

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO  
MITC STARTUP NĂM 2023**

---

**Chủ đề cuộc thi: HIỆN ĐẠI – ĐỔI MỚI – TÀI NĂNG – SÁNG TẠO**  
Modern - Innovation – Talent – Creation

**STRONG BODY**

**Kinh doanh phòng tập Gym, Yoga và cung cấp sản phẩm ăn kiêng**

**Lĩnh vực: Dịch vụ**

**Đơn vị dự thi : Trường PTTH Dân tộc Nội trú**

**TÊN CÁ NHÂN/NHÓM DỰ THI**

**Kpá Hờ Quế**

**Nay Hờ Bí**

**Phú Yên, Tháng 5 /2023**

**DANH MỤC**

**Hồ sơ dự án được đóng tập theo thứ tự:**

1. Danh mục tài liệu
2. Bản tóm tắt dự án
3. Bản thuyết minh dự án
4. Hồ sơ khác: Video, hình ảnh, sản phẩm (nếu có).

(Cá nhân, tổ chức dự thi tự chịu trách nhiệm về tính bảo mật, sở hữu trí tuệ)

## **BẢNG TÓM TẮT DỰ ÁN**

### **I. Tên nhóm/cá nhân dự thi**

1. Họ và tên (cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án): KPÁ HỒ QUẾ
2. Số điện thoại liên hệ: 0344346551
3. Địa chỉ Email:.....
4. Danh sách thành viên trong nhóm

<b>Họ và tên</b>	<b>Năm thứ</b>	<b>Chuyên ngành</b>	<b>Kinh nghiệm, sở trường cho dự án</b>
KPÁ HỒ QUẾ	2	Quản trị khách sạn	
NAY HỒ BÍ	2	Quản trị khách sạn	

**II. Tóm tắt dự án** (trình bày thông tin ngắn gọn, cô đọng khoảng 1 trang) với các thông tin sau:

1. Ý tưởng chính của dự án.

Mở phòng tập Gym, Yoga đồng thời phục vụ sản phẩm (thức ăn, đồ uống) ngay tại phòng tập hoặc giao tận nhà thông qua kênh phân phối trực tiếp tại phòng tập hoặc qua mạng xã hội.

2. Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án (trả lời câu hỏi dự án đang giải quyết vấn đề gì cho khách hàng).

“Khi con người có sức khỏe họ sẽ có rất nhiều ước muốn, nhưng khi con người không có sức khỏe thì họ chỉ có một ước muốn duy nhất: Đó chính là sức khỏe”. Muốn khỏe, việc đầu tiên chúng ta phải tập luyện cơ thể. Hiện nay loại hình gym và yoga đang rất phổ biến nên nhóm dự án hướng đến việc mở phòng gym và yoga để phục vụ khách có nhu cầu tập luyện. Nhưng các phòng tập hiện nay mới chỉ dừng lại ở việc cung cấp phòng tập, chế độ tập luyện nhưng chưa có phục vụ luôn thức ăn nước uống hỗ trợ cho việc luyện tập, vì để có một cơ thể khỏe mạnh không những chỉ có luyện tập mà còn phải có chế độ ăn hợp lý. Họ có thể ăn ngay tại phòng tập sau khi tập xong, về nhà chỉ đi làm hoặc đặt hàng và sẽ giao đến tận nhà, không mất thời gian nấu nướng, chuẩn bị, với giá cả cực kỳ hợp lý.

3. Mục tiêu của dự án (trong 1 năm, 3 năm, 5 năm).

- Trong 1 năm: Đầu tư hoàn thiện dự án và mở cửa đón khách.
- Trong 3 năm sau: Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để điều chỉnh các hoạt động của dự án. Liên tục mở rộng các kênh truyền thông để thu hút khách hàng. Nhân rộng mô hình.
- Trong 5 năm tiếp theo: Tiếp tục điều chỉnh các hoạt động của dự án cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Tiếp tục nhân rộng mô hình.

4. Xác định thị trường mục tiêu (Khách hàng mục tiêu là ai)

- Người muốn nâng cao sức khỏe, vóc dáng thông qua việc luyện tập gym và yoga.
- Người bận rộn, muốn ăn theo chế độ luyện tập nhưng không mất thời gian, công sức chuẩn bị.
- Người có bệnh, muốn dùng phương pháp tập luyện và ăn uống để cải thiện sức khỏe.

5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của Dự án (Đối thủ trực tiếp trong ngành, lĩnh vực và điểm khác biệt sáng tạo giúp dự án thành công).

Hiện tại, tỉnh Phú Yên đã có nhiều nơi kinh doanh các loại phòng tập nhưng chưa có nơi nào phục vụ sản phẩm ăn kiêng cho người tập ngay tại phòng tập và đặt hàng giao tận nhà theo menu có sẵn hoặc theo hướng dẫn của Bác sĩ dinh dưỡng. Đây cũng chính là điểm khác biệt của dự án.

6. Dự báo tài chính (Số vốn cần để triển khai dự án, dự kiến phân bổ vốn và khả năng sinh lợi nhuận từ số vốn đó như thế nào).

Cơ cấu chi phí dự kiến:

<b>STT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Số tiền</b>	<b>Ghi chú</b>
<b>1</b>	<b>Chi phí xây dựng</b>	<b>170.000.000</b>	
	-Xây dựng phòng (xây dựng, bàn ghế...)	140.000.000	2 phòng gym, 2 phòng yoga sức chứa 25 học viên mỗi phòng; 1 phòng ăn
	-Trang trí	30.000.000	Đèn, tranh ảnh ...
<b>2</b>	<b>Trang thiết bị dụng cụ</b>	<b>225.000.000</b>	
	Máy, thiết bị cho phòng gym	200.000.000	Mỗi phòng ước tính 100.000.000
	Dụng cụ cho phòng yoga	20.000.000	Mỗi phòng ước tính 10.000.000
	Bếp nấu ăn, dụng cụ nấu ăn	5.000.000	
<b>3</b>	<b>Nhân viên</b>	<b>85.000.000</b>	
	Bác sĩ dinh dưỡng	20.000.000	2 người, chia ca để làm full ngày. Mỗi người lương 10.000.000/tháng
	Huấn luyện viên	30.000.000	2 cơ hữu, còn lại thì hợp đồng thuê ngắn hạn
	Đầu bếp	10.000.000	1 người
	Nhân viên (phục vụ, quét dọn...)	25.000.000	5 người, lương dự kiến 5.000.000/tháng/người
<b>4</b>	<b>Định dạng thương hiệu</b>	<b>20.000.000</b>	
	Thiết kế loggo	5.000.000	
	Biển hiệu	10.000.000	
	Ấn phẩm quảng cáo	5.000.000	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>50.000.000</b>	

Chi phí hoạt động bình quân:

<b>STT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Giá trị bình quân/ tháng</b>	<b>Ghi chú</b>
1	<b>Lương nhân viên</b>	<b>85.000.000</b>	
	Bác sĩ dinh dưỡng	20.000.000	
	Huấn luyện viên	30.000.000	
	Đầu bếp	10.000.000	
	Nhân viên (phục vụ, quét dọn...)	25.000.000	
2	<b>Phí dịch vụ</b>	<b>2.000.000</b>	
	Điện, nước máy, wifi	2.000.000	
3	<b>Phí mua thực phẩm</b>		Tùy theo khách yêu cầu, đặt trước
4	<b>Chi phí chạy quảng cáo</b>	<b>1.000.000</b>	Chạy quảng cáo trên các fanpage
5	<b>Tổng cộng</b>	<b>88.000.000</b>	

Thu lợi nhuận từ:

- Phòng tập: Vé tháng: 300.000/tháng/người
  - Phòng tập: Vé ngày: 20.000/ngày/người
  - Sản phẩm ăn kiêng: 20.000-50.000/thực đơn (tùy món)
  - Tham vấn bác sĩ dinh dưỡng (có bác sĩ dinh dưỡng kiểm tra tình trạng sức khỏe hàng ngày, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng phù hợp trong quá trình tập luyện): 1.000.000-2.000.000/tháng/người
  - Huấn luyện viên riêng: Vé tháng: 600.000/tháng/người
  - Huấn luyện viên riêng: Vé ngày: 60.000/ngày/người
7. Các nội dung khác (nếu có).

## BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

### I. TỔNG QUAN DỰ ÁN

**1. Dự án thuộc giai đoạn nào dưới đây (nói rõ dự án thuộc giai đoạn nào theo gợi ý dưới đây):**

- Đang là ý tưởng: Chỉ mới là ý tưởng
- Đã hình thành dự án, đã có sản phẩm mẫu, dịch vụ có thể thử nghiệm, có người dùng thử nghiệm: Chưa triển khai thực tế
- Dự án phát triển, bắt đầu kinh doanh: Chưa có khách hàng, doanh thu  
(*Trong đó cần nêu rõ tính mới, sáng tạo của ý tưởng/dự án*)

### 2. Mô tả tổng quan

Trình bày dưới dạng **Business Model Canvas** (*Lưu ý: chỉ điền các thông tin tối giản, cốt lõi của dự án*)

<b>ĐỐI TÁC CHÍNH</b>	<b>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</b>	<b>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</b>	<b>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b>	<b>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cơ sở bán thực phẩm</li> <li>- Cơ sở bán máy móc thiết bị</li> <li>- Giao hàng</li> <li>- Đội ngũ Huấn luyện viên</li> <li>- Bác sĩ dinh dưỡng</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Phòng tập gym, yoga</li> <li>- Lên thực đơn ăn kiêng</li> <li>- Mua thực phẩm</li> <li>- Mua sản phẩm khô (các loại hạt, ngũ cốc...)</li> <li>- Tư vấn dinh dưỡng</li> <li>- Tư vấn chế độ luyện tập</li> <li>- Phục vụ thức ăn tại chỗ</li> <li>- Phục vụ thức ăn qua giao hàng tận nhà</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sức khỏe</li> <li>- Cơ thể khỏe mạnh</li> <li>- Vóc dáng cân đối</li> <li>- Ăn uống ngay sau khi tập</li> <li>- Không mất thời gian nấu nướng, chuẩn bị</li> <li>- Có thể ăn tại phòng tập hoặc đặt hàng giao tận nhà</li> <li>- Giá cả hợp lý</li> <li>- Có Bác sĩ dinh dưỡng theo dõi kèm tra, điều chỉnh chế độ dinh dưỡng</li> <li>- Cải thiện sức khỏe cho người có bệnh thông qua chế độ ăn uống và luyện tập</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thân thiện với khách hàng</li> <li>- Lắng nghe và thấu hiểu nhu cầu khách hàng</li> <li>- Lấy thông tin khách hàng để liên hệ với khách hàng khi có ưu đãi</li> <li>- Tạo quảng cáo hình ảnh trắng bài ,gây ấn tượng cho khách hàng</li> <li>- 1 kèm 1 (mua gói Huấn luyện viên riêng/Bác sĩ riêng)</li> <li>- 1 kèm nhiều (gói tập luyện chung)</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Người muốn nâng cao sức khỏe, vóc dáng thông qua việc luyện tập gym và yoga.</li> <li>- Người bận rộn, muốn ăn theo chế độ luyện tập nhưng không mất thời gian, công sức chuẩn bị.</li> <li>- Người có bệnh, muốn dùng phương pháp tập luyện và ăn uống để cải thiện sức khỏe.</li> </ul>
<b>CƠ CẤU CHI PHÍ</b>			<b>DÒNG DOANH THU</b>	

- Chi phí đầu tư xây dựng, trang trí - Chi phí máy móc, trang thiết bị - Chi phí thuê nhân viên - Chi phí quảng cáo	- Doanh thu từ các loại vé (thẻ) - Doanh thu từ các loại hình tư vấn - Doanh thu từ việc phục vụ sản phẩm ăn kiêng
--	--

## II. CHI TIẾT DỰ ÁN

### 1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành

Khách hàng có nhu cầu có thể chọn lựa các hình thức sau:

- Tập luyện gym, tập luyện yoga: Phòng tập chung, có giáo viên hướng dẫn chung.
- Tập luyện gym, tập luyện yoga: Phòng tập chung, có giáo viên hướng dẫn riêng.
- Tập luyện gym, tập luyện yoga: Phòng tập chung, có giáo viên hướng dẫn riêng, có Bác sĩ dinh dưỡng kiểm tra sức khỏe và điều chỉnh chế độ ăn.
- Dùng sản phẩm ăn kiêng ngay tại phòng tập.
- Đặt hàng sản phẩm ăn kiêng giao tận nơi.

### 2. Tính độc đáo, sáng tạo

Hiện tại, tỉnh Phú Yên đã có nhiều nơi kinh doanh các loại phòng tập nhưng chưa có nơi nào phục vụ sản phẩm ăn kiêng cho người tập ngay tại phòng tập và đặt hàng giao tận nhà theo menu có sẵn hoặc theo hướng dẫn của Bác sĩ dinh dưỡng. Đây cũng chính là điểm khác biệt của dự án.

### 3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

Xin xem trong mô hình Canvas

- Lợi ích cho khách hàng từ sản phẩm, dịch vụ
- Phân khúc khách hàng
- Các kênh phân phối đến khách hàng
- Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng
- Tổ chức sản xuất/kinh doanh thế nào
- Chuẩn bị nguồn lực thế nào
- Những đối tác kinh doanh chủ yếu (đầu vào, đầu ra)
- Cơ cấu chi phí
- Dòng doanh thu

*(Trong đó cần nêu bật tính khả thi của dự án; sự hiểu biết về thị trường).*

### 4. Kết quả tiềm năng của dự án

- Quy mô tiềm năng của dự án (liên hệ với quy mô thị trường): Có tiềm năng phát triển vì sức khỏe là vấn đề rất quan trọng. Đặc biệt, trong thời điểm hiện nay, lối sống nhanh, thực phẩm không bảo đảm, chế độ ăn không hợp lý gây nên tình trạng mệt mỏi, lâu ngày gây nhiều chứng bệnh. Quy mô thị trường rất lớn, vì người trẻ có nhu cầu tập luyện nâng cao sức khỏe, vóc dáng. Người có tuổi cũng cần luyện tập ăn uống để cải thiện sức khỏe. Đặc biệt người có bệnh.
- Tính khả thi của dự án: Có tính khả thi cao

- Tiềm năng lợi nhuận của dự án: Có tiềm năng lợi nhuận cao vì qui mô thị trường lớn.
- Tính sáng tạo của dự án: Kết hợp tập luyện và ăn uống khoa học dưới sự hướng dẫn của người có chuyên môn.
- Mức độ cạnh tranh trên thị trường: Thấp do hiện chưa có dự án tương tự tại tỉnh Phú Yên

### **5. Tự đánh giá tác động của dự án**

Lợi ích của xã hội khi triển khai dự án (tác động xã hội)

- Giúp khách hàng nâng cao, cải thiện sức khỏe.
- Giúp giảm gánh nặng cho xã hội (giảm chi phí cho việc điều trị bệnh cho người dân, giảm gánh nặng lao động mất sức khỏe phải trợ cấp...)

### **6. Chiến lược phát triển (năng lực cạnh tranh)**

- Chiến lược:

- Trong 1 năm: Đầu tư hoàn thiện dự án và mở cửa đón khách.
- Trong 3 năm sau: Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để điều chỉnh các hoạt động của dự án. Liên tục mở rộng các kênh truyền thông để thu hút khách hàng. Nhân rộng mô hình.
- Trong 5 năm tiếp theo: Tiếp tục điều chỉnh các hoạt động của dự án cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng. Tiếp tục nhân rộng mô hình.

- Điểm mạnh: Kết hợp tập luyện và ăn uống khoa học dưới sự hướng dẫn của người có chuyên môn.

- Điểm cần khắc phục: Kinh nghiệm kinh doanh dịch vụ.

- Nhìn nhận về cơ hội: Có cơ hội để phát triển, mở rộng ra nhiều địa điểm khác nhau, thu hút nhiều khách hàng.

- Thách thức cần vượt qua: Vốn đầu tư; Cải thiện dịch vụ thường xuyên.

*(Trong đó cần nêu rõ tính cạnh tranh của dự án; kế hoạch mở rộng thị trường).*

#### **Lưu ý:**

- Để dự án rõ ràng, thuyết phục hơn, có thể bớt hoặc thêm các nội dung khác mà người thuyết minh cho là có sức thuyết phục.

- Đối với học sinh **THCS, THPT** có thể lướt qua mục 3 và mục 6



**NỘI DUNG TRÌNH BÀY TRONG VIDEO CLIP (NẾU CÓ)**  
*(Tối đa 5 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, ứng dụng khoa học công nghệ và kỹ thuật
5. Đánh giá về kết quả dự kiến và nêu vắn tắt về kế hoạch phát triển sản phẩm dịch vụ của ý tưởng/dự án