

Załącznik nr 3 do Regulaminu
KARTA OCENY SELECTION DAYS

**ŚCIEŻKA AKCELERACJI: branżowa z partnerem biznesowym lub publicznym (B2B/B2A);
z funduszem VC (inwestorska); sector-agnostic.**

Numer projektu		
Nazwa startupu		
Imię i nazwisko osoby reprezentującej startup		
Skład KOP (imię, nazwisko, instytucja)		
Lp.	KRYTERIA MERYTORYCZNE	Liczba przyznanych punktów
1	<p>Ocena startupu i modelu biznesowego</p> <p>Ocenie podlegają następujące elementy modelu biznesowego:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Propozycja wartości - oferowany innowacyjny produkt, który generuje wartość dla konkretnego segmentu klientów oraz w jaki sposób przedsiębiorstwo stara się rozwiązać problemy klientów i zaspokajać ich potrzeby); • Segment klientów - wskazujący różne grupy ludzi i organizacji, do których przedsiębiorstwo stara się dotrzeć i które chce obsługiwać; • Relacje z klientami - w jaki sposób kształtują się relacje z poszczególnymi segmentami klientów, mając na względzie pozyskiwanie klientów, zatrzymywanie klientów, zwiększanie sprzedaży; • Kanały komunikacji - w jaki sposób propozycja wartości trafia do klientów za pośrednictwem kanałów komunikacji, dystrybucji i sprzedaży; • Kluczowe działania - do podjęcia przez przedsiębiorstwo, aby model biznesowy sprawnie funkcjonował. <p>Możliwe jest przyznanie 0 lub 3 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>3 pkt. bardzo dobrym</p> <p>2 pkt. dobrym</p> <p>1 pkt. przeciętnym</p> <p>0 pkt. niskim</p>	
2	<p>Ocena etapu rozwoju startupu, według oceny Ekspertów</p> <p>Możliwe jest przyznanie 0 lub 3 pkt, przy czym:</p> <p>3 pkt. TRL 5 – 9</p> <p>0 pkt. TRL 1 – 4</p>	

3	<p>Ocena doświadczenia zespołu startupowego</p> <p>Ocenie podlegają kompetencje oraz potencjał członków zespołu Startupowego 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>Możliwe jest przyznanie 0 lub 3 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>3 pkt. doskonały zespół</p> <p>2 pkt. dobry zespół</p> <p>1 pkt. przeciętny</p> <p>0 pkt. brak kompetencji zespołu</p>	
4	<p>Ocena rynku i otoczenia konkurencyjnego</p> <p>Możliwe jest przyznanie 0 lub 3 pkt, przy czym:</p> <p>3 pkt. Przedstawiono szczegółowy opis rynku, dokonano analizy konkurencyjnych rozwiązań oraz zidentyfikowano przewagi konkurencyjne przedstawianego rozwiązanie - pomysł posiada przewagi konkurencyjne</p> <p>2 pkt. Przedstawiono opis rynku, dokonano wstępnej analizy konkurencyjnych rozwiązań oraz podjęto zidentyfikowano przewagi konkurencyjne przedstawianego rozwiązania</p> <p>1 pkt. Przedstawiono niekompletne informacje dotyczące rynku, analizy konkurencyjnych rozwiązań oraz identyfikacji przewag konkurencyjnych przedstawionego rozwiązania</p> <p>0 pkt. Przedstawiono bardzo ogólne informacje, które pozwalają stwierdzić, że zespół nie dokonał pogłębionej analizy rynku</p>	
5	<p>Prezentacja startupu</p> <p>Startup prezentuje rozwiązanie/produkt w formie sesji pitchingowej podczas Selection Days przed KOP. Celem prezentacji jest zaprezentowanie wszystkich elementów modelu biznesowego. Ocenie podlega atrakcyjność prezentacji pomysłu. W trakcie sesji Komisja Oceniająca ma możliwość zadawania szczegółowych pytań, w związku z czym oceniana będzie merytoryczna argumentacja Startupu na rzecz prezentowanego rozwiązania</p> <p>Możliwe jest przyznanie 0 lub 3 pkt, przy czym liczba przyznanych punktów oznacza, że projekt spełnia kryterium w stopniu:</p> <p>3 pkt. bardzo dobrym</p> <p>2 pkt dobrym</p>	

	1 pkt	przeciętnym	
	0 pkt	niskim	
6	Zbieżność z tematyką KIS – kryterium dodatkowo punktowane		
	1 pkt.	Rozwiązanie przedstawione przez startup wpisuje się w KIS 10 Technologie informacyjne, komunikacyjne oraz geoinformacyjne	
	0 pkt.	Rozwiązanie przedstawione przez startup nie wpisuje się w KIS 10 Technologie informacyjne, komunikacyjne oraz geoinformacyjne	
SUMA PUNKTÓW UZYSKANYCH W RAMACH OCENY SELECTION DAYS			

W ramach kryteriów głównych oraz kryterium dodatkowego startup uzyskał punktów

Wybór ścieżki dla startupu:

Wskazać właściwą odpowiedź:

☐ Ścieżka branżowa z partnerem publicznym (B2A)

.....(nazwa partnera publicznego)

Potrzeba/Wyzwanie Partnera Publicznego, na które odpowiada startup:

.....

☐ Ścieżka branżowa z partnerem biznesowym (B2B)

.....(nazwa partnera biznesowego)

Potrzeba/Wyzwanie Partnera Biznesowego, na które odpowiada startup:

.....

☐ Ścieżka akceleracji z funduszem VC (inwestorska)

.....(nazwa funduszu VC)

Obszar zainteresowania Inwestora, na które odpowiada startup:

.....

☐ Ścieżka akceleracji sector agostic,

☐ Startup nie został zakwalifikowany do żadnej z wyżej wymienionych ścieżek akceleracji.

Animator akceleracji:

Przedstawiciel KPT

Przedstawiciele OT



Przedstawiciele VC

Eksperti

Kielce, data



Fundusze Europejskie
dla Nowoczesnej Gospodarki



Rzeczpospolita
Polska

Dofinansowane przez
Unię Europejską

