**STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW**

**w ramach projektu: „Przedsiębiorca z POWER-em”**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **I Pomysł na Biznes; Analiza**  **Marketingowa** | | **Wymagana minimalna**  **liczba punktów** | **Maksymalna 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; **0-5 pkt.** | |
| • uzasadnienie i opis czy planowane przedsięwzięcie zdobędzie  wystarczająco duży rynek, aby prowadzenie było opłacalne,  • wskazanie szacunkowej liczby potencjalnych klientów (w wymiarze  rocznym); **0-2 pkt.** | |
| • możliwości rozwoju produktu/usługi/oferty jak i samej firmy w  perspektywie 2 lat;  **0-2 pkt.** | |
| 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; **0-3 pkt.** | |
| • 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; **0-2 pkt.** | |
| • charakterystyka rynku (czy rynek ma charakter rosnący/rozwojowy),  stabilny czy malejący opis lokalnych uwarunkowań,  • sezonowość popytu na produkt/usługę i minimalizowanie skutków  sezonowości,  • przeprowadzenie analizy SWOT; **0-4 pkt.** | |
| 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); **0-4 pkt** | |
| 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; **0-6 pkt.** | |
| 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;  **0-7 pkt.** | |
| **II Pomysł na Biznes; Analiza**  **Marketingowa** | | **Wymagana minimalna**  **liczba punktów** | **Maksymalna 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, doświadczenie do  wdrożenia projektu przebytych kursów i szkoleń, dodatkowych  umiejętności; **0-8 pkt.** | |
| 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;  **0-7 pkt.** | |
| **III Opłacalność i efektywność**  **ekonomiczna przedsięwzięcia** | | **Wymagana minimalna**  **liczba punktów** | **Maksymalna 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; **0-5 pkt.** | |
| • opis towarów/usług przewidywanych do zakupu w celu realizacji  biznesplanu wraz z opisem ich parametrów technicznych lub  jakościowych, wartości jednostkowej oraz źródłem wyceny, źródła  finansowania; **0-17 pkt** | |
| Wykonalność  ekonomiczno -  finansowa | 0 - 12 pkt. | • założenia prognozy przychodów z planowanej działalności oraz  kosztów; **0-12 pkt**. | |
| Prognoza  finansowa | 0 - 6 pkt. | • założenia rachunku zysków i strat, w oparciu o przychody i koszty;  **0-6 pkt.** | |
|  |  |  | |
| **IV Operacyjność i kompletność** | | **Wymagana minimalna**  **liczba punktów** | **Maksymalna liczba punktów** |
| **6** | **10** |
| **Kategoria** | **Punktacja** | **Informacje/dane ujęte w biznesplanach, które będą brane pod**  **uwagę przy przyznawaniu punktów** | |
| Przejrzystość,  prostota,  zrozumiałość | 0 – 5 pkt. | • całościowy opis oraz poszczególnych elementów biznesplanu pod  kątem zrozumiałości, przejrzystości i spójności; **0-5 pkt.** | |
| 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 przedsięwzięciaw  dalszej perspektywie; **0-5 pkt.** | |

W trakcie oceny merytorycznej biznesplan może uzyskać maksymalnie 100 pkt.

Białystok Podpis Beneficjenta …………………………………………