

THÀNH ĐOÀN TP.HỒ CHÍ MINH
BÁO TUỔI TRẺ

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc



MẪU ĐĂNG KÝ THAM GIA

GIẢI THƯỞNG

TUỔI TRẺ STARTUP AWARD

-----TÊN DOANH NGHIỆP/DỰ ÁN-----

Tên người đại diện:

Email:

SĐT:

[địa danh], ngày tháng năm 2024

I. THÔNG TIN VỀ STARTUP:

A. Thông tin doanh nghiệp/dự án:

1. Tên doanh nghiệp/dự án:
2. Lĩnh vực hoạt động:
3. Website (và fanpage, nếu có):
4. Địa chỉ:
5. Email doanh nghiệp:
6. Ngày hoạt động chính thức (*đính kèm bản scan giấy phép kinh doanh*):

B. Thông tin người đại diện:

1. Tên người đại diện:
2. Ngày tháng năm sinh:
3. Địa chỉ cư trú hiện tại:
4. Chức danh:
5. Số điện thoại:
6. Email cá nhân:

II. GIỚI THIỆU VỀ STARTUP:

A. Tóm tắt:

1. **Tóm tắt ý tưởng kinh doanh:** (*Giới thiệu ngắn gọn từ 3-5 dòng về sản phẩm/dịch vụ/giải pháp mà công ty/dự án của bạn cung cấp.*)
2. **Mục tiêu:** Mục tiêu dài hạn và ngắn hạn của startup.
3. **Link Drive tổng hợp các tài liệu** (theo mục VII – 2 – 2.1 trong Thẻ lệ tham dự giải Tuổi Trẻ Startup Award)

B. Tổng quan startup: Trình bày thông tin tổng quan về công ty/dự án theo mô hình BMC (Business Model Canvas).

HOẠT ĐỘNG CHÍNH Các hoạt động quan trọng mà doanh nghiệp cần thực hiện để vận hành và cung cấp sản phẩm/dịch vụ.	ĐỐI TÁC CHÍNH Những đối tác hoặc nhà cung cấp mà doanh nghiệp hợp tác để tạo ra giá trị. Ví dụ: Nhà cung cấp nguyên liệu, đối tác phân phối, hoặc đối tác chiến lược.	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG Nhóm đối tượng khách; hàng mà doanh nghiệp/dự án hướng đến.
QUAN HỆ KHÁCH HÀNG Cách thức mà doanh nghiệp tương tác với khách hàng, bao gồm các chiến lược để thu hút, duy trì và phát triển mối quan hệ với họ.	LỢI THẾ CẠNH TRANH Đây là lợi thế về giá trị mà doanh nghiệp mang lại cho khách hàng, lý do tại sao họ chọn sản phẩm hoặc dịch vụ của bạn thay vì của đối thủ. Ví dụ: Có thể là giá cả tốt hơn, dịch vụ nhanh hơn, chất lượng cao hơn, hoặc trải nghiệm tốt hơn.	

NGUỒN LỰC CHÍNH <i>Những tài nguyên mà doanh nghiệp cần để cung cấp giá trị, duy trì hoạt động, và phát triển. Nguồn lực có thể là vật lý, trí tuệ, tài chính hoặc con người.</i>	KÊNH PHÂN PHỐI <i>Đây là các kênh mà doanh nghiệp sử dụng để tiếp cận khách hàng và cung cấp sản phẩm hoặc dịch vụ. Các kênh có thể là kênh trực tuyến, cửa hàng, hoặc đối tác phân phối.</i>
CẤU TRÚC CHI PHÍ <i>Toàn bộ các chi phí mà doanh nghiệp phải chi để vận hành. Cấu trúc chi phí phản ánh các hoạt động và nguồn lực quan trọng nhất đối với mô hình kinh doanh.</i>	DÒNG DOANH THU <i>Mô tả các nguồn thu nhập của doanh nghiệp từ việc bán sản phẩm hoặc dịch vụ</i> <i>Ví dụ: Bán sản phẩm trực tiếp, phí dịch vụ, hoặc mô hình quảng cáo, ...</i>

III. MÔ TẢ THÊM VỀ SẢN PHẨM/DỊCH VỤ/GIẢI PHÁP:

- 1. Liệt kê những loại sản phẩm/dịch vụ và mô tả ngắn gọn** từng loại (tên, tính năng, nhóm khách hàng trọng tâm, lợi ích mang lại cho khách hàng).
- 2. Đặc điểm nổi bật:** Liệt kê những tính năng đặc biệt, khác biệt so với các sản phẩm/dịch vụ tương tự trên thị trường. Ví dụ: công nghệ tiên tiến, quy trình sản xuất xanh, giá trị độc đáo cho khách hàng.
- 3. Tính năng hoặc điểm cải thiện nhờ vào công nghệ:** Giải thích ngắn gọn cách công nghệ đã tạo ra sự thay đổi trong hiệu suất công việc như thế nào.
- 4. Đo lường hiệu quả cải thiện:** Đưa ra số liệu định lượng thể hiện nhờ vào công nghệ/AI mà hiệu suất của sản phẩm/giải pháp cải thiện như thế nào.
- 5. Quy mô hiện tại và kế hoạch mở rộng:** số lượng sản phẩm/dịch vụ đã cung cấp ra thị trường, số lượng khách hàng tiếp cận, ...Kế hoạch mở rộng quy mô sản xuất hoặc phát triển dịch vụ trong tương lai.
- 6. Hiệu quả kinh tế:** cung cấp thông tin về giá thành, lợi nhuận, chi phí sản xuất và doanh thu dự kiến. Điều này giúp đánh giá tính khả thi kinh tế của sản phẩm/dịch vụ.
- 7. Phản hồi từ thị trường:** những phản hồi hoặc đánh giá từ khách hàng hoặc đối tác đã sử dụng sản phẩm/dịch vụ (nếu có).
- 8. Giải thưởng hoặc chứng nhận liên quan:** các giải thưởng, chứng nhận chất lượng, chứng nhận về bảo vệ môi trường, hoặc các thành tích khác.

***Lưu ý:**

- Bạn có thể bổ sung thêm hoặc bỏ bớt các mục trong hồ sơ tùy thuộc vào doanh nghiệp/dự án của bạn, những mục không có thông tin BTC sẽ ngầm hiểu là “không có”.
- Trình bày thông tin một cách súc tích, rõ ràng, tránh dài dòng.
- Cung cấp bằng chứng cụ thể cho mọi thông tin bạn đưa ra.
- Cần chuẩn bị đầy đủ các tài liệu cần thiết để tăng khả năng cạnh tranh.

IV. THÔNG TIN GỬI HỒ SƠ:

- Gửi Mẫu đăng ký tham gia Giải thưởng Tuổi Trẻ Startup Award 2024 về *chuyên trang Giải Tuổi Trẻ Startup Award tại mã QR sau:*



Hoặc gửi qua địa chỉ email: tuoitrestartupaward@tuoitre.com.vn.

NGƯỜI ĐẠI DIỆN KÝ TÊN
(Ghi rõ họ tên)