**PHỤ LỤC 2**

**NỘI DUNG CHÍNH CỦA DỰ ÁN**

**C. Tổng quan đề án**

**1. Trình bày dưới dạng Business Model Canvas *(Lưu ý: chỉ điền những thông tin tối giản, cốt lõi 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 hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu*  *(VD: Giải trí, Cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền,...).* | | **QUAN HỆ KHÁCH HÀNG** *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,…).* | **PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG** *Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ.* |
| **TÀI NGUYÊN CHÍNH** *Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho doanh nghiệp hoạt động*  *(VD: Công nghệ, Con người, Tài chính…).* | **CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI** *Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng*  *(VD: 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 doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp sản phẩm dịch vụ (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới…).* | | |

**2. Xác định sứ mạng, tầm nhìn, mục tiêu, giá trị cốt lõi của dự án**

**3. Kế hoạch nhân sự**

*Để triển khai dự án vào thực tế, dự án cần đội ngũ nhân sự như thế nào? trình độ chuyên môn, chức năng, nhiệm vụ, cơ cấu tổ chức nhân sự…*

**4. Kế hoạch Marketing**

4.1. Làm thế nào để khách hàng biết tới sản phẩm dịch vụ?

**-** 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.

4.2. Làm thế nào bán được hàng hóa dịch vụ và bán như thế nào? Giải pháp xây dựng các kênh phân phối, bán hàng.

***5*. Kế hoạch sản xuất - kinh doanh**

- Làm thế nào làm ra được sản phẩm dịch vụ; quy trình sản xuất.

- Máy móc thiết bị công nghệ phục vụ sản xuất, kinh doanh…

**6. Kế hoạch Tài chính**

- Dự kiến Tổng kinh phí thực hiện dự án là bao nhiêu, trong đó dự kiến nguồn vốn huy động từ đâu? từ gia đình, đồng nghiệp, các nguồn quỹ đầu tư hay bay ngân hàng?

- Dự kiến chi phí, doanh thu, lợi nhuận.

- Khả năng hoàn vốn thời điểm hoàn vốn và khả năng thu lợi nhuận của dự án.

**7. Các Nguồn lực khác hỗ trợ thực hiện dự án**

- Dự án đã có doanh nghiệp nào tư vấn hỗ trợ hay chưa? Đã từng đạt giải ở cuộc thi nào hay chưa?

- Đánh giá nguồn nhân lực, tính sẵn sàng tham gia của đội nhóm?

- Ý tưởng dự án có phải là các công trình nghiên cứu khoa học? sáng kiến khoa học?

- Các đối tác có thể hỗ trợ triển khai dự án (những tổ chức, cá nhân nào có thể giúp bạn về kinh nghiệm, tài chính, tư vấn chuyên môn…).

**8. Tính khả thi**

- Khẳng định lại ý nghĩa xã hội của dự án và tính khả thi của dự án.

- Team triển khai dự án có đam mê, có chuyên môn, có quyêt tâm, có năng lực quản lý, có kinh nghiệm, có ý thức đóng góp cho XH không?

- Có kinh phí thực hiện không?

- Trong ngắn hạn có nhìn thấy hiệu quả không?