Załącznik nr 8 do *Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości*

**Standardy oceny biznesplanów w projekcie „Firma bez barier II”**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **L.p.** | **Kryterium** | **Punktacja** | **Uzasadnienie punktacji** |
| **Celowość przedsięwzięcia** |
| I.1 | Celowość przedsięwzięcia | 0-5 punktów (waga 1)Max wynik **5 pkt** | Po 1 punkcie za spełnienie poszczególnych kryteriów opisanych poniżej:**1-2pkt - Celowość przedsięwzięcia** – wskazanie celu prowadzenia planowanej działalności gospodarczej w powiązaniu z misją i wizją firmy (1 pkt) oraz motywacją (1 pkt) Uczestnika Projektu do prowadzenia działalności gospodarczej w takiej, a nie innej branży. **1pkt - Kompletność opisu** – uwzględnienie informacji o planowanej działalności gospodarczej w każdym punkcie wniosku. Załączenie do wniosku wszelkich wymaganych załączników.**1pkt - Przejrzystość** – opis poszczególnych elementów wniosku jest jasny, czytelny i zrozumiały. Pozwala na identyfikację poszczególnych elementów.**1pkt - Zrozumiałość założeń** – przyjęte przez Uczestnika Projektu założenia są czytelne oraz dostępne. Są racjonalnie dobrane do przedmiotu działalności oraz warunków jej prowadzenia. |
| **Realność założeń** |
| II.1 | Realność projektowanych produktów/usługi możliwości ich realizacji | 0-5 punktów (waga 2)Max wynik **10 pkt** | **Realność założeń** – dane przedstawione we wniosku w odniesieniu do produktów/towarów i usług są realne, możliwe do osiągnięcia przez Uczestnika Projektu. Poszczególne punkty przyznawane są za opis:**1pkt - realność przyjętego asortymentu/oferty** – Uczestnik jasno i zrozumiale opisał planowane produkty/towary/usługi; określił ich cechy fizyczne, cechy wyróżniające oraz funkcjonalność;**1-2pkt - realność możliwości technicznych** dot. produkcji/sprzedaży usług/produktów czy towarów (Uczestnik dysponuje odpowiednim zapleczem technicznym – maszynami, urządzeniami, pomieszczeniem - do wytwarzania/sprzedaży/świadczenia towarów /produktów /usług);**1-2pkt - realność możliwości organizacyjnych** dot. produkcji/sprzedaży usług/produktów czy towarów (Uczestnik i/lub jego pracownicy dysponują odpowiednią wiedzą, doświadczeniem i kompetencjami do wytwarzania/sprzedaży/świadczenia towarów/ produktów /usług) |
| II.2 | Charakterystyka potencjalnych odbiorców. Racjonalność oszacowania liczby potencjalnych klientów w stosunku do planu przedsięwzięcia, w tym ocena zapotrzebowania i możliwej skali zbytu na towary lub usługi planowane do wytworzenia w ramach działalności objętej dofinansowaniem. Ocena podmiotów konkurencyjnych oraz wskazanie przewagi konkurencyjnej. | 0-5 punktów (waga 2)Max wynik **10 pkt** | **Realność założeń** – dane we wniosku, odnoszące się do analizy rynku zbytu są realne i możliwe do realizacji w odniesieniu do otoczenia rynkowego planowanej działalności gospodarczej:**Poszczególne punkty przyznawane są za opis:****1 pkt- charakterystyka potencjalnych odbiorców –** Uczestnik dokonał charakterystyki potencjalnych odbiorców z uwzględnieniem takich cech jak m.in. wiek, płeć, miejsce zamieszkania, status materialny itp.**1 pkt- realność szacunków liczby potencjalnych klientów** w odniesieniu do rodzaju produktu/towaru/usługi, ich ceny, przyjętej skali sprzedaży (rynek lokalny, regionalny itp.) oraz zapotrzebowania na rynku (trendy w branży);**1-2 pkt- realna ocena podmiotów konkurencyjnych** (bezpośrednio lub pośrednio konkurencyjnych); w odniesieniu do podmiotów działających stacjonarnie jak i sprzedających swoje produkty/towary/usługi przez Internet. **1 pkt- realne wskazanie przewagi konkurencyjnej** planowanego przedsięwzięcia nad przedsięwzięciami konkurencyjnych podmiotów – wskazanie cech wyróżniających. |
| II.3 | Realność przyjętej polityki cenowej oraz prognozowanej sprzedaży | 0-5 punktów (waga 2)Max wynik **10 pkt** | **Realność założeń** odnosi się tak do założeń analizy finansowej (polityka cen, szacunki ilości klientów) jak i do założeń przedmiotu planowanej działalności (branża, produkty/towary/usługi, lokalizacja, możliwości techniczne, finansowe itp.).**Poszczególne punkty przyznawane są za opis:****2 pkt- realność przyjętej polityki cenowej** w odniesieniu do rodzaju produktów /towarów /usług, realne określenie sposobu konstruowania cen (marża kwotowa, procentowa itp.);**3 pkt- realność przyjętych założeń dotyczących wielkości prognozowanej sprzedaży** w powiązaniu z szacunkiem liczby potencjalnych klientów. |
| **Trwałość projektu** |
| III.1 | Spójność wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego uczestnika z planowanym przedsięwzięciem | 0-5 punktów (waga 2)Max wynik **10 pkt** | **Poszczególne punkty przyznawane są za spełnienie poniższych warunków:****1 pkt – Wykształcenie kierunkowe -** Uczestnik projektu posiada wykształcenie kierunkowe, spójne z profilem planowanej działalności (1pkt);**1 pkt – Wykształcenie uzupełniające -** Uczestnik ukończył kursy i szkolenia, których tematyka jest związana z branżą planowanej działalności gospodarczej;**2 pkt – Doświadczenie zawodowe** – Uczestnik posiada doświadczenie zawodowe w branży, w której zamierza prowadzić działalność gospodarczą (doświadczenie od 1-3 lat – 1 pkt, doświadczenie powyżej 3 lat – 2 pkt) lub dysponuje pracownikami, posiadającymi ww. doświadczenie zawodowe.**1 pkt - Działania wspierające** – Uczestnik projektu zidentyfikował/ zrealizował dodatkowe działania wspierające, mające na celu przygotowanie do prowadzenia działalności gospodarczej (uzyskanie pozwoleń, zaświadczeń, zawarcie umów przedwstępnych z dostawcami i odbiorcami itp.) |
| III.2 | Posiadane zaplecze finansowe, w tym wkład własny | 0-5 punktów (waga 2)Max wynik **10 pkt** | Uczestnik Projektu posiada wkład własny, pokrywający dodatkowe koszty planowanej działalności gospodarczej (poza kosztami finansowanymi ze wsparcia finansowego):**5 pkt** – Uczestnik projektu dysponuje wkładem własnym, pokrywającym w 100% dodatkowe koszty planowanej działalności (koszty o charakterze inwestycyjnym), dodatkowo posiada rezerwę finansową na pokrycie kosztów bieżących działalności przez minimum pierwszy kwartał.**4 pkt** - Uczestnik projektu dysponuje wkładem własnym, pokrywającym w 100% dodatkowe koszty planowanej działalności (koszty o charakterze inwestycyjnym), dodatkowo posiada rezerwę finansową na pokrycie kosztów bieżących działalności przez minimum pierwszy miesiąc.**3 pkt** - Uczestnik projektu dysponuje wkładem własnym, pokrywającym w 100% dodatkowe koszty planowanej działalności (koszty o charakterze inwestycyjnym), brak rezerwy finansowej na pokrycie kosztów bieżących działalności.**2 pkt** - Uczestnik projektu dysponuje wkładem własnym, pokrywającym max. 100% dodatkowe koszty planowanej działalności (koszty o charakterze inwestycyjnym), brak rezerwy finansowej na pokrycie kosztów bieżących działalności.**1 pkt –** Uczestnik projektu jedynie częściowo dysponuje wkładem własnym na pokrycie dodatkowych kosztów planowanej działalności (koszty o charakterze inwestycyjnym), brak rezerwy finansowej na pokrycie kosztów bieżących działalności. |
| III.3 | Analiza strategiczna przedsięwzięcia | 0-5 punktów (waga 2)Max wynik **10 pkt** | **1 pkt –** określone zostały bariery wejścia na rynek dla planowanej działalności gospodarczej. Dokonano podziału barier na techniczne, organizacyjne i finansowe.**1 pkt** – Uczestnik projektu określił prawidłowo mocne i silne strony planowanego przedsięwzięcia.**1 pkt** – Uczestnik projektu określił prawidłowo zagrożenia oraz szanse planowanego przedsięwzięcia, wynikające z otoczenia.**2 pkt** – Uczestnik projektu dokonał kompleksowej analizy SWOT oraz wyciągnął wnioski, a także zaproponował sposób, w jaki może niwelować słabe strony. oraz zagrożenia dla przedsięwzięcia, odpowiednio wykorzystując silne strony oraz szanse napływające z otoczenia. |
| **Efektywność kosztowa** |
| IV.1 | Przewidywane wydatki są adekwatne i zgodne z zaproponowanymi działaniami i produktami | 0-5 punktów (waga 3)Max wynik **15 pkt** | **Ocena kalkulacji kosztów planowanej działalności gospodarczej:****3 pkt –** Uczestnik Projektu prawidłowo określił oraz oszacował wydatki inwestycyjne dla planowanej działalności gospodarczej (1 pkt), dodatkowo wskazane wydatki są spójne z profilem planowanej działalności oraz niezbędne do jej prowadzenia (1pkt). Dla wydatków inwestycyjnych Uczestnik Projektu określił parametry jakościowe oraz ilościowe (1 pkt).**2 pkt** – Uczestnik Projektu prawidłowo określił wydatki bieżące działalności oraz oszacował ich wartość (1 pkt). Wydatki są kompletne i spójne z profilem planowanej działalności gospodarczej (1 pkt). |
| IV.2 | Proponowane źródła finansowania dają gwarancję realizacji projektu, w tym możliwość zapewnienia płynności finansowej również po upływie okresu 12 miesięcy od dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej | 0-5 punktów (waga 2)Max wynik **10 pkt** | **Ocena źródeł finansowania planowanej działalności gospodarczej:****1 pkt –** Uczestnik projektu określił źródła finansowania dla wydatków w ramach planowanej działalności gospodarczej (źródła finansowania własne oraz obce np. dotacja, kredyt, pożyczka itp.)**1 pkt** – Uczestnik projektu prawidłowo przygotował szacunki dotyczące przychodów ze sprzedaży produktów/towarów/usług.**1 pkt** – Uczestnik projektu prawidłowo dokonał oszacowania ww. wydatków w poszczególnych kwartałach prognozy finansowej.**1-2 pkt** – Rachunek zysków i strat został prawidłowo przygotowany, z uwzględnieniem wszystkich kosztów i przychodów (1 pkt) oraz innych obciążeń (1 pkt) |
| **Elastyczność planowanego przedsięwzięcia** |
| V | Wielowariantowość (możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu) oraz wpływ wahań sezonowych. | 0-5 punktów (waga 1)Max wynik **5 pkt** | **Ocena możliwości zmiany i/lub rozszerzenia profilu planowanej działalności gospodarczej:****1-3 pkt –** Uczestnik dokonał analizy wpływu na planowaną działalność sezonowych wahań popytu tj. określił z czego wynikają sezonowe wahania (1 pkt), jaki jest ich wpływ na sytuację finansową firmy (1pkt) oraz w jaki sposób można je zminimalizować (1 pkt).**1-2 pkt** – Uczestnik opisał możliwości (lub ich brak), dotyczące możliwości rozszerzenia profilu planowanej działalności (1pkt) oraz określił w jaki sposób zamierza je zrealizować (1pkt) |
| **Dystrybucja i promocja** |
| VI | Promocja i dystrybucja – kanały dystrybucji, formy promocji i reklamy oraz sposoby wejścia na rynek. | 0-5 punktów (waga 1)Max wynik **5 pkt** | **Ocenie podlega plan marketingowy planowanej działalności gospodarczej:****1-2 pkt –** Uczestnik Projektu określił sposoby wejścia na rynek z planowaną ofertą. Opisał w jaki sposób zamierza informować potencjalnych klientów o swojej działalności oraz ofercie.**1-2 pkt** – Uczestnik Projektu określił sposób oraz kanały dystrybucji planowanych produktów/towarów/usług (1 pkt). Określił jaki zasięg terytorialny działalności będzie prowadził (1pkt) oraz uzasadnił swój wybór.**1 pkt** – Uczestnik projektu opisał formy promocji i reklamy, z uwzględnieniem charakterystyki branży jak i sprzedawanych produktów/towarów/usług. |