

## Kryteria oceny pomysłu biznesowego – konkurs „Najlepszy pomysł biznesowy”

w ramach programu młodzieżowej przedsiębiorczości LPNT pt. „Lubelscy Przedsiębiorcy Jutra”

L/p	Kryterium	Zakres oceny	Skala punktów
<b>A. Potencjał zespołu</b>			<b>0-20</b>
1	Potencjał zespołu	<b>Adekwatność.</b> Czy zespół jest kompletny pod względem kluczowych założeń realizowanego pomysłu? Czy każdy członek zespołu ma jasno przydzieloną rolę?  <b>Wiedza i umiejętności.</b> Czy zespół przedstawił posiadaną wiedzę i umiejętności swoich członków? Czy rozumiała jest wiedza i umiejętności, jakie posiada zespół? Czy zespół posiada adekwatną wiedzę i umiejętności do realizacji pomysłu?	0-10
2	Determinacja zespołu	Czy zespół wykazuje się odwagą, ambicją, pasją i wiarą w pomysł? Czy zespół posiada motywację do realizacji pomysłu? Czy zespół jasno określa cele i zadania niezbędne do realizacji pomysłu?	0-10
<b>B. Potencjał pomysłu</b>			<b>0-20</b>
1	Innowacyjność i oryginalność pomysłu	Czy pomysł biznesowy jest oryginalny? Czy pomysł biznesowy posiada unikalne cechy, które wyróżniają go wśród innych? Czy pomysł biznesowy posiada wyraźne przewagi konkurencyjne? Czy zespół posiada realny plan osiągnięcia przewag konkurencyjnych?	0-5
2	Pozytywny wpływ na otoczenie, zrównoważony i inteligentny rozwój regionu	<b>Otoczenie i zrównoważony rozwój regionu.</b> Czy pomysł biznesowy ma pozytywny wpływ na otoczenie (np. środowisko i zasoby naturalne, klimat, gospodarka o obiegu zamkniętym, sprawy społeczne)? Czy pomysł biznesowy jest związany z założeniami zrównoważonego rozwoju (więcej o Celach Zrównoważonego Rozwoju: <a href="https://www.gov.pl/web/polskapomoc/cele-zrownowazonego-rozwoju">https://www.gov.pl/web/polskapomoc/cele-zrownowazonego-rozwoju</a> )?  <b>Inteligentny rozwój regionu.</b> Czy pomysł biznesowy jest związany z inteligentnym rozwojem regionu (więcej o inteligentnych specjalizacjach województwa lubelskiego: <a href="https://www.lubelskie.pl/aktualnosci/rsi-wl-2030-przyjeta-przez-sejmik-województwa-lubelskiego/">https://www.lubelskie.pl/aktualnosci/rsi-wl-2030-przyjeta-przez-sejmik-województwa-lubelskiego/</a> )?	0-5
3	Analiza problemów i potrzeb klienta	Czy problemy i potrzeby klienta są przedstawione? Czy problemy i potrzeby klienta są zrozumiałe? Czy problemy i potrzeby klienta zostały trafnie i jasno określone? Czy analiza problemów i potrzeb wynika z przeprowadzonych własnych badań rynkowych, obserwacji i analizy? Czy analiza problemów i potrzeb klienta zawiera dane ilościowe i jakościowe? Czy w analizie problemów i potrzeb wykorzystano dane pochodzące z zewnętrznych źródeł rynkowych, badawczych, opiniotwórczych i in. (np. publikacje naukowe, ekonomiczne czy branżowe, artykuły związane z poruszaną tematyką)?	0-5

L/p	Kryterium	Zakres oceny	Skala punktów
4	Opis i realność rozwiązania	<p><b>Opis rozwiązania.</b> Czy opis rozwiązania jest przedstawiony? Czy opis rozwiązania jest konkretny i zrozumiały? Czy zespół przedstawił kluczowe funkcjonalności proponowanego rozwiązania? Czy opis rozwiązania, w tym jego cech, funkcjonalności i zasad działania jest wystarczający? Czy zespół przedstawił propozycję wartości rozwiązania?</p> <p><b>Realność rozwiązania.</b> Czy rozwiązanie jest realne do wdrożenia na rynku w obecnych warunkach? Czy rozwiązanie wpisuje się w obecne i przyszłościowe trendy w danej branży? Czy rozwiązanie wymaga dużych nakładów zasobów (finansowych, osobowych, czasowych)? Czy istnieje wysokie prawdopodobieństwo, że pomysł może być wdrożony w ciągu najbliższych 2-3 lat? Czy zespół posiada jasną wizję jak może wypełnić brakujące zasoby do realizacji rozwiązania? Czy zespół rozumie jakich partnerów potrzebuje do realizacji pomysłu?</p>	0-5
<b>C. Potencjał modelu biznesowego</b>			<b>0-20</b>
1	Analiza rynku i konkurencji	<p><b>Analiza rynku.</b> Czy zespół przedstawił analizę rynku? Czy zespół posiada rozumienie, jakie segmenty klientów są kluczowe dla jego pomysłu biznesowego? Czy zespół jasno określił swój rynek docelowy (segmenty klientów, rozmiar rynku w liczbach klientów czy wartości rynkowej)? Czy analiza rynku jest logiczna? Czy do analizy rynku zespół wykorzystał wiarygodne dane ilościowe czy jakościowe ze źródeł rynkowych, badawczych, opiniotwórczych i in. (np. publikacje naukowe, ekonomiczne czy branżowe, artykuły związane z poruszaną tematyką)? Czy rozmiar rynku został określony w sposób logiczny i adekwatny? Czy zespołowi zrozumiałe są kluczowe czynniki i trendy wskazujące na tendencje wzrostowe rynku? Czy model biznesowy opiera się na wnioskach z badania problemów i potrzeb klienta oraz analizy rynku?</p> <p><b>Analiza konkurencji.</b> Czy konkurencja dla wskazanego rozwiązania jest określona? Czy podane są przykłady konkurencji? Czy zespół w sposób adekwatny i wyczerpujący przeanalizował silne i słabe strony swojej konkurencji bezpośredniej? Czy zespół określił główne przewagi konkurencyjne swojego rozwiązania? Czy konkurencja jest przeanalizowana w sposób spójny z rynkiem docelowym dla rozwiązania?</p>	0-10
2	Sposób i uniwersalność generowania przychodów	<p><b>Sposób generowania przychodów.</b> Czy zespół określił sposób generowania przychodów? Czy zespół rozumie, jak chce sprzedawać swoje rozwiązanie? Czy model biznesowy jest zrozumiały i wykonalny? Czy plan generowania przychodów jest kompletny i nie wymaga istotnych uzupełnień czy modyfikacji?</p> <p><b>Uniwersalność generowania przychodów.</b> Czy zaprezentowane rozwiązanie jest uniwersalne (tj. możliwe do wdrożenia w innych miejscowościach, warunkach, krajach itp. w celu szybkiego zwiększenia bazy klientów i przychodów)? Czy istnieje wysokie prawdopodobieństwo lub podane są fakty świadczące o tym, że zaadresowana potrzeba istnieje na innych rynkach – np. w innych polskich miejscowościach, całej Polsce i za granicą?</p>	0-10
<b>D. Przedstawienie pomysłu i odpowiedzi na pytania</b>			<b>0-20</b>
1	Jakość prezentacji multimedialnej	Czy zespół zaprezentował swój pomysł w formie prezentacji multimedialnej? Czy prezentacja multimedialna (pitch deck) jest spójna graficznie? Czy prezentacja multimedialna jest czytelna? Czy prezentacja multimedialna zawiera spójne połączenie treści tekstowej i graficznej? Czy prezentacja multimedialna jest atrakcyjna?	0-5
2	Sposób omówienia prezentacji	Czy prezentacja została w pełni omówiona? Czy omówienie było spójne z prezentacją multimedialną? Czy zespół prezentujący omówił prezentację bez czytania treści ze slajdów? Czy omówienie prezentacji przykuwa uwagę? Czy prezentacja została omówiona w formie oryginalnego storytellingu?	0-5
3	Trafność odpowiedzi	Czy odpowiedź na pytania oceniających została udzielona? Czy odpowiedź na pytania oceniających była trafna? Czy odpowiedź na pytania oceniających dotyczyła przedmiotu pytania? Czy odpowiedź na pytania oceniających została udzielona bez wymijania? Czy odpowiedź na pytania oceniających poszerzyła informację udzieloną podczas prezentacji?	0-5
4	Argumentacja w odpowiedzi	Czy argumentacja w odpowiedzi na pytania oceniających była merytoryczna? Czy zaproponowane podczas odpowiedzi rozwiązanie problemu zawartego w pytaniach oceniających jest realne w kontekście pomysłu biznesowego? Czy w ramach odpowiedzi na pytania oceniających fakty przeważają nad własnymi opiniami zespołu? Czy odpowiedź była przekonująca?	0-5
<b>ŁĄCZNIE</b>			<b>0-80</b>