

CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM

Độc lập – Tự do – Hạnh phúc

MÔ TẢ GIẢI PHÁP

Mã số:

1. Tên sáng kiến:

Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp – Gây quỹ vòng tay bè bạn .

2. Lĩnh vực áp dụng sáng kiến: Sinh hoạt đoàn thể

3. Mô tả bản chất của sáng kiến:

3.1. Tình trạng giải pháp đã biết

- Ngày 28/4/2016, Tỉnh ủy Bến Tre chính thức phát động chương trình **“Đồng Khởi khởi nghiệp và phát triển doanh nghiệp”**(gọi tắt là **Chương trình**) trong cán bộ, nhân dân Bến Tre. Đặc biệt, vai trò của Đoàn viên thanh niên học sinh cũng được quan tâm rất nhiều.

- Đa số Đoàn viên, thanh niên chưa hiểu đúng về khởi nghiệp. Và ở lứa tuổi học sinh, muốn khởi nghiệp là điều khá khó khăn:

+ Học sinh đa phần chỉ tìm hiểu các thông tin về khởi nghiệp dưới dạng lý thuyết và giới thiệu những mô hình đã thành công về khởi nghiệp, nhưng các em lại chưa được trải nghiệm, thực hành qua việc kinh doanh để thu lại lợi nhuận, thì rất dễ gặp khó khăn khi muốn khởi nghiệp thực sự, đôi khi sẽ tạo sự nhút nhát và chán nản khi bắt đầu khởi nghiệp.

+ Quỹ thời gian để tiến hành khởi nghiệp với học sinh là khá hạn hẹp, vì bản thân các em phải dành phần nhiều thời gian cho việc học tập.

+ Ý tưởng của học sinh về khởi nghiệp chưa chắc chắn, đa phần sẽ mơ hồ, vượt quá tầm tay của các em, vì thường khi nhắc đến khởi nghiệp các em sẽ vẽ trong đầu những việc kinh doanh lớn lao.

+ Tiền vốn để bắt đầu khởi nghiệp đối với học sinh là khá khó khăn.

+ Nếu ta tổ chức cuộc thi cho học sinh trải nghiệm về khởi nghiệp thì tiền lãi mà các em kinh doanh được sẽ được sử dụng như thế nào để mang lại ý nghĩa giáo dục với các em ?

- Giải pháp của tôi xuất phát từ một câu chuyện có thật của các em học sinh: Vào dịp văn nghệ gây quỹ của nhà trường những năm trước, có một nhóm học sinh lớp 12A3 của nhà trường đã tự tay làm những mặt hàng thủ công: Hoa giấy, móc khóa, túi đựng điện thoại... để kinh doanh trong đêm văn nghệ gây quỹ. Các em đã sử dụng toàn bộ tiền vốn cũng như lợi nhuận thu được để quyên góp cho quỹ “ Vòng tay bè bạn” của nhà trường. Đây là một việc làm với tôi nó rất thiết thực và ý nghĩa mà bất cứ học sinh nào cũng có thể thực hiện được.

- Vì những lí do trên, tôi thiết nghĩ phải đưa ra một giải pháp nào để có thể tạo điều kiện cho Đoàn viên thanh niên nhà trường có cơ hội để tiếp cận với phong trào khởi nghiệp mà BTV Tỉnh Đoàn đưa ra một cách hiệu quả nhất, từ đó tôi chọn giải pháp “ *Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp – Gây quỹ vòng tay bè bạn*”.

3.2 Nội dung giải pháp đề nghị công nhận là sáng kiến:

- Giải pháp được tiến hành dưới hình thức là một cuộc thi nhằm tạo cơ hội để học sinh trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp của mình, nhưng được giới hạn là trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp để phục vụ gây quỹ trong đêm văn nghệ, không phải là khởi nghiệp để các em kinh doanh lâu dài.

- Tính mới của giải pháp là tiến hành cho các em trải nghiệm những ý tưởng khởi nghiệp để kinh doanh trong đêm văn nghệ gây quỹ của nhà trường. Vì đa số các trường đều tổ chức văn nghệ gây quỹ trong khoảng thời gian cận Tết Âm lịch, nhưng không tổ chức cho các em tự kinh doanh các mặt hàng mà các em có thể tự làm được để gây quỹ, đa số thực hiện dưới dạng tự phát theo nhóm nhỏ. Với giải pháp này, việc gây quỹ của các em sẽ thiết thực và ý nghĩa

hơn, các em tự tay làm ra tiền để ủng hộ cho các bạn học sinh khó khăn của nhà trường, đồng thời đó cũng là lần trải nghiệm khởi nghiệp thực thụ, các em phải biết tự lập kế hoạch kinh doanh biết phân công nhiệm vụ cụ thể, biết dự đoán tiền vốn, số sản phẩm có thể bán được,... tạo tiền đề rõ ràng để các em có thể khởi nghiệp thực sự sau này. Từ đó, khởi nghiệp không còn là những thông tin trên giấy tờ nữa, mà chính các em được thâm nhập và trải nghiệm, đồng thời, tiền lãi có được từ việc kinh doanh ý tưởng khởi nghiệp này, được phục vụ cho một mục đích rất ý nghĩa là gây quỹ giúp học sinh nghèo, các em lại có thêm một kinh nghiệm sống bổ ích trong thời học sinh của mình. Ngoài ra, các em còn được viết “Nhật kí bán hàng” để nhìn lại những giây phút trải nghiệm thú vị cùng tập thể, ghi nhớ lại việc làm ý nghĩa và cảm xúc của các em về cuộc thi. Từ đó, giáo viên có thể nắm bắt kịp thời tâm tư, nguyện vọng của các em về phong trào khởi nghiệp.

- Giải pháp gồm các bước sau:

Bước 1: Tuyên truyền về khởi nghiệp và cuộc thi “Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp – Gây quỹ Vòng tay bè bạn” .

+ Tham mưu với BGH nhà trường về kế hoạch cuộc thi.

+ Tuyên truyền cho học sinh về kế hoạch cuộc thi trong tiết SHDC và thông qua GVCN cũng như các bí thư Chi đoàn để học sinh làm quen với cuộc thi vì khởi nghiệp là một chương trình còn khá mới với học sinh.

Bước 2: Tiến hành cuộc thi

+ **Gửi phiếu đăng kí** tham gia cuộc thi “Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp – Gây quỹ Vòng tay bè bạn” (mẫu đính kèm) . Ban giám khảo sẽ dựa vào phiếu này để chọn ra những ý tưởng khả thi nhất lọt vào vòng quảng cáo ý tưởng.

+ **Đoàn trường tổ chức tập huấn** các đội vào vòng 3 các nội dung sau:

▶ Giới thiệu về phong trào khởi nghiệp của Tỉnh.

▶ Tự lập kế hoạch kinh doanh sản phẩm của đội theo mẫu có sẵn (file đính kèm), cách thống kê số liệu, giải thích cho các em hiểu về lợi nhuận, tiền vốn... Sau đó, các đội sẽ tự lập kế hoạch kinh doanh và gửi về Ban tổ chức để chấm điểm.

▶ Gợi ý cho các đội về phần diễn đoạn quảng cáo trong 1 phút về sản phẩm của mình . Sau đó, tiến hành sơ duyệt lại các đoạn quảng cáo để giúp đỡ các em khi gặp khó khăn.

▶ Gợi ý cho các đội các hình thức trang trí gian hàng gây quỹ của đội mình, đồng thời lưu ý các vấn đề về vệ sinh, và những tình huống xấu nhất có thể xảy ra trong lúc kinh doanh: thời tiết, cháy nổ, chập điện, không có khách hàng...

▶ Gợi ý các thành viên của đội viết “Nhật kí bán hàng” để nộp lại cho Ban Tổ chức.

+ Để thực hiện thành công ý tưởng của đơn vị lớp mình, giáo viên hướng dẫn học sinh các bước thực hiện cụ thể theo trình tự sau:

- Lập kế hoạch kinh doanh
- Lập kế hoạch tài chính
- Phân công cụ thể từng thành viên trong lớp hỗ trợ.

+ **Ban giám khảo tiến hành chấm trực tiếp** và chọn ra 6 đội có phần diễn quảng cáo thu hút nhất, được khán giả chú ý nhiều nhất và sản phẩm, ý tưởng phù hợp, khả thi để vào vòng trải nghiệm, tiến hành kinh doanh thực tế.

+ **Phân công Ban Chấp hành đoàn trường hỗ trợ** tốt nhất cho các đội về vật chất cũng như không gian xung quanh khu vực bán hàng, đồng thời do cuộc thi này ở đơn vị tôi tổ chức, các đội không kinh doanh gian hàng trò chơi, nên Ban Chấp hành đoàn trường đã tổ chức thêm 2 gian hàng trò chơi “Ném banh” để thu hút cũng như tạo thêm phong phú cho các gian hàng khởi nghiệp.

+ Tiến hành vòng Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp

Bước 3: Ghi nhận, tổng hợp kết quả, phát thưởng: Thống kê số tiền vốn, tiền lãi, số tiền quyên góp gây quỹ “ Vòng tay bè bạn ” của các đội, tiến hành xếp hạng và trao giải.

Bước 4: Cho thành viên của các đội tiến hành viết “**Nhật kí bán hàng**”(tài liệu đính kèm): Vì sau đêm văn nghệ là thời gian nghỉ Tết Âm lịch nên các em có thời gian hơn và viết ra những cảm xúc của mình đã trải nghiệm được trong cuộc thi để rút kinh nghiệm cho bản thân cũng như giáo viên sẽ nắm bắt được mong muốn của các em được nhiều hơn. Các bài “Nhật kí bán hàng” sẽ được thu lại sau Tết.

3.3 Khả năng áp dụng của giải pháp

- Giải pháp áp dụng được ở tất cả các trường THPT , áp dụng đúng thời gian và rất hiệu quả, tận dụng được lượng khách hàng trong đêm văn nghệ để tạo môi trường an toàn và thuận lợi cho các em học sinh trải nghiệm ý tưởng kinh doanh của mình và thực hiện nghĩa cử cao đẹp” dùng lợi nhuận tự tay làm ra để gây quỹ ” giúp đỡ các bạn học sinh gặp hoàn cảnh khó khăn. Ngoài việc trải nghiệm kinh doanh các em sẽ có thêm nhiều kĩ năng sống về tinh thần đoàn kết, hợp tác, giữ vệ sinh chung, kĩ năng bán hàng cũng như tấm lòng yêu thương giúp đỡ bạn bè.

3.4 Hiệu quả thu được do áp dụng giải pháp

Với giải pháp này tôi sẽ giải quyết được những khó khăn trên như sau:

+ Tổ chức cuộc thi “ *Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp – Gây quỹ vòng tay bè bạn*” để tạo cơ hội trải nghiệm thực tế cho học sinh, sau những trải nghiệm thực tế các em sẽ tự rút ra được bài học kinh doanh và ghi lại những cảm xúc cũng như những việc mình đã trải qua thông qua việc viết “ Nhật kí bán hàng” sau cuộc thi, từ đó ta sẽ nắm bắt được thông tin phản hồi từ các em một cách sâu sắc và tích cực hơn.

+ Vì là thành lập đội thi với số lượng tham gia là 5HS/ 1 lớp, đồng thời tất cả các thành viên của lớp có thể hỗ trợ cho đội thi của mình sẽ giúp các em mạnh dạn tham gia và đưa ra những ý tưởng khởi nghiệp thực tế hơn.

+ Tổ chức cuộc thi vào thời gian cận Tết Âm lịch có lợi thế sau:

Đa phần các em đã hoàn thành xong kì thi học kì 1, và đây là thời gian chuyển giao giữa 2 học kì nên các em có thể chủ động được thời gian.

Mỗi đơn vị trường thường tổ chức văn nghệ gây quỹ vào dịp gần Tết Âm lịch, đây là cơ hội tốt để các em trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp vì ta có thể an tâm về số lượng khách hàng, ít rủi ro khi kinh doanh, cũng như không ảnh hưởng đến việc học tập của các em.

+ Lợi nhuận thu được từ việc kinh doanh sản phẩm trong đêm văn nghệ sẽ được các em gây quỹ ủng hộ học sinh nghèo theo tinh thần tự nguyện. Từ đó làm tăng thêm ý nghĩa của phong trào khởi nghiệp trong học sinh cũng như giáo dục, rèn luyện kĩ năng sống cho các em, các em sẽ cảm nhận được một ý nghĩa to lớn trong lần trải nghiệm khởi nghiệp của mình vì chính các em ngay từ lứa tuổi học sinh đã có thể tự tay mình làm ra tiền để giúp đỡ các bạn học sinh có hoàn cảnh khó khăn. Đồng thời cũng là cơ hội để các thành viên trong lớp cũng đoàn kết, chung tay thực hiện ý tưởng khởi nghiệp mà cả lớp ấp ủ.

+ Vì đây chỉ là trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp và kinh doanh sản phẩm trong đêm văn nghệ gây quỹ của nhà trường nên các em sẽ được hỗ trợ về tiền vốn từ BTC cuộc thi cũng như từ phần tiền quỹ của mỗi lớp, các em sẽ mạnh dạn hơn để thực hiện ý tưởng khởi nghiệp của mình, vì sẽ không còn trở ngại trong phần chuẩn bị vốn để kinh doanh sản phẩm.

+ Sau cuộc thi các em sẽ tự rút ra được bài học khởi nghiệp cho bản thân nhằm tạo tiền đề cho khởi nghiệp thực sự của riêng các em sau này.

+ Trong đêm văn nghệ gây quỹ của nhà trường nếu có thêm các gian hàng kinh doanh để gây quỹ thì ngoài ý nghĩa sâu sắc là tạo lợi nhuận để gây quỹ hỗ

trợ học sinh nghèo còn làm tăng thêm sự thu hút cũng như sôi nổi cho đêm văn nghệ.

*** Và sau đây, tôi xin nêu kết quả thực tế mà tôi đã áp dụng giải pháp lần đầu tại đơn vị mình:**

+ Số lớp đăng kí tham gia Vòng 1: 22/24 lớp

+ Số lớp vào vòng 2: 9 lớp/ 3 khối

+ Số lớp tham gia vòng lập kế hoạch kinh doanh và quảng cáo sản phẩm: 07/09 lớp, có 2 lớp bỏ cuộc với lí do không lập được kế hoạch kinh doanh, chưa đoàn kết để diễn được đoạn quảng cáo sản phẩm trong 1 phút.

+ Số lớp tham gia vòng trải nghiệm được kinh doanh trong đêm văn nghệ: 07 đội chia thành 07 gian hàng và bóc thăm khu vực kinh doanh. Có thêm 02 gian hàng trò chơi “Ném banh” của Ban Chấp hành đoàn trường.

+ Các ý tưởng kinh doanh được tham dự trải nghiệm trong đêm văn nghệ gây quỹ gồm:

STT	LỚP	SẢN PHẨM ĐĂNG KÍ KINH DOANH	SẢN PHẨM KINH DOANH THỰC TẾ
1	10C3	Bánh tráng nướng, nước đậu	Bánh tráng nướng, nước đậu
2	10T8	Chả giò	Chả giò
3	11C4	Xoài lắc	Thức ăn nhanh: đồ chiên, si rô đá bào
4	11C6	Xoài lắc, cóc lắc	Xoài lắc
5	11T7	Thịt lụi, trà đào	Thịt lụi, trà đào
6	12C1	Sen đá	Sen đá
7	12T8	Quà lưu niệm: móc khóa	Nước chanh sả, thịt nướng trái cây

+ Sau khi kinh doanh kết quả các đội như sau:

STT	LỚP	TIỀN VỐN	TIỀN BÁN ĐƯỢC	TIỀN LÃI	LỖ	SỐ TIỀN GÂY QUỸ
1	10C3	684.000	1.164.000	480.000		100.000
2	10T8	600.000	362.000		238.000	
3	11C4	390.000	1.165.000	775.000		200.000
4	11C6	280.000	315.000	35.000		100.000
5	11T7	405.000	1.005.000	600.000		200.000
6	12C1	1.369.000	1.465.000	96.000		100.000
7	12T8	500.000	620.000	120.000		100.000
8	BCH đoàn trường	50.000	120.000	70.000		70.000

Tổng số tiền quyên góp được từ các gian hàng khởi nghiệp là: 870.000 đồng.

• **Nhận xét:**

+ Đa số các gian hàng đều có lợi nhuận. Riêng lớp 10T8 lỗ do tập thể lớp đã dùng hết phân nửa số sản phẩm (chả giò) trước khi được kinh doanh. Từ đó, dựa vào kết quả này, tôi thấy rằng có thể giáo dục tính tập thể, nghiêm túc cũng như tự rút ra bài học kinh doanh riêng cho các em. Trong quá trình kinh doanh, nếu ta không vững vàng và quyết tâm cố gắng thực hiện mục tiêu ban đầu mà mình đã vạch ra thì sẽ dễ dàng dẫn đến thất bại.

+ Tên sản phẩm kinh doanh của các đội ở vòng đăng kí và vòng trải nghiệm đa số đã bị thay đổi, từ đó, tôi thấy được, kiến thức các em về khởi nghiệp còn khá mới, trong giai đoạn đầu của cuộc thi các em chưa nắm bắt được phải kinh doanh gì, đa phần đăng kí ý tưởng theo hướng tự phát và chưa có một tầm nhìn chính xác về ý tưởng khởi nghiệp mà mình sắp thực hiện. Nhưng dần vào đến những vòng sau, trải qua lớp tập huấn về lập kế hoạch kinh doanh cũng như diễn quảng cáo về sản phẩm của mình, các em đã nắm vững hơn và đưa ra những ý tưởng mới phù hợp, khả thi, chắc chắn hơn để bước vào kinh doanh ý tưởng.

+ Tên các thành viên trong đội khi tiến hành vòng trải nghiệm có sự thay đổi so với vòng đăng kí, hoặc có một vài đội đăng kí không đủ số lượng 5 thành viên/ 1 đội. Do khi tham gia cuộc thi, dần dần vào các vòng trong các em tự điều chỉnh để phù hợp với yêu cầu cuộc thi, các em có sự nhìn nhận rõ ràng hơn về việc kinh doanh của đội, cần những học sinh năng động và phù hợp yêu cầu của đội.

- Từ đó, ta thấy được nếu tổ chức trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp kết hợp với văn nghệ gây quỹ sẽ có cơ hội thành công và thị trường kinh doanh của các em cũng sôi nổi hơn. Có sự thay đổi về thành viên của đội và sản phẩm kinh doanh giữa vòng đăng kí và vòng trải nghiệm cho ta thấy được với các em học sinh, khởi nghiệp vẫn còn khá mới, và với các em việc kinh doanh là một trải nghiệm rất cần thiết trước khi bắt đầu khởi nghiệp thực sự. Cuộc thi giống như một bài tập để các em rút kinh nghiệm để chuẩn bị một nền tảng vững chắc cho việc khởi nghiệp về sau của các em.

3.5 Tài liệu kèm theo

- 1 Đĩa DVD chứa tư liệu về:

- + Ảnh chụp bản đăng kí cuộc thi của các đội.
- + 7 video quảng cáo sản phẩm của các đội.
- + Ảnh chụp nhật kí bán hàng của các thành viên.
- + Ảnh chụp buổi tập huấn lập kế hoạch kinh doanh.
- + File Power point tập huấn.

- 3 File word :

+ Kế hoạch cuộc thi “Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp – Gây quỹ Vòng tay bè bạn ”.

+Mẫu đăng kí cuộc thi “Trải nghiệm ý tưởng khởi nghiệp – Gây quỹ Vòng tay bè bạn ”.

+Mẫu kế hoạch kinh doanh.

ĐẠI DIỆN BAN TỔ CHỨC

(Ký, ghi rõ họ tên)

**HUYỆN ĐOÀN BA TRI
BCH TRƯỜNG THPT SƯƠNG NGUYỆT ANH**

Số: -KH/ĐT

ĐOÀN TNCS HỒ CHÍ MINH

Ba Tri, ngày 05 tháng 12 năm 2016

KẾ HOẠCH TỔ CHỨC CUỘC THI “TRẢI NGHIỆM Ý TƯỞNG KHỞI NGHIỆP - GÂY QUỸ VÒNG TAY BÈ BẠN” NĂM 2016

Thực hiện theo kế hoạch “Giáo dục khởi nghiệp năm học 2016 – 2017” của trường THPT Sương Nguyệt Anh, Đoàn trường THPT Sương Nguyệt Anh xây dựng Kế hoạch “Trải nghiệm ý tưởng Khởi nghiệp – Gây quỹ vòng tay bè bạn” năm học 2016 – 2017 như sau:

I. MỤC ĐÍCH – Ý NGHĨA

- Tạo điều kiện cho học sinh học hỏi các kiến thức cơ bản về khởi nghiệp, hình thành ý tưởng khởi nghiệp cho các em ngay từ khi còn là học sinh THPT và xây dựng kế hoạch kinh doanh, trải nghiệm thực tế và đúc kết kinh nghiệm cho mình.
- Tạo cơ hội cho học sinh giao lưu, học hỏi, trải nghiệm thực tế về ý tưởng khởi nghiệp mà mình lựa chọn.
- Cuộc thi là cơ hội để nhà trường có thể tiếp cận, nắm bắt kịp thời những ý tưởng hay, sáng tạo của học sinh, từ đó có thể nắm bắt yêu cầu cũng như sở thích để định hướng nghề nghiệp của các em.
- Tạo tinh thần đoàn kết, giúp đỡ các em học sinh gặp hoàn cảnh khó khăn của nhà trường bằng việc làm thiết thực của học sinh.
- Hoạt động thiết thực để gây quỹ ủng hộ học sinh có hoàn cảnh khó khăn. Nâng cao ý nghĩa của việc ủng hộ quỹ “Vòng tay bè bạn” của nhà trường.

II. ĐỐI TƯỢNG THAM GIA, THỜI GIAN, THỂ LỆ, NỘI DUNG CUỘC THI

1. Đối tượng tham gia:

Tất cả học sinh của trường.

2. Thời gian tổ chức:

Thời gian: từ 12/12/2016 đến ngày 20/01/2017.

3. Thể lệ cuộc thi:

- Mỗi lớp lập thành một đội gồm 5 thành viên và đăng ký không quá 2 ý tưởng kinh doanh cho mỗi đội.
- Ý tưởng kinh doanh phải phù hợp với lứa tuổi học sinh, không vi phạm pháp luật, có tính khả thi.
- Kết quả kinh doanh phải đảm bảo đúng thực tế, không gian lận.
- Các đội được chọn vào vòng 2 và vòng 3 **KHÔNG** được bỏ cuộc, nếu không có lý do chính đáng.

4. Nội dung, hình thức cuộc thi

*** Nội dung:**

- Các đội sẽ đưa ra ý tưởng, lập kế hoạch kinh doanh và kinh doanh sản phẩm trong đêm văn nghệ “Gây quỹ Vòng tay bè bạn” của nhà trường.
- Lợi nhuận trong quá trình kinh doanh các đội sẽ đóng góp để gây quỹ trong đêm văn nghệ theo tinh thần tự nguyện..

*** Hình thức:**

VÒNG 1: Ý TƯỞNG “ KHỞI NGHIỆP”

- Mỗi đội nộp phiếu đăng ký ý tưởng kinh doanh (theo mẫu) . Nhận tại văn phòng Đoàn nhà trường
- BTC sẽ tiến hành chấm điểm và chọn ra 09 đội có điểm cao nhất vào vòng 2.(3 đội/ 1 khối).

VÒNG 2: QUẢNG CÁO

- Các đội vào vòng 2 được tham dự tập huấn (29/12/2016) hỗ trợ như:
 - + Lập kế hoạch kinh doanh đơn giản, phân công nhiệm vụ .
 - + Thu thập thông tin và thống kê kết quả.
 - + Cách trang trí gian hàng kinh doanh.
 - + Gợi ý viết “Nhật kí bán hàng”

- Nộp kế hoạch kinh doanh: Các đội sẽ hoàn thiện ý tưởng thành một kế hoạch kinh doanh đầy đủ và nộp về BTC

(31/12/2016)

- Các đội sẽ thực hiện 1 đoạn quảng cáo trong vòng 1 phút về sản phẩm của mình trong buổi sinh hoạt dưới cờ trước BGK (giải quyết tình huống kinh doanh do BGK đưa ra để thể hiện năng lực, khả năng tư duy, giải quyết vấn đề của đội).

+ Thời gian: **Buổi shdc ngày 02/01/2016**

- Sau vòng 2 BGK sẽ chọn 6 đội để vào vòng 3

VÒNG 3: TRẢI NGHIỆM “KHỞI NGHIỆP”

- Các đội sẽ thực hiện trải nghiệm thực tế đề án kinh doanh của mình trong đêm văn nghệ gây quỹ “Vòng tay bè bạn”. Mỗi đội vào vòng 3 được hỗ trợ 50.000 đồng. BCH Đoàn trường sẽ cử giám sát tại vị trí mỗi đội kinh doanh để đánh giá đúng thực tế kết quả kinh doanh của mỗi đội.

- Thời gian kết thúc lúc 21 giờ đêm gây quỹ. Kết quả cuộc thi sẽ được công bố và trao thưởng trong đêm gây quỹ “ Vòng tay bè bạn của nhà trường”.

III. CƠ CẤU GIẢI THƯỞNG

Giải	Số lượng	Trị giá	Thành tiền
Giải nhất	1	200.000 đồng	200.000 đồng
Giải khuyến khích	5	50.000 đồng	250.000 đồng
Tổng cộng	6		450.000 đồng

IV. TỔ CHỨC THỰC HIỆN

Thời gian	Nội dung công việc
12/12/2016	Phổ biến kế hoạch tổ chức cuộc thi đến học sinh.
VÒNG 1: Ý TƯỞNG “ KHỞI NGHIỆP”	
12/12/2016	Thông báo và tiếp nhận hồ sơ đăng ký.

Thời gian	Nội dung công việc
	Trao đổi tiêu chuẩn chấm thi với BGK chấm thi vòng 1. Mời thầy: Nguyễn Thành An Mời thầy: Trần Hồng Dũng Mời cô: Huỳnh Thị Út Bảy Cô: Lê Nguyễn Tường Vy Mời cô: Nguyễn Thị Ngọc Thy
19/12/2016	BGK chọn ra 09 ý tưởng kinh doanh Thông báo kết quả.
VÒNG 2: QUẢNG CÁO	
02/01/2016	09 đội vào vòng 2 tiến hành diễn quảng cáo trong tiết SHDC. Công bố 06 đội vào vòng chung kết.
VÒNG 3: TRẢI NGHIỆM “KHỞI NGHIỆP”	
Từ 09/01 đến 19/ 01/2017	Thực hiện công tác quảng bá cho vòng thi chung kết.
12/01/2017	Phân công thành viên BCH Đoàn trường phụ trách giám sát các đội
20/01/2017	Tổ chức vòng thi chung kết và công bố kết quả.

Trên đây là kế hoạch tổ chức cuộc thi “ Trải nghiệm ý tưởng Khởi nghiệp – Gây quỹ vòng tay bè bạn” của Ban Tổ chức cuộc thi, rất mong các thành viên, đơn vị có liên quan phối hợp thực hiện./.

HIỆU TRƯỞNG

**TM. BAN TỔ CHỨC
PHÓ BÍ THƯ**

Bùi Tấn Kiệt

Lê Nguyễn Tường Vy

KẾ HOẠCH KINH DOANH

SẢN PHẨM:.....

LỚP:.....

Tên các thành viên:

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

1. Kế hoạch bán hàng:

- Dự đoán số lượng sản phẩm có thể bán được là
sản phẩm.

- Doanh thu = số sản phẩm bán được x đơn giá của 1 sản phẩm:

a. Sản phẩm 1:

.....

b. Sản phẩm 2:

.....

- Tổng doanh thu = (a+b)

.....

- Các yếu tố có thể ảnh hưởng đến việc bán hàng:

+ Nhu cầu khách hàng như thế nào?

.....

.....

.....

+ Các yếu tố khác: (Thời tiết, cạnh tranh...).....

.....

.....

TỔNG TIỀN				

- Những nguyên vật liệu sẽ được tập kết tại..... lúc..... giờ

3. Kế hoạch tài chính:

- Đối với 1 sản phẩm (đã tính chi phí khuyến mãi):
):.....

- Giá bán ra của 1 sản phẩm:
phẩm:.....

- Tiền vốn chung cho tất cả sản phẩm:
phẩm:.....

- Tiền lãi = Doanh thu – Tiền vốn
=.....

4. Phân công:

STT	Công việc	Phân công
1	Bán hàng	
2	Ghi nhận, thu thập số liệu, tính toán chi phí	
3	Nhận và trả tiền dư lại cho khách hàng	
4	Chuẩn bị mua nguyên vật liệu và tập kết	
5	Vệ sinh khu vực bán hàng	
6	Tặng quà khuyến mãi	

Ba Tri, ngày tháng năm 2016

XÁC NHẬN CỦA GVCN

ĐẠI DIỆN ĐỘI THI

(Ký, ghi rõ họ tên)

(Ký, ghi rõ họ tên)

ĐẠI DIỆN BAN TỔ CHỨC

(Ký, ghi rõ họ tên)

MẪU TỰ ĐÁNH GIÁ KẾT QUẢ KINH DOANH

SẢN PHẨM:.....

LỚP:.....

Tên các thành viên:

1.....

2.....

3.....

4.....

5.....

- Số sản phẩm bán được:.....

- Số sản phẩm còn lại:.....

DOANH THU THỰC TẾ	VỐN	LỢI NHUẬN (nếu có)	LỖ (nếu có)

RÚT KINH NGHIỆM CỦA ĐỘI

.....
.....

.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....
.....

Ba Tri, ngày tháng năm 2016

XÁC NHẬN CỦA GVCN

(Ký, ghi rõ họ tên)

ĐẠI DIỆN ĐỘI THI

(Ký, ghi rõ họ tên)

ĐẠI DIỆN BAN TỔ CHỨC

(Ký, ghi rõ họ tên)