

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

**MITC STARTUP 2023**

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

**Tên dự án:**

**CHUỖI HỆ THỐNG ĐỒ THỦ CÔNG HANDMADE**



**Nhóm tác giả:**

**HUỲNH HUY TRƯỜNG**

**NGUYỄN DUY LUÂN**

**NGUYỄN THẾ MÃI**

**NGUYỄN KIM VŨNG**

**PHAN VĨ TRUNG HOÀI**

Phú Yên, tháng 5/ 2023

# MỤC LỤC

TÓM TẮT DỰ ÁN.....	1
I. TÊN NHÓM DỰ ÁN.....	1
II.TÓM TẮT DỰ ÁN.....	2
2.1.Ý tưởng chính của dự án: .....	2
2.2.Mô tả sản phẩm/dịch vụ, giá trị của dự án .....	2
2.2.1.Mục tiêu của dự án.....	3
2.2.2.Xác định đối thủ cạnh tranh .....	4
III.TỔNG QUAN DỰ ÁN .....	5
3.1. Ý tưởng dự án.....	5
3.2. Mô tả tổng quan.....	5
IV. CHI TIẾT DỰ ÁN .....	7
4.1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành .....	7
4.2. Tính độc đáo, sáng tạo .....	9

# TÓM TẮT DỰ ÁN

## I. TÊN NHÓM DỰ ÁN

1. Họ và tên ( cá nhân hoặc trưởng nhóm dự án ): Nguyễn Duy Luân

2. Số điện thoại liên hệ: 0868929953

3. Địa chỉ email: nguyenduyluan2003@gmail.com

4. Các thành viên trong nhóm

Họ và tên	Năm thứ	Chuyên ngành	Kinh nghiệm, sở trường cho dự án
Nguyễn Duy Luân	2	Cơ khí	Chuỗi hệ thống đồ thủ công HandMade
Phan Võ Trung Hoài	2	Cơ khí	Chuỗi hệ thống đồ thủ công HandMade
Huỳnh Huy Trường	2	Cơ khí	Chuỗi hệ thống đồ thủ công HandMade
Nguyễn Thế Mai	2	Cơ khí	Chuỗi hệ thống đồ thủ công HandMade
Nguyễn Kim Vững	2	Cơ khí	Chuỗi hệ thống đồ thủ công HandMade

## II. TÓM TẮT DỰ ÁN

### 2.1. Ý TƯỞNG CHÍNH CỦA DỰ ÁN:

Tạo ra những sản phẩm an toàn với môi trường, không ảnh hưởng đến sức khỏe của người dùng.



### 2.2. MÔ TẢ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ, GIÁ TRỊ CỦA DỰ ÁN

-Theo Tiếng Anh, hand là tay, made là làm. Vậy đồ handmade có thể hiểu là những đồ được làm thủ công trực tiếp bằng tay. Khác với sản xuất công nghiệp, trong sản xuất sản phẩm handmade lao động chủ yếu dựa vào đôi bàn tay khéo léo và đầu óc sáng tạo của người thợ, người nghệ nhân. Sản phẩm handmade làm ra vừa có giá trị sử dụng nhưng lại vừa mang dấu ấn bàn tay tài hoa của người thợ và phong vị độc đáo của một miền quê nào đó.

-Tặng quà là hành động vô cùng ý nghĩa và quan trọng, mỗi món quà thể hiện tâm tư, tình cảm của người gửi đến người nhận. Đó cũng là lý do mà đồ handmade được m

người lựa chọn và thay thế những món quà vật chất, những món quà có sẵn được bày bán rất nhiều ở cửa hàng.



- Đồ handmade không chỉ đẹp, độc đáo, mang tính thẩm mỹ cao mà nó còn góp phần làm sạch môi trường từ những đồ tái chế lại. Việt Nam đang là nước phát sinh rác thải nhựa lớn nhất thế giới, ước tính có khoảng 3,1 triệu tấn rác thải nhựa thải ra đất liền và 0,28 đến 0,73 triệu tấn hằng năm thì trong thời gian sắp tới việc rác thải sẽ không ngừng tăng. Việc tận dụng, tái chế lại rác thải là điều rất cần thiết cho môi trường và xã hội.

### 2.2.1. MỤC TIÊU CỦA DỰ ÁN

Tạo ra các cửa hàng chuyên cung cấp các sản phẩm, dịch vụ liên quan đến đồ thủ công, mỹ nghệ do tự tay làm.

Nguồn vốn đầu tư ban đầu: 150 triệu đồng

Tương lai sẽ mở ra cửa hàng lớn hơn khi có đủ kiến thức, kinh nghiệm và trả nghiệm, đặc biệt là phải có vốn

Nguồn vốn đầu tư: từ các thành viên trong nhóm

Tên cửa hàng: **Black Skin**





### 2.2.2.XÁC ĐỊNH ĐỐI THỦ CẠNH TRANH

- Những shop bán hàng handmade có chỗ đứng sẵn trong thị trường hay các bà sinh viên bán nhỏ lẻ khác...
- Các shop kinh doanh đồ handmade phổ biến hiện nay như: Soul shop, Xóc handmade,...

Sản phẩm chủ yếu:

- . Hoa giấy
- . Trang sức
- . Sản phẩm len, vải, da
- . Bán nguyên vật liệu thủ công...



#### LỢI THẾ CẠNH TRANH:

- Vì sản phẩm được bán, nhập trực tiếp từ nơi sản xuất nên sẽ có giá rẻ hơn thị trường
- Các thông tin và nguồn gốc sản phẩm được cung cấp đầy đủ tạo ra sự an tâm về chất lượng sản phẩm.
- Đơn vị vận chuyển-nhà cung cấp-khách hàng đều nằm vùng thị trường có giao thông thuận lợi nên hàng sẽ được đáp ứng nhanh chóng.
- Vì là các sản phẩm từ thủ công thiên nhiên và đồ tái chế nên sẽ dễ dàng được ủng hộ bởi chính quyền địa phương và bà con hưởng ứng.

#### DỰ BÁO TÀI CHÍNH:

Vốn ban đầu khoảng 100tr cho tháng đầu



### III. TỔNG QUAN DỰ ÁN

#### 3.1. Ý TƯỞNG DỰ ÁN

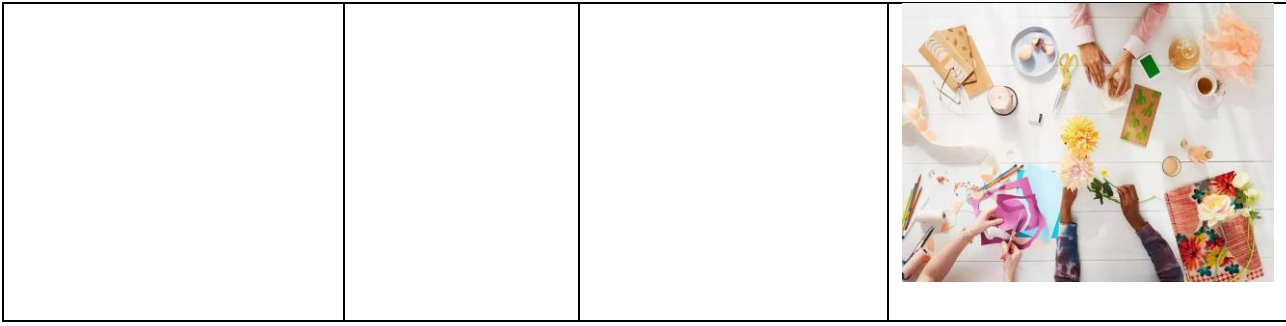
Hiện tại dự dự án vẫn còn là kế hoạch, và nhóm đang tìm hiểu thêm các phương thức bán hàng và phân phối sản phẩm một cách hợp lý nhất, cũng như tìm cách liên lạc kết hợp với các làng nghề truyền thống để tạo ra chuỗi hệ thống bài bản.

#### 3.2. MÔ TẢ TỔNG QUAN

Đối tác chính	Hoạt động chính	Giải pháp giá trị	Quan hệ khách hàng	Phân khúc khách hàng
<p>các nhà cung cấp nguyên vật liệu ở địa phương, các hộ gia đình sản xuất nhỏ lẻ hợp tác để cùng phát triển. Những người có tầm ảnh hưởng trên các nền tảng mạng xã hội</p> 	<p>Tạo ra các sản phẩm trang trí thủ công, những vật dụng bằng các nguyên liệu thiên nhiên. Quảng bá các làng nghề truyền thống thủ công ở địa phương</p> 	<p>Tạo ra những sản phẩm an toàn với sức khỏe con người và không gây hại đến môi trường</p> 	<p>Chia ra làm 4 loại</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Khách hàng mua sản phẩm có sẵn.</li> <li>- Khách hàng mua các sản phẩm làm tại nhà.</li> <li>- Khách hàng cần hỗ trợ</li> <li>- Khách hàng sáng tạo</li> </ul> 	<p>Chia ra nhiều phân khúc</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>Khách hàng sĩ</li> <li>Khách hàng vip</li> <li>khách hàng thường xuyên</li> <li>Khách hàng có nhu cầu</li> <li>Khách hàng quan tâm đến sản phẩm</li> </ul>

Nguồn lực chính	Kênh phân phối	Cơ cấu chi phí	Dòng doanh thu
<p>Các nguồn vốn của nhóm, các hộ gia đình cùng liên kết sản xuất</p> 	<p>Trên fanpage, website của hệ thống</p> <p>Cũng như trên các nền tảng mạng xã hội khác</p> <p>Và các trang bán hàng online</p> 	<p>Nguyên vật liệu 20%</p> <p>Tiền thuê mặt bằng khoảng 10%</p> <p>Tiền thuê nhân công khoảng 30%</p> <p>Tiền duy trì các trang web và làm quảng cáo 40%</p>	<p>Sẽ có nguồn thu nhập ổn định từ nhiều nguồn khác nhau là bán trực tiếp tại cửa hàng và bán online nên sẽ không lo việc không hoàn vốn.</p>





## IV. CHI TIẾT DỰ ÁN

### 4.1. MÔ TẢ SẢN PHẨM DỰ ÁN, CÁCH VẬN HÀNH

\*Dự án được chia làm 2 phần:

- Thứ nhất: là nguyên cứu và phát triển các sản phẩm thủ công sử dụng nguyên liệu từ thiên nhiên.

Những sản phẩm tiêu biểu được sử dụng hằng ngày như: nón lá, các loại mũ bằng tre nứa, chiếu, chổi, các vật loại bình...

+ Nón lá hay các loại mũ thì sẽ được chọn những cá

y có chất lượng nhất và làm 100% thủ công nhằm mục đích giải quyết vấn nạn dư nhân lực, thất nghiệp ở địa phương.

+ Nói về thủ công thì không thể nhắc đến tính độc đáo độc quyền của sản phẩm vì thế chúng em sẽ có những dịch vụ như làm theo yêu cầu sở thích của cá nhân. Cũng có thể tạo ra những món đồ độc quyền cho người đó, đảm bảo sẽ không bị trùng lặp bản thiết kế đó chỉ độc quyền dành riêng cho khách hàng đó.



## 4..2. TÍNH ĐỘC ĐÁO, SÁNG TẠO

- Sản phẩm thân thiện với thiên nhiên, bảo vệ môi trường
- Liên kết để tạo ra một chuỗi đồng bộ với nhau giữa các làng nghề truyền thống với nhau
- Lợi ích của khách hàng sử dụng các đồ thủ công trước tiên phải nói đến sức khỏe các nguyên liệu thiên nhiên sẽ không gây ảnh hưởng đến người sử dụng. Và khi chúng ta sử dụng về lâu về dài cũng rất tốt.
- Đồ thủ công mỹ nghệ thì có tính thẩm mỹ cao, được nhiều người ưa chuộng
- Hiện nay thì có độ cạnh tranh cao, đánh vào mọi phân khúc khách hàng
- Kênh phân phối sẽ tập trung vào kênh bán hàng cũng như quảng bá, để sản phẩm có thể tiếp cận được người tiêu dùng ở mọi nơi.

