

Thông tin vắn tắt về các thành viên tham gia dự án:

1. Họ và tên trưởng nhóm: Đào Ngọc Tú
2. Trường/ lớp: Lớp 8C – Trường THCS Phổ Quang
3. Số điện thoại liên hệ: 0367661962
4. Email: ngoctu2607002@gmail.com
5. Danh sách thành viên trong nhóm
 - Đào Ngọc Tú Lớp 8C – Trường THCS Phổ Quang
 - Trần Vũ Trâm Anh Lớp 8C – Trường THCS Phổ Quang

Tóm tắt dự án:

- Ý tưởng chính của dự án:

Dự án kinh doanh đồ handmade online là một ý tưởng kinh doanh khá hấp dẫn, đặc biệt là trong thời đại công nghệ số hiện nay. Với sự phát triển của mạng xã hội và các trang thương mại điện tử, việc kinh doanh đồ handmade online đã trở nên dễ dàng hơn bao giờ hết.

- Mô tả sản phẩm, giá trị của dự án:

1. Mô tả sản phẩm

Sản phẩm handmade là sản phẩm được tạo ra bằng tay, sử dụng các kỹ năng và vật liệu thủ công. Sản phẩm handmade có thể được làm từ nhiều nguyên liệu khác nhau, như gỗ, giấy, vải, len, kim loại,... và có thể được sử dụng cho nhiều mục đích khác nhau, như trang trí, làm quà tặng,...



2. Giá trị của sản phẩm

Sản phẩm handmade là những sản phẩm được làm thủ công bằng tay, không sử dụng máy móc. Mỗi sản phẩm handmade là thành quả của sự sáng tạo, khéo léo và tâm huyết của người làm. Chính vì vậy, sản phẩm handmade mang trong mình những giá trị đặc biệt, cả về mặt vật chất lẫn tinh thần.

Giá trị vật chất

Sản phẩm handmade thường được làm từ những nguyên liệu tự nhiên, thân thiện với môi trường. Các sản phẩm này có độ bền cao, chất lượng tốt và có tính thẩm mỹ cao. Sản phẩm handmade là một lựa chọn thay thế cho các sản phẩm công nghiệp đại trà, kém bền và không thân thiện với môi trường.

Giá trị tinh thần

Sản phẩm handmade mang trong mình giá trị tinh thần to lớn. Mỗi sản phẩm handmade là một tác phẩm nghệ thuật độc đáo, thể hiện sự sáng tạo và khéo léo của người làm. Sản phẩm handmade là một món quà ý nghĩa, thể hiện tình cảm và sự trân trọng của người tặng.

Ngoài ra, sản phẩm handmade còn mang giá trị xã hội. Sản phẩm handmade góp phần gìn giữ và phát huy các giá trị văn hóa truyền thống. Sản phẩm handmade tạo ra công ăn việc làm cho nhiều người, đặc biệt là ở các làng nghề truyền thống.

Nội dung chính của dự án

A. Tổng quan đề án

ĐỐI TÁC CHÍNH Liên đội, Trường học, hội PHHS	HOẠT ĐỘNG CHÍNH Sản xuất và tạo nguồn khách hàng thông qua chất lượng sản phẩm và truyền thông	GIẢI PHÁP GIÁ TRỊ Cá nhân hóa	QUAN HỆ KHÁCH HÀNG Hỗ trợ cá nhân, cộng đồng, phục vụ sản phẩm theo nhu cầu khách hàng	PHÂN KHÚC KHÁCH HÀNG Có độ tuổi từ 12 tuổi 27 tuổi, hoặc có thể hơn.
	TÀI NGUYÊN CHÍNH Con người, tài chính		CÁC KÊNH THÔNG TIN VÀ KÊNH PHÂN PHỐI Bán hàng trực tuyến qua MXH, hội nhóm mua bán đồ handmade	
CẤU TRÚC CHI PHÍ Vốn (từ gia đình) + doanh thu bán sản phẩm + lợi nhuận + tiền dự trù phát sinh thêm			DÒNG DOANH THU Từ phí dịch vụ bán sản phẩm	

B. Mô tả thêm về sản phẩm, dịch vụ

I. Tính cần thiết của sản phẩm dịch vụ

- Tính cần thiết của sản phẩm handmade được thể hiện ở nhiều khía cạnh khác nhau, bao gồm:

+ Tính độc đáo, sáng tạo: Mỗi sản phẩm handmade đều là một tác phẩm nghệ thuật, mang đậm dấu ấn cá nhân của người làm. Do đó, chúng không thể bị trùng lặp với bất kỳ sản phẩm nào khác. Điều này mang lại cho sản phẩm handmade một giá trị thẩm mỹ cao, cũng như sự độc đáo, mới lạ, không thể tìm thấy ở những sản phẩm hàng loạt.

+ Tính bền vững: Sản phẩm handmade thường được làm từ các nguyên liệu tự nhiên, thân thiện với môi trường. Ngoài ra, chúng cũng được làm thủ công một cách tỉ mỉ, cẩn thận, nên có độ bền cao, sử dụng được lâu dài.

+ Tính nhân văn: Sản phẩm handmade mang đậm giá trị nhân văn, thể hiện sự sáng tạo, khéo léo, tỉ mỉ của người làm. Chúng cũng góp phần gìn giữ và phát huy các giá trị văn hóa truyền thống của dân tộc.

- Đối tượng khách hàng quan trọng nhất của sản phẩm là mọi người ở độ tuổi từ 12 tuổi đến 27 tuổi hoặc có thể hơn.

- Khách hàng có nhu cầu sử dụng các sản phẩm handmade trong các lĩnh vực sau:

+ Trang trí: Sản phẩm handmade được sử dụng để trang trí cho không gian sống, làm đẹp cho căn nhà, văn phòng, quán cà phê,... Các sản phẩm handmade được ưa chuộng trong lĩnh vực này bao gồm: đồ thủ công mỹ nghệ, đồ trang trí nội thất, đồ trang trí sân vườn,...

+ Quà tặng: Sản phẩm handmade được sử dụng làm quà tặng cho người thân, bạn bè, đối tác,... Các sản phẩm handmade được ưa chuộng trong lĩnh vực này bao gồm: đồ lưu niệm, đồ trang sức, đồ mỹ phẩm,...

+ Thời trang: Sản phẩm handmade được sử dụng để tạo ra những bộ trang phục, phụ kiện thời trang độc đáo, mang đậm dấu ấn cá nhân. Các sản phẩm handmade được ưa chuộng trong lĩnh vực này bao gồm: quần áo, túi xách, giày dép, đồ trang sức,...

II. Tính khả thi

- Tính khả thi của việc buôn bán sản phẩm handmade bằng hình thức trực tuyến là rất cao. Bởi lẽ, hình thức kinh doanh này mang lại nhiều lợi thế cho người bán, bao gồm:

+ Tiết kiệm chi phí: Sản phẩm tốn ít chi phí đầu tư, giá thành hợp lý phù hợp và việc bán hàng trực tuyến giúp người bán tiết kiệm chi phí thuê mặt bằng, nhân công,...

+ Tiếp cận được nhiều khách hàng: Bán hàng trực tuyến giúp người bán tiếp cận được với nhiều khách hàng ở khắp mọi nơi, không bị giới hạn bởi địa lý.

+ Mở rộng thị trường: Bán hàng trực tuyến giúp người bán mở rộng thị trường, không chỉ ở trong nước mà còn ở nước ngoài.

+ Giao hàng nhanh chóng: Bán hàng trực tuyến giúp người bán giao hàng nhanh chóng, thuận tiện cho khách hàng.

Ngoài ra, nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm handmade ngày càng tăng cao, đặc biệt là ở các thành phố lớn. Điều này là do khách hàng ngày càng quan tâm đến các giá trị thẩm mỹ, bền vững và nhân văn của sản phẩm handmade.

- Việc thực hiện của nhóm em cũng gặp những thuận lợi và khó khăn trong sản xuất và kinh doanh sản phẩm

+ Thuận lợi: vật liệu dễ tìm, có sẵn, giá thành đầu vào thấp đảm bảo được số lượng để duy trì việc sản xuất sản phẩm.

+ Khó khăn: Sản xuất handmade chủ yếu là thủ công nên đôi khi sẽ mất nhiều thời gian với các đơn hàng số lượng nhiều. Vì nhóm em chủ yếu là học sinh nên kinh

những thử nghiệm trong việc kinh doanh còn có nhiều hạn chế. Chưa tạo dựng thương hiệu được thương hiệu và việc quảng bá sản phẩm cũng cần nhiều thời gian.

III. Tính độc đáo, sáng tạo

- Tính độc đáo và sáng tạo là một trong những yếu tố quan trọng nhất làm nên giá trị của sản phẩm handmade. Mỗi sản phẩm handmade đều là một tác phẩm nghệ thuật, mang đậm dấu ấn cá nhân của người làm. Do đó, chúng không thể bị trùng lặp với bất kỳ sản phẩm nào khác. Điều này mang lại cho sản phẩm handmade một giá trị thẩm mỹ cao, cũng như sự độc đáo, mới lạ, không thể tìm thấy ở những sản phẩm hàng loạt.

- Tính độc đáo và sáng tạo của sản phẩm handmade được thể hiện ở nhiều khía cạnh khác nhau, bao gồm:

+ Mẫu mã, kiểu dáng: Sản phẩm handmade thường có mẫu mã, kiểu dáng độc đáo, mới lạ, không bị trùng lặp với bất kỳ sản phẩm nào khác. Điều này là do người làm có thể tự do sáng tạo, thể hiện cá tính và gu thẩm mỹ của mình.

+ Chất liệu: Sản phẩm handmade thường được làm từ các chất liệu tự nhiên, thân thiện với môi trường. Ngoài ra, người làm cũng có thể sử dụng các chất liệu tái chế, góp phần bảo vệ môi trường.

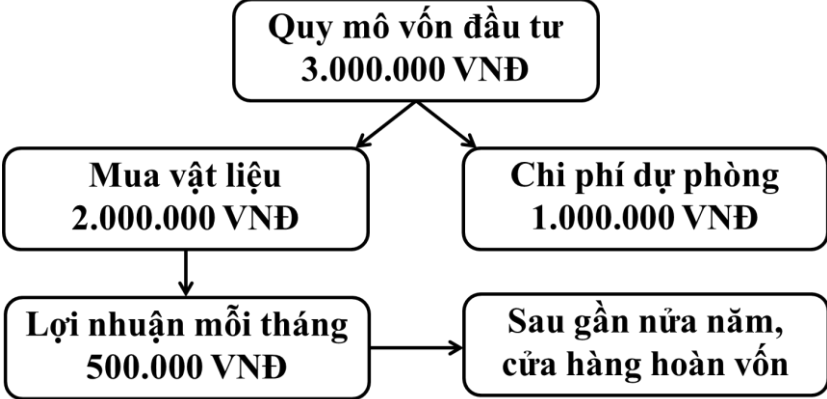
+ Kỹ thuật: Sản phẩm handmade được làm thủ công một cách tỉ mỉ, cẩn thận, thể hiện sự khéo léo và tài hoa của người làm.

Những sản phẩm handmade độc đáo và sáng tạo không chỉ mang lại giá trị thẩm mỹ cao, mà còn góp phần thể hiện cá tính và gu thẩm mỹ của người sở hữu.

IV. Kết quả tiềm năng của dự án

- Các nguồn thu chính của dự án: từ việc bán sản phẩm và số lượng đặt hàng thông qua các kênh truyền thông online và kế hoạch marketing.

- 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



+ Dự kiến doanh thu:

Trung bình một sản phẩm 100.000 đồng/1 SP x 30 SP/1tháng = 3.000.000 đồng/1 tháng.

+ Tính toán chi phí: Mua vật liệu (kết hợp với đồ tái chế, tái sử dụng): 2.000.000 đồng + Các chi phí phát sinh nếu có: 500.000 đồng (Sử dụng chi phí dự phòng)

+ Khả năng thu lợi nhuận của dự án: Vì lợi thế là có nguồn nguyên liệu sẵn nên việc thu lợi nhuận mỗi tháng vào khoảng 500.000 đồng/1 tháng (trích từ nguồn doanh thu)

+ Thời điểm hoàn vốn có thể trong vòng 6 tháng.

- Khả năng tăng trưởng và tác động xã hội của dự án:

Khả năng tăng trưởng của dự án mua bán sản phẩm handmade là rất cao. Bởi lẽ, nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm handmade ngày càng tăng cao, đặc biệt là ở các thành phố lớn. Điều này là do khách hàng ngày càng quan tâm đến các giá trị thẩm mỹ, bền vững và nhân văn của sản phẩm handmade.

- Thị hiếu của khách hàng:

Nhu cầu của khách hàng về các sản phẩm handmade ngày càng đa dạng, đòi hỏi các nhà sản xuất, kinh doanh cần liên tục đổi mới, sáng tạo để đáp ứng nhu cầu của khách hàng.

- Công nghệ:

Sự phát triển của công nghệ giúp người tiêu dùng dễ dàng tiếp cận với các sản phẩm handmade hơn, từ đó thúc đẩy nhu cầu mua sắm sản phẩm handmade.

Tác động xã hội của dự án mua bán sản phẩm handmade là rất tích cực. Cụ thể, dự án này có thể mang lại những lợi ích sau:

+ Tạo việc làm: Dự án này tạo ra việc làm cho nhiều người, đặc biệt là những người có khả năng sáng tạo, khéo tay.

+ Góp phần bảo vệ môi trường: Sản phẩm handmade thường được làm từ các nguyên liệu tự nhiên, thân thiện với môi trường. Ngoài ra, người làm cũng có thể sử dụng các chất liệu tái chế, góp phần bảo vệ môi trường.

+ Góp phần gìn giữ và phát huy các giá trị văn hóa truyền thống: Sản phẩm handmade thường mang đậm bản sắc văn hóa dân tộc. Việc mua bán sản phẩm handmade góp phần gìn giữ và phát huy các giá trị văn hóa truyền thống.

Nhìn chung, dự án mua bán sản phẩm handmade có tiềm năng phát triển rất lớn và mang lại nhiều lợi ích cho xã hội.

V. Các kênh truyền thông

- Lập kế hoạch truyền thông tổng thể: Có thể được minh họa bằng sơ đồ sau:

“Lên kế hoạch → Phân công công việc → Tiến hành triển khai thực hiện dự án”

+ Bắt đầu từ truyền thông trong phạm vi gia đình, lớp học và mở rộng hơn ở trường học để các bạn biết đến sản phẩm, sau đó để các bạn thử và đánh giá, nhờ những

người đã mua hàng đóng góp ý kiến để hoàn thiện sản phẩm và giới thiệu tới người khác.

+ Khi sản phẩm hoàn thiện và đảm bảo được về nhu cầu phần lớn các khách hàng thì mở rộng phạm vi truyền thông hướng tới đối tượng công chức, hộ gia đình tại địa phương.

+ Xây dựng các chương trình khuyến mãi hấp dẫn, freeship sản phẩm để tạo sự thu hút về nguồn khách hàng đồng thời quảng cáo sản phẩm đến đa dạng khách hàng hơn.

+ Phân công thành viên chịu trách nhiệm quản lí các công cụ truyền thông, tạo ra các hiệu ứng truyền thông.

+ Tạo nguồn khách hàng nhất định thông qua các kênh truyền thông.

- Xây dựng công cụ truyền thông.

+ Lập fanpage của nhóm ở các nền tảng xã hội để quảng cáo, livestream giới thiệu sản phẩm.

+ Thường xuyên cập nhật các chương trình khuyến mãi lên trang của nhóm.

- Tìm kiếm và tạo ra các hiệu ứng truyền thông độc đáo, khác biệt và có điểm nhấn về sản phẩm của nhóm để thu hút sự chú ý của khách hàng. Thực hiện chương trình chia sẻ ý tưởng khởi nghiệp ở phạm vi trường học để đồng thời quảng cáo về sản phẩm của nhóm.

- Ở thời điểm hiện tại thì nhóm em lựa chọn kênh truyền thông fanpage của các MXH như facebook, tiktok, shopee,....

Trên đây là dự án ý tưởng khởi nghiệp của nhóm em, rất mong nhận được những đóng góp ý kiến của quý Ban giám khảo để dự án của nhóm được hoàn thiện và có thể nhân rộng được ý tưởng trong tương lai.

Chúng em xin chân thành cảm ơn!