

**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

**GREEN ZONE**

**Cung cấp sản phẩm sấy khô và trải nghiệm lối sống xanh**

**Lĩnh vực: Du lịch và môi trường**

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

**TÊN CÁ NHÂN/NHÓM DỰ THI**

**Sô Ngọc Linh**

**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): **SÔ NGỌC LINH**
2. Số điện thoại liên hệ: **032865128**
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>
SÔ NGỌC LINH	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.

Green Zone - xu hướng của hiện đại: Hiện nay du lịch kết hợp với bảo vệ môi trường (BVMT) nhằm nâng cao nhận thức của con người về việc BVMT, thúc đẩy sống xanh, tiêu dùng xanh là xu hướng tất yếu và đang rất được ưa chuộng. Phú Yên là tỉnh hiện đang thu hút rất nhiều khách du lịch trong và ngoài nước bởi cảnh đẹp thiên nhiên hoang sơ, môi trường sống trong lành, là nơi rất thích hợp để triển khai các dự án nông trại kết hợp du lịch và nâng cao ý thức bảo vệ môi trường. Đó chính là lý do để hình thành nên dự án Green Zone-Cung cấp sản phẩm sấy khô và trải nghiệm lối sống xanh.

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).

Cuộc sống hiện đại mang đến cho con người nhiều áp lực trong học tập và cả trong công việc. Làm cách nào để có thể giúp con người giải tỏa áp lực ấy là mục tiêu của dự án. Đó chính là tìm cách đưa họ tạm tránh xa phố phường ồn ào, quay về với những hoạt động cơ bản nhất của một người làm vườn (nông trại), sống hòa mình vào thiên nhiên.

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

- Trong 1 năm: Đầu tư hoàn thiện dự án và đón tiếp những lượt khách đầu tiên trong nước.
- Trong 3 năm sau: Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để điều chỉnh các hoạt động của dự án; mở rộng việc tìm kiếm khách quốc tế.
- Trong 5 năm tiếp theo: Tiếp tục điều chỉnh các hoạt động của dự án cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng và các yêu cầu mới về BVMT; liên tục mở rộng các kênh truyền thông để thu hút khách du lịch.

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

- Người trong độ tuổi học tập và làm việc: Học sinh, Sinh viên; Người lao động không giới hạn tuổi
  - Thu nhập: Những người có khả năng chi trả dịch vụ, nếu là người đi làm thì thu nhập khoảng 5-10 triệu/tháng là có thể trải nghiệm dự án.
  - Người có phong cách sống xanh, thích thú trong việc BVMT
  - Người thích hoạt động trải nghiệm, trân trọng những gì tự tay mình làm ra
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, tại tỉnh Phú Yên cũng đã có các loại hình tương tự nên dự án sẽ có đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, với hoạt động chính của dự án là cho du khách trực tiếp trải nghiệm hoạt động làm vườn khép kín từ nguyên vật liệu đến thành phẩm, tự tay mình làm ra sản phẩm với tất cả nguyên vật liệu có tại nông trại, thân thiện với môi trường hạn chế rác thải bằng cách tận dụng tối đa chất thải tại 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:

STT	Khoản mục	Số tiền	Ghi chú
<b>1</b>	<b>Chi phí xây dựng</b>	<b>430.000.000</b>	
	-Xây dựng	300.000.000	
	-Nội thất	100.000.000	Các loại bàn ghế ...
	-Trang trí	30.000.000	Đèn ,tranh ảnh ...
<b>2</b>	<b>Trang thiết bị dụng cụ</b>	<b>102.180.000</b>	
	Máy sấy trái cây	19.000.000	
	Máy lọc không khí diệt khuẩn	22.000.000	
	Máy rửa trái cây	9.800.000	Cho 7 máy loại nhỏ
	Tủ lạnh	22.000.000	2 tủ lạnh đựng thực phẩm
	Khay đựng trái cây	600.000	Cho 6 khay
	Rổ đựng trái cây	5.000.000	
	Máy ép trái cây	1.780.000	
	Máy tính tiền	5.000.000	
	Máy vi tính	7.000.000	
	Các dụng cụ khác	10.000.000	Ly, ống hút được làm bằng vật liệu thiên nhiên, bì bao bọc thực phẩm tự phân hủy
<b>3</b>	<b>Định dạng thương hiệu</b>	<b>30.000.000</b>	
	Thiết kế loggo	10.000.000	
	Biển hiệu	10.000.000	
	Án phẩm quảng cáo	10.000.000	
	<b>Tổng cộng</b>	<b>562.180.000</b>	(chưa tính tiền thuê đất, mua đất)

Chi phí hoạt động bình quân:

<b>STT</b>	<b>Khoản mục</b>	<b>Giá trị bình quân/ tháng</b>	<b>Ghi chú</b>
<b>1</b>	<b>Lương nhân viên</b>	<b>101.000.000</b>	
	Nhân viên phụ trách máy móc (1 người)	10.000.000	
	Nhân viên phụ trách mảng nông trại (1 người)	10.000.000	
	Nhân viên phụ trách mảng môi trường (1 người)	10.000.000	
	Nhân viên phụ trách đóng gói (1 người)	10.000.000	
	Nhân viên phụ trách pha chế (1 người)	10.000.000	
	Nhân viên phục vụ (5 người)	25.000.000	
	Quản lý chung (1 người)	20.000.000	
	Bảo vệ (1 người)	6.000.000	
<b>2</b>	<b>Phí dịch vụ</b>	<b>5.000.000</b>	
	Điện, nước, wifi	5.000.000	
<b>3</b>	<b>Phí kinh doanh trái cây, dược liệu</b>		Tùy vào mùa trái cây
<b>4</b>	<b>Chi phí chạy quảng cáo</b>	<b>2.000.000</b>	Chạy quảng cáo trên các fanpage
<b>5</b>	<b>Tổng cộng</b>	<b>108.000.000</b>	

Thu lợi nhuận từ:

- Kinh doanh sản phẩm sấy khô: giá niêm yết từ 80.000/5g -150.000/5g tùy loại
  - Kinh doanh từ trái cây ép tươi: 20.000/lần ép
  - Kinh doanh giá vé vào cửa: trung bình 50.000/vé
  - Kinh doanh giá vé tham gia trải nghiệm: trung bình 100.000/vé
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 nguyên vật liệu</li> <li>- Cơ sở bán máy móc thiết bị</li> <li>- Cơ sở bán thực phẩm, trái cây</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Tham quan và trải nghiệm sản xuất (trồng và trải nghiệm quy trình sấy khô sản phẩm trái cây, được lõi sống xanh (sử dụng bao bì từ thiên nhiên, tự phân hủy, hạn chế rác thải, ủ phân từ rác tại dự án...)</li> <li>- Cung cấp thực phẩm sạch cho người tiêu dùng</li> <li>- Tư vấn chăm sóc khách hàng</li> <li>- Quảng bá về dự án</li> <li>- Bán hàng trực tiếp hoặc trên các trang thương mại điện tử</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Du lịch trải nghiệm hoạt động của nông trại kết hợp với BVMT</li> <li>- Tinh thần thoải mái sau khi trải nghiệm dịch vụ</li> <li>- Giá hợp lý</li> <li>- Tạo thói quen sống giảm thiểu rác thải, sống có trách nhiệm với môi trường</li> <li>- Trải nghiệm sản phẩm sạch từ dự án</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> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Học sinh, Sinh viên; Người lao động không giới hạn tuổi</li> <li>- Thu nhập: khoảng 5-10 triệu/tháng là có thể trải nghiệm dự án.</li> <li>- Người có phong cách sống xanh, thích thú trong việc BVMT</li> <li>- Người thích hoạt động trải nghiệm các hoạt động nông trại, hoạt động BVMT, trân trọng những gì tự tay mình làm ra</li> </ul>
	<p style="text-align: center;"><b>NGUỒN LỰC CHÍNH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Đam mê cá nhân về lĩnh vực nông trại và môi trường</li> <li>- Kiến thức về</li> </ul>		<p style="text-align: center;"><b>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Youtube</li> <li>- Tiktok</li> <li>- Facebook</li> </ul>	

	nông trại và môi trường - Kiên thức về quản trị nhà hàng khách sạn - Đội ngũ lành nghề và có đam mê - Đất có sẵn		- Quảng cáo trên Tivi - Kênh bán hàng điện tử
<b>CƠ CẤU CHI PHÍ</b>		<b>DÒNG DOANH THU</b>	
- Chi phí đầu tư (đất, xây dựng) - Chi phí máy móc, trang thiết bị - Chi phí trang trí - Chi phí thuê nhân viên - Chi phí quảng cáo		- Doanh thu từ vé vào cửa - Doanh thu từ hoạt động trải nghiệm (làm vườn, làm phân bón, tham quan quy trình làm ra sản phẩm) - Doanh thu từ việc bán sản phẩm sấy khô	

## II. CHI TIẾT DỰ ÁN

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

Nông trại kết hợp với du lịch và hoạt động bảo vệ môi trường. Khách đến khu vực dự án sau khi mua vé sẽ được vào để trải nghiệm các hoạt động của dự án:

- Vé vào cửa: Cho phép du khách vào cửa tham quan toàn bộ dự án, chụp hình lưu niệm, uống nước (tính phí), dùng sản phẩm sấy khô (miễn phí).

- Vé cho hoạt động trải nghiệm: Tham quan toàn bộ khu dự án, trải nghiệm 1 ngày làm nông (trồng cây, chăm sóc cây, thu hoạch cây (hoa quả, dược liệu), đưa vào sấy, đóng gói, thành phẩm); Trải nghiệm hoạt động làm bao bì đựng sản phẩm sấy từ thiên nhiên (giấy, lá cây), hoạt động ủ phân bón từ rác vườn.

- Du khách mua các sản phẩm sấy khô của dự án dùng tại chỗ hoặc mang về (sử dụng hoặc làm quà biếu).

### 2. Tính độc đáo, sáng tạo

Hiện tại, tại tỉnh Phú Yên cũng đã có các loại hình tương tự nên dự án sẽ có đối thủ cạnh tranh. Tuy nhiên, với hoạt động chính của dự án là cho du khách trực tiếp trải nghiệm hoạt động làm vườn khép kín từ nguyên vật liệu đến thành phẩm, tự tay mình làm ra sản phẩm với tất cả nguyên vật liệu có tại nông trại, thân thiện với môi trường hạn chế rác thải bằng cách tận dụng tối đa chất thải tại dự án (hoạt động làm bao bì từ nguyên vật liệu thiên nhiên, hoạt động làm phân bón từ rác vườn).

### 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 nông nghiệp, cung cấp sản phẩm sạch luôn có nhu cầu; Mặt khác thúc đẩy được vấn đề tiêu dùng xanh, lối sống xanh sử dụng sản phẩm thân thiện với môi trường và hạn chế phát thải rác.
- Tính khả thi của dự án: Có tính khả thi cao
- Tiềm năng lợi nhuận của dự án: Một số mô hình hoạt động trải nghiệm đã cho thấy dự án có tiềm năng lợi nhuận lâu dài
- Tính sáng tạo của dự án: Lồng ghép nông trại với du lịch và BVMT
- Mức độ cạnh tranh trên thị trường: Thấp do hiện chưa có nhiều 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 du khách có hoạt động vui chơi lành mạnh, giải tỏa được căng thẳng trong cuộc sống.
- Giúp hiểu hơn về nghề làm vườn (nông trại), có thể phát triển các dự án tương tự, xã hội có thêm nhiều người lao động.
- Giúp bảo vệ môi trường xanh sạch đẹp, nâng cao ý thức BVMT.
- Hạn chế sử dụng bao bì ni lông, thay thế bằng các nguyên vật liệu khác thân thiện với môi trường (giấy, lá cây).

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

- Chiến lược:

- Trong 1 năm: Đầu tư hoàn thiện dự án và đón tiếp những lượt khách đầu tiên trong nước.
  - Trong 3 năm sau: Tìm hiểu nhu cầu của khách hàng để điều chỉnh các hoạt động của dự án; mở rộng việc tìm kiếm khách quốc tế.
  - Trong 5 năm tiếp theo: Tiếp tục điều chỉnh các hoạt động của dự án cho phù hợp với nhu cầu của khách hàng và các yêu cầu mới về BVMT; liên tục mở rộng các kênh truyền thông để thu hút khách du lịch.
- Điểm mạnh: Lồng ghép nông trại với du lịch và BVMT; Chủ ý tưởng là người đam mê về làm vườn và hướng tới thực hành lối sống xanh BVMT.
- Điểm cần khắc phục: Kinh nghiệm kinh doanh sản phẩm du lịch



- Nhìn nhận về cơ hội: Có cơ hội để phát triển, mở rộng ra nhiều địa điểm khác nhau, thu hút khách quốc tế trải nghiệm các hoạt động nông trại bản địa.

- Thách thức cần vượt qua: Vốn đầu tư; dịch bệnh trong tương lai.

*(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