**STANDARD OCENY BIZNESPLANÓW**

w ramach projektu „Strefa efektywnej transformacji”

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Pomysł na Biznes; Analiza Marketingowa** | **Minimalna liczba punktów** | **Minimalna liczba punktów** |
| **25** | **35** |
| **Kategoria** | **Punktacja** | **Informacje/dane ujęte** **w biznesplanach, które będą brane pod uwagę przy przyznawaniu punktów**  |
| Opis produktu | 0 - 9 pkt. | * 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. | * 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, know-how 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. | * 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. | * 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. | * 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** | **Minimalna liczba punktów** |
| **9** | **15** |
| **Kategoria** | **Punktacja** | **Informacje/dane ujęte** **w biznesplanach, które będą brane pod uwagę przy przyznawaniu punktów** |
| Uczestnik posiada wykształcenie, wiedzę i doświadczenie do wdrożenia projektu | 0 - 8 pkt. | * 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. | * 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** | **Minimalna 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. | * 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. | * założenia prognozy przychodów z planowanej działalności oraz kosztów.
 |
| Prognoza finansowa | 0 - 6 pkt. | * założenia rachunku zysków i strat, w oparciu o przychody i koszty.
 |
| **Operacyjność i kompletność** | **Minimalna liczba punktów** | **Minimalna liczba punktów** |
| **6** | **10** |
| **Kategoria** | **Punktacja** | **Ocenie podlegać będzie:** |
| Przejrzystość, prostota, zrozumiałość | 0 – 5 pkt. | * całościowy opis oraz poszczególnych elementów biznesplanu pod kątem zrozumiałości, przejrzystości i spójności.
 |
| Całościowość opisu przedsięwzięcia | 0 – 5 pkt. | * 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.**