

## Załącznik nr 6 do Regulaminu Projektu

### Karta oceny przez Panel Oceniający

Lp.	Nazwa kryterium		Liczba punktów
1.	<b>Ocena innowacyjności produktu</b>	<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><b>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</b></p> <p><b>5 – innowacja na poziomie ponad krajowym,</b>  <b>3 – innowacja na poziomie krajowym</b>  <b>0 – brak innowacji</b></p>	
2.	<b>Ocena możliwości komercjalizacji produktu oraz skalowania działalności</b>	<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><b>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</b></p> <p><b>5 – doskonałym</b>  <b>4 – bardzo dobrym</b>  <b>3 – dobrym</b>  <b>2 – przeciętnym</b>  <b>1 – niskim</b>  <b>0 – niedostatecznym</b></p>	
3.	<b>Ocena modelu biznesowego</b>	<p>Ocenie podlegają poszczególne elementy modelu biznesowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Segment klientów</b> (wskazujący różne grupy ludzi i organizacji, do których przedsiębiorstwo stara się dotrzeć i które chce obsługiwać);</li> <li>• <b>Propozycja wartości</b> (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);</li> <li>• <b>Kanały</b> (w jaki sposób propozycja wartości trafia do klientów za pośrednictwem kanałów komunikacji, dystrybucji i sprzedaży);</li> <li>• <b>Relacje z klientami</b> (w jaki sposób kształtują się relacje z poszczególnymi segmentami klientów, mając na względzie pozyskiwanie klientów, zatrzymywanie klientów, zwiększanie sprzedaży);</li> </ul>	

		<p>·<b>Strumienie przychodów</b> (ilość środków generowanych przez przedsiębiorstwo w związku z obsługą każdego z segmentów rynku, w tym polityka cenowa)</p> <p>·<b>Kluczowe zasoby</b> (aktywa niezbędne do formułowania i realizacji pozostałych elementów modelu biznesowego)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>Kluczowe działania</b> (do podjęcia przez przedsiębiorstwo, aby model biznesowy sprawnie funkcjonował)</li> <li>• <b>Kluczowi partnerzy</b> (dostawcy, współpracownicy, od których zależy sprawne funkcjonowanie przedsiębiorstwa)</li> <li>• <b>Struktura kosztów</b> (obejmująca wszystkie wydatki ponoszone w związku z korzystaniem z określonego dla przedsiębiorstwa modelu biznesowego).</li> </ul> <p>Model biznesowy oceniany jest jako całość, a nie poprzez sumę ocen jego poszczególnych elementów.</p> <p><b>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</b></p> <p><b>5 – doskonałym</b>  <b>4 – bardzo dobrym</b>  <b>3 – dobrym</b>  <b>2 – przeciętnym</b>  <b>1 – niskim</b>  <b>0 – niedostatecznym</b></p>	
4.	<b>Ocena zespołu</b>	<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><b>Możliwe jest przyznanie 0 lub 5 pkt, przy czym:</b></p> <p><b>5 – zespół został skonstruowany w sposób doskonały</b>  <b>4 – zespół został skonstruowany w sposób bardzo dobry</b>  <b>3 – zespół został skonstruowany w sposób dobry</b>  <b>2 – zespół został skonstruowany w sposób poprawny</b>  <b>1 – zespół został skonstruowany w sposób przeciętny</b>  <b>0 – zespół został skonstruowany w sposób nieprawidłowy</b></p>	
5.	<b>Prezentacja projektu</b>	<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><b>Ocena dokonywana jest w skali od 0 do 5 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</b></p>	

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

Rzeszów, data .....

.....

podpis oceniającego

