

Lublin, dnia 28.05.2018r.

W odpowiedzi na pytania do ogłoszenia nr 4/05/2018r. o otwartym konkursie – Partnerzy: Inwestor Prywatny :

- Jaka powinna być forma Połownictwa (konsorcjum partnerów projektu)
W zakresie dopuszczalnej formy konsorcjum partnerów projektu LPNT będzie stosować odpowiednio (przez analogię) art. 23 Ustawy z dnia 29 stycznia 2004 r. – Prawo Zamówień Publicznych (t.j. z dnia 20 lipca 2017 r.; Dz.U. z 2017 r. poz. 1579)
- Czy Każdy kandydat na Partnera ma spełniać warunki uczestnictwa, czy mają spełniać je łącznie.
Zgodnie z pkt 5.5. Ogłoszenia „LPNT dopuszcza możliwość złożenia jednej, wspólnej oferty przez kilku Kandydatów na Partnerów (konsorcjum). W tym przypadku, każdy z oferentów powinien osobno spełniać wszystkie wymagania, określone w pkt. 4.1.1 oraz 4.2 – 4.6. Na potrzeby oceny ofert – zadeklarowane przez Kandydatów na Partnerów wkłady (w szczególności Eksperti) oraz posiadane doświadczenie (pkt 4.1.2 i 4.1.3) podlegać będą sumowaniu.”.
- Ilu ekspertów należy zapewnić w przypadku Konsorcjum Partnerów.
Obowiązuje ta sama ilość minimalna co dla Partnerów samodzielnych (ilość Ekspertów oferowana przez poszczególnych Kandydatów w na Partnerów w ramach konsorcjum podlegać będzie sumowaniu).
- Jakie są kryteria co do projektów poszukiwanych do programu (np. faza rozwoju)

Kryteria:

- innowacyjność produktowa pomysłu biznesowego i jej skalowalność /innowacyjność produktowa na poziomie co najmniej krajowym, rozumiana jako „wprowadzenie na rynek przez dane przedsiębiorstwo wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań”;
- potencjał rynkowy;
- potencjał zespołu Pomysłodawcy;
- wpisanie się w wertykały projektu ;
- preferencja dla pomysłów wpisujących się w obszary regionalnych specjalizacji wspólnych dla co najmniej 2 województw Polski Wschodniej;
- preferencja przyjmowania pomysłodawców do 35 roku życia.

- Jaka jest różnica pomiędzy Kick Off i Preparation Camp

Informacje wprowadzające:

Zgodnie z Regulaminem konkursu celem konkursu jest wsparcie rozwoju innowacyjnych przedsiębiorstw typu startup za pomocą kompleksowego programu wsparcia, służącego przekształcaniu pomysłów biznesowych w produkty, dostosowanie ich do warunków rynkowych

według przyjętej metodologii (np. Customer Development, Lean Startup lub Design Thinking) oraz opracowanie rentownych modeli biznesowych, umożliwiających wejście przedsiębiorstwa typu startup na rynek, zwane dalej inkubacją. Zatem jest to faza pomysłu.

Pomysł biznesowy należy zgłosić przez przygotowany przez PARP formularz zgłoszeniowy. Następnie dany pomysł jest oceniany przez ekspertów/ocena merytoryczna, Kick off session, Komisja Oceny Projektów /KOP//. W momencie zaproszenia do Programu inkubacji, Pomysłodawca ma obowiązek: 1. Założyć spółkę z ograniczoną odpowiedzialnością (preferowany jest tryb elektroniczny za pośrednictwem portalu <https://ems.ms.gov.pl/>) i przedłożenia w przeciągu 14 dni od daty otrzymania pozytywnej decyzji KOP odpisu KRS lub kopii decyzji o dokonaniu wpisu do KRS wraz z dodatkowymi dokumentami określonymi w decyzji KOP. 2. Podpisać umowę programu inkubacji pomiędzy LPNT, a startup, zawierającą zobowiązanie do zachowania poufności.

Kick off Session ma na celu przygotowanie Pomysłodawców do obrony swoich pomysłów biznesowych przed Komisją Oceny Projektów /KOP/.

Preparation Camp - warsztaty, których celem jest stworzenie MVP pomysłu biznesowego i powtarzalnego, skalowalnego oraz rentownego modelu biznesowego. Warsztaty rozpoczynają całościowy Program inkubacji pracy nad pomysłem danego startupa.

Program akceleracji trwa 3-6 miesięcy. Program inkubacji to gwarancja otrzymania wsparcia w postaci:

1. menedżera inkubacji, czyli osoby koordynującej proces inkubacji przedsiębiorstwa typu startup.
2. usługi podstawowe (lokal, obsługa księgową i prawną, doradztwo podatkowe)
3. Preparation Camp – warsztaty, których celem jest stworzenie MVP pomysłu biznesowego i powtarzalnego, skalowalnego oraz rentownego modelu biznesowego. Warsztaty rozpoczynają całościowy Program inkubacji pracy nad pomysłem danego startupa.
4. specjalistycznych usług w zakresie:
 - wsparcia technicznego, technologicznego, inżynierskiego, informatycznego, wzorniczego, w tym zapewnienie niezbędnego oprogramowania i licencji,
 - zakupu materiałów niezbędnych do przeprowadzenia badań we własnym zakresie przez zespół inkubowanego przedsiębiorstwa typu startup (np. odczynniki, surowce, elementy niezbędne do wykonania prototypu),
 - wsparcia w obszarze zarządzania i przedsiębiorczości pod kątem rozwijanego pomysłu (np. ocena rynkowa produktu),
 - wsparcia w obszarze analiz potrzeb klienta (badanie rynku, identyfikacja, weryfikacja i ocena możliwości rynkowych, prowadzących do zaspokojenia potrzeb określonych odbiorców (nabywców) oraz dokładne ustalenie tych potrzeb, opracowywanie produktu oraz strategii jego dystrybucji, przygotowanie odpowiedniej strategii ceny i promocji, reklama i informacja o produkcie),
 - wsparcia w obszarze projektowania graficznego, tworzenia nazw i znaków firmowych, w tym wizualne kreowanie marki, tworzenie systemów identyfikacji oraz wspomagania sprzedaży,

— uzyskania ochrony praw własności przemysłowej;

- Preparation Camp –
 - jaki jest jego cel i w którym momencie w procesie występuje,

Preparation Camp – warsztaty, których celem jest stworzenie MVP pomysłu biznesowego i powtarzalnego, skalowalnego oraz rentownego modelu biznesowego. Warsztaty rozpoczynają całościowy Program inkubacji pracy nad pomysłem danego startupa.

- jaka jest korzyść oferowana dla Startupów w czasie programu Preparation Camp,
Korzyścią jest szereg warsztatów i stworzenie MVP /usługi specjalistyczne/.
- W ramach programu Preparation Camp Partner odpowiada za przeprowadzenie 20 godzin warsztatów czy wykładów?
Tak. Partner odpowiada za 20 h warsztatów. Tematy warsztatów Preparation Camp zostaną zaproponowane przez Lidera i omawiane z poszczególnymi ekspertami i Partnerami odpowiadającymi za to zadanie.
Jak będzie wyglądał proces inkubacji i jaka ma być w nim rola Partnera

Program akceleracji trwa maksymalnie 3-6 miesięcy. Program inkubacji to gwarancja otrzymania wsparcia w postaci:

1. menedżera inkubacji, czyli osoby koordynującej proces inkubacji przedsiębiorstwa typu startup.
2. usługi podstawowe (lokal, obsługa księgowa i prawna, doradztwo podatkowe)
3. Preparation Camp – warsztaty, których celem jest stworzenie MVP pomysłu biznesowego i powtarzalnego, skalowalnego oraz rentownego modelu biznesowego. Warsztaty rozpoczynają całościowy Program inkubacji pracy nad pomysłem danego startupa.
4. specjalistycznych usług w zakresie:
 - wsparcia technicznego, technologicznego, inżynierskiego, informatycznego, wzorniczego, w tym zapewnienie niezbędnego oprogramowania i licencji,
 - zakupu materiałów niezbędnych do przeprowadzenia badań we własnym zakresie przez zespół inkubowanego przedsiębiorstwa typu startup (np. odczynniki, surowce, elementy niezbędne do wykonania prototypu),
 - wsparcia w obszarze zarządzania i przedsiębiorczości pod kątem rozwijanego pomysłu (np. ocena rynkowa produktu),
 - wsparcia w obszarze analiz potrzeb klienta (badanie rynku, identyfikacja, weryfikacja i ocena możliwości rynkowych, prowadzących do zaspokojenia potrzeb określonych odbiorców (nabywców) oraz dokładne ustalenie tych potrzeb, opracowywanie produktu oraz strategii jego dystrybucji, przygotowanie odpowiedniej strategii ceny i promocji, reklama i informacja o produkcie),
 - wsparcia w obszarze projektowania graficznego, tworzenia nazw i znaków firmowych, w tym wizualne kreowanie marki, tworzenie systemów identyfikacji oraz wspomagania sprzedaży,
 - uzyskania ochrony praw własności przemysłowej;

Rola Partnera została opisana w pkt. 3.1.2 Ogłoszenia nr 4/05/2018r: Zakres zadań Partnera; Realizacja następujących zadań”.

- W czasie trwania programu – (od 10.2018 do 12.2023) - ile rund Kick Off-ów i Preparation Camp-ów ma się odbyć?

Planowane jest na dzień 28.05.2018r.:

- od 13 do 22 rund Kick Off-ów
- 22 grup Preparatian Camp.

- Ile będzie startupów w jednej rundzie Kick Offu i Preparation Campu

Planowane jest na dzień 28.05.2018r.:

- Kick Off session – do 15 startupów,
- Preparatian Camp – do 10 startupów.

- Czy wszystkie warsztaty mają być realizowane własnymi siłami czy część można je zlecić na zewnątrz (np. pitching)

Zgodnie z warunkami Konkursu, Partner powinien być zdolny do realizacji przypisanych mu zadań w ramach własnego potencjału (włączanie do partnerstwa podmiotów, które nie posiadają odpowiedniego potencjału do realizacji przypisanych im zadań i tym samym będą zmuszone do zlecenia wykonania powierzonych im zadań innemu podmiotowi, nie jest zasadne). Oznacza to, że jeżeli Kandydat na Partnera zaoferuje realizację w/w usług specjalistycznych, powinien je wykonać w oparciu o własne zasoby.

- Co opisujemy w “Kryterium dodatkowego wkładu” - czy są to elementy dodatkowe takie jak np. dodatkowe korzyści dla startupów/Czy ogólny opis koncepcji udziału partnera w programie.

Proszę zaproponować opisać dodatkowe korzyści dla startupu oferowane przez Partnera.

- Demo Day Dating – jak ma być charakter wydarzenia (w którym momencie procesu ma się odbyć), po czyjej stronie jest organizacja, logistyka wydarzenia, zapraszanie gości.

Jest to ostatni dzień Preparatian Camp. Organizacja, logistyka wydarzenia, zaproszenie gości jest po stronie Partnera.

PREZES ZARZADU

Tomasz Matecki

Lubelski Park Naukowo-Technologiczny S.A.
ul. Dobrzańskiego 3, 20-262 Lublin
NIP: 712-20-14-578, REGON: 060005172