

**CUỘC THI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO MITC STARTUP  
CẤP TRƯỜNG NĂM 2022**



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

**Tên dự án:**

**THIẾT KẾ VÀ LẮP ĐẶT HỆ THỐNG TRỒNG RAU THỦY  
CANH CHO CÁC HỘ GIA ĐÌNH**

**Lĩnh vực: Công nghệ trồng rau thủy canh**



**NHÓM TÁC GIẢ**

**NGUYỄN HỮU ĐẠI**

**LÊ ĐỨC HUY**

**BÙI NGỌC KHIÊM**

Phú Yên, Tháng 5/2022

**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 Hữu Đại
2. Số điện thoại liên hệ: 0338984358
3. Địa chỉ Email: [huudaintu@gmail.com](mailto:huudaintu@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>
Lê Đức Huy	Lớp 11	THPT Trần Suyền	Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau
Bùi Ngọc Khiêm	Lớp 11	THPT Trần Suyền	Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau

**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: Hệ thống trồng rau thủy canh cho các hộ gia đình



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)

Hệ thống trồng rau thủy canh là một hệ thống trồng rau sạch không dùng đất mà trồng trực tiếp vào môi trường dinh dưỡng hoặc giá thể mà không phải là đất. Các giá thể có thể là xơ dừa, mùt xốp...

Bí quyết của hệ thống này là cung cấp đủ và đúng lúc cho cây trồng các nguyên tố khoáng cần thiết. Cung cấp đầy đủ chất dinh dưỡng cho cây trồng có thể phát triển khỏe mạnh theo ý muốn của người trồng



**Ưu điểm vượt trội của hệ thống trồng rau thủy canh tại nhà:**

- Cho rau chuẩn sạch đảm bảo sức khỏe con người.
- Vận hành tự động, giảm 90% công chăm sóc của con người.
- Năng suất rau sạch cao và nhanh hơn các phương pháp khác.
- Linh hoạt trong thiết kế, phù hợp với hầu hết loại không gian gia đình.
- Rau trồng hoàn toàn không dùng đất.
- Hệ thống tuần hoàn khép kín, đảm bảo vệ sinh không gian.
- Thiết kế gọn nhẹ, mang lại tính thẩm mỹ cao.
- Hạn chế được khả năng sâu bệnh hại nhất là khi trồng trong nhà màng.

Chính vì thế, ý tưởng khởi nghiệp Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh cho hộ gia đình nhằm tạo ra các sản phẩm trồng rau thân thiện với môi trường là một ý tưởng hữu ích và sẽ mang lại thành công.

Hiện nay, ở Phú Yên thị trường chưa phát triển về Hệ thống trồng rau thủy canh. Do đó, nếu ý tưởng khởi nghiệp được thực hiện tôi sẽ xây dựng tiêu chuẩn chất lượng và thương hiệu riêng cho sản phẩm.

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

Dự án thực hiện trong 5 năm, với các mục tiêu cụ thể sau đây:

Dự án thực hiện ở quy mô cơ sở với những mục tiêu: Xây dựng quy trình thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh, hướng dẫn và chuyển giao quy trình kỹ thuật tự thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh tại nhà cho các hộ gia đình.

Tạo thành một quy trình khép kín, vừa tạo ra sản phẩm có ích vừa góp phần làm nâng cao năng suất cây trồng, thân thiện với môi trường.

5. Xác định thị trường mục tiêu

Thị trường cung cấp sản phẩm: Các cửa hàng kinh doanh rau sạch, cửa hàng hạt giống, các HTX nông nghiệp, các nông trại sản xuất nông nghiệp, các hộ gia đình...

6. Xác định đối thủ cạnh tranh và điểm khác biệt của Dự án

Đối thủ cạnh tranh với các dòng sản phẩm của dự án đặc biệt là các dòng sản phẩm nổi tiếng của các Công ty tháp xanh, thủy canh miền nam...

Điểm khác biệt của dự án là hướng dẫn chăm sóc cây trong quá trình sinh trưởng.

7. Định vị thương hiệu là việc tạo ra vị thế riêng biệt của thương hiệu trong một môi trường cạnh tranh để bảo đảm rằng mỗi người tiêu dùng trong thị trường mục tiêu có thể phân biệt được thương hiệu ấy với các thương hiệu cạnh tranh khác. Việc định vị thương hiệu mang tính chất quan trọng là do nó có liên quan trực tiếp đến suy nghĩ và nhận định của người tiêu dùng. Việc lựa chọn thương hiệu rất phong phú và mức độ khác nhau giữa các thương hiệu này cũng giảm đi rõ rệt khi mà chức năng và lợi ích của các sản phẩm mang lại khá giống nhau. Đó là lý do tại sao thương hiệu cần nhanh chóng được định vị với những đặc tính nổi bật khác biệt so với các thương hiệu cạnh tranh. Để có thể định vị

thương hiệu thành công thì bạn cần phải khảo sát thật kỹ vị trí hiện tại trên thị trường của thương hiệu. Bản đồ thương hiệu cần phải được thiết lập để xác định chính xác vị trí của thương hiệu và so sánh kết quả này với đối thủ cạnh tranh. Cụ thể: Các Sản phẩm sau khi lắp đặt xong cần phải kiểm tra trước khi giao cho khách hàng ...

6. Dự báo tài chính

+ Nguồn vốn cá nhân: 100.000.000 (Một trăm triệu đồng chẵn)

+ Nguồn vốn vay: 200.000.000 đồng (Hai trăm triệu đồng chẵn)

Ý tưởng rất mong nhận được sự tài trợ, hỗ trợ và đầu tư từ các nhà đầu tư, công ty, doanh nghiệp.

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

Hiện tại là ý tưởng và đang được lắp đặt thí điểm tại phường 8, TP. Tuy Hòa, Phú Yên, nếu ý tưởng được thực hiện thì mang lại giá trị kinh tế cao. Nhu cầu người dân muốn tự trồng rau sạch là rất cần thiết tại nhà ngày càng cao. Tuy nhiên hiện tại Phú Yên vẫn chưa có dịch vụ lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh tại nhà cho các hộ gia đình. Hơn thế nữa, để đảm bảo sức khỏe thì mỗi hộ gia đình cũng nên tạo cho mình một vườn rau sạch.... Do vậy, việc sử dụng hệ thống trồng rau thủy canh sẽ mang lại những ưu thế tích cực về vấn đề sức khỏe và thân thiện với môi trường, bản thân các hộ gia đình sẽ tự chủ động cung cấp rau sạch cho bữa ăn hàng ngày của gia đình mình. Do vậy, dự án có khả năng thành công cao.

#### 2. Mô tả tổng quan

<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>- Các cửa hàng kinh doanh rau sạch,</li> <li>- Cửa hàng hạt giống,</li> <li>- Các HTX nông nghiệp</li> <li>- Các hộ gia đình...</li> <li>-</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Cung cấp sản phẩm hiệu quả cao trong việc trồng rau sạch tại các hộ gia đình</li> <li>- Sản phẩm thân thiện với môi trường</li> <li>- Giúp các hộ gia đình tự chủ động trong việc trồng rau phục</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Chăm sóc khách hàng cũ, tìm kiếm khách hàng mới</li> <li>- Kết nối với khách hàng qua các trang thư ơng mại điện tử, facebook, Zalo....</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Sản phẩm có giá thành cạnh tranh, do đó khách hàng ở đây là nhiều đối tượng khách mua các sản phẩm</li> </ul>

	<p style="text-align: center;"><b>NGUỒN LỰC CHÍNH</b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Quy trình công nghệ là yếu tố quan trọng trong sự phát triển và cạnh tranh các sản phẩm trên thị trường</li> <li>- Được sự ủng hộ và khuyến khích từ các hộ gia đình</li> </ul>	<p>vụ đời sống hàng ngày</p>	<p style="text-align: center;"><b>CÁC KÊNH TRUYỀN THÔNG</b></p> <p>Dự án liên kết với các đơn vị phối hợp, quảng cáo trên trang web riêng của công ty, và các trang web quảng cáo khác, kèm theo dịch vụ hỗ trợ tư vấn sản phẩm. Sau đó mở rộng ra các thị trường ngoài tỉnh.</p>	
<p style="text-align: center;"><b>CƠ CẤU CHI PHÍ</b></p> <p>Thuê mặt bằng sản xuất và kinh doanh</p> <p>Chi phí vật tư thiết bị</p> <p>Chi phí nhân công</p> <p>Chi phí quản lý</p> <p>Chi phí kế toán và tiếp thị</p> <p>Chi phí điện, nước</p> <p>Chi phí khác</p> <p>Chi phí lãi vay</p>		<p style="text-align: center;"><b>DÒNG DOANH THU</b></p> <p>Thể hiện luồng lợi nhuận thu được từ các phân khúc khách hàng của mình</p>		

## II. CHI TIẾT DỰ ÁN

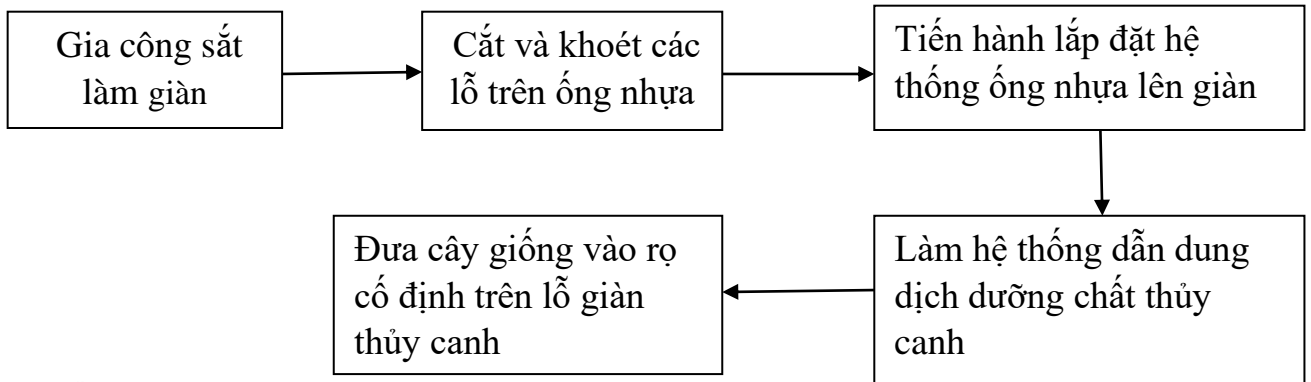
### 1. Mô tả sản phẩm dự án, cách vận hành

- Sản phẩm: Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh cho các hộ gia đình.

- Công dụng, cách vận hành: Hệ thống trồng rau thủy canh cho các hộ gia đình mang lại hiệu quả cao, bảo vệ sức khỏe, thân thiện môi trường



### QUY TRÌNH DỰ KIẾN ÁP DỤNG



**HỆ THỐNG TRỒNG RAU THỦY CANH**



Đưa cây giống vào rọ cố định trên lỗ giàn thủy canh

## **2. Tính độc đáo, sáng tạo**

- Sản phẩm thân thiện với thiên nhiên, bảo vệ môi trường
- Hiệu lực cao, bảo vệ sức khỏe người sử dụng

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

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

Mỗi hộ gia đình có thể tự thiết kế cho gia đình mình một giàn rau thủy canh để chủ động cho nguồn thực phẩm cần thiết.

- Lợi ích kinh tế cao.

Ví dụ: Mỗi một giàn rau thủy canh cho thu được 15kg rau sạch các loại trong vòng 1 tháng, chi phí hạt giống và dung dịch hết 200.000 ngàn

Vậy nên chỉ mất 200.000 ngàn đồng mà mỗi gia đình có nguồn rau sạch ăn trong vòng 1 tháng cho 4 người.

- Phân khúc khách hàng

Sản phẩm có giá thành cạnh tranh, do đó khách hàng ở đây là nhiều hộ gia đình.

- Các kênh phân phối đến khách hàng

Kênh phân phối là chìa khóa quan trọng để dự án phát triển mạnh mẽ và đạt được nhiều thành công. Đồng thời là nguồn lực chính từ bên ngoài nhằm đưa sản phẩm của công ty đến tay khách hàng một cách nhanh nhất, thuận tiện nhất.

Đối với một thị trường mà nhu cầu khách hàng thay đổi liên tục theo xu hướng xã hội, cần thường xuyên so sánh, đánh giá, nắm bắt thị hiếu khách hàng trên thị trường, từ đó thay đổi chiến lược kênh phân phối để đem về nhiều lợi nhuận nhất cho doanh nghiệp. Đối với ý tưởng của dự án thông qua các kênh phân phối khách hàng như sau:

- Kênh phân phối trực tiếp: Kênh phân phối trực tiếp là loại kênh phân phối trong đó những thành phần tham gia chỉ có nhà sản xuất và khách hàng. Các hàng hóa sản xuất sẽ được phân phối trực tiếp cho khách hàng mà không thông qua bất kỳ không trung gian nào. Ví dụ: Công ty đến từng hộ gia đình dựa vào diện tích mà thiết kế các loại giàn khác nhau, sau đó lắp đặt trực tiếp cho các hộ gia đình mà không qua trung gian nào

- Kênh phân phối gián tiếp: Kênh phân phối gián tiếp được chia nhỏ ra thành hai loại:

Kênh phân phối truyền thống: Sản phẩm sau khi sản xuất sẽ được phân phối theo trình tự nhà sản xuất thông qua các trung gian phân phối và cuối cùng đến tay khách hàng, cụ thể:

Kênh phân phối một cấp: Công ty sản xuất => Nhà bán lẻ => Khách hàng,  
Ví dụ: Công ty thiết kế và lắp đặt => Cung cấp cho các cửa hàng tiện lợi => Khách hàng.

Kênh phân phối hai cấp: Nhà sản xuất => Nhà bán sỉ, nhà bán buôn => Nhà bán lẻ => Khách hàng.

Kênh phân phối ba cấp: Nhà sản xuất => Cò mối => Nhà bán sỉ/nhà bán buôn => Nhà bán lẻ => Khách hàng.

- Kênh phân phối hiện đại: Nhà sản xuất và trung gian phân phối sẽ hợp lại thành một thể thống nhất. Sản phẩm sản xuất ra sẽ được phân phối trực tiếp từ thể thống nhất ấy đến tay khách hàng. Ưu điểm của loại hình phân phối hiện đại với loại hình phân phối truyền thống là tiết kiệm được thời gian, chi phí vận chuyển.

- Kênh phân phối đa cấp: Kênh phân phối đa cấp có ưu điểm là giúp doanh nghiệp tiết kiệm được khoản chi phí quảng cáo, tuy nhiên doanh nghiệp phải trả tiền hoa hồng cho các trung gian phân phối.

- Tổ chức sản xuất/kinh doanh thế nào:

Thiết kế ==> Lắp đặt ==> Sản xuất==> Đánh giá hiệu lực từ các hộ gia đình.

- Những đối tác kinh doanh chủ yếu (đầu vào, đầu ra):

Đối tác kinh doanh chủ yếu là: Các hộ gia đình có nhu cầu về rau sạch, và có diện tích đất chật hẹp.

- Cơ cấu chi phí

Thuê mặt bằng sản xuất và kinh doanh

Chi phí đầu tư xây dựng hệ thống

Chi phí vật tư thiết bị

Chi phí nhân công

Chi phí quản lý

Chi phí kế toán và tiếp thị

Chi phí điện, nước

Chi phí khác

Chi phí lãi vay

- Dòng doanh thu:

Nguồn thu từ các dòng sản phẩm hệ thống trồng rau thủy canh

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

- Quy mô tiềm năng của dự án: phát triển thị trường trong và ngoài tỉnh, đẩy mạnh sản phẩm đến các nông trại.

- Tính khả thi của dự án: ý tưởng khởi nghiệp Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh nhằm tạo ra các sản phẩm sạch, thân thiện với môi trường là một ý tưởng hữu ích và sẽ mang lại thành công.

Hiện nay, ở Phú Yên thị trường chưa phát triển về Hệ thống trồng rau thủy canh. Do đó, nếu ý tưởng khởi nghiệp được thực hiện tôi sẽ xây dựng tiêu chuẩn chất lượng và thương hiệu riêng cho sản phẩm.

- Tiềm năng lợi nhuận của dự án: Dự án không phải đầu tư nhiều về cơ sở vật chất, trang thiết bị do vậy chi phí thấp.

- Tính sáng tạo của dự án: Sản phẩm Hệ thống trồng rau thủy canh có hoạt tính cao hơn các sản phẩm trên thị trường.

- Mức độ cạnh tranh trên thị trường: Mức độ cạnh tranh thấp

*Bảng 1.1: Cơ cấu chi phí kinh doanh*

**ĐVT: 1000 đ**

TT	Nội dung	Số tiền	Thời gian thực hiện 5 năm				
			Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
1	Thuê mặt bằng sản xuất	10.000	2.000	2.000	2.000	2.000	2.000
2	Chi phí đầu tư xây dựng hệ thống	15.000	3.000	3.000	3.000	3.000	3.000
3	Chi phí mua vật tư thiết bị	91.000	18.200	18.200	18.200	18.200	18.200
4	Chi phí nhân công	60.000	12.000	12.000	12.000	12.000	12.000
5	Chi phí quản lý	51.000	10.200	10.200	10.200	10.200	10.200
6	Chi phí kế toán và tiếp thị	40.000	8.000	8.000	8.000	8.000	8.000
7	Chi phí điện, nước	9.500	1.000	1.500	2.000	2.500	2.500
8	Chi phí khác	3.500	700	700	700	700	700
9	Chi phí lãi vay	20.000	8.000	4.000	4.000	4.000	0
<b>Tổng cộng</b>		<b>300.000</b>	<b>63.100</b>	<b>59.600</b>	<b>60.100</b>	<b>60.600</b>	<b>56.600</b>

*Bảng 1.2. Kết quả hoạt động kinh doanh*

TT	Nội dung	Năm 1	Năm 2	Năm 3	Năm 4	Năm 5
<b>A</b>	<b>KINH DOANH</b>					
1	Giàn thủy canh	55	70	100	130	170
2	Đơn giá	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000	2.250.000
3	Doanh thu	<b>123.750.000</b>	<b>157.500.000</b>	<b>225.000.000</b>	<b>292.500.000</b>	<b>382.500.000</b>
<b>B</b>	<b>LỢI NHUẬN</b>					
<b>I</b>	<b>Doanh thu</b>	<b>123.750.000</b>	<b>157.500.000</b>	<b>225.000.000</b>	<b>292.500.000</b>	<b>382.500.000</b>
<b>II</b>	<b>Chi phí</b>	<b>63.100.000</b>	<b>59.600.000</b>	<b>60.100.000</b>	<b>60.600.000</b>	<b>56.600.000</b>
<b>III</b>	Lợi nhuận trước thuế	60.650.000	97.900.000	164.900.000	231.900.000	325.900.000
<b>IV</b>	Thuế thu nhập	6.065.000	9.790.000	16.490.000	23.190.000	32.590.000
<b>V</b>	<b>Lợi nhuận sau thuế</b>	<b>54.585.000</b>	<b>88.110.000</b>	<b>148.410.000</b>	<b>208.710.000</b>	<b>293.310.000</b>

Vậy tổng lợi nhuận sau khi trừ các chi phí trong 5 năm của dự án là: **793.125.000** đồng (*Bảy trăm chín mươi ba triệu một trăm hai mươi năm nghìn đồng*). Trong đó, lợi nhuận của từng năm như sau:

- Năm 1: **54.585.000** đồng.
- Năm 2: **88.110.000** đồng.
- Năm 3: **148.410.000** đồng.
- Năm 4: **208.710.000** đồng
- Năm 5: **293.310.000** đồng

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

Nhu cầu người dân muốn trồng rau sạch tại nhà ngày càng cao. Tuy nhiên hiện tại Phú Yên vẫn chưa có dịch vụ cung cấp thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh tại nhà cho các hộ gia đình. Hơn thế nữa, việc sử dụng rau không rõ nguồn gốc đã làm ảnh hưởng không ít đến sức khỏe của sử dụng, ô nhiễm môi trường.... Do vậy, việc sử dụng nguồn rau sạch sẽ mang lại những ưu thế tích cực về vấn đề sức khỏe và thân thiện với môi trường. Do vậy, dự án có khả năng thành công cao.

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

- Chiến lược:

Phương châm của ý tưởng Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh: “ **Chất lượng vì cộng đồng,** ”, nhằm nâng cao giá trị, bảo vệ sức khỏe người sử dụng, bảo vệ môi trường, phù hợp với nhu cầu thị trường.

- Điểm mạnh: Bảo vệ sức khỏe người sử dụng, bảo vệ môi trường, phù hợp với nhu cầu thị trường.

- Điểm cần khắc phục: Quy trình công nghệ khắc khe tỉ mỉ

- Tỷ lệ cạnh tranh khi kinh doanh các dòng sản phẩm vẫn đang ở mức thấp so với các sản phẩm khác trên thị trường.

Xây dựng mô hình Thiết kế và lắp đặt hệ thống trồng rau thủy canh cho hộ gia đình trên địa bàn tỉnh Phú Yên, góp phần thúc đẩy phát triển kinh tế trong lĩnh vực nông nghiệp trồng trọt.

**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