

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO MITC STARTUP
CẤP KHOA QTKD-DL-TT NĂM 2022**



Chủ đề cuộc thi: ĐẠO ĐỨC - SÁNG TẠO - CÔNG NGHỆ - KẾT NỐI
Moral - Innovation – Technology – Connection

**PHA CHẾ GEL RỬA TAY ĐẶM ĐẶC “MITC MANGO”
SẢN PHẨM TIỆN LỢI ĐẦY HỮU ÍCH**

Lĩnh vực:

Đơn vị dự thi : Khoa QTKD - DL -TT

NHÓM KHÁCH SẠN 44

Nguyễn Lê Hồng Hương (trưởng nhóm)

Phạm Thị Quỳnh Như (thành viên)

Võ Thị Hồng Phúc (thành viên)

Phú Yên, Tháng 6 /2022

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 Lê Hồng Hương
2. Số điện thoại liên hệ: 0924713499
3. Địa chỉ Email: huongxinhxan99@gmail.com
4. Danh sách thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Phạm Thị Quỳnh Như	1	QTKS	
Võ Thị Hồng Phúc	1	QTKS	

II. Tóm tắt dự án (trình bày thông tin ngắn gọn, cô đọng khoảng 01 trang) với các thông tin sau:

1. Ý tưởng chính của dự án.

- Một trong những biện pháp bảo vệ sức khỏe hiệu quả được khuyến cáo từ Tổ chức Y tế Thế giới (WHO) chính là rửa tay đúng cách, thường xuyên. Bàn tay vốn là nơi trú ẩn ưa thích của hàng triệu virus, vi khuẩn, là con đường lây lan nhanh chóng của nhiều mầm bệnh.

- Nếu không có thói quen vệ sinh cá nhân tốt thì sẽ ảnh hưởng đến sức khỏe của mọi người. Chính vì vậy nhóm tác giả mong muốn tạo ra 1 loại nước rửa tay dễ làm, dễ sử dụng phù hợp với kinh tế mỗi gia đình cũng như góp phần bảo vệ bản thân và những người thân trong gia đình.

- Đồng thời đây cũng là dịp để HSSV MITC thể hiện tài năng của bản thân, mang chút sáng tạo với công sức nhỏ bé nhưng có ý nghĩa lớn cho cộng đồng nhằm bảo vệ sức khỏe bản thân và gia đình.

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).

- Gel rửa tay là nước rửa tay khô có khả năng diệt khuẩn đến 99% vi khuẩn gây bệnh truyền nhiễm. Sản phẩm chai nhỏ gọn, tiện dụng để mang đi học, đi làm. Có hương thơm tươi mát, dễ chịu.

- Rất đậm đặc giúp bạn tiết kiệm, nguồn gốc rõ ràng. Hương thơm nhẹ nhàng mùi hoa quả rất dễ chịu (hơi đặc nên khi cho ra tay mọi người cho ít nhé).

- Có thể sử dụng ở mọi lúc mọi nơigiúp cho mọi người có 1 bàn tay thơm và sạch.

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

- Đến đầu năm 2023 sẽ có lượng khách là các bạn HSSV MITC, các khoa, phòng ban trong trường. Tiếp tục làm đa dạng nhiều vị khác nhau nhằm thu hút thêm khách hàng, vẫn đảm bảo tốt cho sức khỏe, an toàn và tiện lợi.

- Đến năm 2025 phát triển thương hiệu đến với các homestay, nhà nghỉ, khách sạn nhỏ tại tp. Tuy Hòa.

- Đến năm 2030 sẽ là công ty sản xuất, bán tại các cửa hàng tiện lợi, siêu thị, các khách sạn và resort lớn.

→ Vì đây là sản phẩm được sử dụng với nhiều mục đích khác nhau nhằm chăm sóc và bảo vệ sức khỏe bản thân cũng như những người xung quanh: Nghiên cứu này được thực hiện nhằm đánh giá hiệu quả can thiệp nhằm nâng cao kiến thức, thái độ và sự tuân thủ rửa tay.

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

- Sản phẩm phù hợp với nhiều đối tượng khách hàng từ 5 tuổi trở lên
- Người có nhu cầu sử dụng gel rửa tay nhiều lần trong ngày vì tính chất công việc.

- Nơi có nhu cầu sử dụng gel rửa tay cho khách: các bệnh viện, homestay, khách sạn vừa và nhỏ

4. 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).

- Rất nhiều sản phẩm hiện đang có mặt trên thị trường với thương hiệu đã được nhiều người biết đến.

- Sản phẩm do chính các bạn HSSV thực hiện bằng niềm đam mê sáng tạo, sản phẩm được làm ra từ những nguyên liệu sạch, dễ tìm kiếm, an toàn với người sử dụng.

- Giá sinh viên - hợp lý, rất cạnh tranh so với giá thị trường.

5. 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): 500.000 đến 1.000.000 VND

6. Dự kiến hoàn thành sản phẩm mẫu: 1 tuần.

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):

- Hiện vẫn đang là ý tưởng. Tuy nhiên đã cho ra sản phẩm mẫu và được hưởng ứng tích cực từ các bạn HSSV khoa QTKD – DL – TT.

- 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*)

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
Các phòng học, các khoa tại MITC Các homestay, khách sạn vừa và nhỏ	Bán gel rửa tay	Mang đến cho khách hàng sự tiện lợi và được sử dụng sản phẩm tốt cho sức khỏe		Khách hàng mục tiêu là từ 5 tuổi trở lên
	NGUỒN LỰC CHÍNH		CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG	
	HSSV MITC đam mê sáng tạo, Nguồn nguyên liệu pha chế chất lượng, giá cả hợp lý.		Facebook (Fanpage, trang cá nhân, place market, hội nhóm của khu vực kinh doanh, livestream) Zalo, Tiktok, Instagram, ngoài trời (tờ rơi, baner, mời dùng thử) Truyền miệng	

II. CHI TIẾT DỰ ÁN

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

- Sản phẩm (hoặc mô hình):



Sản phẩm mẫu đã được đưa vào sử dụng tại lớp học khoa QTKD - DL - TT

- Công dụng, thời gian sử dụng:

Công dụng:

+ Gel rửa tay khô nhanh - là một loại cồn sền sệt, được sử dụng để vệ sinh bàn tay nhưng không cần dùng với nước.

+ Công dụng là tiêu diệt vi khuẩn.

Thời gian sử dụng – cách vận hành sản phẩm:

+ Trước và sau khi ăn;

+ Khi hoạt động ngoài trời;

+ Sau khi cầm tiền;

+ Sau khi giao tiếp;

+ Đi tàu xe hay vào bệnh viện.

Một số loại dung dịch sát khuẩn tay nhanh còn điều trị vết côn trùng cắn: Giúp sát trùng vết thương, giảm sưng đỏ và cảm giác ngứa ngáy, khó chịu.

Có thể thấy, sự tiện lợi của nước rửa tay y tế giúp bạn dễ dàng khử trùng tay khi đang hoạt động ngoài trời.

Các chuyên gia lưu ý người dùng không nên quá lạm dụng những loại dung dịch sát khuẩn tay nhanh, sử dụng nước rửa tay khô như một thói quen hằng ngày ngay cả khi đang ở trong nhà.

2. Tính độc đáo, sáng tạo

Gel rửa tay mang hương vị xoài thơm ngon, dễ chịu không gây mùi quá nồng cho người sử dụng như 1 số sản phẩm diệt khuẩn trên thị trường hiện nay.

3. Thuyết minh về mô hình kinh doanh

- Lợi ích cho khách hàng từ sản phẩm, dịch vụ:

+ Gel rửa tay là nước rửa tay khô có khả năng diệt khuẩn đến % vi khuẩn gây bệnh truyền nhiễm. Sản phẩm chai nhỏ gọn, tiện dụng để mang đi học, đi làm.

+ Có hương thơm tươi mát, dễ chịu. Rất đậm đặc giúp bạn tiết kiệm, nguồn gốc rõ ràng.

+ Hương thơm nhẹ nhàng mùi hoa quả rất dễ chịu (hơi đặc nên khi cho ra tay mọi người cho ít nhé) , có thể sử dụng ở mọi lúc mọi nơigiúp cho mọi người có 1 bàn tay thơm và sạch

- Phân khúc khách hàng:

+ Trẻ em từ 5 tuổi có thể sử dụng được.

- Các kênh phân phối đến khách hàng:

+ Phân phối ở trường học, các nhà nghỉ - khách sạn - homestay, siêu thị, tiệm thuốc, cửa hàng tạp hóa....

- Các kênh marketing, tiếp cận đến khách hàng:

+ Quảng cáo trên các trang mạng xã hội như facebook, zalo để mọi người biết đến nhiều hơn...

+ Tổ chức sản xuất/kinh doanh: làm theo phương pháp thủ công với số lượng lớn dần theo nhu cầu thị trường.

+ Chuẩn bị nguồn lực: từ những thành viên đam mê sáng tạo của MITC.

<p>ĐỐI TÁC CHÍNH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhà cung cấp: <p>Đã liên kết với 10 tiểu thương cung cấp xoài tại tp. Tuy Hòa.</p>	<p>NGUỒN LỰC CHÍNH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Nhóm tác giả: <p>Những sinh viên trẻ tuổi với đam mê nghiên cứu sáng tạo, tìm tòi học hỏi không ngừng.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cố vấn: <p>Những người có nhiều kinh nghiệm trong các lĩnh vực liên quan sẽ mang lại mức độ thành công cao cho dự án.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Vốn: <p>Trong quá trình thu hút nhà đầu tư đến với dự án.</p>	<p>HOẠT ĐỘNG CHÍNH</p> <ul style="list-style-type: none"> - Phổ biến kênh: <p>Tạo ra các hoạt động tiếp cận đến lượng người tiêu dùng lớn nhất.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cải tiến kênh: <p>Liên tục nâng cấp hệ thống bán hàng thích hợp với người tiêu dùng và mang lại hiệu quả cao cho kênh.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Kiểm soát các rủi ro: Có giải pháp khắc phục chủ động với các rủi ro đến từ bên trong và bên ngoài dự án.
<p>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Đội ngũ CSKH: <p>Lắng nghe và tiếp thu các phản hồi, phàn nàn, góp ý kiến của khách hàng và xử lý vấn đề một cách nhanh nhất.</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chính sách: <p>Với những khách hàng có lượng mua lớn sẽ áp dụng các hình thức khuyến mãi, hỗ trợ, giảm giá,...</p>	<p>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Cá nhân: <p>Những người tiêu dùng trong khu vực tp Tuy Hòa</p> <ul style="list-style-type: none"> - Tổ chức: <p>Những đơn vị cần sử dụng gel rửa tay phục vụ khách đến làm việc tại cơ quan...</p>	<p>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mạng xã hội, Internet. - Những hoạt động giảm giá, tặng rau củ quả vào những dịp đặc biệt.
<p>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Mang lại một phương thức mua sắm sản phẩm sạch, an toàn,...cho người tiêu dùng. 	<p>CƠ CẤU CHI PHÍ</p> <ul style="list-style-type: none"> - Chi phí quảng cáo, các hoạt động để tiếp cận khách hàng - Chi phí khác 	<p>DÒNG DOANH THU</p> <ul style="list-style-type: none"> - Doanh thu từ người tiêu dùng cá nhân: Lợi nhuận chủ yếu đến từ số lượng đơn hàng.

4. Kết quả tiềm năng của dự án

- Quy mô tiềm năng của dự án (liên hệ với quy mô thị trường): quy mô nhỏ - phương châm chậm mà chắc
- Tính khả thi của dự án: tạo ra được sản phẩm cần thiết cho thị trường.
- Tiềm năng lợi nhuận của dự án: chi phí bỏ ra vừa phải nhưng đem lại lợi nhuận phù hợp cho dự án

5. Tự đánh giá tác động của dự án

- Lợi ích của xã hội khi triển khai dự án (tác động xã hội): mang đến sản phẩm chất lượng với giá cả hợp lý, phù hợp cho nhiều đối tượng khách hàng.

7. Chiến lược phát triển (năng lực cạnh tranh)

BẢNG PHÂN BỐ CHI PHÍ DỰ KIẾN

ĐVT: 1.000 VNĐ

STT	NỘI DUNG	TIỀN	CHÚ Ý
I	Chi phí đầu tư ban đầu	20.000	
1	Chi phí viết kênh bán hàng	5.000	
2	Chi phí tạo website	5.000	
3	Chi phí đăng ký kinh doanh	5.000	
4	Chi phí mua sắm trang thiết bị	5.000	
II	Chi phí cố định hàng năm	5.000	
1	Chi phí mặt bằng	2.000	
2	Chi phí duy trì hoạt động kênh	3.000	
III	Chi phí cố định năm 1 (dự kiến)	50.000	
1	Chi phí quảng cáo, marketing	10.000	
2	Chi phí nhân công	20.000	
3	Chi phí khác (điện, nước, internet...)	20.000	
TỔNG		75.000	

- Doanh thu và lợi nhuận dự toán năm 1:

+ Doanh thu từ khách hàng cá nhân:

$30.000 \text{ (giá 1 đơn hàng)} * 50 \text{ đơn/ngày} * 365 \text{ ngày} = 547.500.000đ$

+ Dự kiến tỷ lệ lợi nhuận dự kiến trên mỗi đơn hàng năm 1 là 10%:

$30.000 \text{ (giá 1 đơn hàng)} * 10\% * 50 \text{ đơn/ngày} * 365 \text{ ngày} = 54.750.000đ$

- Chiến lược: quảng bá giới thiệu sản phẩm từ trong trường đến các nơi rộng hơn có nhu cầu về sử dụng gel rửa tay cho khách.

- Điểm mạnh: Sản phẩm tiện lợi – dễ sử dụng – dễ mang đi – sử dụng bất cứ khi nào khách có nhu cầu

- Điểm cần khắc phục: chưa thể tiếp cận nhiều với các đối tác vì năng lực tiếp cận của HSSV còn hạn chế.

- Nhìn nhận về cơ hội: có thể phát triển ổn định trong 3 đến 5 năm tới hoặc có thể tiến xa hơn.

- Thách thức cần vượt qua: giữ vững thương hiệu sản phẩm sáng tạo của HSSV MITC làm ra.

Mẫu 05

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