

Kryteria oceny biznesplanu – konkurs „Najlepszy biznesplan”

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

L/p	Kryterium	Zakres oceny	Skala punktów
I. POMYSŁ NA BIZNES			0-20
1	Opis produktu/usługi	<i>Biznesplan zawiera spójny opis produktów/usług. Wybrane przez Zespół produkty/usługi zostały przedstawione w sposób kompletny i przejrzysty. Opis zawiera uzasadnienie do prowadzenia działalności gospodarczej. Zespół w przygotowanym opisie wykazał znajomość podstawowych cech, zastosowania i formy świadczenia i sprzedaży swoich usług. Wykazano znajomość głównych i potencjalnych osób (odbiorców) zainteresowanych ofertą.</i>	0-5
2	Klienci i charakterystyka rynku	<i>Zespół opisał klientów oraz dokonał szczegółowej charakterystyki rynku, w szczególności podał do kogo skierowany jest produkt/usługa, wymienił oczekiwania klientów do oferowanego produktu, wykazał znajomość rynku, posiada umiejętność identyfikowania potrzeb klientów. Została przedstawiona analiza rynku w oparciu o dane internetowe z wykorzystaniem różnych źródeł wiedzy – powołanie się na statystyczne bazy danych, diagnozy potrzeb oraz raporty o stanie gospodarki w danym sektorze lub inne źródła (przykładowo). Wskazano potencjalnych kontrahentów (podwykonawców, nabywców, odbiorców) oraz partnerów biznesowych.</i>	0-5
3	Dystrybucja i promocja	<i>Wskazano sposoby wejścia na rynek, wymieniono różne kanały dystrybucji. Metody sprzedaży/świadczenia usług są spójne z całościowym opisem produktu i usług oraz odpowiadają możliwościom przedsięwzięcia. Zwrócono uwagę na nowoczesne metody dystrybucji oraz wskazano innowacyjny charakter działań, możliwości produkcji czy sprzedaży usług. Zespół wykazał wiedzę w zakresie metod promocji z wykorzystaniem współczesnych i komercyjnych narzędzi (np. social media). Zespół potrafi korzystać z różnych narzędzi i posiada świadomość oddziaływania promocji na sprzedaż i dystrybucję.</i>	0-5
4	Główni konkurenci	<i>Wymieniono głównych konkurentów działających w obszarze planowanej działalności – opis od strefy mikro do makro (najbliższe otoczenie np. gmina, powiat, województwo do skali ogólnokrajowej czy międzynarodowej) – jeśli istnieje wpływ obszaru na planowane przedsięwzięcie. Zespół potrafi identyfikować skalę przedsięwzięcia oraz wskazuje na konkurencję, potrafi opisać ich główne cechy, klientów, sposoby dystrybucji, promocję oraz wskazać przewagę konkurencyjną w planowanych działaniach.</i>	0-5
II. POTENCJAŁ TWOJEGO ZESPOŁU			0-5
1	Opis ról i podział zadań w ramach zespołu, wraz ze wskazaniem znajomości branży, w której planowana jest działalność	<i>Zespół przedstawia podział ról w zespole wraz z krótkim opisem każdej z funkcji. W opisie wykazano znajomość tematyki branży w ramach planowanego przedsięwzięcia.</i>	0-5

L/p	Kryterium	Zakres oceny	Skala punktów
III. PLAN EKONOMICZNY PROJEKTU			0-40
1	Koszty związane z prowadzeniem działalności	Zespół wymienił koszty związane z uruchomieniem działalności gospodarczej. Wskazano wydatki związane z bieżącym prowadzeniem przedsiębiorstwa w pierwszych 12 miesiącach. Zespół potrafi identyfikować konieczne do poniesienia wydatki, które wynikają z profilu prowadzonego przedsięwzięcia oraz wykazuje potrzeby finansowe w perspektywie kilkumiesięcznej. Zespół opisuje i uzasadnia w sposób racjonalny potrzeby ponoszenia wydatków.	0-15
2	Zestawienie towarów i usług wraz z uzasadnieniem	Prezentowano zestawienie maszyn i narzędzi oraz usług niezbędnych do prowadzenia planowanej działalności. Wskazano ceny rynkowe oraz źródła zakupy, a także metody zakupu (sprzęty nowe/używane) wraz z uzasadnieniem konieczności poniesienia wydatków. Zestawienie jest zgodne z opisem działalności zawartym w punkcie 1 – przygotowanie na wzorze tabeli nr 1 Zestawienie towarów i usług.	0-15
3	Harmonogram realizacji działań i kosztów	Zespół potrafi zaplanować w perspektywie 12 miesięcy wydatki związane zarówno z zakupem sprzętów niezbędnych do prowadzenia działalności, jak i bieżących kosztów ponoszonych w ramach swojego przedsięwzięcia. Budżet został sporządzony w sposób prawidłowy, który przedstawia wykonalność ekonomiczno-finansową – przygotowane na wzorze tabeli nr 2 Harmonogram realizacji wsparcia.	0-10
IV. KOMPLETNOŚĆ BIZNESPLANU			0-5
1	Przejrzystość i zrozumiałość założeń	Biznesplan został przygotowany w sposób przejrzysty, prosty i zrozumiały. Założenia zostały opisane w sposób logiczny. Zespół wykazał się umiejętnością czerpania z dokumentów zastanych, w szczególności z analiz i diagnoz rynku. Opis przedsięwzięcia został przedstawiony w sposób całościowy i racjonalny.	0-5
ŁĄCZNIE			0-70