

**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

**Tên dự án:**

**KINH DOANH BẤT ĐỘNG SẢN**



**Lĩnh vực: Kinh doanh**

**Đơn vị dự thi: Khoa Cơ khí**

**NHÓM DỰ THI**

**Nguyễn Thiên An**

**Trương Anh Vũ**

**Dương Thanh Hoàng**

**Nguyễn Nhật Tiến**

**Nguyễn Tấn Huy**

**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): Nguyễn Thiên An
2. Số điện thoại liên hệ: 0365755160
3. Địa chỉ Email: luachua5thanhvien@gmail.com
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>
Nguyễn Thiên An	2	Marketing	Quảng bá sản phẩm
Trương Anh vũ	2	Quản lý nhân sự	Lựa chọn người phù hợp cho vị trí trống
Dương Thanh Hoàng	3	Trắc địa	Lựa chọn đo đạc chuẩn xác cho mảnh đất mình muốn sở hữu
Nguyễn Nhật Tiến	2	Thiết kế	Thiết kế bản vẽ theo yêu cầu khách hàng muốn
Nguyễn Tấn Huy	3	Kế toán	Quản lý ngân sách và chi tiêu cho 1 dự án

## **II. Tóm tắt dự án**

1. Ý tưởng chính của dự án:

Kinh doanh Nhà - Đất



2. Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án:

Những ngôi nhà, biệt thự, khu resort, hiện đại, sáng tạo, mới mẻ, độc quyền.





### 3. Mục tiêu của dự án

(trong 1 năm, 3 năm, 5 năm).

+ 1 năm: Thành lập tìm tòi những mảnh đất có giá trị kinh tế, thu hút các nhà đầu tư.

+ 3 năm: Hoàn chỉnh các dự án và ra mắt, quảng cáo sản phẩm trên cộng đồng mạng và thị trường.

+ 5 năm: Thu lại lợi nhuận và tiếp tục đầu tư và phát triển.



### 4. Xác định thị trường mục tiêu

+ Những nhà đầu tư lớn khắp nơi trên thế giới

+ Những người có nhu cầu sử dụng dịch vụ của chúng tôi.



5. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của dự án:

+ Đối thủ cạnh tranh: các nhà kinh doanh Bất Động Sản

+ Điểm khác biệt: Tập trung chạy marketing và tạo ra nhiều sản phẩm mới đẹp.



6. Dự báo tài chính:

- Số vốn chi ra: Đầu tư 4 tỉ cho 1 dự án nhỏ.

- Dự kiến phân bổ vốn:
- + marketing khoảng 50 triệu
- + Đất đai và xây dựng khoảng 3 tỉ





## BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN

### I. TỔNG QUAN DỰ ÁN

#### 1. Ý tưởng dự án


- Đang là ý tưởng: ý tưởng, kế hoạch, thiết kế, bản vẽ
- Đã hình thành dự án, đã có sản phẩm mẫu, dịch vụ có thể thử nghiệm, có người dùng thử nghiệm
- Dự án phát triển, bắt đầu kinh doanh: đã có khách hàng, có 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*)

<p><b>ĐỐI TÁC CHÍNH</b></p> <p>Các nhà đầu tư và người có nhu cầu sử dụng dịch vụ của chúng tôi.</p> 	<p><b>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Lựa chọn khu vực đất đai đẹp, tốt phù hợp với nhiều lĩnh vực kinh doanh.</li> <li>- Chạy marketing.</li> <li>- Thu hút các nhà đầu tư trên thế giới.</li> </ul> 	<p><b>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</b></p> <p>Cung cấp nơi ở chất lượng cao, đầu tư phát triển các ngành dịch vụ, du lịch, khu nghỉ dưỡng,...</p> 	<p><b>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Thu hút nhóm đầu tư trong và ngoài nước</li> <li>- Xây dựng mối quan hệ với khách hàng tạo ra lợi nhuận lớn để đảm bảo sự phát triển bền vững trong tương lai.</li> </ul>	<p><b>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Các nhà đầu tư.</li> <li>- Những người có nhu cầu sử dụng.</li> </ul> 
	<p><b>NGUỒN LỰC CHÍNH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Người sử dụng sản phẩm.</li> </ul>		<p><b>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG</b></p>	



			Facebook, youtube, tik tok, instagram, yahoo, zalo,...	
<b>CƠ CẤU CHI PHÍ</b> <ul style="list-style-type: none"><li>- Cơ sở hạ tầng phát triển</li><li>- Chi phí phát triển cao</li><li>- Chi phí vận hàng thấp</li><li>- Giúp khách hàng dễ dàng tiếp cận và thu lợi nhuận từ sản phẩm.</li></ul>		<b>DÒNG DOANH THU</b> <p>Thu lợi nhuận cao từ các sản phẩm đã bán được.</p> 		

## II. CHI TIẾT DỰ ÁN

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

Mô hình: kinh doanh bất động sản

Cách vận hành: vận hành trên các trang mạng internet, truyền thông ,xã hội...



## **2. Tính độc đáo, sáng tạo**

Về sản phẩm và dịch vụ có tính mới trên thị trường, VD: những vùng đất mới những ngôi nhà thường hướng về tương lai.. và giá trị sáng tạo vận dụng giá trị công nghệ khoa học của Mỹ



Về quá trình sản xuất hay mô hình được vận hành sáng tạo bởi năm con người thông minh của nhóm

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

-Lợi ích cho khách hàng từ sản phẩm dịch vụ: chi phí thấp Được hỗ trợ trả góp khi mua đất và mua nhà

-Phân khúc khách hàng :mọi con người trên mọi miền tổ quốc

-Các kênh phân phối đến khách hàng: YouTube Twitter Facebook Zalo...

Các kênh marketing tiếp cận với khách hàng: YouTube Facebook Tik Tokk...

-Tổ chức sản xuất kinh doanh như thế nào: mở công ty và quảng cáo hình ảnh cho các trang mạng xã hội

-Chuẩn bị nguồn lực như thế nào: nguồn lực có sẵn tập hợp các thành viên của nhóm



#### **4. Kết quả tiềm năng của dự án.**

-Những đối tác kinh doanh chủ yếu đầu vào và đầu ra: đối tác trong nước và nước ngoài

Cơ cấu chi phí: chi phí thấp chất lượng cao

Dòng doanh thu: doanh thu lợi nhuận cao và phát triển lâu dài

-Tính khả thi dự án: tổng hợp số liệu của dự án và các chỉ tiêu từ lợi nhuận đến phi lợi nhuận để có thể thực hiện

-Tiềm năng lợi nhuận của dự án: lợi nhuận cao mang đến sự bền và dài lâu của dự án

-Tính sáng tạo của dự án: sự đột phá của công nghệ xây dựng nhà cửa cũng như khu du lịch mang thiên hướng của tương lai

-Sự cạnh tranh: sự cạnh tranh cao sự khách biệt về giá cả và các công trình về tương lai.mang tính.mới và đột phá.





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

Mang đến nhiều môi trường vui chơi hơn

Trong đó có thêm hệ sinh thái thực vật mang đến không khí trong lành..





## **6. Chiến lược phát triển**

- Chiến lược : trước mắt là chủ yếu sử dụng chiến lược marketing để thu hút các nhà đầu tư.

- Điểm mạnh : có năng khiếu quảng cáo các sản phẩm theo phong cách hiện đại và mới mẽ nhất.

- Điểm cần khắc phục : kinh nghiệm còn non trẻ nên cần phải học hỏi thêm.

- Nhìn nhận về cơ hội: có nhiều cái mới, mới về chiến lược marketing, mới về sản phẩm,...

- Thách thức cần vượt qua: kinh nghiệm còn trẻ phải cạnh tranh với các nhà kinh doanh BĐS có kinh nghiệm dày dặn. Và về vấn đề kinh tế còn hạn hẹp chưa đủ sức để thi đua với các nhà kinh doanh BĐS khác.



**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