

Příloha č. 5 Dotačního programu Voucher pro začínající podnikatele v Karviné IV- věcné hodnocení

Voucher pro začínající podnikatele v Karviné IV		Hodnocené oblasti	Body	Hodnotící kritéria
ZÁKLADNÍ INFORMACE		Kvalifikace podnikatele, event. složení týmu		1: jeden člověk bez potřebné kvalifikace; 3: jeden zcela kvalifikovaný člověk; avšak riziko nezastupitelnosti 5: kvalifikovanost a kompetentnost daná složením týmu
B-CANVAS	1. MOTIVACE	Důvěryhodná a přesvědčivá motivace		1: žadatel nemá důvěryhodnou motivaci; 3: motivace je důvěryhodná, ale týká se jen jeho/jich samotných; 5: motivace je srozumitelná a zahrnuje i širší okolí (např. zákazníky, komunitu, společnost, životní prostředí apod.).
B-CANVAS		Realizace projektu přispívá k naplnění cílů podpory vzniku nových podnikatelských subjektů nebo podpory začínajících podnikatelů		1: záměr splňuje kritéria jen formálně; 3: záměr důvěryhodně naplňuje kritéria a realizací projektu bude podporováno nové/začínající podnikání; 5: dopad podpory je srozumitelný s přesahem přínosu pro podnikatelský subjekt (např. vznikne nová chybějící služba pro občany města, vzniknou nová pracovní místa, existuje přínos pro komunitu, společnost, přínos pro životní prostředí apod.).
B-CANVAS	2. ZÁKAZNÍK	Relevantní popis zákazníků a cílových skupin		1: žadatel nezná či nedokázal definovat a popsat cílovou skupinu, nebo je její popis vágní; 3: žadatel má definovanou cílovou skupinu, ale nedisponuje znalostí trhu (např. velikost trhu apod.); 5: žadatel má jasně definovanou cílovou skupinu a má znalost trhu.
B-CANVAS	3. PROBLÉM K ŘEŠENÍ	Přesvědčivý popis problémů, které řeší, reakce na existující poptávku		1: není definován problém či poptávka, na kterou žadatel reaguje; 3: problém či poptávka existuje, ale není jednoznačně definován/pojmenován, nebo je definován špatně/nejasně; 5: existuje jasně pojmenovaný reálný problém či poptávka na kterou žadatel reaguje.
B-CANVAS	4. FÁZE	Pokročilost		1: žadatel je ve fázi myšlenky (tzn. uvažují, že začnu...); 3: žadatel je ve fázi myšlenky a prvních kroků vedoucích k realizaci (tzn. finalizace prototypu, zajištění prostoru pro prodej či výrobu, vyhledání dodavatele, oslovení zákazníků, apod.); 5: již realizovaná či plně připravená výroba/prodej/služby s prvními zákazníky.
B-CANVAS	6. UNIKÁTNOST	Unikátnost		1: existuje množství nabídek jiných firem v ČR/existuje obdobná nabídka ve městě, apod., tzn. vstup na již existující trh; 3: nabízí sice běžné řešení, které má ale ve srovnání s konkurencí unikátní výhody (pozn. "budeme mít individuální přístup" jako odpověď neplatí) nebo má výhodu nabídky v dané lokalitě; 5: unikátní nabídka, žadatel je první, kdo v daném, i když běžném, oboru přichází s něčím zcela novým.
B-CANVAS	5. KONKURENCE	Přesvědčivé povědomí o konkurenci a konkurenčních řešeních		1: "nemáme konkurenci" - žadatel nemá zmapování konkurenci; 3: žadatel uvádí jen svou přímou konkurenci; 5: žadatel má dobrý přehled o své přímé i nepřímé konkurenci.
B-CANVAS	7. DISTRIBUČNÍ A MARKETINGOVÉ KANÁLY	Relevantní způsob oslovení zákazníků		1: neexistuje žádná představa o tom, jak zákazníky oslovit 3: existuje představa o způsobu oslovení zákazníků, ale je diskutabilní, nedostatečně propracována 5: existuje realistická představa o způsobu oslovení zákazníků
B-CANVAS	8. REVENUE MODEL	Monetizace		1: žadatel není schopen přesvědčivě vysvětlit, na čem bude vydělávat, nebo existuje riziko, že předpoklad nebude fungovat; 3: žadatel má představu, avšak bez ověření, ale existuje předpoklad ziskovosti 5: žadatel má jasný revenue model, ověřený se zákazníky.
B-CANVAS	9. KLÍČOVÉ AKTIVITY	Klíčové aktivity, které budou financovány z Vouchery pro Začínající Firmy		1: aktivity jsou popsány nedostatečně a chybí termíny; 3: aktivity jsou vyjmenovány, ale chybí termíny; 5: všechny aktivity jsou jasně popsány a termínovány.
FINANČNÍ PLÁN		Realistický vývoj podnikání		1: finanční plán obsahuje chyby a neposkytuje jasný finanční obraz projektu; 3: finanční plán poskytuje pouze základní obraz finanční stránky projektu a není úplný; 5: finanční plán je zpracován bez chyb a je realistický.
INDIKATIVNÍ ROZPOČET		Relevantní popis nákladů		1: popis položek je obecný a nedůvěryhodný, obsahuje nerelevantní položky; 3: popis položek je jasný, ale mohou být nesprávně zaříděny; 5: indikativní rozpočet je zpracován správně, popis položek je jasný a jsou správně zaříděny.
PODNIKATELSKÉ DERBY OBECNĚ	OBSAH A FORMA	Obsah a forma Business canvasu (stručnost, výstižnost)		1: Business canvas je nesrozumitelný, obsahuje věcné chyby a není dodržen formát a obsah kapitoly; 3: business canvas obsahuje požadované údaje, ale je obtížně pochopitelný; 5: business canvas je napsán jasně, stručně, výstižně a srozumitelně..
BONUS		Bonifikace hodnotitele (např. společenský dopad projektu) - max 10 bodů		Body 14 - 80

**HODNOCENÍ CELKEM****0**