**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 …………………………………………