

UBND TỈNH LÂM ĐỒNG
SỞ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO

Số: 740/KH-SGDĐT

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

Lâm Đồng, ngày 04 tháng 5 năm 2020

KẾ HOẠCH

Tổ chức Cuộc thi “Học sinh với ý tưởng khởi nghiệp” tỉnh Lâm Đồng năm 2020 (SV-STARTUP-2020)

Căn cứ Kế hoạch số 239/KH-BGDĐT ngày 16/4/2020 của Bộ Giáo dục và Đào tạo về kế hoạch triển khai đề án “Hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp đến năm 2025” của ngành Giáo dục năm 2020, Sở Giáo dục và Đào tạo ban hành Kế hoạch tổ chức Cuộc thi “Học sinh với ý tưởng khởi nghiệp” tỉnh Lâm Đồng năm 2020 (SV-STARTUP-2020), cụ thể như sau:

I. Mục đích, yêu cầu

1. Mục đích

a) Tiếp tục đẩy mạnh công tác truyền thông và các hoạt động nhằm nâng cao nhận thức của học sinh, sinh viên về khởi nghiệp, giúp học sinh, sinh viên chủ động tiếp cận với hệ thống hỗ trợ khởi nghiệp trong và ngoài nhà trường.

b) Huy động sự tham gia của các đơn vị trong các hoạt động khởi nghiệp và hỗ trợ học sinh, sinh viên khởi nghiệp.

c) Tạo động lực thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp của học sinh 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 2020.

d) 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 phổ thông.

2. Yêu cầu

a) Cuộc thi “Học sinh với ý tưởng khởi nghiệp” tỉnh Lâm Đồng năm 2020 (SV-STARTUP-2020) được tổ chức nghiêm túc, đúng quy định, đảm bảo ý nghĩa giáo dục.

b) Công tác tổ chức đảm bảo an toàn, thiết thực, hiệu quả và thu hút được sự tham gia của học sinh cấp trung học phổ thông trên toàn tỉnh Lâm Đồng.

II. Thời gian

1. Từ ngày 20/9/2020 đến ngày 05/10/2020, các đơn vị nộp dự án tham gia cấp tỉnh về Sở Giáo dục và Đào tạo.

2. Từ ngày 05/10/2020 đến ngày 20/10/2020: Tổ chức chấm điểm, xét chọn các dự án.

3. Từ ngày 21/10/2020 đến ngày 30/10/2020: Thông báo kết quả, trao thưởng cho các dự án đạt giải; xét chọn dự án tham gia toàn quốc.

III. Số lượng dự án tham dự vòng thi cấp tỉnh

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

2. Các trường trung học phổ thông còn lại lựa chọn 01 dự án.

IV. Hồ sơ, thể thức sản phẩm, dự án

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, nội dung trình bày hướng dẫn chi tiết (phụ lục 1).

2. Sản phẩm nộp dự thi

Sản phẩm các đội nộp tham dự Cuộc thi gồm:

- Bản thuyết minh dự án được trình bày (mô tả chi tiết tại phụ lục số 2);
- Bản thuyết minh của nhóm được trình bày bằng Video clip không quá 03 phút (mô tả chi tiết tại phụ lục số 3);

Sản phẩm mẫu gửi kèm theo bằng ảnh hoặc Video clip (nếu có).

V. Cơ cấu giải thưởng

- 01 giải Nhất;
- 02 giải Nhì;
- 03 giải Ba;
- 10 giải Khuyến khích.

VI. Tổ chức thực hiện

1. Phòng Chính trị, tư tưởng: Chủ trì, phối hợp với các phòng Tổ Chức cán bộ, Giáo dục Trung học tham mưu lãnh đạo Sở về việc thành lập Ban Tổ chức, Ban Giám khảo Cuộc thi; chuẩn bị các điều kiện tổ chức Cuộc thi.

2. Phòng Kế hoạch - Tài chính phối hợp với Phòng Chính trị, tư tưởng, lập dự trù kinh phí tổ chức Cuộc thi trình lãnh đạo Sở phê duyệt.

3. Văn phòng chuẩn bị các điều kiện liên quan đến Cuộc thi, như: Công tác truyền thông, công tác khen thưởng.

4. Các trường Trung học phổ thông

- Tuyên truyền, phổ biến để học sinh biết, khai thác, cập nhật thông tin, kiến thức trên cổng <http://www.congkhoinghiiep.vn>; <http://dean1665.vn> và Fanpage của Chương trình <http://www.facebook.com/khoinghiiepquocgiaHSSV>.

- Tổ chức Cuộc thi tại đơn vị trường học; đối với những đề tài đã tham gia Cuộc thi khoa học kỹ thuật học sinh trung học có thể chỉnh sửa, thương mại hóa thành các dự án khởi nghiệp để tham gia Cuộc thi.

5. Trường Cao đẳng Sư phạm Đà Lạt tổ chức Cuộc thi tại trường cho sinh viên và lựa chọn các dự án để gửi trực tiếp về Bộ Giáo dục và Đào tạo.

Thời gian các đơn vị gửi dự án dự thi cấp tỉnh về Sở Giáo dục và Đào tạo (gửi trực tiếp hoặc qua đường bưu điện) trước ngày 05/10/2020 qua Phòng Chính trị, tư tưởng email: phongcttt.solamdong@moet.edu.vn

Lưu ý: Thẻ lệ cuộc thi Sở Giáo dục và Đào tạo sẽ ban hành và gửi các đơn vị sau./.

Nơi nhận:

- Các trường trực thuộc Sở;
- Trường CDSP Đà Lạt;
- Các phòng: TCCB, GDTrH, KH-TC, Văn phòng Sở;
- Vụ GDCTHSSV- Bộ GDĐT;
- Lưu: VT, CTTT.

**KT. GIÁM ĐỐC
PHÓ GIÁM ĐỐC**

Trần Đức Lợi

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*).

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 2

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 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:		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	

	Công nghệ, con người, tài chính,...)		(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 giá trị (VD: phí dịch vụ, quảng cáo, phí môi giới,...)		

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 3

Hướng dẫn trình bày Video clip thuyết trình (tối đa 03 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 vắn tắt về kế hoạch phát triển sản phẩm dịch vụ.