

**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

DIY FASHION FOR
**(Bán sản phẩm thời trang và trải nghiệm hoạt động DIY lĩnh vực
may mặc)**

Lĩnh vực: Thời trang, may mặc

Đơn vị dự thi : Trường PTTH Dân tộc Nội trú

TÊN CÁ NHÂN/NHÓM DỰ THI

Sô Minh Danh

Hồ Thị Bích Duyên

Hoàng Thị Điệp

Lê O Thi

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 MINH DANH**
2. Số điện thoại liên hệ: **0817021782**
3. Địa chỉ Email:.....
4. Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
SÔ MINH DANH	2	Quản trị khách sạn	
HỒ THỊ BÍCH DUYÊN	2	Quản trị khách sạn	
HOÀNG THỊ ĐIỆP			
LÊ O THI			

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.

Nhóm **DIY FASHION FOR** mang đến một ý tưởng thời trang tự thiết kế, thời trang bền vững nhằm bảo vệ môi trường, chọn lựa chất liệu vải có thành phần từ sợi tự nhiên, an toàn thân thiện với môi trường; kiểu dáng tối giản, nhẹ nhàng dễ mặc trong mọi hoạt động. Khách hàng có thể mua sản phẩm hoặc có thể tự thiết kế, tự may, thêu đan móc ra sản phẩm (có bộ phận hỗ trợ). Đặc biệt có một mảng cho mẹ bầu tự tay làm ra chiếc áo đầu đời cho con mình.

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).

Ngành hàng may mặc thời trang không có gì là mới lạ đối với cuộc sống của chúng ta. Nhưng hiện nay, khi chất lượng cuộc sống ngày càng cao, người tiêu dùng muốn hướng đến những sản phẩm được may từ chất liệu tự nhiên, bền vững an toàn, giảm thiểu việc sử dụng sợi tổng hợp; kết hợp với kiểu dáng cơ bản, tối giản, bền vững mang đến cảm giác thoải mái cho người mặc đang dần trở thành một xu thế phát triển. Thêm vào đó, phong trào DIY, tự tay mình làm ra sản phẩm để mặc để tặng là một cách thể hiện bản thân cũng đang là một xu thế thu hút khách hàng, mang đến cho họ những kỹ năng và trải nghiệm trong lĩnh vực may mặc, tạo ra một sân chơi hữu ích. Đặc biệt Nhóm sẽ có riêng một mảng dành cho mẹ bầu, những người đang dành hết tình yêu thương cho đứa con sắp chào đời của mình. Những chiếc áo đầu đời mẹ may cho con là nơi để gửi gắm tình yêu thương của người mẹ cho con mình.

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 đã hình thành style mặc đồ riêng biệt
- Người đang muốn tìm cho mình style mặc đồ có phong cách
- Người theo xu hướng tiêu dùng xanh
- Người muốn trải nghiệm thời trang tự thiết kế tự làm ra sản phẩm DIY
- Mẹ bầu muốn có nơi để thư giãn, chuyện trò và tự tay làm ra những chiếc áo đầu đời cho con.

- Người có thời gian rảnh, không biết đi đâu làm gì

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, ở tỉnh Phú Yên các cửa hàng thời trang, bán đồ may mặc rất nhiều nhưng chưa có loại hình như dự án của chúng em (khác biệt từ việc lựa chọn chất liệu vải tự nhiên, thân thiện với môi trường, bền vững, kiểu dáng tối giản phù hợp cho tất cả các sự kiện và hoạt động thường ngày; cho đến trải nghiệm hoạt động DIY trong lĩnh vực may mặc; là không gian thư giãn cho mẹ bầu tự tay may những chiếc áo đầu đời cho con). 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:

STT	Khoản mục	Số tiền	Ghi chú
1	Chi phí xây dựng	220.000.000	
	-Xây dựng (thuê mặt bằng, xây dựng, bàn ghế...)	200.000.000	
	-Trang trí	20.000.000	Đèn, tranh ảnh ...
2	Trang thiết bị dụng cụ	45.000.000	
	Dụng cụ cho thiết kế	5.000.000	
	Dụng cụ cho may	20.000.000	Trang bị 3 máy may nhỏ gọn
	Dụng cụ cho thêu, đan	5.000.000	
	Các dụng cụ khác	5.000.000	
	Vải sợi tự nhiên, phụ liệu may	10.000.000	Một ít có sẵn, nếu khách có nhu cầu sẽ đặt thêm
3	Nhân viên	40.000.000	
	Người hướng dẫn thiết kế	10.000.000	1 người
	Người hướng dẫn may	10.000.000	1 người
	Người hướng dẫn thêu, đan, móc	10.000.000	1 người
	Nhân viên phục vụ, kiêm quét dọn	10.000.000	2 người, lương dự kiến 5.000.000/tháng/người
4	Định dạng thương hiệu	20.000.000	
	Thiết kế loggo	5.000.000	
	Biển hiệu	10.000.000	

	Ấn phẩm quảng cáo	5.000.000	
	Tổng cộng	325.000.000	

Chi phí hoạt động bình quân:

STT	Khoản mục	Giá trị bình quân/ tháng	Ghi chú
1	Lương nhân viên	40.000.000	
	Người hướng dẫn thiết kế	10.000.000	
	Người hướng dẫn may	10.000.000	
	Người hướng dẫn thêu, đan	10.000.000	
	Nhân viên phục vụ, kiêm quét dọn	10.000.000	
2	Phí dịch vụ	2.000.000	
	Điện, nước máy, wifi	2.000.000	
3	Phí mua vải, phụ liệu	10.000.000	
4	Chi phí chạy quảng cáo	1.000.000	Chạy quảng cáo trên các fanpage
5	Tổng cộng	53.000.000	

Thu lợi nhuận từ:

- Bán hàng thời trang: 200.000-500.000/sp
 - Hoạt động thiết kế: Vé: 50.000/lần/người/2h
 - Hoạt động may: Vé: 50.000/lần/người/2h
 - Hoạt động thêu, đan, móc: Vé: 50.000/lần/người/2h
 - Phục vụ nước uống, đồ ăn nhẹ: Tùy theo nhu cầu khách hàng
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)

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
<ul style="list-style-type: none"> - Cơ sở bán vải, phụ liệu ngành may mặc - Cơ sở bán máy móc thiết bị ngành may mặc - Các thợ may lành nghề, có đam mê có thể tham gia làm hướng dẫn trong dự án 	<ul style="list-style-type: none"> - Bán hàng may mặc - Dạy kỹ năng trong ngành may mặc - Cho khách hàng trải nghiệm Hoạt động DIY trong ngành may mặc - Phục vụ nước uống, đồ ăn nhẹ 	<ul style="list-style-type: none"> - Nơi mua sắm sản phẩm may mặc an toàn, thân thiện, bền vững - Nơi trải nghiệm hoạt động DIY học kỹ năng trong ngành may mặc - Nơi thư giãn, giải trí - Nơi mẹ bầu đến chuyện trò, giảm stress, may áo quần cho con - Giá hợp lý 	<ul style="list-style-type: none"> - Thân thiện với khách hàng - Lắng nghe và thấu hiểu nhu cầu khách hàng - Lấy thông tin khách hàng để liên hệ với khách hàng - Tạo quảng cáo hình ảnh trang bài, gây ấn tượng cho khách hàng. 	<ul style="list-style-type: none"> - Người đã hình thành style mặc đồ riêng biệt - Người đang muốn tìm cho mình style mặc đồ có phong cách - Người theo xu hướng tiêu dùng xanh - Người muốn trải nghiệm thời trang tự thiết kế tự làm ra sản phẩm DIY - Mẹ bầu muốn có nơi để thư giãn, chuyện trò và tự tay làm ra những chiếc áo đầu đời cho con. - Người có thời gian rảnh, không biết đi
	NGUỒN LỰC CHÍNH		CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG	
	<ul style="list-style-type: none"> - Đam mê cá nhân về lĩnh vực may mặc - Kiến thức về quản trị nhà hàng khách sạn - Đội ngũ lành nghề và có đam mê 		<ul style="list-style-type: none"> - Youtube - Tiktok - Facebook - Quảng cáo trên Tivi - Kênh bán hàng online 	

			đâu làm gì - Đa phần khách hàng là phụ nữ
CƠ CẤU CHI PHÍ		DÒNG DOANH THU	
<ul style="list-style-type: none"> - Chi phí đầu tư xây dựng, trang trí - Chi phí máy móc, trang thiết bị - Chi phí thuê nhân viên - Chi phí quảng cáo 		<ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu từ bán sản phẩm may mặc - Doanh thu từ các loại hình DIY - Doanh thu từ việc phục vụ đồ ăn uống nhẹ 	

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:

- Mua sản phẩm may mặc với chất liệu vải từ tự nhiên, an toàn, thân thiện với môi trường; kiểu dáng tối giản, nhẹ nhàng, dễ mặc trong mọi sự kiện, đời sống hằng ngày với giá hợp lý.

- Tham gia vào các hoạt động DIY lĩnh vực may mặc (Thiết kế, may, thêu, đan móc...).

2. Tính độc đáo, sáng tạo

Hiện tại, ở tỉnh Phú Yên các cửa hàng thời trang, bán đồ may mặc rất nhiều nhưng chưa có loại hình như dự án của chúng em (khác biệt từ việc lựa chọn chất liệu vải tự nhiên, thân thiện với môi trường, bền vững; kiểu dáng tối giản phù hợp cho tất cả các sự kiện và hoạt động thường ngày; cho đến trải nghiệm hoạt động DIY trong lĩnh vực may mặc; là không gian thư giãn cho khách hàng, đặc biệt là mẹ bầu. Họ có thể tự tay may những chiếc áo đầu đời cho con). 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 khi chất lượng cuộc sống ngày càng cao, người tiêu dùng muốn hướng đến những sản phẩm được may từ chất liệu tự nhiên, bền vững an toàn, giảm thiểu việc sử dụng sợi tổng hợp, kiểu dáng tối giản, trang nhã mang đến cảm giác thoải mái cho người mặc đang dần trở thành một xu thế phát triển.

Thêm vào đó, phong trào DIY, tự tay mình làm ra sản phẩm mang dấu ấn cá nhân để mặc để tặng cũng đang là một xu thế thu hút khách hàng, mang đến cho họ những kỹ năng và trải nghiệm trong lĩnh vực may mặc, tạo ra một sân chơi hữu ích. Đặc biệt Nhóm có hướng tới đối tượng khách hàng là mẹ bầu. Trong quá trình mang thai họ thường bị stress, dự án sẽ là không gian để họ thư giãn, chuyên trò, thêu thùa may vá, đặc biệt là gửi gắm tình yêu thương qua những sản phẩm làm riêng cho đứa con sắp chào đời. Hiện tại, loại hình này còn mới nên quy mô thị trường chưa lớn. Nhưng trong tương lai, khoảng 1-3 năm sau quy mô thị trường sẽ rất lớn.

- 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: Dự án thuộc loại hình may mặc, tính sáng tạo đến từ việc lựa chọn vải tự nhiên, thân thiện với môi trường; kiểu dáng tối giản, nhẹ nhàng dễ sử dụng trong mọi hoàn cảnh hướng đến ngành thời trang bền vững. Có hoạt động DIY trong lĩnh vực may mặc (thiết kế, may, thêu, đan móc). Là nơi thư giãn cho mọi người, đặc biệt là mẹ bầu muốn gửi gắm tình yêu thương qua những sản phẩm chuẩn bị cho đứa con sắp chào đời.

- 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 có phong cách hơn trong việc lựa chọn trang phục.
- Giúp khách hàng học được những kỹ năng trong lĩnh vực may mặc (thiết kế, may, thêu, đan móc).
- Giúp khách hàng thư giãn, giảm áp lực trong cuộc sống.
- Giúp mẹ bầu giảm căng thẳng trong quá trình mang thai.

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 hoạt động bán sản phẩm và hoạt động DIY trong lĩnh vực may mặc thời trang.

- Điểm cần khắc phục: Kinh nghiệm kinh doanh.

- 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 trình 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