

PHỤ LỤC 03

(Kèm theo Quyết định số /QĐ-BGDĐT ngày tháng năm 2024
của Bộ trưởng Bộ Giáo dục và Đào tạo)

A. TIÊU CHÍ CHẤM THI VÒNG BÁN KẾT

STT	Tiêu chí	Đánh giá chi tiết	Thang điểm	
			Khối học sinh	Khối sinh viên
1	Sự cần thiết, mức độ ứng dụng thực tế theo quy mô	Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường	5	5
		Lợi ích của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	5	5
		Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ	5	5
		Sản phẩm/ dịch vụ đó sẽ hỗ trợ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng	5	5
	Điểm tối đa		20	20
2	Tính khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án	Tính khả thi trong kế hoạch kinh doanh; Dự kiến doanh thu, lợi nhuận.	10	10
		Tính khả thi về nguồn lực tổ chức sản xuất và kinh doanh. Tính toán được tác động xã hội của dự án	5	10
		Tính khả thi về mức giá và phương thức bán hàng, phương thức Marketing	5	10
	Điểm tối đa		20	30
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo	15	15
		Giá trị khác biệt của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	15	15
	Điểm tối đa		30	30
4	Hình thức trình bày đúng quy định, ấn tượng	Video clip và các trang trình bày thể hiện được rõ ý tưởng dự án	5	5
		Bản mô tả Canvas đã thể hiện được mô hình kinh doanh.	5	5
Điểm tối đa		10	10	
5	Hồ sơ năng lực của đội ngũ sáng lập hoặc các minh chứng nói lên sức mạnh, ý chí, khát vọng, ước mơ của đội ngũ	năng lực phối hợp tham gia dự án của các thành viên; đánh giá sự đóng góp của các thành viên; Kỹ năng tham gia làm việc nhóm của các thành viên trong clips, kỹ năng thuyết trình của các thành viên	10	5

		Khả năng phát triển của đội ngũ tham gia dự án; sức mạnh, ý chí, khát vọng, ước mơ của đội ngũ được thể hiện qua phần trình bày.	10	5
		Điểm tối đa	20	10
		TỔNG ĐIỂM	100	100

B. TIÊU CHÍ CHẤM VÒNG CHUNG KẾT

I. KHỐI SINH VIÊN

STT	Tiêu chí	Đánh giá chi tiết	Thang điểm
1	Sự cần thiết, mức độ ứng dụng thực tế theo quy mô	Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường	10
		Giá trị của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	5
		Xác định và đánh giá đúng đối tượng, phân khúc khách hàng mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ	5
	Điểm tối đa		20
2	Tính khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án	Tính khả thi trong sản xuất, kinh doanh	4
		Tính hiệu quả của dự án bao gồm cơ cấu chi phí, giá thành cạnh tranh so với các loại sản phẩm, dịch vụ đã có trên thị trường	4
		Hệ thống giám sát và kế hoạch ứng phó rủi ro	2
	Điểm tối đa		10
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	10
		Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ	5
	Điểm tối đa		15
4	Xây dựng mô hình kinh doanh, phát triển thị trường	Kế hoạch sản xuất, kinh doanh	3
		Phân tích và đánh giá rủi ro	2
		Giải pháp xây dựng các kênh phân phối hàng hóa/dịch vụ	2
		Kế hoạch phát triển, mở rộng thị trường.	3
	Điểm tối đa		10
5	Tiềm năng của dự án	Kết quả của dự án: doanh thu, lợi nhuận dự kiến	5
		Khả năng tăng trưởng, tốc độ phát triển dự án	5
	Điểm tối đa		10

6	Khả năng huy động các nguồn lực triển khai dự án	Đánh giá nguồn lực thực hiện, tính sẵn sàng tham gia của đội ngũ nhân sự, cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự cho dự án; các đối tác chính	5
		Giải pháp huy động vốn để triển khai dự án	5
	Điểm tối đa		10
7	Truyền thông và Marketing sản phẩm của dự án	Kênh truyền thông, Lập kế hoạch truyền thông tổng thể	5
		Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt	5
	Điểm tối đa		10
8	Năng lực triển khai dự án	Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng/dự án	5
		Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm	5
		Gian hàng được trưng bày đẹp, sáng tạo, thu hút khách hàng.	5
	Điểm tối đa		15
TỔNG ĐIỂM			100

II. KHỐI HỌC SINH

STT	Tiêu chí	Đánh giá chi tiết	Thang điểm
1	Sự cần thiết, mức độ ứng dụng thực tế theo quy mô	Sự cần thiết của sản phẩm, dịch vụ đối với nhu cầu thị trường	10
		Giá trị của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	5
		Xác định và đánh giá đúng đối tượng, phân khúc khách hàng mục tiêu của sản phẩm, dịch vụ	5
	Điểm tối đa		20
2	Tính khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án	Tính khả thi trong kế hoạch, nguồn lực tổ chức sản xuất và kinh doanh	5
		Tính khả thi về cơ cấu chi phí và mức giá cạnh tranh	5
		Tính khả thi của kế hoạch bán hàng, marketing	5
	Điểm tối đa		15
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	10
		Lợi thế cạnh tranh của sản phẩm, dịch vụ	10
	Điểm tối đa		20
4	Tiềm năng của dự án	Kết quả của dự án: doanh thu, chi phí, lợi nhuận dự kiến	5
		Thời gian thu hồi vốn	5

		Khả năng tăng trưởng, tốc độ phát triển dự án.	5
	Điểm tối đa		15
5	Truyền thông và Marketing sản phẩm của dự án	Kế hoạch truyền thông, có giải pháp/chiến lược truyền thông rõ ràng, nhằm đúng khách hàng mục tiêu	5
		Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt	5
	Điểm tối đa		10
6	Năng lực triển khai dự án	Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng/dự án	5
		Kiến thức về tài chính kinh doanh, kiến thức pháp luật và hiểu biết xã hội	5
		Tinh thần làm việc nhóm và kỹ năng mềm	5
		Gian hàng được trưng bày đẹp, sáng tạo, thu hút khách hàng.	5
	Điểm tối đa		20
TỔNG ĐIỂM			100

C. TIÊU CHÍ BÌNH CHỌN

- (1) Tính ứng dụng thực tế, khả thi, tiềm năng của ý tưởng/dự án.
- (2) Tính mới, độc đáo, sáng tạo của ý tưởng/dự án.
- (3) Giá trị, tác động mà ý tưởng/dự án mang lại cho cộng đồng, xã hội.