

**QUỸ KHỞI NGHIỆP DOANH NGHIỆP
KHOA HỌC VÀ CÔNG NGHỆ VIỆT NAM**

**CỘNG HÒA XÃ HỘI CHỦ NGHĨA VIỆT NAM
Độc lập - Tự do - Hạnh phúc**

Số: 29/2020/SVF-KonTum/CV

Thành phố Hồ Chí Minh, ngày 06 tháng 10 năm 2020

V/v Đề xuất khung chương trình Khóa đào tạo
cung cấp kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm
khởi nghiệp, thúc đẩy phát triển doanh nghiệp
vừa và nhỏ tỉnh Kon Tum năm 2020

Kính gửi:

- Ủy ban Nhân dân tỉnh Kon Tum
- Trung tâm xúc tiến Đầu tư và Hỗ trợ Khởi nghiệp tỉnh Kon Tum

Căn cứ:

- Biên bản thỏa thuận số 04/2020/THTT/UBND-SVF giữa Ủy ban nhân dân tỉnh Kon Tum và Quỹ Khởi nghiệp Doanh nghiệp Khoa học và Công nghệ Việt Nam (gọi tắt là "SVF") về việc hợp tác và tài trợ triển khai thực Hệ sinh thái Đổi mới sáng tạo, phát triển doanh nhân – doanh nghiệp tỉnh Kon Tum giai đoạn 2020 – 2025 ký ngày 20 tháng 02 năm 2020;

- Văn bản số 1867/UBND-KGVX ngày 28 tháng 05 năm 2020 của Ủy ban nhân dân tỉnh Kon Tum về việc triển khai thực hiện Biên bản thỏa thuận hợp tác và tài trợ hệ sinh thái khởi nghiệp tỉnh Kon Tum năm 2020.

Sở Kế hoạch và Đầu tư phối hợp với SVF tổ chức Khóa đào tạo cung cấp kiến thức, kỹ năng và kinh nghiệm khởi nghiệp, thúc đẩy phát triển doanh nghiệp vừa và nhỏ tỉnh Kon Tum năm 2020 ("Khóa Đào Tạo") cho lãnh đạo và quản lý các doanh nghiệp vừa và nhỏ; chủ những đề án, ý tưởng khởi nghiệp đã được cấp giấy chứng nhận theo quy định tại tỉnh Kon Tum.

Theo đó, SVF kính đề xuất tổ chức Khóa Đào Tạo theo khung chương trình như sau:

1. **Thời gian:** 03 (ba) ngày 21-22-23/10/2020
2. **Địa điểm:** Thành phố Kon Tum – tỉnh Kon Tum
3. **Quy mô:** 70 học viên
4. **Nội dung:** mô tả tại Phụ lục 1 đính kèm

Tùy theo điều kiện thực tế, khung chương trình có thể thay đổi phù hợp để đảm bảo tính hiệu quả của Khóa Đào Tạo. Kính mong Quý cơ quan xem xét và phê duyệt nội dung Khóa Đào Tạo do SVF đề xuất.

Trân trọng./.

Nơi nhận:

- Như trên;
- Lưu: VT.



PHỤ LỤC 1

(Đính kèm công văn số 29/2020/SVF-KonTum/CV)

Nội dung	Thời gian
Ngày 21/10/2020	
Đón tiếp đại biểu và học viên	7h - 7h15
Khai mạc	7h15 - 7h30
Nội dung 1: Hoạch định mục tiêu (KPI) và quản trị chiến lược bằng Balanced Scorecard (BSC) <ul style="list-style-type: none">- Vai trò của mục tiêu điều khiển - mục tiêu tiếp nhận trong hoạch định chiến lược hoạt động;- Mối liên kết giữa chiến lược, hoạch định chiến lược, tư duy chiến lược và phương thức áp dụng vào doanh nghiệp;- Tìm hiểu 3 vị thế chiến lược của doanh nghiệp và đặc thù của vị thế chiến lược. Xác định vị thế chiến lược phù hợp với đặc thù hoạt động của doanh nghiệp và cho từng bộ phận;- Ứng dụng thẻ điểm cân bằng (Balance ScoreCard - BSC) - Thước đo hiệu quả hoạt động của doanh nghiệp. Tìm hiểu về 4 tầng của BSC, quy tắc áp dụng BSC vào mô hình hoạt động của doanh nghiệp.	7h30 - 11h30
Nội dung 2: Quản trị tài chính tối ưu cho doanh nghiệp <ul style="list-style-type: none">- Quản trị tài chính doanh nghiệp cơ bản: Phân biệt tài chính và kế toán;- Xác định dòng doanh thu và chiến lược giá. Phân tích chi phí và tiềm năng thị trường Xác định giá cạnh tranh và vùng giá lý tưởng. Xây dựng chiến lược giá và một số mô hình chiến lược giá phổ biến;- Quản trị dòng tiền - Kế hoạch ngân sách - Dự phóng tài chính;- Các phương pháp định giá doanh nghiệp: Chi phí cấu thành, so sánh doanh nghiệp tương tự, chiết khấu dòng thu nhập tương lai về hiện tại.	13h30 - 17h
Ngày 22/10/2020	
Nội dung 1: Xác định chân dung khách hàng và phân khúc thị trường <ul style="list-style-type: none">- Các phương pháp tiếp cận, nghiên cứu thị trường và khách hàng tiềm năng;- Xác định phân khúc thị trường, giới hạn phân khúc, tiêu chí xác định thị trường chủ lực;- Phác họa chân dung khách hàng và xác định những tiêu chí cơ bản để tìm ra khách hàng của sản phẩm;- Xây dựng giá trị sản phẩm thu hút khách hàng, giúp khách hàng quyết định mua hàng;- Cách lập bộ câu hỏi và phương pháp khảo sát khách hàng để thật sự thấu hiểu và giải quyết vấn đề của khách hàng.	8h - 11h30
Nội dung 2: Thiết kế sản phẩm phù hợp nhu cầu khách hàng <ul style="list-style-type: none">- Nghiên cứu cách thức để thiết kế, tạo ra và chuyển giao sản phẩm, dịch vụ phù hợp với nhu cầu khách hàng và thị trường;- Giải quyết nỗi đau, việc cần làm hay nhu cầu mong muốn nhiều hơn của khách hàng;- Lựa chọn những tính năng, giá trị nào cho sản phẩm khi nhu cầu của khách hàng rất nhiều và đa dạng;- Khung tuyên ngôn giá trị cho sản phẩm, dịch vụ.	13h30 - 17h

EP KH
ỘI Đ
QUẢ
Y ANO

Ngày 23/10/2020

Nội dung 1: Xây dựng nhận diện thương hiệu và thiết kế bao bì sản phẩm <ul style="list-style-type: none">- Cung cấp kiến thức mới và chuẩn xác về thương hiệu;- Quy trình xây dựng thương hiệu bài bản và hiệu quả;- Giới thiệu bộ công cụ xây dựng thương hiệu hữu ích và chia sẻ ví dụ thực tiễn;- Các mô hình quản trị thương hiệu và phương thức áp dụng.	8h – 11h30
Nội dung 2: Đổi mới sáng tạo và ứng dụng công nghệ trong công tác bán hàng <ul style="list-style-type: none">- Khách hàng mục tiêu là gì? Tại sao cần xác định khách hàng mục tiêu?;- Công cụ hỗ trợ xác định tìm kiếm khách hàng của kênh online và cách sử dụng;;- Giới thiệu các bộ công cụ và cách thức để thực hiện hiệu quả;- Marketing Online, xây dựng website;- Xác định chiến lược online marketing; Các phương thức kinh doanh online.	13h30 - 17h

