

Załącznik nr 7 do Regulaminu Projektu

Karta oceny przez Panel Oceniający

Lp.	Nazwa kryterium		Liczba punktów
1.	Ocena innowacyjności produktu	<p>Wymagana innowacja produktowa na poziomie co najmniej krajowym, rozumiana jako wprowadzenie na rynek przez dane przedsiębiorstwo wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań (do czego zalicza się znaczące udoskonalenia pod względem specyfikacji technicznych, komponentów i materiałów, wbudowanego oprogramowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych),</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>5 – innowacja na poziomie ponad krajowym, 3 – innowacja na poziomie krajowym 0 – brak innowacji</p>	
2.	Ocena możliwości komercjalizacji produktu oraz skalowania działalności	<p>Pomysł na start-up musi zawierać pomysł na zarabianie. Najlepiej, aby idea zawierała kilka opcji zarabiania. Uzyskiwanie przychodów z kilku źródeł powoduje, że projekt będzie bardziej odporny na wahania przychodów.</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 – dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p>	
3.	Ocena modelu biznesowego	<p>Ocenie podlegają poszczególne elementy modelu biznesowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Segment klientów (wskazujący różne grupy ludzi i organizacji, do których przedsiębiorstwo stara się dotrzeć i które chce obsługiwać); • Propozycja wartości (oferowany innowacyjny produkt (wyrób lub usługa), która generuje wartość dla konkretnego segmentu klientów oraz w jaki sposób przedsiębiorstwo stara się rozwiązać problemy klientów i zaspokajać ich potrzeby); • Kanały (w jaki sposób propozycja wartości trafia do klientów za pośrednictwem kanałów komunikacji, dystrybucji i sprzedaży); • Relacje z klientami (w jaki sposób kształtują się relacje z poszczególnymi segmentami klientów, mając na względzie pozyskiwanie klientów, zatrzymywanie klientów, zwiększanie sprzedaży); 	

		<p>·Strumienie przychodów (ilość środków generowanych przez przedsiębiorstwo w związku z obsługą każdego z segmentów rynku, w tym polityka cenowa)</p> <p>·Kluczowe zasoby (aktywa niezbędne do formułowania i realizacji pozostałych elementów modelu biznesowego)</p> <ul style="list-style-type: none"> • Kluczowe działania (do podjęcia przez przedsiębiorstwo, aby model biznesowy sprawnie funkcjonował) • Kluczowi partnerzy (dostawcy, współpracownicy, od których zależy sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa) • Struktura kosztów (obejmująca wszystkie wydatki ponoszone w związku z korzystaniem z określonego dla przedsiębiorstwa modelu biznesowego). <p>Model biznesowy oceniany jest jako całość, a nie poprzez sumę ocen jego poszczególnych elementów.</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 – dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p>	
4.	Ocena zespołu	<p>Ocenię podlegają kompetencje oraz potencjał członków zespołu Przedsiębiorstwa typu startup oraz ich rola w zespole. Członkowie zespołu mają przypisane konkretne role i zadania w projekcie. Struktura zarządzania, w tym mechanizmy podejmowania decyzji, zostały jasno opisane.</p> <p>Możliwe jest przyznanie 0 lub 5 pkt, przy czym:</p> <p>5 – zespół został skonstruowany w sposób doskonały 4 – zespół został skonstruowany w sposób bardzo dobry 3 – zespół został skonstruowany w sposób dobry 2 – zespół został skonstruowany w sposób poprawny 1 – zespół został skonstruowany w sposób przeciętny 0 – zespół został skonstruowany w sposób nieprawidłowy</p>	
5.	Prezentacja projektu	<p>Przedsiębiorstwo typu startup prezentuje opracowany model biznesowy oraz MVP w formie sesji pitchingowej podczas Demodays. Jej celem jest zaprezentowanie wszystkich elementów modelu biznesowego i przekonanie Oceniających, że przygotowany pomysł na biznes wart jest otrzymania rekomendacji.</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p>	

		<p>5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 – dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p>	
6.	Jakościowa ocena oferowanego produktu	<p>Ocenie podlega czy przedsiębiorstwo typu startup posiada produkt o minimalnej koniecznej funkcjonalności, który może zostać zaoferowany klientom. Ocenie podlega także sposób oraz efekt testów rynkowych.</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 – dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p>	
7.	Sposób przeprowadzenia i efekt testów rynkowych	<p>Ocenie podlega czy przedsiębiorstwo typu startup przeprowadziło testy rynkowe, przedstawione zostały w modelu efekty takich testów.</p> <p>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>5 – doskonałym 4 – bardzo dobrym 3 – dobrym 2 – przeciętnym 1 – niskim 0 – niedostatecznym</p>	
Podsumowanie oceny:			

Rzeszów, data

.....

podpis oceniającego

