



Fundusze Europejskie
Wiedza Edukacja Rozwój

Unia Europejska
Europejski Fundusz Społeczny



STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW

w ramach projektu „Przedsiębiorca z PO WERem!”

nr projektu POWR.01.02.01-12-0056/20

*Oś Priorytetowa I Rynek pracy otwarty dla wszystkich
Działania 1.2 Wsparcie osób młodych na regionalnym rynku pracy Program
Operacyjny Wiedza Edukacja Rozwój na lata 2014-2020*

Pomysł na Biznes; Analiza Marketingowa		Minimalna liczba punktów	Maksymalna liczba punktów
		25	35
Kategoria	Punktacja	Informacje/dane ujęte w biznesplanach, które będą brane pod uwagę przy przyznawaniu punktów	
Opis produktu	0 - 9 pkt	<ul style="list-style-type: none">• opis funkcjonalny produktu/usług (podstawowe cechy, zastosowanie, forma świadczenia/sprzedaży).• charakterystyka głównych, potencjalnych odbiorców produktów lub usług,• wskazanie kim będą nabywcy produktów i usług,• uzasadnienie i opis czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie wystarczająco duży rynek, aby prowadzenie było opłacalne,• wskazanie szacunkowej liczby potencjalnych klientów (w wymiarze rocznym),• możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty jak i samej firmy w perspektywie 2 lat.	



Klienci i charakterystyka rynku	0 - 9 pkt	<ul style="list-style-type: none">• wskazanie do kogo adresowana jest oferta,• opis oczekiwań i potrzeb klientów w stosunku do oferowanego produktu, czy najistotniejsza jest dla nich niska cena, wysoka jakość czy też inne czynniki,• wskazanie i uzasadnienie ilu klientów Wnioskodawca zamierza pozyskać po zrealizowaniu przedsięwzięcia• opis produktu /usługi pod względem dodatkowych cechy w odniesieniu do wybranego segmentu rynku, czy też względem konkurentów,• opis tych cech oraz udowodnienie dlaczego właśnie takie pozycjonowanie produktu/usługi może odnieść sukces,• opis istniejących barier wejścia na rynek• czy wejście na rynek wymaga dużych nakładów, posiadania technologii, knowhow i patentów, koncesji,• charakterystyka rynku (czy rynek ma charakter rosnący/rozwojowy), stabilny czy malejący opis lokalnych uwarunkowań,• sezonowość popytu na produkt/usługę i minimalizowanie skutków sezonowości• opis kosztów i barier wejścia przedsiębiorstwa na rynek,• przeprowadzenie analizy SWOT.
---------------------------------	-----------	--



Dystrybucja i promocja	0- 4 pkt	<ul style="list-style-type: none">• opis proponowanych sposobów wejścia na rynek (jakie metody będą stosowane w celu sprzedaży produktów/usług),• opis w jaki sposób klienci będą informowani o produktach / usługach,• opis form promocji/reklamy,• opis kosztów działań promocyjnych w pierwszym roku prowadzenia działalności,• formy płatności (przelew, gotówka, karta)
Główni konkurenci	0 - 6 pkt	<ul style="list-style-type: none">• porównanie Wnioskodawcy i głównych konkurentów, z którymi będzie rywalizował, z uwzględnieniem takich informacji jak: potencjał przedsiębiorstwa, pozycja i udział w rynku, wysokość cen, jakość produktów dystrybucji i promocji.
Strategia konkurencji	0 – 7 pkt	<ul style="list-style-type: none">• opis i uzasadnienie skuteczności strategii konkurowania (czy firma będzie konkurować ceną czy może jakością, lub też Wnioskodawca ma inny pomysł na zdystansowanie konkurencji, uzasadnić dlaczego przedstawiona strategia będzie skuteczna),• wskazanie jakim potencjałem dysponuje konkurencja i czy Wnioskodawca spodziewa się podjęcia przez konkurencję działań, które mogą mieć istotny



		wpływ na funkcjonowanie jego firmy.	
Potencjał Wnioskodawcy		Minimalna liczba punktów	Maksymalna liczba punktów
		9	15
Kategoria	Punktacja	Informacje/dane ujęte w biznesplanach, które będą brane pod uwagę przy przyznawaniu punktów	
Uczestnik posiada wykształcenie i wiedzę doświadczenie do wdrożenia projektu	0 – 8 pkt	<ul style="list-style-type: none">opis: wykształcenia, doświadczenia zawodowego, znajomości języków obcych, umiejętności obsługi komputera, przebytych kursów i szkoleń, dodatkowych umiejętności	
Uczestnik dysponuje potencjałem technicznym do wdrożenia projektu	0 – 7 pkt	<ul style="list-style-type: none">opis podjętych działań w celu realizacji przedsięwzięcia,majątek, który będzie wykorzystywany do prowadzenia działalności, w tym plany zatrudnienia pracowników.	
Opłacalność i efektywność ekonomiczna przedsięwzięcia		Minimalna liczba punktów	Maksymalna liczba punktów
		30	40
Kategoria	Punktacja	Informacje/dane ujęte w biznesplanach, które będą brane pod uwagę przy przyznawaniu punktów	
Przewidywane wydatki są uzasadnione pod względem ekonomiczno - finansowym	0 – 22 pkt	<ul style="list-style-type: none">przedstawienie zakresu planowanego przedsięwzięcia oraz efektów, jakie ono przyniesie;opis towarów/usług przewidywanych do zakupu w celu realizacji biznesplanu wraz z opisem ich parametrów technicznych lub jakościowych,	



		wartości jednostkowej oraz źródłem wyceny.	
Wykonalność ekonomiczno - finansowa	0 – 12 pkt	<ul style="list-style-type: none">założenia prognozy przychodów z planowanej działalności oraz kosztów.	
Prognoza finansowa	0 – 6 pkt	<ul style="list-style-type: none">założenia rachunku zysków i strat, w oparciu o przychody i koszty.	
Operacyjność i kompletność		Minimalna liczba punktów	Maksymalna liczba punktów
		6	10
Kategoria	Punktacja	Ocenie podlegać będzie:	
Przejrzystość, prostota, zrozumiałość	0 – 5 pkt	<ul style="list-style-type: none">całościowy opis oraz poszczególnych elementów biznesplanu pod kątem zrozumiałości, przejrzystości i spójności.	
Całościowość opisu przedsięwzięcia	0 – 5 pkt	<ul style="list-style-type: none">racjonalność i realność przyjętych założeń w biznesplanie, dobranych do przedmiotu działalności oraz warunków jej prowadzenia, możliwość utrzymania i rozwoju przedsięwzięcia w dalszej perspektywie.	

W trakcie oceny merytorycznej biznesplan może uzyskać maksymalnie 100 pkt.