

**Załącznik nr 3**  
**KARTA OCENY KONKURSU „PUT StarT-Up – II Edycja”**  
**FAZA 1**

NUMER WNIOSKU	
NAZWA PROJEKTU	

**Ocena formalna**

- |   |                |
|---|----------------|
| 1. Wniosek jest kompletny                                     | <b>TAK/NIE</b> |
| 2. Liczba uczestników grupy to maksymalnie 5 osób             | <b>TAK/NIE</b> |
| 3. Uczestnicy grupy spełniają warunki określone w Regulaminie | <b>TAK/NIE</b> |

Warunek oceny merytorycznej – w ocenie formalnej wszystkie odpowiedzi TAK.

**Ocena merytoryczna**

<b>Kryterium</b>	<b>Liczba punktów</b>
Innowacyjność* pomysłu	...../maks. 4
Potencjał wdrożeniowy	...../maks. 4
Uzasadnienie odpowiedzi na aktualne potrzeby społeczne, infrastrukturalne i środowiskowe	...../maks. 4
Zakres tematyczny Projektu obejmuje przynajmniej jeden z obszarów ważnych dla regionu Wielkopolski tj. gospodarka niskoemisyjna, Smart City, poprawa jakości życia	...../maks. 4
<b>Suma:</b>	

0 – nie spełnia danego kryterium

1 – częściowo spełnia dane kryterium

2 – spełnia dane kryterium w stopniu podstawowym

3 – spełnia dane kryterium w stopniu wysokim

4 – spełnia dane kryterium w stopniu najwyższym

\* Zgodnie z definicją zawartą w Podręczniku Oslo – Zasady Gromadzenia i Interpretacji Danych Dotyczących Innowacji innowacyjność rozumie się jako „wprowadzenie na rynek przez dane przedsiębiorstwo wyrobu lub usługi, które są nowe lub znacząco udoskonalone w zakresie swoich cech lub zastosowań”. Produkt lub proces biznesowy musi posiadać jedną lub więcej cech, które są znacząco różne od cech zawartych w produktach lub procesach biznesowych dotychczas oferowanych lub wykorzystywanych na rynku.



**Załącznik nr 3**  
**KARTA OCENY KONKURSU „PUT StarT-Up – II Edycja”**  
**FAZA 2**

NUMER WNIOSKU	
---------------	--

### Ocena merytoryczna

Kryterium	Liczba punktów
Model biznesowy (m.in.: efektywność obszarów przewidzianych jako generatory zysku, skalowalność, spójność modelu biznesowego)	...../maks. 10
Analiza rynku i otoczenia biznesu (m.in.: ocena zapotrzebowania rynkowego, precyzja opisu grupy klientów, spójność form promocji z problemem, produktem i grupą klientów)	...../maks. 10
Jakość kosztorysu (prognozy ekonomiczno-finansowe)	...../maks. 10
Prezentacja pomysłu i biznesplanu (czytelność i atrakcyjność prezentacji, jakość dyskusji z Radą Konkursową)	...../maks. 20