



KHÓA ĐÀO TẠO

NÂNG CAO NĂNG LỰC HUẤN LUYỆN VIÊN KHỞI NGHIỆP CHO ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN, GIÁO VIÊN NĂM 2024

Lâm Đồng, ngày 24-25 tháng 10 năm 2024



TS. Nguyễn Văn Tân
 Trưởng khoa Quản trị-Kinh tế quốc tế
 Trường ĐH Lạc Hồng
 Đồng trưởng làng Design Thinking
 Thành viên Hội đồng cố vấn khởi nghiệp ĐMST Quốc gia VSMA



CG. Nguyễn Bảo Quốc
 Founder & CEO BQ Training
 Chuyên gia khởi nghiệp đổi mới sáng tạo
 Thành viên Hội đồng cố vấn khởi nghiệp ĐMST Quốc gia VSMA
 Thư ký Hội đồng cố vấn khởi nghiệp ĐMST tỉnh Quảng Nam.



**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH LÂM ĐỒNG
 SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ**

KHÓA ĐÀO TẠO

HUẤN LUYỆN VIÊN KHỞI NGHIỆP CHO ĐỘI NGŨ GIẢNG VIÊN, GIÁO VIÊN NĂM 2024



TS. NGUYỄN VĂN TÂN





MỤC TIÊU Lớp học

1. Chuỗi Chương trình khởi nghiệp Quốc gia 2024, Tạp chí Diễn Đàn Doanh nghiệp + VSMA tổ chức Lớp tập huấn Nâng cao nhận thức xây dựng HST khởi nghiệp ĐMST- Khu vực Lâm Đồng
2. Đòn bẩy, động lực thúc đẩy sự phát triển mạnh mẽ hoạt động khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cho địa phương
3. Góp phần xây dựng Hệ sinh thái khởi nghiệp đổi mới sáng tạo cả nước

NỘI DUNG

1



Tổng quan về ĐMST, Khởi nghiệp ĐMST, Khởi sự kinh doanh, Văn hoá sáng kiến khởi nghiệp

2



**Hệ sinh thái khởi nghiệp ĐMST.
Lộ trình xây dựng HST KN ĐMST địa phương**

3



Cố vấn khởi nghiệp, các mô hình cố vấn khởi nghiệp

4



Xây dựng Mô hình kinh doanh cho ý tưởng khởi nghiệp

5



Xây dựng và Thuyết trình Dự án khởi nghiệp

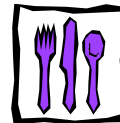


PHƯƠNG PHÁP HỌC TẬP

- Phương pháp trải nghiệm
- Học viên tự tư duy và trải nghiệm
- Học viên chia sẻ kiến thức và kinh nghiệm
- Giảng viên điều phối và tổng kết kết quả, bổ sung kiến thức nền



QUY ĐỊNH CỦA LỚP



Thời gian

Sáng: 8h00 - 11h30

Chiều: 13h30 - 16h30

Giải lao: 1 lần/buổi= 15p

Cán sự lớp

Lớp trưởng:

Lớp phó:





ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH LÂM ĐỒNG
SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

KHÓA ĐÀO TẠO

- Tổng quan về ĐMST và Khởi nghiệp ĐMST
- Phân biệt KNĐMST với Khởi sự KD truyền thống



TS. NGUYỄN VĂN TÂN



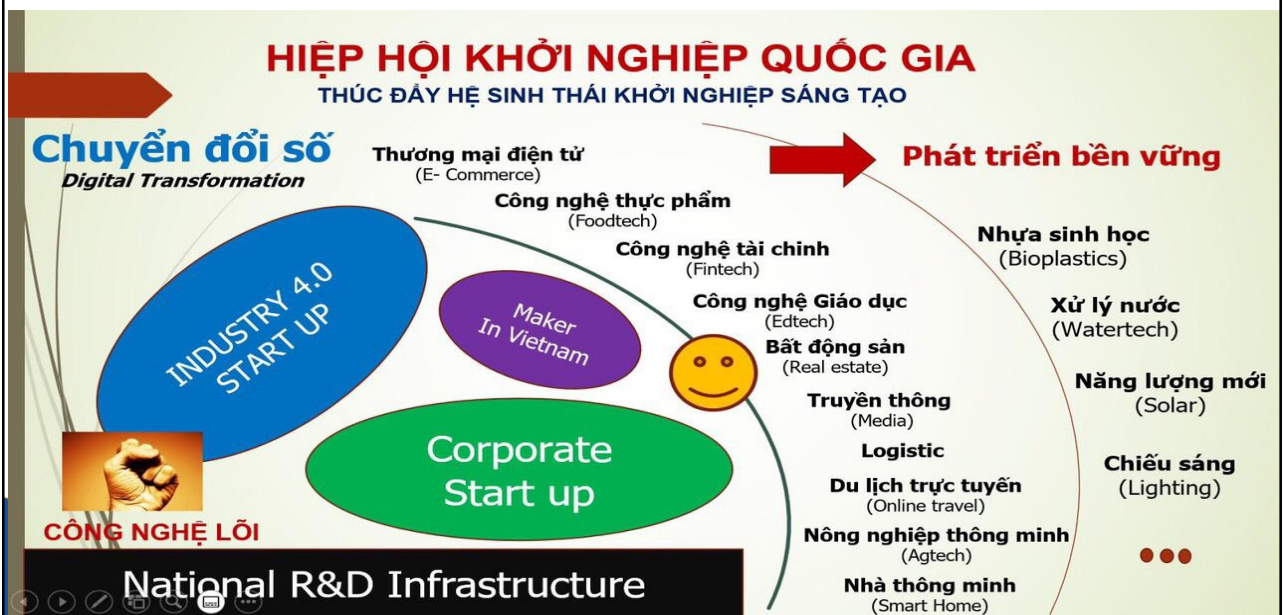
Khởi nghiệp Việt Nam, trên địa bàn tỉnh Lâm Đồng

1. Quyết định TT 844 (2016), Thủ tướng, Bộ KH&CN, Sở Khoa học và Công nghệ
 2. Quyết định TT 1665 (2017), Thủ tướng, Bộ GD&ĐT, Bộ LĐ-TB&XH, Sở Giáo dục và Đào tạo, Sở LĐ-TB&XH, các Trường Đại học, Cao đẳng, THPT, THCS...
 3. Quyết định TT 939 (2017), Thủ tướng, TW Hội phụ nữ, HLH Phụ nữ Tỉnh
 4. Quyết định TT 897 (2022), Thủ tướng, TW Đoàn, Tỉnh Đoàn
- Hỗ trợ tổ chức cuộc thi “Khởi nghiệp sáng tạo” hàng năm.
 - Hỗ trợ tổ chức các lớp tuyên truyền, đào tạo Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo, Tập huấn nâng cao, đào tạo mentor.
 - Hỗ trợ thành lập Câu lạc bộ Khởi nghiệp địa phương, trường
 - Hỗ trợ Khu không gian làm việc chung (Coworking Space), trung tâm ươm tạo
 - Tổ chức Techfest địa phương
 - Tổ chức tọa đàm các chủ đề liên quan

17 MỤC TIÊU PHÁT TRIỂN BỀN VỮNG CỦA LIÊN HIỆP QUỐC



Định hướng khởi nghiệp của Việt Nam



GIỚI THIỆU BẢN THÂN

- Thành viên Liên minh Giáo dục Khởi nghiệp vùng Langcan Mêkông (có 6 nước, gồm Việt Nam, Trung Quốc, Lào, Campuchia, Thái Lan và Mianma),
- Thành viên Hội đồng Cố vấn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo Quốc gia (VSMA),
- Đồng trưởng Làng Tư duy thiết kế và Làng học sinh, SV sáng tạo- TECHFEST QG
- Thành viên Mạng lưới Trung tâm Khởi nghiệp và Sáng tạo Việt Nam (VNEI),
- Ủy viên Ban chấp hành Hội đồng tư vấn và hỗ trợ khởi nghiệp phía Nam,
- Chủ tịch Hội đồng Cố vấn Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo tỉnh Đồng Nai (DoSMA)
- Trưởng Hub Làng học sinh, sinh viên sáng tạo Việt Nam (SIV),
- Bản thân đã có gần 10 năm kinh nghiệm trong việc thiết kế các nhóm startup tham gia thi các giải thưởng từ cấp Tỉnh, cấp Vùng, cấp Bộ và cấp Quốc gia. Như Chương trình khởi nghiệp quốc gia, Cuộc thi SV-Statrup của Bộ giáo dục và đào tạo, Cuộc thi Design Thinking thuộc Techfest Quốc gia, Cuộc thi Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo của tỉnh Đồng Nai.
- Bản thân cũng đã xây dựng thành công Hệ sinh thái khởi nghiệp cho Trường Đại học Lạc Hồng.



HIỂU VỀ ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Đổi mới sáng tạo (innovation) là việc **tạo ra, ứng dụng thành tựu**, giải pháp kỹ thuật, công nghệ, giải pháp quản lý để **nâng cao hiệu quả** phát triển kinh tế - xã hội, nâng cao năng suất, chất lượng, **giá trị gia tăng** của sản phẩm, hàng hóa.

(Luật Khoa học và công nghệ, 2013, điều 3)

4 HÌNH THỨC ĐỔI MỚI SÁNG TẠO

Đổi mới Sản phẩm

product innovation Đổi mới ra đời sản phẩm/dịch vụ mới
Cải tiến SP/DV cũ thương mại hóa được

Đổi mới Dịch vụ

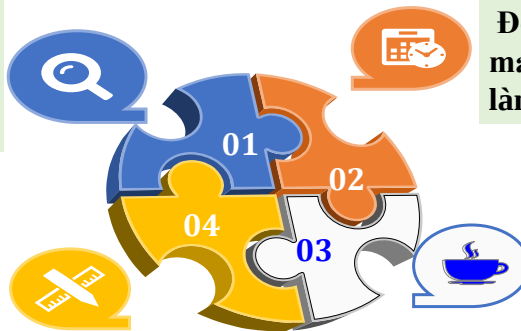
marketing innovation

Đổi mới phương thức marketing, phân phối SP, làm thay đổi marketing mix

Đổi mới Quy trình

process innovation

Đổi mới quy trình SX, công nghệ, trang thiết bị sản xuất



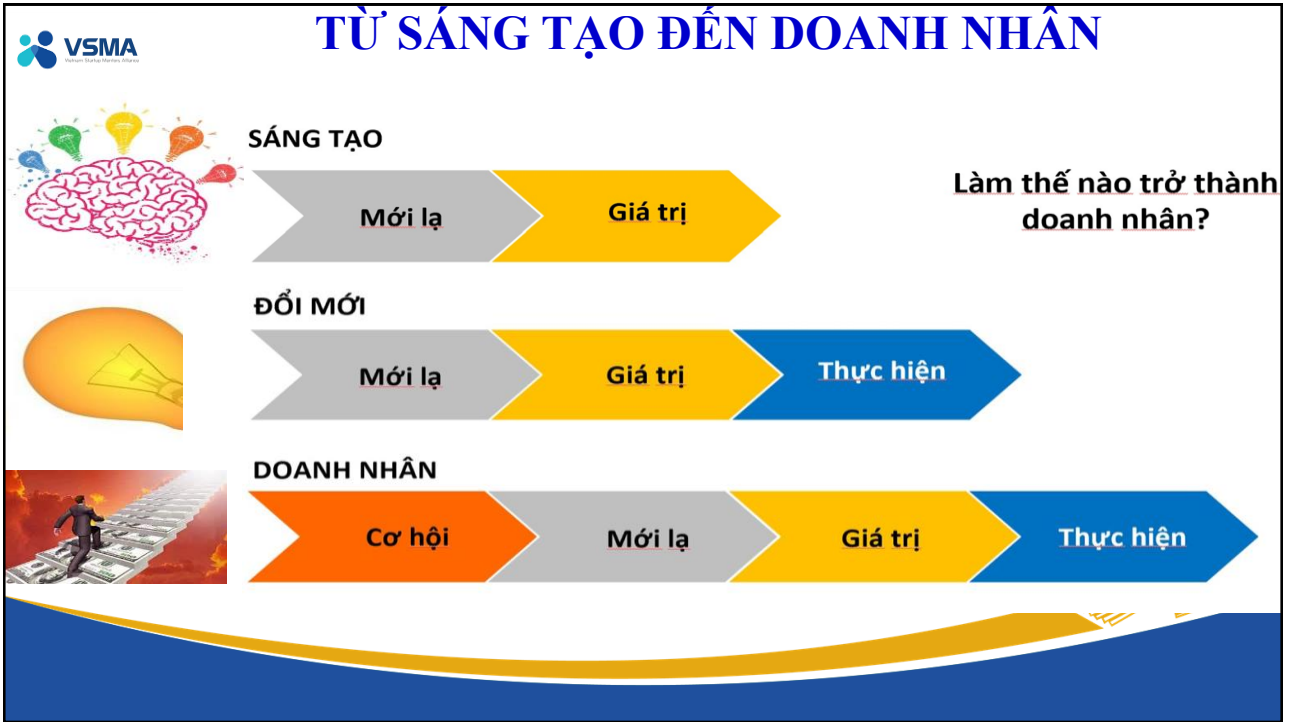
Đổi mới Mô hình Kinh doanh

organization innovation

Đổi mới phương thức tổ chức vận hành, môi trường làm việc của Doanh nghiệp

Có 10 loại hình ĐMST. Hơn 100 chiến thuật ĐMST từ sự kết hợp.

Càng ứng dụng nhiều loại hình, ĐMST càng có khả năng thành công cao





Cơ Sở Mật Ong
MINH ĐÀO
Chuyên Cung Cấp:



GIẤY CHỨNG NHẬN
ĐĂNG KÝ NHÃN HIỆU
Số: 441853

Chủ Giấy chứng nhận: HỒ KINH DOANH MINH ĐÀO (VN)
Số 10, tổ 10, đường Dội Riu, xã Hàng Gòn, thành phố Long Khánh, tỉnh Đồng Nai
Số đơn: 4-2020-36002
Ngày nộp đơn: 04/09/2020
Cấp theo Quyết định số: 90665/QĐ-SHTT, ngày: 14/10/2022
Có hiệu lực từ ngày cấp đến hết 10 năm tính từ ngày nộp đơn (có thể gia hạn).

N- TINH BỘT NGHỆ
Đ - PHẤN ONG - HO
A ONG CHUA
ong - Xã Hàng Gòn - TP. Long
02.940 - 0942.456

GIẤY CHỨNG NHẬN
OCOP
ONE COMMUNE ONE PRODUCT OF VIET NAM
BỐI XÃ MỘT SẢN PHẨM VIỆT NAM

Sản phẩm: **MẬT ONG MINH ĐÀO**
Đơn vị: **Hồ kinh doanh Minh Đào**
Địa chỉ: **Xã Hàng Gòn, Thành Phố Long Khánh, Đồng Nai**
Sản phẩm đạt **OCOP-3** sao năm 2023
Long Khánh, ngày 04 tháng 09 năm 2023
TM. ỦY BAN NHÂN DÂN
KT. CHỦ TỊCH
[Signature]

BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC SỞ HỮU TRÍ TUỆ
Số: 53177/QĐ-SHTT.
Hà Nội, ngày 10 tháng 07 năm 2023

QUYẾT ĐỊNH
Về việc chấp nhận đơn hợp lệ
CỤC TRƯỞNG CỤC SỞ HỮU TRÍ TUỆ

Căn cứ Quyết định số 2523/QĐ-BKHCN ngày 04/09/2018 của Bộ trưởng Bộ Khoa học và Công nghệ ban hành Điều lệ Tổ chức và hoạt động của Cục Sở hữu trí tuệ;

Căn cứ điểm 13.2 và điểm 13.6.b của Thông tư số 01/2007/TT-BKHCN ngày 14/02/2007 của Bộ Khoa học và Công nghệ hướng dẫn thi hành Nghị định số 103/2006/NĐ-CP ngày 22/9/2006 của Chính phủ quy định chi tiết và hướng dẫn thi hành một số điều của Luật Sở hữu trí tuệ về sở hữu công nghiệp, được sửa đổi, bổ sung theo Thông tư số 13/2010/TT-BKHCN ngày 30/7/2010, Thông tư số 18/2011/TT-BKHCN ngày 22/7/2011, Thông tư số 05/2013/TT-BKHCN ngày 20/02/2013 và Thông tư số 16/2016/TT-BKHCN ngày 30/6/2016;

Căn cứ kết quả thẩm định hình thức đơn đăng ký nhãn hiệu:

Số đơn: 4-2022-17337 Ngày nộp đơn: 12/05/2022

Theo đề nghị của Giám đốc Trung tâm Thẩm định Nhãn hiệu.

QUYẾT ĐỊNH:

Điều 1. Chấp nhận đơn hợp lệ với những ghi nhận sau đây:

Chủ đơn(*): Công ty TNHH TMDV Vfarm (VN)
Địa chỉ: 805/10/20, đường Nguyễn ái Quốc, khu phố 1, phường Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai
Nhãn hiệu: Văn Hương Nhang Sạch Thào Mộc, hình
Nhóm hàng hóa/dịch vụ: 03

Điều 2. Công bố đơn trên Công báo Sở hữu công nghiệp trong thời hạn 02 tháng kể từ ngày ký Quyết định này và thẩm định nội dung theo quy định.

Điều 3. Quyết định này có hiệu lực kể từ ngày ký. Chánh Văn phòng, Trưởng phòng Đăng ký, Giám đốc Trung tâm Thẩm định Nhãn hiệu và Giám đốc Trung tâm Thông tin sở hữu công nghiệp chịu trách nhiệm thi hành Quyết định này./.

Nơi nhận:
- Người nộp đơn;
- Lưu: VT, HS.

KT. CỤC TRƯỞNG
PHÓ CỤC TRƯỞNG
[Signature]
Nguyễn Văn Bảy

BỘ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ
CỤC SỞ HỮU TRÍ TUỆ
Số: 91270/SHTT-NH.
Hà Nội, ngày 23 tháng 09 năm 2024

V/v Thông báo kết quả thẩm định nội dung

Kính gửi: Công ty TNHH TMDV Vfarm (VN)
805/10/20, đường Nguyễn ái Quốc, khu phố 1, phường Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai

CCD
NNP448

Căn cứ kết quả thẩm định nội dung đơn đăng ký nhãn hiệu:
Số đơn: 4-2022-17337 Ngày nộp đơn: 12/05/2022
Người nộp đơn(*): Công ty TNHH TMDV Vfarm (VN)
Địa chỉ: 805/10/20, đường Nguyễn ái Quốc, khu phố 1, phường Tân Hiệp, Biên Hòa, Đồng Nai
Nhãn hiệu: Văn Hương Nhang Sạch Thào Mộc, hình
Nhóm hàng hóa/dịch vụ: 03.



KHỞI NGHIỆP LÀ GÌ?

Khởi nghiệp - Startup

Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo là việc khởi nghiệp trên cơ sở khai thác **tài sản trí tuệ, công nghệ, mô hình kinh doanh mới** và có khả năng tăng trưởng nhanh.

Sáng tạo: (Thay thế; Kết hợp; Vay mượn; Sửa đổi; Cách sử dụng khác; Loại bỏ; Đảo ngược) Mô hình **SCAMPER**

Đổi mới sáng tạo: (Tư duy thiết kế) **Design Thinking**

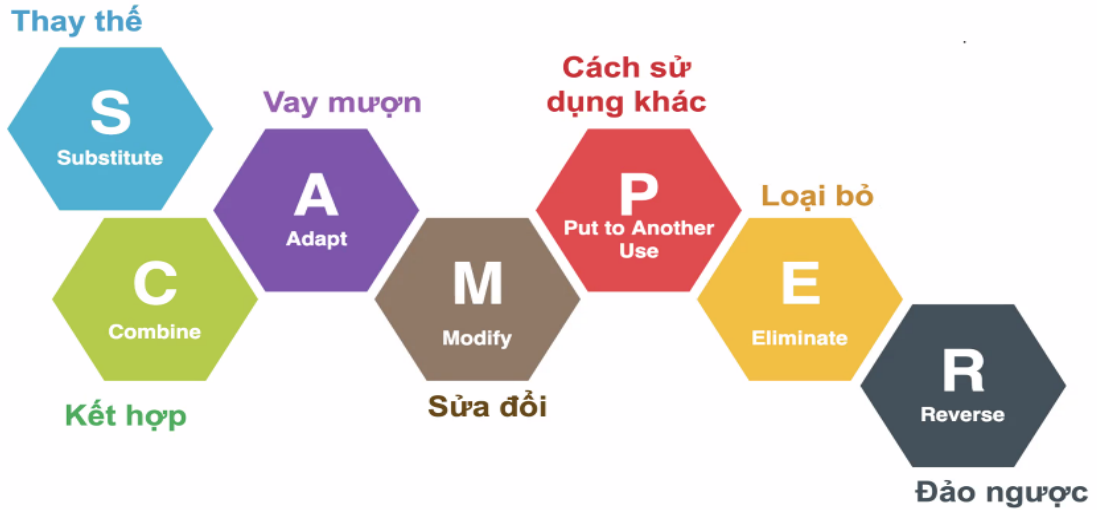
Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo: Mô hình kinh doanh
Business Model Canvas- BMC





CÔNG CỤ CHO SÁNG TẠO: SCAMPER

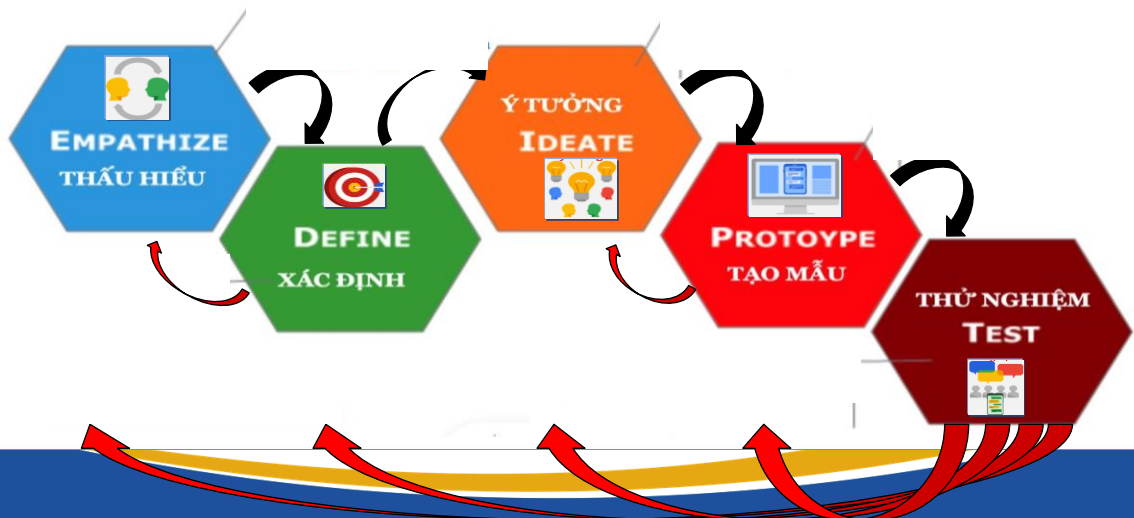
Mô hình SCAMPER



CÔNG CỤ CHO ĐỔI MỚI SÁNG TẠO:

TƯ DUY THIẾT KẾ

Stanford d.school Design Thinking Process





CÔNG CỤ CHO KHỞI NGHIỆP: Mô hình kinh doanh Business Model Canvas- BMC

ĐỐI TÁC CHÍNH 1. 2. 3.	HOẠT ĐỘNG CHÍNH 1. 2. 3.	GIÁ TRỊ CUNG CẤP 1. 2. 3.	QUAN HỆ KH 1. 2. 3.	ĐỐI TƯỢNG KH 1. 2. 3.
	NGUỒN LỰC CHÍNH 1. 2. 3.		KÊNH PHÂN PHỐI 1. 2. 3.	
CƠ CẤU CHI PHÍ 1. 2. 3.			DÒNG THU 1. 2. 3.	

BMC- KHỞI NGHIỆP LHU

ĐỐI TÁC CHÍNH 	HOẠT ĐỘNG CHÍNH 1. Ươm tạo dự án 2. Tổ chức cuộc thi 3. Tham gia cuộc thi 4. Tổ chức giảng dạy kiến thức khởi nghiệp 5. Tọa đàm, gọi vốn 6. Trưng bày sản phẩm NGUỒN LỰC CHÍNH 1. Câu lạc bộ Khởi nghiệp 2. Không gian làm việc chung 3. Giảng viên/ cố vấn khởi nghiệp	GIÁ TRỊ CUNG CẤP 1. LHU là đơn vị cung cấp chương trình khởi nghiệp tốt nhất cho sinh viên khu vực 2. LHU là đơn vị cung cấp giải pháp tốt nhất cho thanh niên, phụ nữ địa phương và vùng lân cận để khởi nghiệp thành công 3. LHU là đơn vị tiếp cận tốt nhất với các đoàn khách quốc tế	QUAN HỆ KH 1. Miễn phí dịch vụ khi là sinh viên 2. Miễn phí 6 tháng thanh niên địa phương cho đến khi có lãi 3. Miễn phí trưng bày sản phẩm KN KÊNH PHÂN PHỐI 1. Online 2. Offline	ĐỐI TƯỢNG 1) Sinh viên có ý tưởng dự án khởi nghiệp đạt giải cấp trường, khu vực, quốc gia 2) Thanh niên, phụ nữ địa phương có dự án muốn ươm tạo 3) Đơn vị có sản phẩm muốn trưng bày
CƠ CẤU CHI PHÍ 1. Chi phí điện, nước, 2. Chi phí công cụ, dụng cụ 3. Chi phí lương, thuê chuyên gia 4. Chi phí tham gia cuộc thi, chi phí khác,...			DÒNG THU - Trường cung cấp - Tài trợ - Miễn phí - Dịch vụ khác,...	

ĐỔI MỚI MÔ HÌNH KINH DOANH (BMC)

Đối tác chính Bạn biết còn có thể hợp tác thêm với những ai? 	Hoạt động chính Những cách mới nào để tạo ra giá trị?  Nguồn lực chính Bạn đã khai thác hết các nguồn lực? Thế mạnh? Công nghệ mới? 	Giá trị cung cấp Sản phẩm và cả mô hình kinh doanh có gì ưu việt hơn? 	Quan hệ khách hàng Có thể làm gì nữa để khách hàng ở lại và 'bán hàng' cho mình?  Kênh phân phối Làm sao để thu hút khách hàng & bán hàng nhanh hơn? 	Phân khúc khách hàng Còn Ai? Vấn đề gì chưa giải quyết? 
Cơ cấu chi phí Những chi phí chính nào chưa hiệu quả? 		Dòng thu Tiền có thể đến từ đâu ngoài việc bán sản phẩm? 		

Dự án: Mô hình xe bánh mì Thu Bình

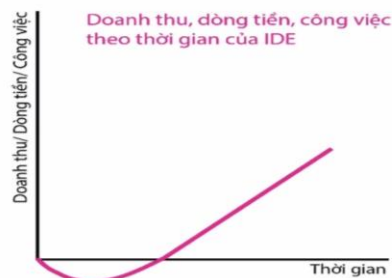
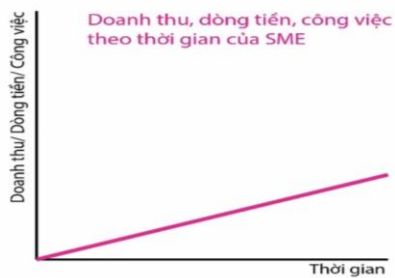


chacathubinh1972@gmail.com; ĐT 0772.076.076

Phân biệt Khởi nghiệp đổi mới sáng tạo và Khởi sự kinh doanh truyền thống

Câu chuyện của Pablo và Bruno

<https://www.youtube.com/watch?v=1bSxOYm6ZG4>



SO SÁNH		
Tầm nhìn		
Sứ mệnh		on
Mục tiêu		
Thị trường		
Giải pháp		
Cạnh tranh		
Tăng trưởng		
Rủi ro		
Chủ sở hữu		bi



ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH LÂM ĐỒNG
SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ

KHÓA ĐÀO TẠO

- Tổng quan về Hệ sinh thái KNĐMST và lộ trình xây dựng HST KNĐMST địa phương
- Các thành tố cấu thành hệ sinh thái và chương trình hỗ trợ khởi nghiệp phổ biến



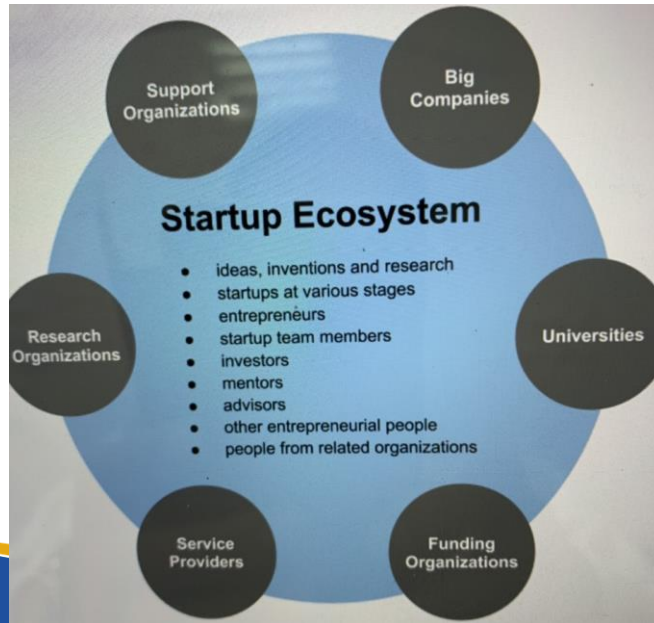
TS. NGUYỄN VĂN TÂN



HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐMST

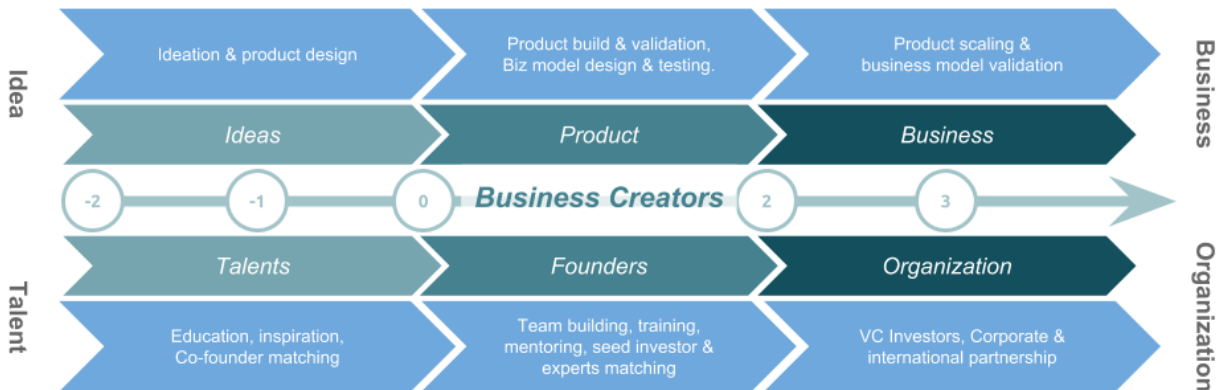
Startup Ecosystem là một cộng đồng hoặc môi trường gồm các **cá nhân, nhóm cá nhân, doanh nghiệp khởi nghiệp, và các chủ thể khác liên quan**, tập trung vào việc **hỗ trợ và thúc đẩy quá trình khởi nghiệp, đổi mới, và sáng tạo**. Nó bao gồm các yếu tố như **tài trợ, nguồn nhân lực, cơ sở hạ tầng, mạng lưới kết nối, và các chính sách hỗ trợ doanh nghiệp mới**. Mục tiêu của hệ sinh thái này là tạo điều kiện **thuận lợi** để các doanh nghiệp khởi nghiệp phát triển, tăng cường sự sáng tạo, và đóng góp tích cực vào nền kinh tế.

HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐMST



Ecosystem Developers

Support Providers



Digital Teams & App Developers

GAME: HỆ SINH THÁI KHỞI NGHIỆP ĐMST

1. Phân nhóm theo lĩnh vực
2. Mỗi nhóm dùng **10 phút** để **xác định các thành phần** của hệ sinh thái khởi nghiệp thuộc lĩnh vực mình quan tâm tại địa phương. Và đề xuất **3 việc ưu tiên** thực hiện cho hệ sinh thái trong **Q1 năm 2024**, mô tả sử dụng nguồn lực của hệ sinh thái vào công việc.
3. Trình bày cho cả lớp nghe trong 5 phút.
4. Nhận xét sau khi nghe 3 phút

7 bước hỗ trợ khởi nghiệp trong nhà trường

1) Lập kho, tập hợp ý tưởng nhà trường (bài viết, hình ảnh, video ngắn, website).

2) Phân loại các sản phẩm chủ lực của nhà trường trong năm

3) Xác định cá nhân khởi nghiệp chủ lực

4) Hỗ trợ chọn, phân bổ Cố vấn cho dự án.

5) Hỗ trợ xây dựng mô hình kinh doanh

6) Hỗ trợ xây dựng phương án kinh doanh

7) Hỗ trợ tham gia các cuộc thi khởi nghiệp các cấp.

**ỦY BAN NHÂN DÂN TỈNH LÂM ĐỒNG
SỞ KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ**

KHÓA ĐÀO TẠO

Kỹ năng xây dựng và thuyết trình dự án khởi nghiệp



TS. NGUYỄN VĂN TÂN

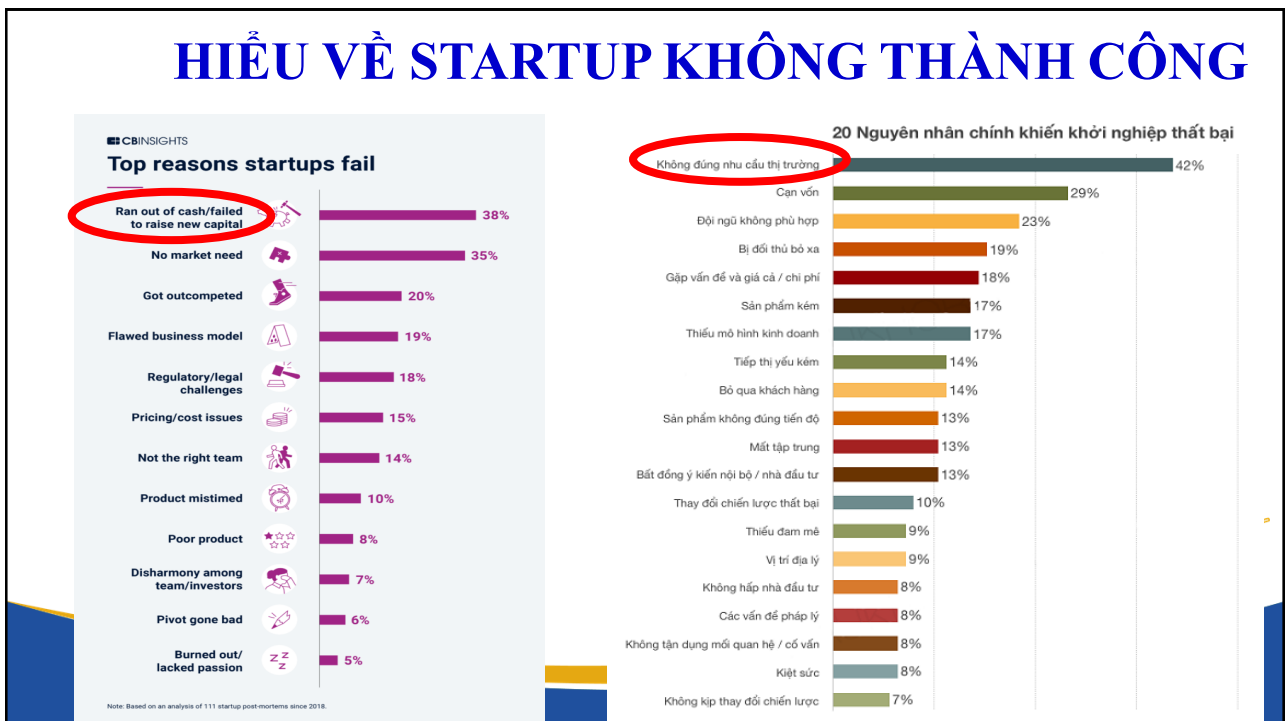


HIỂU VỀ STARTUP THÀNH CÔNG

- 1. Tầm nhìn và sự đổi mới**
- 2. Khả năng thích ứng và phát triển nhanh**
- 3. Mentorship hiệu quả**
- 4. Tài chính bền vững và quản lý chi phí tốt**
- 5. Đội ngũ mạnh**
- 6. ...**

**GỌI VỐN
THÀNH CÔNG**





XEM VIDEO GỌI VỐN SHARK TANK 3:33- 16:16

https://www.youtube.com/watch?v=o8mrkpbruO8&list=PLLg_kRqp4Dpq8MME4_9l4dGxTPwLyJmGp

Cảm nhận của bạn sau khi xem là gì?

Các vòng gọi vốn

- 1. Tiền hạt giống**
- 2. Hạt giống**
- 3. Seri A**
- 4. Seri B**
- 5. Seri C**
- 6.**

Trường hợp gọi vốn của MOMO

Momo

Summary Financials People Technology Technology

How much funding has this organization raised over time? **SHOW**

Highlighted Date	Transaction Name	Number of Investors	Money Raised	Lead Investors
Dec 21, 2021	Series E - Momo	4	\$200M	Mizuho Bank
Jan 13, 2021	Series D - Momo	6	\$100M	Goodwater Capital, Warburg Pincus
Jan 18, 2019	Series C - Momo	1	\$100M	Warburg Pincus
Mar 17, 2016	Series B - Momo	2	\$28M	Standard Chartered Bank
Jan 1, 2013	Series A - Momo	1	\$5.8M	Goldman Sachs Investment Partners

Trường hợp gọi vốn của OpenAI

OpenAI

Highlighted Date	Transaction Name	Number of Investors	Money Raised	Lead Investors
Oct 3, 2024	Debt Financing - OpenAI	9	\$4B	—
Oct 2, 2024	Venture Round - OpenAI	11	\$6.6B	Thrive Capital
Feb 16, 2024	Secondary Market - OpenAI	3	—	Thrive Capital
Apr 28, 2023	Secondary Market - OpenAI	10	\$300M	Andreessen Horowitz, K2 Global, Sequoia Capital, Thrive Capital
Jan 23, 2023	Corporate Round - OpenAI	1	\$10B	Microsoft
Jan 1, 2021	Secondary Market - OpenAI	4	—	Tiger Global Management
Jul 23, 2019	Corporate Round - OpenAI	2	\$1B	Microsoft
Mar 11, 2019	Seed Round - OpenAI	2	—	Khosla Ventures, Reid Hoffman Foundation
Aug 22, 2016	Pre Seed Round - OpenAI	1	\$120K	Y Combinator

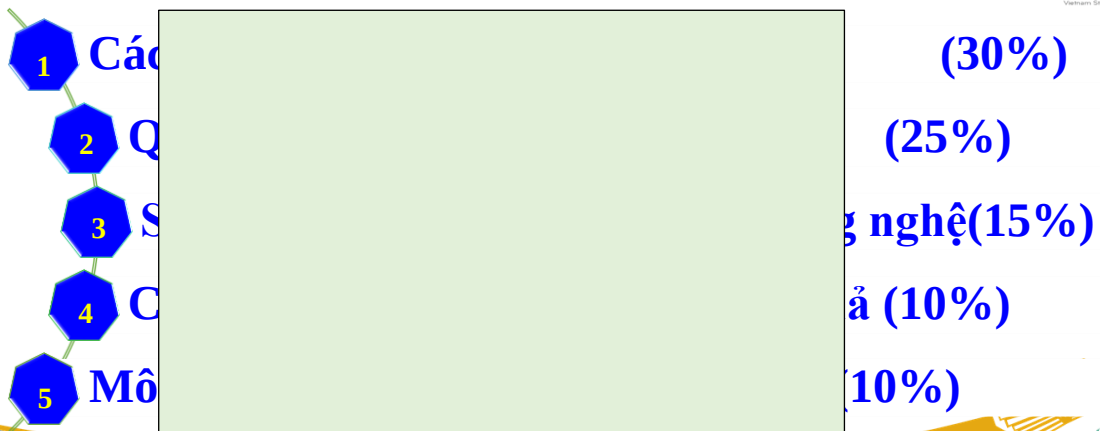
Highlights

- Lead Investments: 6
- Exits: 1
- Total Funding Amount: \$21.9B

KHẨU VỊ CỦA NHÀ ĐẦU TƯ THẾ NÀO?

NHÀ ĐẦU TƯ THÍCH ĐẦU TƯ VÀO DỰ ÁN NHƯ THẾ NÀO?

5 yếu tố chính xác định giá trị của dự án khởi nghiệp



7 nhân tố chính nhà đầu tư đánh giá CAO các dự án khởi nghiệp



- 1 Khả năng
- 2 Dạng
- 3 Dự
- 4 M
- 5 M
- 6 Kê
- 7 Sức h



6 nhân tố chính nhà đầu tư đánh giá KHÔNG CAO các dự án khởi nghiệp

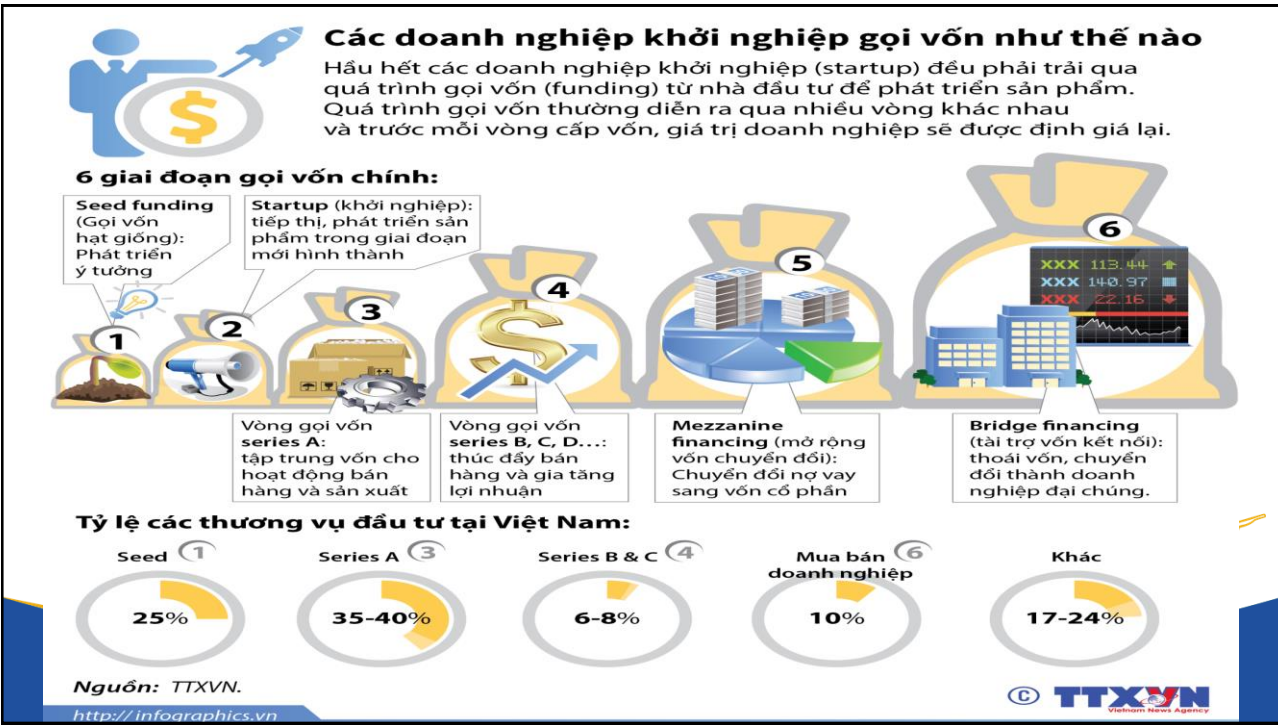
- 1 Lĩnh vực
- 2 Tỷ su
- 3 Can
- 4 Quả
- 5 Sản p
- 6 Tuyệt v

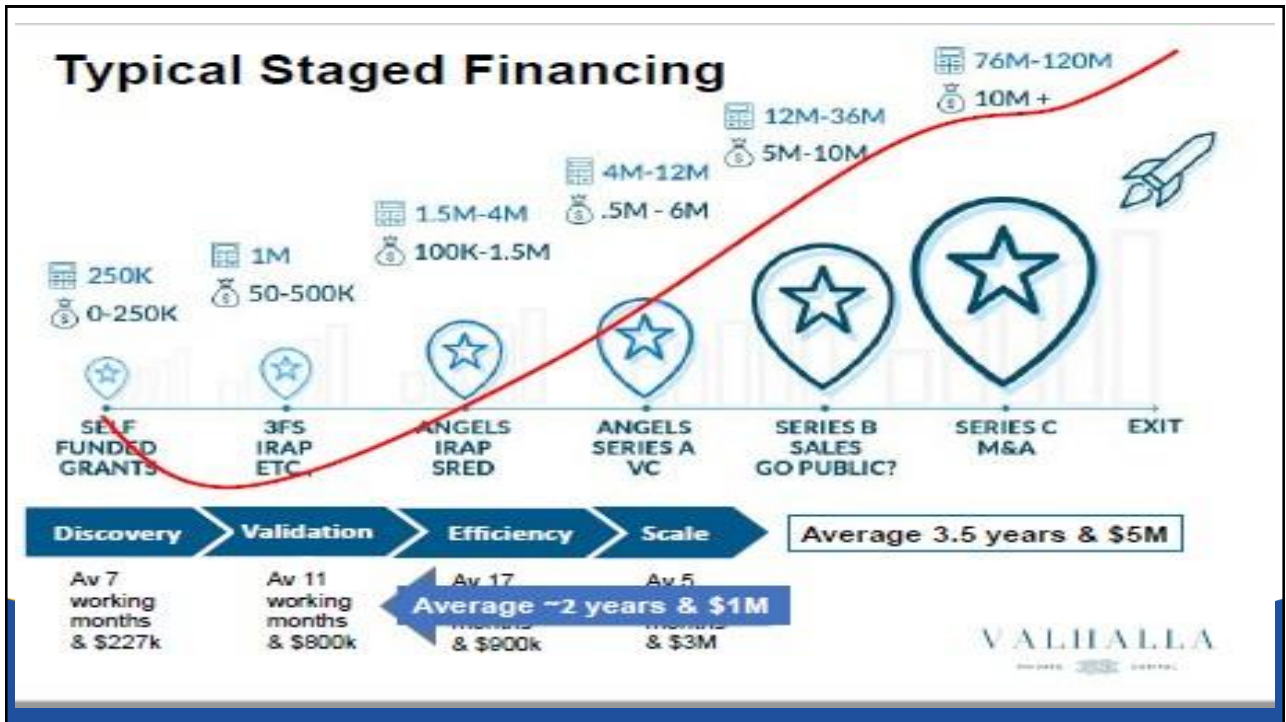


MỨC ĐỘ ĐẦU TƯ CỦA NHÀ ĐẦU TƯ VÀO CÁC DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP

Định giá theo mô hình Berkus

Nếu tồn tại	Thêm giá trị
Ý tưởng hay (giá trị cơ bản)	\$ ½ triệu
Sản phẩm mẫu, quyền SHTT (giảm rủi ro công nghệ)	\$ ½ triệu
Đội ngũ quản lý (giảm rủi ro thực thi)	\$ ½ triệu
Hợp tác chiến lược (Giảm rủi ro thị trường)	\$ ½ triệu
Triển khai hoặc bán sản phẩm (giảm rủi ro sản xuất)	\$ ½ triệu





PITCHING DỰ ÁN KHỞI NGHIỆP



THỰC HÀNH BÀI THUYẾT TRÌNH DỰ ÁN

Sử dụng một ppt sẵn có về một dự án.

Đóng vai

- Chọn 1 người trong nhóm vào vai Leader
- Chọn 2 người trong nhóm vào vai Co-Founder.
- Còn lại hãy tham gia với vai trò là Nhà đầu tư
- Thời gian chuẩn bị bày thuyết trình (10 phút)
- Thời gian trình bày (5 phút)
- Nhận xét từ các nhà đầu tư (3 phút)

NỘI DUNG CẦN PHẢI THUYẾT TRÌNH?

Những nội dung nào
cần cung cấp cho
nhà đầu tư?

10 NỘI DUNG CẦN PITCHING

1. Vấn đề của khách hàng

2. Quy
khá

3. Côn

4. Kiểm

5. Chi
lợi t

TC)

g lại)

àm gì,

10. Đội nhóm (Dream Team)

Mục đích của bài thuyết trình

1. Lấy giải thưởng

2. Tỏa sáng

3. Kết bạn mới

4. Làm đẹp hồ sơ

5. Trải nghiệm cọ sát

6. Được đào tạo

7. Học từ dự án khác

8. Được cố vấn

9. Tạo mối quan hệ

10. Phát triển ý tưởng

11. Truyền thông ý tưởng

12. Quảng bá sản phẩm

13. Hoàn thiện ý tưởng

14. Tiếp cận nhà đầu tư

15. Cổ đông chiến lược

16. Được đầu tư

17. Truyền thông nội bộ

18. Phỏng vấn ứng viên

19. Thu hút nhân tài

20. Thuyết phục đối tác



KỸ NĂNG THUYẾT TRÌNH

- 1. Tạo nội dung:** Xem xét nhu cầu và ưu tiên của khán giả. Nghiên cứu chủ đề của bạn, tạo cấu trúc trình bày và nội dung: sự kiện, số liệu thống kê, lập luận, v.v. Thiết kế các phần tương tác. Tăng cường trình bày của bạn với các trích dẫn, hình ảnh, biểu đồ, hài hước, câu chuyện, tài liệu âm thanh/video, tài liệu minh họa hoặc đạo cụ khác
- 2. Chuẩn bị:** Có tính tổ chức và chú ý các chi tiết. Chuẩn bị máy tính, dây cáp, tập tin, thiết bị âm thanh / video đầy đủ và thật chín chu. Diễn tập lại bài thuyết trình.
- 3. Tự tin và điềm tĩnh:** Bình tĩnh và tự quản lý khả năng, cảm xúc và hành vi của mình. Giao tiếp chuyên nghiệp bằng phong thái tự tin, âm điệu, cử chỉ và ngôn ngữ cơ thể
- 4. Đọc vị khán giả:** Công nhận cảm xúc và mối quan tâm của khán giả. Hiểu được giao tiếp phi ngôn ngữ bằng mắt và nét mặt của họ. Nắm bắt các trạng thái và đáp lại
- 5. Thu hút khán giả:** Thiết lập mối quan hệ và tạo sự hứng thú. Sử dụng yếu tố hài hước, những câu chuyện và cảm xúc tích cực để thúc đẩy khán giả về mặt cảm xúc
- 6. Quan điểm tranh luận:** Đưa ra lý do để chứng minh một quan điểm; thuyết phục bằng logic và lập luận đăm mê

Kỹ năng thuyết trình nào ở trên là quan trọng nhất trong công việc của bạn? Điều gì có thể là bước tiếp theo để bạn cải thiện kỹ năng thuyết trình của mình?

CẤU TRÚC BÀI THUYẾT TRÌNH DỰ ÁN

1. Bối cảnh

2. Vấn đề

3. Khách hàng

4. Giải pháp

5. Giá trị

6. Sáng tạo

7. Thị trường

8. Mục tiêu

9. Chiến lược

10. Kế hoạch

0,5'-1'

Tuyên bố giá trị, Elevator Pitch, gây ấn tượng nhanh cho người nghe

2'-4'

Trình bày trong các vòng Sơ tuyển

5'-10'

Trình bày trong các vòng Bán kết, Chung kết

>10'

Trình bày trước các nhà đầu tư hoặc các đối tác

Nguyên tắc diễn thuyết hiệu quả

25%



30%



38%



7%



- Tốc độ
- Cường độ
- Trọng âm
- Ngữ âm
- Ngữ điệu

Nguyên tắc tạo slide thuyết trình hiệu quả



Thời gian:

- 05" / Ý
- 20" / Slide



Nội dung:

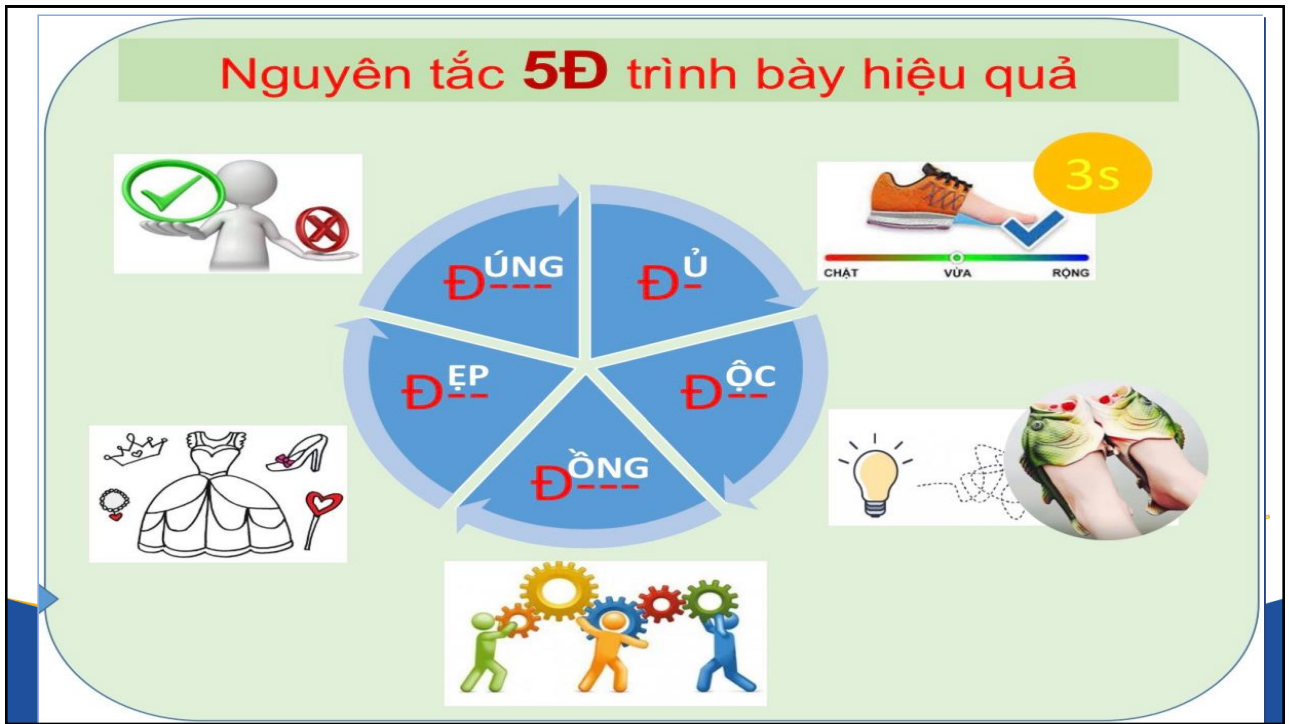
- Đơn giản, ngắn gọn
- Từ khóa + minh họa

Trật tự - Gọn gàng - Logic



Hình thức:

- Màu sắc hài hòa
- Nổi bật từ khóa
- Cỡ chữ > 20
- Minh họa trực quan
- Hiệu ứng sinh động
- Màn hình 4.3 / 16.9



Kỹ thuật báo cáo đỉnh cao

! 3 S	Who am I? What am I doing?
Before	After
- Vấn đề/ Nỗi đau - Cố gắng Thoát ra nhưng mọi thứ càng tệ hại ☐ Bài Học hay nhất.. ☐ Kết Quả nhận được. ☐ Mối Quan Hệ & Giá trị # ..	- Tìm được giải pháp nhưng vẫn đắn đo.. - Đây là Giải Pháp tuyệt vời nhất CTA

Kỹ thuật báo cáo đỉnh cao (TT)

CÔNG THỨC 5T

BƯỚC 1: ĐỂ
NG

ỀU,
CẢN

BƯỚC 2: ĐI

- 1.
- 2.
- 3.
- 4.
- 5.

Kỹ thuật báo cáo đỉnh cao (TT)

CÔNG THỨC A.I.D.A

- Ch
- Th
- Kh
- Hà

Nguồn Tham Khảo

- Khởi Nghiệp & Đổi Mới Sáng Tạo:

- <https://medium.com/a4u-search-execute>
- <https://medium.com/phap-ly-cho-khoi-nghiep>

- Business Model:

- <https://www.strategyzer.com/>

- Lean Startup:

- <http://theleanstartup.com/>

- Job to be Done:

- <https://jtbd.info/>

- Design Thinking:

- <https://www.ideo.com/blogs/inspiration/what-is-design-thinking>



XIN CẢM ƠN
QUÝ ANH CHỊ
Q&A

