

THẺ LỆ

Cuộc thi “Sinh viên UFM Khởi nghiệp Đổi mới Sáng tạo – UFM Start up” năm 2026

(Theo kế hoạch số 427/KH-ĐHTCM-ĐMSTCĐS ngày 04 tháng 02 năm 2026)

I. MỤC ĐÍCH

- Thúc đẩy tinh thần khởi nghiệp, trang bị kiến thức, kỹ năng về khởi nghiệp cho sinh viên; hỗ trợ hoạt động nghiên cứu khoa học, chuyển đổi số, thương mại hóa hình thành các dự án khởi nghiệp trong các cơ sở giáo dục đại học; gắn việc học tập đi đôi với thực hành.
- Tạo môi trường để sinh viên hình thành và hiện thực hóa các ý tưởng, giải pháp, dự án khởi nghiệp tạo giá trị cho bản thân, gia đình, cộng đồng và xã hội; giải quyết các vấn đề của cộng đồng, xã hội, góp phần đẩy mạnh phát triển kinh tế, xã hội.
- Tìm kiếm các dự án, ý tưởng khởi nghiệp khả thi của sinh viên; hỗ trợ ươm tạo để từng bước thành lập các doanh nghiệp khởi nghiệp.

II. ĐỐI TƯỢNG VÀ ĐIỀU KIỆN THAM DỰ

1. Đối tượng

- Sinh viên, học viên đang theo học tại các cơ sở giáo dục trên Đại học trên toàn quốc, mỗi đội thi phải có ít nhất 02 thành viên là sinh viên Trường Đại học Tài chính – Marketing.
- Khuyến khích sự kết hợp giữa các khoa, ngành, khóa học và giữa các trường nhằm hình thành các dự án mang tính liên ngành, đa lĩnh vực, nâng cao tính sáng tạo và khả năng ứng dụng thực tiễn.

2. Điều kiện tham dự

- Thí sinh đăng ký dự thi theo đội (gọi chung là Đội thi), mỗi Đội thi tối thiểu 02 thành viên và không quá 05 thành viên. Khuyến khích Đội thi có sự kết hợp giữa các khoa/ngành và các trường với nhau để có những dự án liên ngành.
- Mỗi sinh viên chỉ tham gia tối đa 02 Đội thi;
- Đội thi không thể thay đổi nhóm trưởng trong quá trình tham gia dự thi, chỉ có thể thay đổi thành viên (tối đa 02 thành viên). Khi muốn thay đổi phải có đề nghị thay đổi nhân sự theo mẫu của ban tổ chức, xác nhận đồng thuận của tất cả các thành viên và xác nhận của Ban tổ chức.
- Sản phẩm/dịch vụ (hoặc ý tưởng) của Đội thi không thuộc danh mục các sản phẩm/dịch vụ bị cấm và không vi phạm quyền sở hữu trí tuệ theo quy định của pháp luật.
- Tính đến thời điểm tham gia dự thi, dự án của Đội thi chưa từng đạt giải Nhất (hoặc tương đương) các cuộc thi Khởi nghiệp – Đổi mới sáng tạo cấp Trường Đại học khác, chưa từng đạt giải Nhất – Nhì – Ba (hoặc tương đương) các cuộc thi Khởi nghiệp – Đổi mới sáng tạo cấp Thành phố và Quốc gia.

III. LĨNH VỰC DỰ THI

- Marketing – Truyền thông
- Dịch vụ tài chính, ngân hàng
- Thương mại điện tử - Logistics
- Công nghiệp, trí tuệ nhân tạo (AI)
- Nông nghiệp, môi trường, năng lượng
- Giáo dục, văn hóa, du lịch
- Kinh doanh tạo tác động xã hội

IV. QUY ĐỊNH VỀ BÀI DỰ THI

Bài dự thi được trình bày bằng Tiếng Việt, tối đa là 15 trang (không kể phụ lục hình ảnh và bìa), được đánh máy trên khổ A4, cỡ chữ 13, phông chữ Times New Roman (Phụ lục 01).

V. QUY ĐỊNH VỀ CÁC VÒNG THI

1.1. Vòng 1: Sơ loại

a. Thời gian: từ lúc phát động cuộc thi đến hết ngày **30/3/2026**.

b. Địa điểm: nộp bài trực tuyến trên website www.startup.ufm.edu.vn.

c. Hình thức:

- Các Đội thi nộp thuyết minh dự án và danh sách thành viên về Ban tổ chức trực tuyến thông qua cổng thông tin cuộc thi.

- Sau khi hết hạn nộp bài dự thi, từ ngày 30/3/2026, Ban tổ chức tiến hành sàng lọc các bài dự thi, thông báo với các Đội thi có hồ sơ không hợp lệ để các Đội thi tiến hành bổ sung hoàn thiện trước ngày **08/4/2026**.

- Hồ sơ hợp lệ sẽ được gửi đến Ban giám khảo để tiến hành đánh giá và chọn ra Top 20 bài dự thi có điểm cao nhất sẽ được tiếp tục vào vòng bán kết.

- Kết quả các đội thi vào vòng bán kết sẽ được công bố tại trang fanpage Facebook chính thức của cuộc thi vào ngày **15/4/2026**.

1.2. Vòng 2: Bán kết

a. Thời gian: Dự kiến ngày 17/05/2026

b. Địa điểm: Thi trực tuyến trên nền tảng Microsoft Teams

c. Hình thức:

- Hình thức thi: các đội thuyết trình dự án trong 5 phút, sau đó trả lời câu hỏi của Ban Giám khảo trong vòng 5 phút (tổng thời gian thi không quá 10 phút).

Lưu ý: các đội thi chuẩn bị poster, video giới thiệu về dự án của mình theo yêu cầu kỹ thuật của Ban Tổ chức.

1.3. Vòng 3: Chung kết

a. Thời gian: dự kiến diễn ra vào ngày 31/5/2026.

b. Địa điểm: trực tiếp tại Trường Đại học Tài chính – Marketing, số 306 Võ Văn Hát, phường Long Trường, Thành phố Thủ Đức, Thành phố Hồ Chí Minh.

c. Hình thức:

- Top 10 đội thi chuẩn bị Kế hoạch kinh doanh (Pitch Deck) cụ thể, trong đó thể hiện vai trò của tất cả các thành viên và phương pháp triển khai thực hiện hoàn chỉnh. Đội thi gửi bản mềm của Pitch Deck về ban tổ chức qua email startup@ufm.edu.vn và 06 bản cứng về Ban tổ chức cuộc thi (Viện Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số, A.206 Trường Đại học Tài Chính – Marketing, Cơ sở 778 Nguyễn Kiệm, phường Đức Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh) trước ngày **25/5/2026**.

- Vào ngày **31/5/2026**, các đội thi sẽ được chia ra làm 02 Bảng (Bảng 1 gồm các đội thi có sản phẩm, Bảng 2 gồm các đội thi không có sản phẩm). Sau đó các đội thi sẽ tiến hành bốc thăm ghép cặp để tham gia phần tranh biện đối đầu trực tiếp. Đây là vòng thi nhằm đánh giá toàn diện năng lực tư duy phản biện, khả năng bảo vệ mô hình kinh doanh, cũng như bản lĩnh xử lý tình huống và áp lực của từng đội.

Mỗi đội thi sẽ thực hiện theo trình tự như sau:

+ 05 phút: Mỗi đội lần lượt trình bày mô hình/dự án của mình.

+ 01 phút: Đội còn lại đưa ra lập luận phản biện đối với mô hình của đối phương.

+ 03 phút: Đội được chất vấn trả lời các câu hỏi phản biện, dưới sự điều phối của Ban Tổ chức.

+ Phần hỏi – đáp với Ban Giám khảo: Sau phần tranh biện giữa hai đội, cả hai đội sẽ tiếp tục trả lời các câu hỏi trực tiếp đến từ Ban Giám khảo nhằm làm rõ các nội dung chuyên môn và chiến lược phát triển dự án.

Nội dung tranh biện tập trung phân tích và đánh giá các yếu tố cốt lõi của mô hình, bao gồm:

+ Tiềm năng và mức độ phù hợp của thị trường mục tiêu

+ Mô hình tài chính và khả năng tạo doanh thu

+ Tính khả thi trong triển khai thực tế

+ Yếu tố công nghệ/AI (nếu có) và mức độ ứng dụng

+ Rủi ro pháp lý và tuân thủ quy định

+ Khả năng mở rộng và phát triển dài hạn

- Ban Tổ chức công bố kết quả cuộc thi tại lễ Tổng kết và trao thưởng (dự kiến vào buổi chiều cùng ngày)

VI. TIÊU CHÍ CHẤM ĐIỂM

Quy định tại phụ lục 3.

VII. GIẢI THƯỞNG

Cơ cấu giải thưởng bao gồm:

STT	Giải thưởng	Giá trị hiện kim (VNĐ)	Quà tặng kỷ niệm
1	01 Giải nhất	10.000.000	Kỷ niệm chương, giấy chứng nhận (cho từng thành viên)
2	01 Giải nhì	7.000.000	Kỷ niệm chương, giấy chứng nhận (cho từng thành viên)
3	01 Giải ba	5.000.000	Kỷ niệm chương, giấy chứng nhận (cho từng thành viên)
4	02 Giải khuyến khích	3.000.000	Giấy chứng nhận (cho từng thành viên)
5	01 Dự án sáng tạo nhất	1.000.000	Giấy chứng nhận (cho đội)
6	Top 10 Đội thi vào Chung kết	500.000	Giấy chứng nhận (cho đội)

*** Quyền lợi bổ sung cho dành cho các đội thi**

- Được đề cử tham gia các cuộc thi và chương trình khởi nghiệp ở cấp Bộ, ngành, Thành phố, quốc gia và quốc tế, mở rộng cơ hội cọ xát và phát triển dự án ở quy mô lớn hơn.

- Được tham gia chương trình ươm tạo tại Vườn ươm của Trường, nhận hỗ trợ hoàn thiện mô hình kinh doanh, sản phẩm và chiến lược phát triển.

- Được kết nối và đồng hành cùng đội ngũ mentor (cố vấn) là chuyên gia, doanh nhân, nhà đầu tư, nhằm nâng cao năng lực quản trị, chiến lược thị trường và gọi vốn.

- Được hỗ trợ tư vấn và hướng dẫn đăng ký bảo hộ sở hữu trí tuệ (nhãn hiệu, kiểu dáng, sáng chế, giải pháp hữu ích...), bảo đảm quyền lợi pháp lý cho dự án.

- Được tạo điều kiện tham gia Ngày hội khởi nghiệp đổi mới sáng tạo quốc gia (Techfest) và các sự kiện kết nối hệ sinh thái khởi nghiệp, mở rộng mạng lưới đối tác và nhà đầu tư.

VIII. TRÁCH NHIỆM CỦA TỔ CHỨC, CÁ NHÂN THAM DỰ CUỘC THI

- Thực hiện các quy định của Thể lệ Cuộc thi, đảm bảo sản phẩm dự thi phải tuân thủ đúng yêu cầu được quy định tại Thể lệ Cuộc thi; không xâm phạm quyền sở hữu trí tuệ theo quy định và chịu trách nhiệm về tính chính xác của thông tin trong hồ sơ dự thi; các sản phẩm dự thi không phải là đối tượng tranh chấp quyền sở hữu trí tuệ.

- Chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật trong trường hợp có tranh chấp quyền sở hữu trí tuệ phát sinh sau khi sản phẩm dự thi đoạt giải.

- Chịu trách nhiệm theo quy định của pháp luật đối với các khoản thuế liên quan đến giải thưởng Cuộc thi.

- Thành viên các đội dự thi được hưởng các chế độ, quyền lợi theo quy định tại Thông tư số 07/2022/TT-BGDĐT ngày 23/5/2022 của Bộ trưởng Bộ GDĐT quy định công tác tư vấn nghề nghiệp, việc làm và hỗ trợ khởi nghiệp trong các cơ sở giáo dục.

- Đội thi bỏ cuộc giữa quá trình thi có trách nhiệm báo cáo với Ban tổ chức cuộc thi. Đội thi sẽ nhận được chứng nhận ở kết quả liền trước khi ngừng tham gia.

IX. THÔNG TIN LIÊN HỆ

Ban Tổ chức Cuộc thi: Viện Đổi mới sáng tạo và Chuyển đổi số, Trường Đại học Tài Chính – Marketing, địa chỉ: số 778 Nguyễn Kiệm, phường Đức Nhuận, Thành phố Hồ Chí Minh (Bà Nguyễn Thị Thu Hằng số điện thoại: 0902150289, hộp thư điện tử thuhang@ufm.edu.vn hoặc bà Lê Thị Thảo Vy số điện thoại 0348510162, hộp thư điện tử lttv@ufm.edu.vn).

PHỤ LỤC 1

DANH SÁCH THÀNH VIÊN ĐỘI THI

BỘ TÀI CHÍNH

TRƯỜNG ĐẠI HỌC TÀI CHÍNH – MARKETING

Cuộc thi “Sinh viên UFM Khởi nghiệp Đổi mới Sáng tạo”

[TÊN ĐỘI THI] | DANH SÁCH THÀNH VIÊN

YÊU CẦU:

Đội thi tạo bản sao, kê khai thông tin rồi lưu và nộp lại dưới định dạng File Microsoft Excel (.xlsx)

Text: Font "Times New Roman", size 12

- Lưu ý đọc kỹ các bản ghi chú hướng dẫn kê khai tại từng đầu mục cần điền. Kê khai thông tin giống hình thức mẫu minh họa.
- Đội thi cam kết 100% thông tin kê khai đúng sự thật. Nếu không, đội thi sẽ chịu hoàn toàn trách nhiệm trước sự truy cứu của pháp luật về các vấn đề liên quan.

STT	THÔNG TIN CHUNG					THÔNG TIN LIÊN LẠC		
	Họ và Tên	Ngày sinh	Trường/cơ quan	Ngành học	Sinh viên năm/Đã ra trường	Số điện thoại	Email	Vị trí trong nhóm
VD:	Nguyễn Văn A	01/01/2003	Đại học Tài Chính - Marketing	Marketing	Năm 3	090xxxxxx	startup@ufm.edu.vn	Trưởng nhóm

Bìa dự án

**“SINH VIÊN UFM KHỞI NGHIỆP ĐỔI MỚI SÁNG TẠO” LẦN THỨ III
(UFM START UP)**

Thuộc lĩnh vực: (các lĩnh vực theo quy định tại Thẻ lệ Cuộc thi)

ĐƠN VỊ: Trường

Tóm tắt dự án

- ## Trang 3

I. Tổng quan đề án

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

ĐỐI TÁC CHÍNH	HOẠT ĐỘNG CHÍNH	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG
	TÀI NGUYÊN CHÍNH		CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI	
Mô tả những mối quan hệ quan trọng nhất bên ngoài doanh nghiệp, giữ cho doanh nghiệp hoạt động.	Mô tả những hoạt động quan trọng nhất cần thực hiện để giữ cho doanh nghiệp hoạt động (VD: Sản xuất, Cung cấp nền tảng,...). Mô tả những tài sản quan trọng nhất cần có để giữ cho doanh nghiệp hoạt động (VD: Công nghệ, Con người, Tài chính...).	Sản phẩm hoặc dịch vụ mang lại giá trị cho khách hàng mục tiêu (VD: Giải trí, Cá nhân hóa, Tiết kiệm tiền,...).	Mô tả mối quan hệ mà doanh nghiệp xây dựng với khách hàng (VD: Tự phục vụ, Hỗ trợ cá nhân, Dịch vụ tự động hóa, Cộng đồng,...). Kênh mà doanh nghiệp giao tiếp với khách hàng và mang lại giá trị cho khách hàng (VD: Bán hàng trực tuyến, Siêu thị...).	Một hoặc một số nhóm người mà doanh nghiệp cố gắng phục vụ.
CẤU TRÚC CHI PHÍ			DÒNG DOANH THU	
Toàn bộ chi phí cần thiết để duy trì doanh nghiệp.			Mô tả dòng tiền mà doanh nghiệp thu được từ việc cung cấp giá trị (VD: Phí dịch vụ, Quảng cáo, Phí môi giới,...).	

II. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ

1. Tính cần thiết của sản phẩm dịch vụ

- Dự án đã có sản phẩm dịch vụ hay mới là ý tưởng.
- Mục tiêu, giá trị, tầm nhìn của sản phẩm dịch vụ. Sản phẩm tạo ra giá trị cho những đối tượng nào;
- Đối tượng khách hàng quan trọng nhất của sản phẩm dịch vụ.
- Lý do khách hàng chọn sản phẩm, giải pháp của dự án thay vì lựa chọn các sản phẩm khác.

- Đánh giá về giá trị của sản phẩm dịch vụ mang lại cộng đồng và xã hội (cung cấp minh chứng nếu có).

2. Tính khả thi

- Việc sản xuất sản phẩm là khả thi;
- Cơ cấu chi phí và giá thành hợp lý;
- Nêu rõ những thuận lợi, khó khăn trong quá trình sản xuất, kinh doanh sản phẩm dịch vụ.

- Sản phẩm có tính cạnh tranh (minh chứng nếu có)

3. Tính độc đáo, sáng tạo

- Sản phẩm dịch vụ là hoàn toàn mới chưa có trên thị trường. Nếu là sản phẩm đã có trên thị trường thì cần nêu giá trị khác biệt của sản phẩm so với các sản phẩm khác. Tính khác biệt, tính độc đáo, có áp dụng công nghệ mà các đối thủ không thể cạnh tranh hoặc sản xuất được.

- Việc sản xuất sản phẩm được tạo ra bởi quá trình đổi mới sáng tạo dẫn đến có chi phí thấp, giá cả cạnh tranh vượt trội so với các đối thủ khác.

4. Kế hoạch sản xuất, kinh doanh

- Có kế hoạch sản xuất hàng hóa dịch vụ rõ ràng;
- Phân tích và đánh giá rủi ro;
- Giải pháp xây dựng các kênh phân phối hàng hóa;
- Phát triển, mở rộng thị trường.

5. Kết quả tiềm năng của dự án

- Các nguồn thu chính của dự án;
- Dự kiến doanh thu;
- Tính toán chi phí;
- Khả năng hoàn vốn thời điểm hoàn vốn và khả năng thu lợi nhuận của dự án;
- Khả năng tăng trưởng, tác động xã hội của dự án.

6. Nguồn lực thực hiện

- Dự án đã có doanh nghiệp nào tư vấn hỗ trợ hay chưa;
- Đánh giá nguồn nhân lực, tính sẵn sàng tham gia của đội nhóm;
- Cơ cấu tổ chức bộ máy nhân sự cho dự án;
- Các đối tác chính hỗ trợ triển khai dự án;
- Giải pháp huy động vốn triển khai dự án bao gồm nguồn lực sẵn có từ gia đình, đồng nghiệp, số vốn cần huy động.

7. Các kênh truyền thông

- Lập kế hoạch truyền thông tổng thể;
- Xây dựng công cụ truyền thông;
- Giải pháp truyền thông độc đáo và khác biệt;
- Dự kiến kênh truyền thông để tiếp cận khách hàng, đánh giá hiệu quả của kênh truyền thông đó.

PHỤ LỤC 3

Hướng dẫn trình bày Video clip thuyết trình

1. Video Clip không quá 03 phút, dung lượng không quá 500MB.
2. Video Clip ý tưởng khởi nghiệp phải được xây dựng bởi các thành viên đội dự thi và có thể sử dụng kết hợp các yếu tố thuyết trình vào Video Clip.
3. Hình thức Video Clip mang phong thái kinh doanh, tuy nhiên được sử dụng các hình thức sáng tạo, mang tính hài hước để tăng sự tương tác, tạo hứng thú, khả năng tiếp cận người xem.
4. Video Clip cần thể hiện một số nội dung sau
 - Giới thiệu về Đội thi và các thành viên trong đội thi.
 - Ý nghĩa xã hội của dự án.
 - Giới thiệu tóm tắt về sản phẩm dịch vụ, lợi thế cạnh tranh của sản phẩm/dịch vụ, mục tiêu, giá trị, tầm nhìn của sản phẩm, dịch vụ. Phân khúc khách hàng chính của sản phẩm dịch vụ.
 - Đánh giá về tính khả thi của dự án.
 - Thông điệp của dự án muốn truyền tải đến cộng đồng.
 - Giá trị của sản phẩm đối với cộng đồng, xã hội.
5. Thời gian của Video Clip: Tối đa 03 phút.
6. Video Clip cần tuân thủ các yêu cầu về bản quyền. Các đội dự thi không được sử dụng âm thanh, hình ảnh hay các trích dẫn nào khác có bản quyền mà không có dẫn nguồn cụ thể. Bất kỳ Video Clip nào có yếu tố vi phạm bản quyền sẽ không được chấm thi.

PHỤ LỤC 4

TIÊU CHÍ CHẤM ĐIỂM

I. Vòng Sơ loại

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
		Lợi ích của sản phẩm, dịch vụ đem lại cho khách hàng, cộng đồng và xã hội	10
		Đánh giá đối tượng, phân khúc khách hàng đối với sản phẩm, dịch vụ	5
		Sản phẩm/ dịch vụ đó sẽ hỗ trợ giải quyết được vấn đề nào của xã hội, của cộng đồng	5
	Điểm tối đa		30
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
		Tính khả thi về nguồn lực tổ chức sản xuất và kinh doanh. Tính toán được tác động xã hội của dự án	10
		Tính khả thi về mức giá và phương thức bán hàng, phương thức Marketing	10
	Điểm tối đa		30
3	Tính mới, độc đáo, sáng tạo	Tính độc đáo, sáng tạo	15
		Giá trị khác biệt của sản phẩm, dịch vụ so với các sản phẩm đã có trên thị trường	15
	Điểm tối đa		30
4	Hình thức trình bày đúng quy định, ấn tượng	Bản thuyết minh đúng quy cách văn bản	5
		Bản mô tả đã thể hiện được mô hình kinh doanh.	5
	Điểm tối đa		10
TỔNG ĐIỂM			100

II. Vòng Bán kết

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 Makerting 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

III. Vòng chung kết

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
		Kế hoạch sản xuất, kinh doanh	3
		Phân tích và đánh giá rủi ro	2

4	Xây dựng mô hình kinh doanh, phát triển thị trường	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	Năng lực tranh biện (Detabe)	Khả năng thuyết trình, trình bày ý tưởng/dự án	5
		Khả năng đặt vấn đề và phản biện đối với đối đầu.	10
		Khả năng phản hồi và bảo vệ dự án/mô hình KD trước câu hỏi của Ban Giám khảo	5
		Bản lĩnh tranh biện và khả năng xử lý áp lực	5
	Điểm tối đa		25
TỔNG ĐIỂM			100