**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.**