**MẪU THAM DỰ CUỘC THI “Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP SÁNG TẠO DÀNH CHO NỮ SINH VIÊN”.**

**TÊN GỌI: …………………………………………………………………**

1. Mục tiêu chính của Ý tưởng:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

2. Sản phẩm/dịch vụ của đề án sẽ giải quyết được vấn đề/thách thức gì trên thị trường hiện nay? Khách hàng, thị trường dự kiến ở đâu?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

3. Sản phẩm/dịch vụ của đề án có gì mới so với những công nghệ, đối thủ khác trên thị trường? Nói cách khác, đâu là khả năng cạnh tranh, ưu thế, sáng tạo của đề án? Mức giá cả của đề án sẽ như thế nào để có sức cạnh tranh?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

4. Dự kiến mức lợi nhuận sẽ đạt được sau 1 năm là như thế nào? ….. (tỷ lệ % lợi nhuận ròng trên doanh thu); sau 3 năm là như thế nào? ….. %

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Doanh thu (đồng) | Chi phí (đồng) | Tỷ suất lợi nhuận (%) |
| Nămđầu tiên |  |  |  |
| Năm 3 |  |  |  |

5. Sản phẩm, dịch vụ, công nghệ của đề án sẽ có thể đóng góp gì cho môi trường, xã hội và đặc biệt cho cộng đồng?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

6. Đề án có thể gặp phải những thách thức khó khăn gì và mong đợi hỗ trợ từ Đề án Phụ nữ Khởi nghiệp?

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

…….. (địa điểm),ngày....tháng.....năm 2019

Người tham gia

(Ký ghi rõ họ tên)

**THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ CHỦ ĐỀ ÁN/NHÓM CHỦ ĐỀ ÁN**

**Họ và tên/Lớp:**

1. **Trưởng nhóm:**
2. **Thành viên:**
3. **Thành viên:**
4. **Thành viên:**
5. **Thành viên:**

**Trường đại học/cao đẳng: ………………………………………………………………………….**

**Địa chỉ:………………………………………………………………………………………**

**Số điện thoại liên lạc: ………………………………Email:……………………………….**

**Phần này dành cho đơn vị tiếp nhận hồ sơ**

**Phần này dành cho đơn vị tiếp nhận hồ sơ**

**Ngày nhận: ................. Đơn vị tiếp nhận hồ sơ: ................... Mã số: ..............**

**Mẫu2. Mẫu hướng dẫn viết Kế hoạch chi tiết cho khởi nghiệp**

**THÔNG TIN CƠ BẢN VỀ CHỦ ĐỀ ÁN/NHÓM CHỦ ĐỀ ÁN**

**Họ và tên:………………………………Lớp:………………………………..**

**Trưởng nhóm:**

**Thành viên:**

**Thành viên:**

**Thành viên:**

**Thành viên:**

**Trường đại học/cao đẳng:**

**Địa chỉ:**

**Số điện thoại liên lạc: ……………………………………………………………………..**

1. **Giới thiệu mục tiêu triển khai ý tưởng**

*(mong muốn đạt được gì, giải thích lý do vì sao ý tưởng và phương án sẽ có khả năng tồn tại, đáp ứng nhu cầu hay giải quyết vấn đề gì cho cộng đồng)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Mục tiêu tài chính**
   1. Đạt được doanh số \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_, tới ngày\_\_\_\_/\_\_\_\_/\_\_\_\_\_\_.
   2. Đạt được tỷ lệ lợi nhuận/doanh thu là \_\_\_\_\_\_\_%.

**THÔNG TIN VỀ SẢN PHẨM, DỊCH VỤ, KHÁCH HÀNG**

1. **Mô tả sản phẩm và dịch vụ**

*(Các đặc điểm nổi bật của sản phẩm, bao bì, dịch vụ kèm theo, vòng đời của sản phẩm, chứng chỉ, quy trình nghiên cứu và phát triển sản phẩm mới,…)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Mô tả về khách hàng**

*(Công nghệ, sản phẩm, dịch vụ của đề án định hướng tới nhóm khách hàng nào- ở đâu, có những đặc điểm gì đáng lưu ý về độ tuổi, giới tính, … có ảnh hưởng tới quyết định sẽ mua sản phẩm, dịch vụ do đề án đưa ra)*

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Dịch vụ và sản phẩm đáp ứng nhu cầu gì:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**CẠNH TRANH & MARKETING**

1. **Phân tích về đối thủ cạnh tranh**

*(Công nghệ, sản phẩm, dịch vụ của đề án có ưu thế gì so với các đối thủ khác trong cùng lĩnh vực từ trước tới nay)*

Đối thủ chính

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Điểm mạnh/yếu của đối thủ:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Ưu và nhược điểm của sản phẩm và của đề án**

Công nghệ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Giá cả: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Chất lượng: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Điều khoản giao hàng\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Phương thức thanh toán:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Dịch vụ khách hàng:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Khác:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**🡪Thông điệp gửi đến khách hàng về công nghệ, sản phẩm, dịch vụ của đề án**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Phương tiện thông tin sử dụng:

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Các phương pháp nghiên cứu thị trường, tiếp cận thị trường tiềm năng (Marketing)**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**QUẢN LÝ, QUẢN TRỊ VÀ ĐIỀU HÀNH**

1. **Hệ thống quản lý, nhân sự, lao động, quản lý và Quản trị Doanh nghiệp/HTX/THT**

(*mô tả về mô hình tổ chức, cách thức quản lý nhân sự, lao động, bảo hiểm, tiền lương, mô hình quản trị- nhất là với ý tưởng chọn mô hình HTX, THT cần phân tích và trình bày rõ cách thức huy động được tối ưu nguồn lực từ trong nội bộ, đảm bảo tính dân chủ, sức mạnh của cộng đồng. Với ý tưởng chọn mô hình HTX, THT, cần phân tích thành viên ở cả 2 khía cạnh- người chủ và khách hàng của chính HTX/THT)*

***Quản trị***

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Quản lý***

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***Nhân sự***

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***….***

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

***….***

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**LẬP KẾ HOẠCH & QUẢN LÝ TÀI CHÍNH & LƯU CHUYỂN TIỀN TỆ**

1. **Kế hoạch & tiến độ triển khai**

Lập bảng liệt kê các hoạt động chính và mốc thời gian, ít nhất trong năm đầu tiên, lưu ý tham khảo

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Hoạt động** | **Thời gian** | **Người thực hiện** | **Địa điểm** | **Lưu ý** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **Dự kiến doanh số (lượng bán hàng hoá/dịch vụ) hàng năm**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **Đơn vị tính** | **Sản phẩm/ Dịch vụ (1)** | **Sản phẩm/ Dịch vụ (2)** | **Sản phẩm/ Dịch vụ (3)** |
| Năm 1 |  |  |  |  |
| Năm 2 |  |  |  |  |
| Năm 3 |  |  |  |  |
| Năm 4 |  |  |  |  |
| Năm 5 |  |  |  |  |
| ….. |  |  |  |  |

1. **Bảng dự kiến giá bán**

Lựa chọn cách định giá bán của Ý tưởng – có thể tham khảo bảng tính dưới đây để ước tính theo một cách phổ biến, dựa trên chi phí sản xuất cho năm đầu

| **STT** | **Khoản mục** | **Sản phẩm/ Dịch vụ (1)** | **Sản phẩm/ Dịch vụ (2)** | **Sản phẩm/ Dịch vụ (3)** | **Ghi chú** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Biến phí trên 1 đơn vị sp |  |  |  | Chi phí biến đổi theo số lượng sản phẩm. VD: Nguyên vật liệu, lương theo sản phẩm |
| 2 | Định phí trên 1 đơn vị sản phẩm |  |  |  | Chi phí cố định liên quan trực tiếp đến việc tạo ra sản phẩm. Lấy định phí chia cho số lượng dự kiến. VD: phần lương cố định (nếu có), chi phí nhà xưởng, điện nước nhà xưởng, …. |
| **3** | **Tổng giá thành đơn vị (1) + (2)** |  |  |  |  |
| 4 | Mức lãi suất mong muốn |  |  |  |  |
| **5** | **Giá bán (3) + (4)** | **0** | **0** | **0** |  |

1. **Dự kiến doanh thu**

**DOANH SỐ NĂM ĐẦU DỰ KIẾN**

| **Tháng** | **Sản phẩm/dịch vụ** | **Đơn vị tính** | **Số lượng** | **Đơn giá** | **Tổng tiền (VND)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **6** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **7** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **8** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **9** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **10** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **11** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **12** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **TỔNG** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**DỰ KIẾN DOANH SỐ**

| **Năm** | **Sản phẩm/dịch vụ** | **Đơn vị tính** | **Số lượng** | **Đơn giá** | **Tổng tiền (VND)** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **2** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **3** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **4** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| **5** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

1. **Dự kiến chi phí**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Hạng mục chi phí** | **Năm 1** | **Năm 2** | **Năm 3** | **Năm 4** | **Năm 5** |
| **1** | **Giá vốn hàng bán** |  |  |  |  |  |
| 1.1 | Giá trị hàng hóa mua vào để bán |  |  |  |  |  |
| 1.2 | Nguyên vật liệu trực tiếp |  |  |  |  |  |
| 1.3 | Nhân công trực tiếp |  |  |  |  |  |
| 1.4 | Chi phí sản xuất chung |  |  |  |  |  |
| **2** | **Chi phí bán hàng** |  |  |  |  |  |
| 2.1 | Lương nhân viên bán hàng |  |  |  |  |  |
| 2.2 | Các khoản trích theo lương (BHXH + BHYT + BHTN + KPCĐ) |  |  |  |  |  |
| 2.3 | Chi phí bán hàng: chi phí marketing, đi công tác, tổ chức sự kiện, khuyến mại, tiếp khách hàng, …. |  |  |  |  |  |
|  | ….. |  |  |  |  |  |
| **3** | **Chi phí quản lý doanh nghiệp** |  |  |  |  |  |
| 3.1 | Lương nhân viên hành chính |  |  |  |  |  |
| 3.2 | Các khoản trích theo lương (BHXH + BHYT + BHTN + KPCĐ) |  |  |  |  |  |
| 3.3 | Chi phí thuê văn phòng |  |  |  |  |  |
| 3.4 | Chi phí điện thoại, điện, nước, văn phòng phẩm, … |  |  |  |  |  |
| 3.5 | Chi phí bảo trì bảo dưỡng |  |  |  |  |  |
| 3.6 | Các chi phí quản lý khác |  |  |  |  |  |
|  | …… |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | **Tổng chi phí** |  |  |  |  |  |

1. **Dự báo kết quả kinh doanh**

| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Năm 1** | **Năm 2** | **Năm 3** | **Năm 4** | **Năm 5** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1 | Doanh thu bán hàng và cung cấp dịch vụ |  |  |  |  |  |
| 2 | Các khoản giảm trừ doanh thu |  |  |  |  |  |
| 3 | Doanh thu thuần về bán hàng và cung cấp dịch vụ  (3) = (1)-(2) |  |  |  |  |  |
| 4 | Giá vốn hàng bán |  |  |  |  |  |
| 5 | Lợi nhuận gộp về bán hàng và cung cấp dịch vụ |  |  |  |  |  |
| 6 | Doanh thu tài chính |  |  |  |  |  |
| 7 | Chi phí tài chính |  |  |  |  |  |
| - | Trong đó: Chi phí lãi vay |  |  |  |  |  |
| 8 | Chi phí bán hàng |  |  |  |  |  |
| 9 | Chi phí quản lý doanh nghiệp |  |  |  |  |  |
| 10 | Lợi nhuận thuần từ hoạt động kinh doanh (10) = (5)+(6)-(7)-(8)-(9) |  |  |  |  |  |
| 11 | Thu nhập khác |  |  |  |  |  |
| 12 | Chi phí khác |  |  |  |  |  |
| 13 | Lợi nhuận khác  (13) = (11) - (12) |  |  |  |  |  |
| 14 | Tổng lợi nhuận kế toán trước thuế (14) = (10) + (13) |  |  |  |  |  |
| 15 | Chi phí thuế TNDN hiện hành |  |  |  |  |  |
| 16 | Lợi nhuận sau thuế TNDN (16) = (14) - (15) |  |  |  |  |  |

1. **Dự báo lưu chuyển tiền tệ**

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **STT** | **Chỉ tiêu** | **Năm 1** | **Năm 2** | **Năm 3** | **Năm 4** | **Năm 5** |
| **I** | **Lưu chuyển tiền từ hoạt động kinh doanh** |  |  |  |  |  |
| 1 | Tiền thu từ bán hàng, cung cấp dịch vụ và doanh thu khác |  |  |  |  |  |
| 2 | Tiền chi trả cho người cung cấp hàng hóa và dịch vụ |  |  |  |  |  |
| 3 | Tiền chi trả cho người lao động |  |  |  |  |  |
| 4 | Tiền lãi vay đã trả |  |  |  |  |  |
| 5 | Thuế thu nhập doanh nghiệp đã nộp |  |  |  |  |  |
| 6 | Tiền thu khác từ hoạt động kinh doanh |  |  |  |  |  |
| 7 | Tiền chi khác cho hoạt động kinh doanh |  |  |  |  |  |
| **S.I** | **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động kinh doanh (8) = (1)-(2)-(3)-(4)-(5)+(6)-(7)** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **II** | **Lưu chuyển tiền từ hoạt động đầu tư** |  |  |  |  |  |
| 1 | Tiền chi để mua sắm, xây dựng TSCĐ và các TS dài hạn khác |  |  |  |  |  |
| 2 | Tiền thu từ thanh lý TSCĐ và các TS dài hạn khác |  |  |  |  |  |
| 3 | Tiền chi cho vay |  |  |  |  |  |
| 4 | Tiền thu hồi cho vay |  |  |  |  |  |
| 5 | Tiền thu lãi cho vay |  |  |  |  |  |
| **S.II** | **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động đầu tư (6) = -(1)+(2)-(3)+(4)+(5)** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **III** | **Lưu chuyển tiền từ hoạt động tài chính** |  |  |  |  |  |
| 1 | Nhận vốn góp |  |  |  |  |  |
| 2 | Tiền trả lại vốn góp |  |  |  |  |  |
| 3 | Tiền thu từ đi vay |  |  |  |  |  |
| 4 | Tiền trả nợ gốc vay |  |  |  |  |  |
| 5 | Tiền trả lãi vay |  |  |  |  |  |
| 6 | Cổ tức, lợi nhuận đã trả cho chủ sở hữu |  |  |  |  |  |
| **S.III** | **Lưu chuyển tiền thuần từ hoạt động tài chính (7)=(1)-(2)+(3)-(4)-(5)-(6)** |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
| **IV** | **Lưu chuyển tiền thuần trong kỳ (IV) = S.I + S.II + S.III** |  |  |  |  |  |
| **V** | **Tiền và tương đương tiền đầu kỳ** |  |  |  |  |  |
| **VI** | **ảnh hưởng của thay đổi tỷ giá hối đoái quy đổi ngoại tệ** |  |  |  |  |  |
| **VII** | **Tiền và tương đương tiền cuối kỳ (VII) = (IV) + (V) + (VI)** |  |  |  |  |  |

1. **Dự trù các nguồn tài chính cho đề án**

|  | **Năm 1** | **Năm 2** | **Năm 3** | **Năm 4** | **Năm 5** | **…** | **Tổng số** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 1. Tổng vốn cần |  |  |  |  |  |  |  |
| - Vốn cố định |  |  |  |  |  |  |  |
| - Vốn lưu động |  |  |  |  |  |  |  |
| 2. Nguồn vốn |  |  |  |  |  |  |  |
| - Vốn tự có |  |  |  |  |  |  |  |
| - Vốn vay |  |  |  |  |  |  |  |
| - từ … (nguồn 1) |  |  |  |  |  |  |  |
| - từ |  |  |  |  |  |  |  |
| - Vốn xin tài trợ từ Ngày Phụ nữ Khởi nghiệp |  |  |  |  |  |  |  |

Mục đích sử dụng số tiền vay\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**TÁC ĐỘNG VỀ MÔI TRƯỜNG, XÃ HỘI VÀ CÁC VẤN ĐỀ KHÁC**

1. **Rủi ro và chiến lược đối phó**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Tác động xã hội và đóng góp của Kế hoạch/Ý tưởng khởi nghiệp cho các vấn đề môi trường, xã hội tại địa phương cũng như những đóng góp nâng cao vị thế, quyền năng kinh tế của phụ nữ**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1. **Đề án có thể gặp phải những thách thức khó khăn gì và mong đợi hỗ trợ từ Đề án Phụ nữ Khởi nghiệp?**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Thông tin về quá trình chuẩn bị Kế hoạch/Ý tưởng**

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Phụ lục cho Đề xuất**

Dưới đây là những văn bản và tài liệu bổ sung cho kế hoạch kinh doanh này:

1. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
2. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_
3. \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_