán hàng, chi phí nghiên cứu phát triển dự án.

i) Doanh thu, lợi nhuận dự kiến: Phân tích, đánh giá nguồn doanh thu chính của dự án; dự kiến lợi nhuận, thời gian hoàn vốn; đánh giá khả năng tăng trưởng của dự án; đánh giá các chỉ số tài chính cơ bản của dự án cho từng năm.

k) Trong trường hợp mô hình kinh doanh tạo tác động xã hội cần phải thể hiện rõ số lượng và chất lượng của tác động xã hội.

IV. Các vòng thi

- Vòng 1 – Đăng ký ý tưởng: nộp từ ngày 18 – 22/09/2023: Mỗi nhóm gửi một bản thuyết minh ý tưởng/dự án dự thi bằng bản cứng và bản mềm (theo mẫu) về cho Ban tổ chức (BTC).
- Vòng 2 – Đào tạo kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp: (dự kiến) từ 07 – 08/10/2023: tất cả thành viên các nhóm tham gia lớp đào tạo kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp do BTC tổ chức (dự kiến tổ chức vào các ngày cuối tuần).
- Vòng 3 – Nộp dự án hoàn chỉnh: từ ngày 23 – 24/10/2023
 - Các nhóm hoàn chỉnh ý tưởng/dự án và bổ sung thành viên nhóm (nếu có) sau khi tham gia lớp đào tạo của BTC.
 - Nộp bản thuyết minh ý tưởng/dự án HOÀN CHỈNH bằng bản cứng và bản mềm về cho BTC.

- Ban giám khảo chấm điểm để lựa chọn tối đa 20 ý tưởng/dự án tham gia vòng bán kết. Kết quả công bố trước ngày 08/11/2023

- Vòng Bán kết: ngày 25 – 26/11/2023

- Các nhóm trình bày trực tiếp trước Ban giám khảo trong thời gian 10 phút/dự án và trả lời câu hỏi 5 phút/dự án.

- Nộp file Powerpoint thuyết trình và 01 video clip giới thiệu dự án (không quá 2 phút) cho BTC trước 03 ngày so với ngày báo cáo.

- Nộp lại bản thuyết minh ý tưởng/dự án hoàn chỉnh (có chỉnh sửa) bằng bản cứng và bản mềm về cho BTC trước 05 ngày so với ngày báo cáo.

- Công bố các dự án vào chung kết, tối đa 10 dự án.

- Vòng Chung kết: ngày 09 – 10/12/2023

- Tác giả bổ sung thêm sản phẩm mẫu hoặc video clip minh họa sản phẩm

- Mỗi dự án sẽ được 01 mentor hỗ trợ góp ý hoàn thiện dự án

- Nộp bản thuyết minh ý tưởng/dự án hoàn thiện bằng bản cứng và bản mềm, file Powerpoint thuyết trình cho BTC trước 03 ngày so với ngày báo cáo.

- Video giới thiệu dự án (nộp ở vòng bán kết) sẽ được đăng tải trên trang fanpage của trường để sinh viên, khán giả bình chọn. Đội thi có dự án được số điểm bình chọn cao nhất sẽ đạt giải “Dự án được yêu thích nhất”.

- Mỗi dự án sẽ được cấp kinh phí để làm một gian hàng giới thiệu sản phẩm/dự án trong ngày diễn ra vòng chung kết.

- Trình bày trực tiếp trước Ban giám khảo trong thời gian 10 phút/dự án và trả lời câu hỏi 10 phút

Kết quả điểm số của đội dự thi được đánh giá theo thang điểm do Ban Giám khảo cuộc thi quy định cụ thể trên cơ sở tiêu chí chấm điểm được quy định tại mục V của văn bản này.

V. Tiêu chí chấm điểm

1. Tiêu chí chấm điểm Vòng 3 và Vòng Bán kết: thang điểm 100 gồm:

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 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).

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 của dự án bao gồm: doanh thu, lợi nhuận dự kiến, khả năng tăng trưởng, tác động xã hội của dự án (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 dự án; Các đối tác chính, Giải pháp huy động vốn triển khai dự án (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 và khác biệt (10 điểm).

g) Khả năng thuyết trình dự án (10 điểm).

2. Tiêu chí chấm điểm Vòng Chung kết: thang điểm 100 gồm:

a) Điểm gian hàng (A) – tối đa 20 điểm: Tính thẩm mỹ/sáng tạo/thu hút; Tính quy mô/đầu tư của gian hàng; Thể hiện nổi bật được sản phẩm/dịch vụ (trung bày); Phong cách đội ngũ, kỹ năng trình bày, ...

b) Điểm đánh giá ý tưởng (B): như các tiêu chí và thang điểm ở vòng Bán kết

$$\text{Điểm vòng Chung kết} = A + B \cdot 0.8$$

VI. Giải thưởng

Cơ cấu giải như sau:

- 01 giải nhất gồm: Giấy chứng nhận của trường; tiền thưởng 10 triệu đồng, được hỗ trợ hoàn thiện dự án tham gia cuộc thi cấp Bộ;

- 01 giải nhì gồm: Giấy chứng nhận của trường; tiền thưởng 08 triệu đồng, được hỗ trợ hoàn thiện dự án tham gia cuộc thi cấp Bộ;

- 01 giải ba gồm: Giấy chứng nhận của trường; tiền thưởng 06 triệu đồng, được hỗ trợ hoàn thiện dự án tham gia cuộc thi phù hợp;

- 02 giải khuyến khích gồm: Giấy chứng nhận của trường; tiền thưởng 04 triệu đồng, được hỗ trợ hoàn thiện dự án tham gia cuộc thi phù hợp;

- 01 giải “Dự án được yêu thích nhất” gồm: Giấy chứng nhận; tiền thưởng 02 triệu đồng.

- Giải thưởng được công bố và trao giấy chứng nhận ngay tại vòng chung kết.

- Tiền giải thưởng sẽ được chuyển khoản đến tài khoản của cá nhân tác giả hoặc thành viên đại diện của nhóm tác giả.

4. Trách nhiệm của tác giả và nhóm tác giả tham dự cuộc thi

a) Thực hiện các quy định của Thể lệ cuộc thi, đảm bảo sản phẩm dự thi phải tuân thủ đúng yêu cầu và Thể lệ của Ban tổ chức. 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 khi công bố giải.

b) Trong thời gian diễn ra cuộc thi đến khi trao giải, không được sử dụng sản phẩm của dự án này để tham dự các cuộc thi khác.

c) Các ý tưởng/dự án đã đạt giải ở các cuộc thi trong những năm trước không được tham gia cuộc thi năm nay.

d) 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.

đ) 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.

VII. Hình thức nộp bài dự thi

Bài dự thi nộp tại Phòng Công tác sinh viên và Truyền thông, Phòng 003 – Cơ sở Võ Văn Tần, trong giờ hành chính.

Ban tổ chức công bố danh sách các dự án được chọn vào các vòng trong của Cuộc thi trên trang web và fanpage của trường. Mọi nội dung, thông tin liên quan đến dự án sinh viên tham dự Cuộc thi được Ban tổ chức bảo mật theo quy định của pháp luật.

VIII. Thông tin liên hệ

Phòng Công tác sinh viên và Truyền thông (P.003), Số 97 Võ Văn Tần, Quận 3, Tp.HCM; thầy Thái Hữu Phú, email: startup@ou.edu.vn.

Trên đây là Thể lệ Cuộc thi “Sinh viên với ý tưởng sáng tạo & khởi nghiệp” - 2023.

Trong quá trình tổ chức Cuộc thi, Thể lệ Cuộc thi có thể được sửa đổi và bổ sung từ Ban tổ chức để phù hợp với thực tiễn và thông báo kịp thời đến thí sinh. /s/

KT. HIỆU TRƯỞNG
PHÓ HIỆU TRƯỞNG
TRƯỜNG
ĐẠI HỌC MÔ
THÀNH PHỐ
HỒ CHÍ MINH
Lê Nguyễn Quốc Khang

