**BÁO CÁO CHI TIẾT DỰ ÁN**

CUỘC THI ATTACKER 2025: ARE YOU AN INNOVATOR? WE’RE YOUR INVESTORS”

# **I. THÔNG TIN CƠ BẢN**

Tên dự án:

Tên đội thi:

Số điện thoại liên hệ: Email:

Tổ chức:

Thành viên:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| STT | Họ & tên | Đơn vị | Chuyên môn |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |
| 5 |  |  |  |

Lĩnh vực:

Các dự án/sản phẩm về ứng dụng công nghệ thuộc các lĩnh vực về kinh tế, kinh doanh;

Các dự án/sản phẩm ứng dụng công nghệ trong nhận diện sinh trắc học;

Các dự án/sản phẩm ứng dụng công nghệ tự động hóa quy trình phân loại, đánh giá, xếp hạng tín nhiệm, cho vay, quản lý khoản vay theo hướng đối tượng sinh viên, công nhân viên, người lao động, hộ gia đình kinh doanh nhỏ lẻ;

Các dự án/sản phẩm ứng dụng công nghệ Blockchain trong cho vay, thanh toán, quản lý, kiểm soát rủi ro;

Các dự án/sản phẩm ứng dụng công nghệ khác

# **II. HIỆN TRẠNG CỦA DỰ ÁN**

Nêu rõ dự án đang ở giai đoạn nào:

Ý tưởng (Idea)

Nguyên mẫu (Prototype)

Sản phẩm sử dụng tối thiểu (Minimum Viable Product – MVP)

Thử nghiệm (Pilot)

Deployed (Triển khai)

Lưu ý: trường hợp dự án đã được thành lập pháp nhân hoặc thuộc sở hữu của pháp nhân khác. Vui long cung cấp chi tiết thông về pháp nhân này:

* Pháp nhân sở hữu dự án:
* Người đại diện:
* Mã số thuế:
* Địa chỉ:
* Số điện thoại liên hệ:
* Email:

# **III. SỨ MỆNH & GIÁ TRỊ** *(Tối đa 300 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Trình bày rõ sứ mệnh của dự án – mục đích cốt lõi thúc đẩy thực hiện dự án. Tóm tắt giá trị cốt lõi: sản phẩm/dịch vụ của bạn mang lại giá trị hoặc lợi ích cụ thể nào cho khách hàng hoặc thị trường? Cần làm nổi bật những điểm độc đáo và vấn đề mà bạn giải quyết.*

# **IV. VẤN ĐỀ & GIẢI PHÁP CHI TIẾT** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Mô tả chi tiết vấn đề mà khách hàng mục tiêu của bạn đang gặp phải và mức độ nghiêm trọng của nó (sử dụng số liệu hoặc nghiên cứu nếu có để định lượng vấn đề). Mô tả kỹ lưỡng giải pháp của bạn. Trình bày cách hoạt động, các tính năng chính và bất kỳ công nghệ hoặc điểm đổi mới nào. Nếu bạn đã phát triển nguyên mẫu hoặc sản phẩm, hãy đề cập trạng thái hiện tại của nó.*

# **V. MÔ HÌNH KINH DOANH** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Trình bày chi tiết về mô hình kinh doanh của bạn. Xác định các phân khúc khách hàng và cách bạn sẽ phục vụ họ. Chi tiết phương thức tạo ra doanh thu: liệt kê mọi nguồn doanh thu (ví dụ: bán sản phẩm, phí thuê bao, hoa hồng giao dịch, hợp đồng B2B, v.v.)​ Phác thảo chiến lược và phương thức quản lý, xác định giá thành sản phẩm, cơ cấu chi phí (tập trung vào những chi phí lớn để vận hành doanh nghiệp)…*

# **VI. PHÁP LÝ** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Trình bày chi tiết các vấn đề liên quan đến khía cạnh quy định pháp luật hiện thời tại Việt Nam trong lĩnh vực của dự án.*

# **VII. PHÂN TÍCH THỊ TRƯỜNG** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Phân tích chi tiết về thị trường bao gồm: xu hướng tăng trưởng, hành vi khách hàng, và bất kỳ yếu tố pháp lý hoặc công nghệ nào tác động đến thị trường. Đồng thời, xác định vị trí của dự án trong bối cảnh ngành – cục diện cạnh tranh ra sao? Làm rõ các yếu tố như lợi thế cạnh tranh, chiến lược chiễm lĩnh thị trường, cơ hội, thách thức…*

# **VIII. MARKETING** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Trình bày kế hoạch chi tiết chiến lược marketing và bán hàng: phương thức tiếp cận người dùng mục tiêu, định vị thương hiệu của bạn ra sao… Nếu dự án đã thực hiện marketing ở mức độ nhất định, trình bày rõ phản hồi của thị trường.​*

# **IX. TÀI CHÍNH** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Chỉ rõ cơ cấu tài chính của dự án ở các mặt cơ bản: cấu trúc vốn, hiệu quả kinh doanh, dòng tiền. Đưa ra dự báo tài chính cho 3–5 năm tới (tóm tắt dưới dạng mô tả hoặc bảng biểu). Nêu bật các giả định chính (ví dụ: tốc độ tăng trưởng khách hàng, giá bán, chi phí) và kết quả (doanh thu, chi phí, lợi nhuận dự kiến và thời điểm hòa vốn). Trường hợp dự án đã bắt đầu được triển khai, cần làm rõ mức độ đầu tư ban đầu, tình trạng tài chính…*

# **X. ĐỘI NGŨ & QUẢN LÝ** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Cung cấp thông tin chi tiết về nền tảng đội ngũ của bạn. Liệt kê các nhà sáng lập và thành viên chủ chốt, cùng với vai trò và kinh nghiệm/chuyên môn liên quan của họ. Nêu bật các thành tựu hoặc chứng chỉ (bằng cấp, startup trước đây, kinh nghiệm trong ngành) để tạo sự tin cậy. Nếu bạn có ban cố vấn hoặc những người cố vấn/nhà đầu tư đáng chú ý, hãy liệt kê ở đây.*

# **XI. RỦI RO VÀ PHÒNG TRÁNH** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Xác định các rủi ro và thách thức chính mà dự án đang đối mặt, cùng với cách bạn dự định ứng phó. Cân nhắc các rủi ro về chiến lược, vận hành, tài chính hoặc thị trường. Đối với mỗi rủi ro lớn, đưa ra chiến lược giảm thiểu hoặc kế hoạch dự phòng ngắn gọn.*

# **XII. KẾ HOẠCH MỞ RỘNG & TĂNG TRƯỞNG** *(Tối đa 1.000 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Mô tả tầm nhìn của bạn trong 3–5 năm tới. Sau khi có vốn đầu tư hoặc thành công ban đầu, bạn sẽ mở rộng dự án thế nào? Đề cập các kế hoạch mở rộng tệp khách hàng, thâm nhập các thị trường hoặc phân khúc mới, và mở rộng quy mô vận hành/công nghệ để đáp ứng tăng trưởng. Nêu bật các cột mốc hoặc giai đoạn.*

# **XIII. TÁC ĐỘNG VÀ LỢI ÍCH XÃ HỘI/NGÀNH** *(Tối đa 500 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Ngoài lợi nhuận, giải pháp của bạn sẽ tạo ra thay đổi tích cực nào? Nếu đổi mới của bạn phù hợp với bất kỳ mục tiêu hoặc sáng kiến lớn nào (ví dụ: các mục tiêu phát triển bền vững, kế hoạch số hóa của chính phủ), hãy đề cập sự tương thích đó.*

# **XIV. KÊU GỌI ĐẦU TƯ** *(Không bắt buộc) (Tối đa 500 từ)*

*“Nội dung trình bày không bị giới hạn bởi những đề xuất sau”*

*Nêu rõ số vốn bạn đang tìm kiếm từ các nhà đầu tư và mục đích sử dụng khoản vốn đó. Phân chia việc sử dụng vốn theo các hạng mục chính. Cũng nêu rõ khoản đầu tư này sẽ giúp bạn đạt được những gì. Nếu bạn đề nghị trao đổi cổ phần hoặc tỷ lệ sở hữu để đổi lấy khoản đầu tư, bạn cũng có thể đề cập.*