

Załącznik nr 3 Karta Oceny Merytorycznej pomysłu przez Mentorów po prezentacjach selekcyjnych

L.p.	Kryterium oceny	
1	Innowacyjność pomysłu	<p>Wymagana innowacja produktowa na poziomie co najmniej krajowym, rozumiana jako wprowadzenie na rynek przez dane przedsiębiorstwo wyrobu lub usługi, które są nowe lub istotnie udoskonalone pod względem cech lub zastosowań (do czego zalicza się znaczące udoskonalenia pod względem technicznym, technologicznym, sposobu użytkowania, łatwości obsługi lub innych cech funkcjonalnych); ocena dokonywana jest w skali (w przypadku gdy pomysł ma świadectwo patentowe automatycznie uzyskuje min. 7 punktów):</p> <p>0 Brak innowacyjności</p> <p>1-4 Innowacyjność w skali kraju</p> <p>7 Innowacyjność w skali europejskiej</p> <p>10 Innowacyjność w skali światowej</p>
2	Potencjał rynkowy pomysłu	<p>Oceniana jest szansa wejścia na rynek z produktem, utrzymania się i szybkiej ekspansji (ponadprzeciętna dynamika na rynku docelowym) w perspektywie najbliższych 3 lat; ocena dokonywana jest w skali:</p> <p>1-3 mały brak lub słabo uprawdopodobnione istnienie realnej potrzeby na rynku, niewielki potencjał skalowalności usługi, rynek docelowy o niższej dynamice niż PKB kraju do którego mieszkańców ma być kierowany produkt</p> <p>4-6 średni prawdopodobne istnienie potrzeby wśród klientów określonych jako grupa/y docelowe ale przytoczone dane na poparcie takiej hipotezy budzą wątpliwości, dynamika rynku docelowego w okolicy PKB kraju klientów docelowych</p> <p>7-10 duży wysoce uprawdopodobnione istnienie potrzeby która występuje w skali masowej co daje b. duże szanse na skalowanie biznesu (poparte obiektywnymi danymi), przedstawiony przynajmniej 1 list intencyjny od wiarygodnego potencjalnego klienta (np. funkcjonująca min od 3 lat firma na danym rynku), dynamika rynku docelowego przynajmniej 2 razy wyższa niż PKB kraju z klientami docelowymi</p>
3.	Potencjał ekonomiczny - potencjalna rentowność	<p>Oceniana jest potencjalna rentowność pomysłu a także szybkość uzyskania BEP (szybkość zwrotu z kapitału); ocena dokonywana jest w skali:</p>

		<p>1-3 niska, struktura kosztów stałych i zmiennych projektu pozwala na osiągnięcie BEP przy relatywnie wysokiej skali sprzedaży, niskie prawdopodobieństwo szybkiego osiągnięcia BEP najszybciej w 3 roku od sprzedaży I wersji produktu, istnieją inne parametry finansowe pomysłu, które pozwalają ocenić potencjalną rentowność jako niską np. ROI pomysłu o min. 10% niższe od ROI branży w ramach której pomysł ma funkcjonować</p>
		<p>4-6 przeciętna struktura kosztów stałych i zmiennych projektu pozwala na osiągnięcie BEP przy relatywnie niewielkiej skali sprzedaży, wysoce prawdopodobne szybkie osiągnięcie BEP maksymalnie w 3 roku od sprzedaży I wersji produktu, istnieją inne parametry finansowe pomysłu, które pozwalają ocenić potencjalną rentowność jako średnią np. ROI pomysłu na poziomie ROI branży w ramach której pomysł ma funkcjonować</p>
		<p>7-10 ponadprzeciętna, struktura kosztów stałych i zmiennych projektu pozwala na osiągnięcie BEP przy relatywnie niewielkiej skali sprzedaży, wysoce prawdopodobne szybkie osiągnięcie BEP maksymalnie w 2 roku od sprzedaży I wersji produktu, istnieją inne parametry finansowe pomysłu, które pozwalają ocenić potencjalną rentowność jako wysoką np. ROI pomysłu o min. 20% wyższe od ROI branży w ramach której pomysł ma funkcjonować</p>
4	Doświadczenie, kwalifikacje i motywacja zespołu	<p>Ocena dotyczy dotychczasowych doświadczeń i kwalifikacji zespołu w realizacji projektów biznesowych a także motywacja i determinacja do realizacji przedstawionego pomysłu; ocena dokonywana jest w skali:</p> <p>1 – 3 zespół słabo przygotowany żaden z członków zespołu nie ma wystarczających kompetencji i doświadczenia w prowadzeniu projektów biznesowych, zespół nie jest kompletny z uwagi na niezbędne do sprawnego prowadzenia projektu kompetencje, członkowie zespołu cechują się nikim poziomem predyspozycji i motywacji do bycia przedsiębiorcą</p> <p>4-6 zespół średnio przygotowany wśród członków zespołu są osoby z kompetencjami i doświadczeniem w prowadzeniu projektów biznesowych, zespół nie jest kompletny z uwagi na niezbędne do sprawnego prowadzenia projektu kompetencje, członkowie zespołu cechują się wysokimi poziomem predyspozycji i motywacji do bycia przedsiębiorcą</p> <p>7-10 zespół dobrze przygotowany, wszyscy członkowie zespołu są osoby z kompetencjami i doświadczeniem w prowadzeniu projektów biznesowych, zespół jest kompletny z uwagi na niezbędne do sprawnego prowadzenia projektu kompetencje, członkowie zespołu cechują się wysokimi poziomem predyspozycji i motywacji do bycia przedsiębiorcą</p>