

Số: 281 /KH-MĐC

Hà Nội, ngày 24 tháng 5 năm 2019

KẾ HOẠCH

V/v tổ chức Cuộc thi “Ý tưởng khởi nghiệp sinh viên HUMG 2019”

Căn cứ Quyết định số 1665/QĐ-TTg ngày 30/10/2017 của Thủ tướng Chính phủ về việc phê duyệt Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025”;

Thực hiện Quyết định số 1230/QĐ-BGDĐT ngày 30/3/2018 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về việc ban hành Kế hoạch triển khai Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” của ngành Giáo dục;

Thực hiện Kế hoạch số 217/KH-BGDĐT ngày 22/3/2019 về việc triển khai Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” của ngành Giáo dục năm 2019;

Thực hiện Kế hoạch số 344/KH-MĐC ngày 29/6/2018 của Hiệu trưởng Trường Đại học Mỏ - Địa chất về việc triển khai Đề án “Hỗ trợ sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” và hưởng ứng Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” năm 2019 (SV.STARTUP-2019) do Bộ Giáo dục và Đào tạo tổ chức,

Trường Đại học Mỏ - Địa chất ban hành kế hoạch tổ chức Cuộc thi “Ý tưởng khởi nghiệp sinh viên HUMG 2019” như sau:

I. Mục đích, ý nghĩa

- Hưởng ứng Cuộc thi “Học sinh, sinh viên với ý tưởng khởi nghiệp” năm 2019 của Bộ Giáo dục và Đào tạo;

- Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp; khả năng tư duy sáng tạo, sản sinh ý tưởng kinh doanh trong các lĩnh vực: khoa học, công nghệ; công nghiệp, chế tạo sản phẩm; tài chính, ngân hàng và các lĩnh vực khác;

- Trang bị kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho sinh viên trong thời gian học tập ở Trường;

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

II. Nội dung

1. Đối tượng tham dự

- Sinh viên hệ chính quy thuộc các ngành đào tạo của Trường tại Hà Nội và Bà Rịa - Vũng Tàu;

- Sinh viên có thể tham gia theo hình thức cá nhân hoặc nhóm (*đối với nhóm số lượng không quá 05 thành viên*).

2. Lĩnh vực dự thi

- Khoa học, công nghệ;

- Công nghiệp, chế tạo sản phẩm;

- Nông, lâm, ngư nghiệp;

- Giáo dục, y tế;

- Dịch vụ, du lịch;

- Tài chính, ngân hàng;

- Kinh doanh tạo tác động xã hội;
- Các ngành nghề khác và lĩnh vực kinh doanh khác,....

3. Quy định về bài dự thi

- Thể thức, hình thức trình bày: Bài dự thi được trình bày bằng Tiếng Việt, đánh máy trên khổ A4, cỡ chữ 14, phông chữ Times New Roman.
- Sản phẩm nộp dự thi:
 - + Bản thuyết minh dự án;
 - + Sản phẩm mẫu gửi kèm bằng ảnh hoặc video clip (nếu có).
- Mẫu trình bày bài dự thi: *Phụ lục 1*

4. Tiêu chí chấm điểm

Tiêu chí chấm điểm	Điểm
Sự cần thiết của các 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
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

5. Tiến độ thực hiện

T T	Nội dung công việc	Tiến độ thời gian													
		Tháng 5		Tháng 6				Tháng 7					Tháng 8		
		T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 1	T 2	T 3	T 4	T 5	T 1	T 2	Ngày 16
1	Thành lập Ban Tổ chức và phát động Cuộc thi														
2	Đôn đốc các Khoa QLSV, CTTT tìm kiếm, tập hợp các ý tưởng khởi nghiệp của SV														
3	Tập huấn bồi trợ kiến thức, kỹ năng khởi nghiệp; hỗ trợ, hướng dẫn sinh viên thực hiện và trình bày dự án														

4	Mỗi khoa lựa chọn từ 02 dự án trở lên tham dự Cuộc thi cấp Trường, gửi về BTC													
5	Thành lập Ban Giám khảo, Ban Thư ký													
6	Chấm Sơ khảo; tổ chức Cuộc thi cấp Trường													
7	Hỗ trợ nhóm sinh viên đạt giải rà soát lại dự án													
8	Thực hiện video clip bài thuyết trình 02 dự án đạt giải													
9	Duyệt lần cuối 02 dự án (bản pdf, video clip, minh chứng,...)													
10	Gửi 02 dự án đạt giải tham dự Cuộc thi cấp Bộ													

6. Giải thưởng

- 01 giải Nhất: Giấy khen của Hiệu trưởng Trường Đại học Mở - Địa chất và 05 triệu đồng;
- 01 giải Nhì: Giấy khen của Hiệu trưởng Trường Đại học Mở - Địa chất và 03 triệu đồng;
- 01 giải Ba: Giấy khen của Hiệu trưởng Trường Đại học Mở - Địa chất và 02 triệu đồng;
- 02 giải Khuyến khích: Giấy khen của Hiệu trưởng Trường Đại học Mở - Địa chất và 01 triệu đồng/giải;
- 01 giải Sáng tạo: Giấy khen của Hiệu trưởng Trường Đại học Mở - Địa chất và 01 triệu đồng.

III. Tổ chức thực hiện

1. Phòng Quan hệ công chúng và Doanh nghiệp

- Là đầu mối triển khai tổ chức Cuộc thi và các sự kiện trong khuôn khổ Cuộc thi;
- Thường trực Ban tổ chức Cuộc thi; đề xuất danh sách Ban tổ chức, Ban giám khảo, Ban thư ký;
- Lập dự toán kinh phí và tìm kiếm các nguồn tài trợ cho Cuộc thi;
- Phối hợp với Ban tổ chức đón tiếp các khoa quản lý sinh viên, chương trình tiên tiến tìm kiếm và tập hợp các ý tưởng khởi nghiệp của sinh viên;
- Thực hiện video clip bài thuyết trình của 2 dự án đạt giải;
- Phối hợp với Ban tổ chức duyệt và gửi 02 dự án đạt giải tham dự Cuộc thi cấp Bộ;
- Phối hợp với các đơn vị tìm kiếm doanh nghiệp có khả năng tư vấn, hỗ trợ cho các dự án;
- Truyền thông cho Cuộc thi.

2. Các khoa quản lý sinh viên, Chương trình tiên tiến

- Phát động Cuộc thi và động viên sinh viên trong khoa tham gia Cuộc thi;
- Hướng dẫn, hỗ trợ sinh viên xây dựng ý tưởng, đề án khởi nghiệp;
- Phối hợp với Phòng Khoa học - Công nghệ lựa chọn các đề tài nghiên cứu khoa học và chuyển hóa thành dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo;
- Chủ động tìm kiếm các doanh nghiệp có khả năng tư vấn, hỗ trợ cho các dự án;

- Mỗi khoa lựa chọn tối thiểu 02 dự án tham dự vòng thi cấp Trường và gửi về Ban tổ chức Cuộc thi (qua Phòng Quan hệ công chúng và Doanh nghiệp) **trước ngày 27/7/2019** (bản mềm gửi qua email: qhccdn@humg.edu.vn);

- Cử lãnh đạo khoa và sinh viên tham dự các sự kiện diễn ra trong khuôn khổ Cuộc thi (số lượng cụ thể theo yêu cầu của Ban tổ chức).

3. Phòng Công tác chính trị - Sinh viên

- Động viên, khuyến khích sinh viên hình thành dự án, ý tưởng khởi nghiệp và tham gia Cuộc thi;

- Phối hợp với Ban tổ chức, Phòng Quan hệ công chúng và Doanh nghiệp tổ chức các sự kiện trong khuôn khổ Cuộc thi.

4. Phòng Khoa học - Công nghệ

- Đề xuất, lựa chọn các đề tài nghiên cứu khoa học sinh viên có khả năng chuyển hóa thành các dự án khởi nghiệp đổi mới sáng tạo; phối hợp với các khoa quản lý sinh viên hướng dẫn, khuyến khích sinh viên tham gia Cuộc thi;

- Phối hợp với các đơn vị liên quan tổ chức triển khai các hoạt động của Cuộc thi.

5. Phòng Cơ sở vật chất

Phối hợp với các đơn vị chuẩn bị điều kiện cơ sở vật chất phục vụ tổ chức các sự kiện của Cuộc thi, hỗ trợ doanh nghiệp chuẩn bị các hoạt động bên lề.

6. Phòng Tài vụ

Thực hiện các thủ tục thanh quyết toán liên quan đến tổ chức Cuộc thi theo quy định.

7. Đoàn Thanh niên, Hội Sinh viên Trường

- Động viên, khuyến khích sinh viên, đoàn viên hưởng ứng, tham gia Cuộc thi;

- Cử sinh viên tình nguyện hỗ trợ Ban tổ chức trong các sự kiện thuộc khuôn khổ Cuộc thi.

Trên đây là kế hoạch tổ chức Cuộc thi “Ý tưởng khởi nghiệp sinh viên HUMG 2019”. Đề nghị các đơn vị nghiêm túc thực hiện theo kế hoạch đã phân công./.

Nơi nhận:

- BGH (để phối hợp chỉ đạo);
- Các đơn vị trong Trường (để t/hiện);
- HUMG eOFFICE;
- Lưu: HCTH, CCDN (04).

KT. HIỆU TRƯỞNG

PHÓ HIỆU TRƯỞNG



PGS.TS Triệu Hùng Trường

PHỤ LỤC 1

(Kèm theo Kế hoạch 281/KH-MĐC ngày 24/5/2019 của Trường Đại học Mở - Địa chất)

MẪU TRÌNH BÀY DỰ ÁN

Trang bìa dự án

CUỘC THI

“Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SINH VIÊN HUMG 2019”

(Tên dự án) XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX

Thuộc lĩnh vực (Mục II.2)

NHÓM/CÁ NHÂN THỰC HIỆN (Danh sách thành viên không quá 5 người)

Đơn vị: Khoa

Hà Nội, tháng/2019

Trang thứ 1:

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

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, trường, chuyên ngành đang học, không quá 5 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 (Tóm tắt từ 03-05 dòng)

Trang thứ 3:

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 <i>Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động</i>	HOẠT ĐỘNG CHÍNH <i>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,...)</i>	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ <i>Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu (VD: Giải trí, cá nhân hóa, tiết kiệm tiền,...)</i>	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG <i>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,...)</i>	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG <i>Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ</i>
	TÀI NGUYÊN CHÍNH <i>Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho doanh nghiệp hoạt động (Ví dụ: Công nghệ, con người, tài chính,...)</i>		CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI <i>Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng (VD: bán hàng trực tuyến, siêu thị,...)</i>	
CẤU TRÚC CHI PHÍ <i>Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp</i>		DÒNG DOANH THU <i>Mô tả dòng tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp giá trị (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, phí môi giới,...)</i>		

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, dịch vụ 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 cho sản phẩm, giải pháp của dự án thay vì lựa chọn sản phẩm, dịch vụ 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, dịch vụ 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 khác 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 truyền thông đó.