

## KẾ HOẠCH

### Tổ chức Cuộc thi “Học sinh với ý tưởng khởi nghiệp” ngành Giáo dục tỉnh Lâm Đồng năm 2024

Thực hiện Kế hoạch số 780/KH-BGDĐT ngày 19/5/2023 của Bộ Giáo dục và Đào tạo (GDĐT) triển khai Đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” của ngành Giáo dục; triển khai Văn bản số 1208/SGDĐT-GDTrH ngày 06/8/2024 của Sở GDĐT về hướng dẫn thực hiện nhiệm vụ giáo dục trung học năm học 2024 - 2025, Sở GDĐT ban hành kế hoạch tổ chức Cuộc thi “Học sinh với ý tưởng khởi nghiệp” ngành Giáo dục tỉnh Lâm Đồng năm 2024 (gọi tắt là Cuộc thi) với các nội dung như sau:

#### I. Mục đích, yêu cầu

##### 1. Mục đích

- Tiếp tục đẩy mạnh công tác truyền thông và các hoạt động nhằm nâng cao nhận thức của học sinh về khởi nghiệp, giúp học sinh chủ động tiếp cận với hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp trong và ngoài nhà trường;
- Huy động sự tham gia của các đơn vị trong các hoạt động khởi nghiệp và hỗ trợ học sinh khởi nghiệp;
- Tạo động lực thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh trung học cơ sở, trung học phổ thông; giúp học sinh thay đổi tư duy, nhận thức, dám nghĩ, dám làm để biến ý tưởng thành hiện thực. Tổ chức các hoạt động kết nối, xúc tiến đầu tư vào các ý tưởng, dự án khởi nghiệp có tính khả thi cao, tiếp tục lựa chọn dự án khởi nghiệp có triển vọng tham gia Cuộc thi cấp quốc gia năm 2024;
- Tôn vinh những ý tưởng sáng tạo, giải pháp kinh doanh mới, phù hợp thực tiễn; ghi nhận sự đóng góp tích cực của các cơ sở đào tạo, các cơ quan doanh nghiệp đã quan tâm ủng hộ, đồng hành và hỗ trợ tích cực cho các hoạt động khởi nghiệp của học sinh các trường trung học cơ sở, trung học phổ thông;
- Nâng cao năng lực cho đội ngũ cán bộ quản lý, giáo viên tham gia hỗ trợ, hướng dẫn học sinh thực hiện công tác khởi nghiệp sáng tạo.

##### 2. Yêu cầu

- Sản phẩm/dự án dự thi theo đúng lĩnh vực được quy định, không vi phạm về danh mục cấm tại Phụ lục IV (đính kèm);

- Đảm bảo tính cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường, hiệu quả của sản phẩm, dịch vụ, giải quyết được những vấn đề của xã hội như: nguồn nhân lực, nguồn nguyên liệu dồi dào, sẵn có, bền vững của địa phương...;

- Sản phẩm, dịch vụ đảm bảo tính khả thi trong kế hoạch kinh doanh, về nguồn lực tổ chức sản xuất, về mức giá thành sản phẩm và phương thức bán hàng, phương thức marketing;

- Dự án mang tính độc đáo, khác biệt, sáng tạo hoặc đã có trên thị trường nhưng phải đảm bảo các giá trị của sản phẩm cao hơn so với sản phẩm khác đang lưu hành trên thị trường. Sản phẩm có chi phí thấp, giá cả cạnh tranh vượt trội, có tính bền vững cao khi đưa ra thị trường;

- Định hướng doanh thu, lợi nhuận dự kiến, khả năng tăng trưởng, tác động của xã hội đối với dự án...;

- Xây dựng dụng cụ truyền thông, có các giải pháp tuyên truyền độc đáo, thu hút và sinh động;

- Các thí sinh tham gia Cuộc thi phải có khả năng thuyết trình dự án, có kiến thức về tài chính kinh doanh, kiến thức pháp luật và hiểu biết xã hội, tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm.

### **3. Đối tượng dự thi**

- Là học sinh cấp THCS, cấp THPT của các Trường THPT, Trường phổ thông có nhiều cấp học (có cấp học cao nhất là THCS hoặc THPT), các Trung tâm GDTX, GDNN-GDTX.

- Dự án tập thể (nhóm) không quá 05 học sinh/01 dự án/sản phẩm.

### **4. Lĩnh vực dự thi**

Gồm 05 nhóm lĩnh vực, cụ thể:

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

### **5. Thời gian**

- Các đơn vị nộp dự án tham gia cấp tỉnh về Phòng GDTrH Sở GDĐT (bản mềm gửi qua địa chỉ email: [khoinghiệp@lamdong.edu.vn](mailto:khoinghiệp@lamdong.edu.vn) trước ngày 13/12/2024.

- Từ ngày 16/12/2024 đến ngày 20/12/2024: Tổng hợp, rà soát và thông báo các dự án đủ điều kiện dự thi cấp tỉnh.

- Từ ngày 23/12/2024 đến ngày 28/12/2024: Ban Tổ chức chấm các dự án và thông báo kết quả các dự án đạt giải; xét chọn dự án tham gia toàn quốc; đồng thời gửi dự án tham gia Cuộc thi khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Lâm Đồng (khi có thông báo của Sở Khoa học và Công nghệ).

### **6. Số lượng dự án tham dự vòng thi cấp tỉnh**

- Trường trung học phổ thông Chuyên Thăng Long - Đà Lạt, Trường trung học phổ thông Chuyên Bảo Lộc chọn tối đa 02 dự án dự thi.

- Các Trung tâm GDTX, GDNN-GDTX, các trường trung học phổ thông còn lại lựa chọn 01 dự án dự thi.

- Các phòng Giáo dục và Đào tạo: Mỗi đơn vị chọn tối đa 03 dự án. Trường hợp Phòng GDĐT nộp số dự án quá quy định thì phải có tờ trình xin ý kiến đề Sở GDĐT xem xét.

**7. Hồ sơ, thể thức sản phẩm, dự án:** Theo hướng dẫn tại Phụ lục I, II (*đính kèm*)

- Hình thức dự án dự thi được trình bày bằng tiếng Việt, đánh máy trên khổ A<sub>4</sub>, cỡ chữ 14, phông chữ Times New Roman.

- Sản phẩm gửi kèm dự án dự thi.

- Bản thuyết minh dự án, mô tả chi tiết.

- Bản thuyết trình của cá nhân, nhóm được trình bày bằng video clip không quá 03 phút, dung lượng không quá 500MB (*Phụ lục III*).

**8. Cơ cấu giải thưởng:** 01 giải Nhất, 02 giải Nhì, 03 giải Ba và các giải Khuyến khích (tổng số giải thưởng không vượt quá 60% của số dự án tham gia dự thi).

## **II. Tổ chức thực hiện**

### **1. Phòng Giáo dục Trung học**

- Chủ trì tham mưu văn bản hướng dẫn Cuộc thi;

- Tổng hợp các dự án dự thi và thông báo các điều kiện cũng như kết quả Cuộc thi;

- Tham mưu thành lập Ban Tổ chức, Ban giám khảo;

- Phối hợp với các phòng thuộc Sở GDĐT và các cơ quan liên quan để tham mưu triển khai thực hiện;

- Chủ trì tham mưu lựa chọn dự án tham dự vòng thi cấp quốc gia.

**2. Phòng Kế hoạch tài chính:** Phối hợp với Phòng GDTrH lập dự trù kinh phí, tham mưu bố trí kinh phí và thực hiện việc thanh quyết toán theo quy định.

**3. Phòng Tổ chức hành chính:** Phối hợp với Phòng GDTrH tham mưu khen thưởng, cấp giấy chứng nhận cho học sinh đạt giải.

**4. Các đơn vị: Phòng GDĐT, đơn vị trực thuộc, Trung tâm GDNN-GDTX.**

- Tổ chức phổ biến, tuyên truyền, khuyến khích học sinh tham gia Cuộc thi.

- Tổ chức thi, tuyển chọn vòng cơ sở theo hướng dẫn chấm tại Phụ lục V (đính kèm) để đảm bảo chất lượng tham dự cấp tỉnh.

Trong quá trình triển khai thực hiện, nếu có khó khăn vướng mắc, các đơn vị liên hệ Phòng Giáo dục Trung học, Sở GDĐT (ông Nguyễn Xuân Hùng, số điện thoại: 0978.666.545) để được hướng dẫn./.

***Nơi nhận:***

- Lãnh đạo Sở;
- Các phòng thuộc Sở;
- Phòng GDĐT các huyện, thành phố;
- Các TT GDTX, GDNN-GDTX;
- Các trường trực thuộc;
- Website Sở GDĐT;
- Lưu: VT, GDTrH.

**KT. GIÁM ĐỐC  
PHÓ GIÁM ĐỐC**

**Trần Đức Lợi**

**Phụ lục I**

**MẪU TRÌNH BÀY DỰ THAM DỰ CUỘC THI “HỌC SINH VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP” NGÀNH GIÁO DỤC LÂM ĐỒNG NĂM 2024  
BÌA DỰ ÁN**

**CUỘC THI  
“HỌC SINH VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP”  
NGÀNH GIÁO DỤC TỈNH LÂM ĐỒNG NĂM 2024**

(Tên dự án) XX

**Thuộc lĩnh vực:** .....

**NHÓM/CÁ NHÂN THỰC HIỆN**

(danh sách thành viên nhóm không quá 05 người)

.....  
.....  
.....  
.....  
.....

**ĐƠN VỊ:** .....

*(Địa danh) tháng ... năm 2024*

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

1. Họ và tên trưởng nhóm: .....
  2. Trường/lớp: .....
  3. Số điện thoại liên hệ: .....
  4. Email: .....
  5. Danh sách thành viên (*nếu là nhóm thực hiện dự án và không quá 05 thành viên*).
  6. Họ và tên giáo viên hướng dẫn .....
- Số điện thoại, zalo, email, .....

**Trang thứ 2****Tóm tắt dự án**

- Ý tưởng chính của dự án .....(*từ 01 đến 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**

**Phụ lục II**  
**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).

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

## **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 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.

### **4. 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.

### **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 kênh truyền thông để tiếp cận khách hàng, đánh giá hiệu quả của kênh truyền thông đó.

**Phụ lục III****HƯỚNG DẪN TRÌNH BÀY VIDEO CLIP THUYẾT TRÌNH**  
*(tối đa 03 phút, trình bày bằng tiếng Việt)*

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.

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

- Dịch vụ trông trẻ
- Sản xuất nến/giá đỡ nến
- Rửa xe
- Tàu lượn/trò chơi mạo hiểm tại lễ hội/rap 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
- Trông thú cưng
- Kit sơ cứu/an toàn
- Xà phòng/kem dưỡng da (sản xuất bởi học sinh)
- Hoạt động dạy bơi
- Lau kính cửa sổ
- Bất kỳ sản phẩm nào có khả năng làm tổn hại đến thân thể hoặc tài sản

**Phụ lục V**  
**TIÊU CHÍ CHẤM DỰ ÁN CẤP TỈNH**

<b>STT</b>	<b>Tiêu chí</b>	<b>Đánh giá chi tiết</b>	<b>Thang điểm</b>
1	Sự cần thiết, mức độ ứng dụng thực tế theo quy mô	Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường	5
		Lợi ích của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	5
		Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ	5
		Sản phẩm/ dịch vụ đó sẽ hỗ trợ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng	5
	<b>Điểm tối đa</b>		<b>20</b>
2	Tính khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án	Tính khả thi trong kế hoạch kinh doanh; Dự kiến doanh thu, lợi nhuận.	10
		Tính khả thi về nguồn lực tổ chức sản xuất và kinh doanh. Tính toán được tác động xã hội của dự án	5
		Tính khả thi về mức giá và phương thức bán hàng, phương thức Marketing	5
	<b>Điểm tối đa</b>		<b>20</b>
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo	15
		Giá trị khác biệt của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	15
	<b>Điểm tối đa</b>		<b>30</b>
4	Hình thức trình bày đúng quy định, ấn tượng	Video clip và các trang trình bày thể hiện được rõ ý tưởng dự án	5
		Bản mô tả Canvas đã thể hiện được mô hình kinh doanh.	5
	<b>Điểm tối đa</b>		<b>10</b>
5	Hồ sơ năng lực của đội ngũ sáng lập hoặc các minh chứng nói lên sức mạnh, ý chí, khát vọng, ước mơ của đội ngũ	Năng lực phối hợp tham gia dự án của các thành viên; đánh giá sự đóng góp của các thành viên; Kỹ năng tham gia làm việc nhóm của các thành viên trong clip, kỹ năng thuyết trình của các thành viên	10
		Khả năng phát triển của đội ngũ tham gia dự án; sức mạnh, ý chí, khát vọng, ước mơ của đội ngũ được thể hiện qua phần trình bày	10
	<b>Điểm tối đa</b>		<b>20</b>
<b>TỔNG ĐIỂM</b>			<b>100</b>