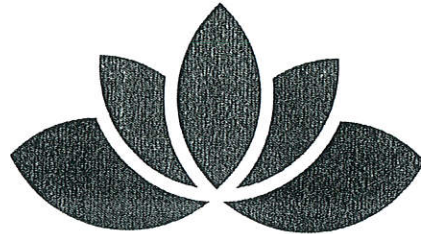


BỘ GIÁO DỤC VÀ ĐÀO TẠO  
TRƯỜNG ĐẠI HỌC ĐÔNG ĐÔ



**DONG DO**  
**UNIVERSITY**  
Be International

**CUỘC THI SINH VIÊN VỚI Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP**  
**“STAR UP FOR FUTURE - KỸ NGUYÊN SỐ”**

(Tên dự án)

Lĩnh vực: *(Các lĩnh vực theo Thể lệ cuộc thi)*

Nhóm/cá nhân thực hiện: .....

.....

.....

Khoa:.....

*Hà Nội, 2026*

Phụ lục I

**PHIẾU ĐĂNG KÝ DỰ THI**

(Kèm theo Thẻ lệ cuộc thi Ý tưởng khởi nghiệp sinh viên năm 2026  
“Star up for Future - Kỷ nguyên số”)

**1. Thông tin chung về dự án**

- Tên dự án:
- Lĩnh vực dự thi:
- Thuộc nhóm ngành:
- Tóm tắt dự án (không quá 200 từ):

**2. Thông tin nhóm/ cá nhân dự thi**

| Stt | Họ và tên | Ngày sinh | Mã SV | Lớp/Khoa | SĐT | Email | Vai trò |
|-----|-----------|-----------|-------|----------|-----|-------|---------|
|     |           |           |       |          |     |       |         |
|     |           |           |       |          |     |       |         |
|     |           |           |       |          |     |       |         |

**3. Thông tin giảng viên hướng dẫn (nếu có)**

- Họ và tên:
- Đơn vị công tác:
- Số điện thoại:
- Email:

**4. Tình trạng dự án**

- Ý tưởng
- Đã có sản phẩm mẫu
- Đã triển khai thử nghiệm
- Đã thương mại hóa

**5. Cam kết của nhóm/cá nhân dự thi**

Chúng tôi cam kết:

- Nội dung dự án là do nhóm/cá nhân thực hiện;
- Không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ;
- Tuân thủ đầy đủ Thẻ lệ cuộc thi;
- Trường hợp có sử dụng công cụ AI, đã kê khai đầy đủ và chịu trách nhiệm về nội dung.

**ĐẠI DIỆN NHÓM/CÁ NHÂN DỰ THI**

(Ký và ghi rõ họ tên)

Phụ lục II  
**BẢN THUYẾT MINH DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP**  
(Kèm theo Thể lệ cuộc thi Ý tưởng khởi nghiệp sinh viên năm 2026  
“Star up for Future - Kỳ nguyên số”)

**I. Tổng quan dự án**

Trình bày dưới dạng Business Model Canvas (Lưu ý: chỉ điền những thông tin tối giản, cốt lõi nhất của dự án).

|  |   |  |  |   |
|--|---|--|--|---|
| <b>ĐỐI TÁC CHÍNH</b><br>(Mô tả các đối tác quan trọng) | <b>HÀNH ĐỘNG CHÍNH</b><br>(Mô tả những hoạt động quan trọng nhất cần thực hiện để giữ cho doanh nghiệp hoạt động) | <b>GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ</b><br>(Giá trị mang lại) | <b>QUAN HỆ KHÁCH HÀNG</b><br>(Cách tiếp cận khách hàng)                        | <b>PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG</b><br>(Nhóm khách hàng mục tiêu) |
|  | <b>TÀI NGUYÊN CHÍNH</b><br>(Nhân sự, tài chính, công nghệ)  |  | <b>CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI</b><br>(Kênh bán hàng, tiếp cận khách) |   |
| <b>CẤU TRÚC CHI PHÍ</b><br>(Các khoản chi để duy trì)  |   |  | <b>DÒNG DOANH THU</b><br>(Nguồn thu)   |   |

**II. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ**

**1. Tính cần thiết cả sản phẩm**

- Lý do hình thành dự án;
- Nhu cầu thị trường;
- Đối tượng khách hàng.

**2. Tính khả thi**

- Khả năng triển khai;
- Chi phí hợp lý;
- Rủi ro và phương án xử lý.

**3. Tính đổi mới, sáng tạo**

- Điểm mới của sản phẩm;
- Khả năng cạnh tranh;
- Ứng dụng công nghệ (nếu có).

#### **4. Kế hoạch sản xuất, kinh doanh**

- Kế hoạch bán hàng;
- Phân tích rủi ro;
- Phát triển thị trường.

#### **5. Kết quả và tiềm năng**

- Doanh thu dự kiến;
- Hiệu quả tài chính;
- Khả năng mở rộng.

#### **6. Nguồn lực thực hiện**

- Nhân sự;
- Tài chính;
- Đối tác hỗ trợ.

#### **7. Kế hoạch truyền thông**

- Chiến lược truyền thông;
- Kênh tiếp cận khách hàng;
- Đánh giá hiệu quả.

**ĐẠI DIỆN NHÓM/CÁ NHÂN DỰ THI**

*(Ký và ghi rõ họ tên)*