

Grilă de acordare a punctajelor

FORMULAR GRILĂ DE EVALUARE				
Secțiunile din planul de afaceri		Acordarea punctajului	Punctaj maxim	Punctaj acordat
I.	SINTEZA PLANULUI DE AFACERI		8.00	0.00
1.01	Sinteza trebuie să stârnească interesul celui care o citește și să scoată în evidență potențialul afacerii. De ce credeți că afacerea dvs. va avea succes și va fi sustenabilă pe o perioadă cel puțin 3 ani?	Viziunea, misiunea și obiectivele afacerii sunt descrise clar și coerent - 0.5p	0.50	
		O scurtă prezentare a produselor / serviciilor - 0.5p	0.50	
		Prezentarea clară și la obiect a avantajului competitiv - 1p	1.00	
		Rezumatul strategiei de marketing - 1p	1.00	
		Informații financiare relevante - 0.5p	0.50	
		Denumirea afacerii - 0.5p	0.50	
		Pitch-ul video - 1.5	1.50	
	Business Canvas - 2.5p	2.50		
II.	CARACTERUL INOVATIV AL AFACERII		9.00	0.00
2.01	Gradul de inovare al afacerii, așa cum rezulta din descriere	satisfăcător-1 pct, bine-2 pct, foarte bine-3 pct	3.00	
2.02	Este inovarea centrală pentru afacere, sau este colaterală? Afacerea va putea inova continuu ?	satisfăcător-1 pct, bine-2 pct, foarte bine-3 pct	3.00	
2.03	Calitatea argumentației și a descrierii modului în care afacerea inovează	satisfăcător-1 pct, bine-2 pct, foarte bine-3 pct	3.00	
III.	DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR		6.00	0.00
3.1	<p>III. Descrieți produsele și/sau serviciile oferite și descrieți nevoile pe care le satisfac produsele/serviciile dvs.</p> <p>Detaliați cât mai mult posibil pentru ca evaluatorul să înțeleagă toate aspectele diferențiator ale produselor și/serviciilor dar și nevoile pe care acestea le satisfac</p> <p>Justificați alegerea în privința nevoilor pe care le satisfac și corelați cu specificațiile produselor și/sau serviciilor</p> <p>În cazul în care este vorba despre produse, nu uitați să includeți serviciile conexe pe care le oferiți.</p> <p>Descrieți experiența utilizatorului /clientului</p>	<p>Pentru punctaj maxim: ați descris concret produsele/serviciile și nevoile pe care acestea le satisfac; descrierea este detaliată și cuprinde aspectele care diferențiază produsele/serviciile de cele ale competiției; ați identificat corect nevoile pe care produsele/serviciile le satisfac; ați prezentat serviciile conexe pe care le oferiți; experiența utilizatorului/clientului este corect prezentată.</p>	6.00	
IV.	IV. PLANUL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI		30.00	0.00

4.1	Calitatea de ansamblu si coerenta strategiei de marketing si vanzari. Credibilitatea acestora in raport cu industria si cu specificul afacerii, precum si cu dimensiunea investitiei	Pentru punctaj maxim: este identificată corect industria și poziția afacerii în contextul industriei și raportat la piața vizată; strategia de marketing este credibila pentru afacere si fezabila ; mixul de marketing este coerent si logic, proportional cu investitia si adecvat segmentelor de piata vizate	3.00	
4.2	Prezentati o analiza a pietei din punct de vedere al dimensiunii pietei de desfacere, al dimensiunii pietei vizate si accesibile, al capacitatii de absorbtie a acesteia. În funcție de nevoile satisfăcute de produsele și/serviciile oferite stabiliți căror categorii de clienți vă adresați. Identificați principalii clienți (BtoB) sau profile de clienți (BtoC)	0-1 p – sunt prezentate informații succinte, care nu sunt fundamentate și sunt incomplete 1-3 p – sunt prezentate informații într-o manieră logică, din care ar putea decurge viabilitatea afacerii, dar sunt bazate pe ipoteze, analiza nefiind fundamentată pe date statistice care să susțină prezumțiile; analiza nu permite o corelare completă cu restul planului de afaceri 3-4p - sunt prezentate informații complete. Participantul își bazează argumentația pe informații coerente și fundamentate pe date statistice, dar rămân incoerențe între analiza pieței și restul strategiei/planului de afaceri (ex. previziuni de vânzări care depășesc dimensiunea pieței vizate) 4-5p - sunt prezentate informații complete, coerente și fundamentate, care reflectă în totalitate coerența strategiei de afaceri pe piața vizată; există precontracte/declarații de intenție cu viitori clienți	5.00	
4.3	Prezențați analiza concurenței Identificați structura competiției cu care vă veți confrunta pe piață Identificați principalii competitori și analizați-i din perspectiva avantajelor competitive Aratați pe scurt cum puteți contracara competiția pe anumite segmente sau în ce fel va veți poziționa în raport cu diferitele categorii de competitori	0-1p - concurența este identificată la modul generic 1-3p - sunt identificate principalele categorii de concurenți și/sau principalii 3 concurenți și acestea/aceștia sunt analizați/e obiectiv 3-4p - sunt identificați corect principalii concurenți, analiza acestora este pertinentă și coerentă, cu marcarea diferitelor tipuri de segmente și a abordării acestora 4-5p - sunt identificați corect principalii concurenți, analiza și abordarea sunt pertinente și coerente, fundamentate pe date certe privind dimensiunea pieței fiecăruia și a altor indicatori relevanți, a fost încărcat un studiu de piață	5.00	
4.4	Realizați analiza SWOT	Pentru punctaj maxim: analiza este completă, coerentă, credibilă; se identifică realist punctele forte și cu asumare punctele slabe, sunt identificate corect amenințările și există o corelare clară între elementele analizei	3.00	
4.5	PREZENTAȚI STRATEGIA DE MARKETING PE CARE URMEAZĂ SĂ O IMPLEMENTAȚI Obiectivele de marketing pe termen scurt, mediu și lung Produs Preț Plasament Promovare Personal Proces Probă	Pentru punctaj maxim: se prezintă obiective de marketing SMART pe termen scurt, mediu și lung, care sunt coerente în raport cu restul strategiei și susțin strategia de afaceri; pe fiecare componentă a mix-ului de marketing, viziunea strategică este credibilă, este de natură să susțină obiectivele și este proporțională cu resursele alocate în susținerea acesteia și cu restul strategiei; se acordă câte 1p pentru fiecare componentă bine rezolvată din mix-ul de marketing: Preț, Produs, Plasament, Promovare, Personal, Proces, Probă. Se depunceaază confuzia între strategie și plan în abordarea oricăreia dintre componente	7.00	
4.6	Prezențați parteneriatele strategice pe care intenționați să le stabiliți pentru a implementa strategia de marketing și o scurtă analiză a respectivilor stakeholderi	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate parteneriate strategice relevante, și este inclusă și o analiză a stakeholderilor principali și modul de abordare a acestora	1.00	
4.7	Prezențați planul de marketing	Pentru punctaj maxim: planul de marketing este complet, realist, include măsuri concrete, delimitarea în timp și bugetul necesar pentru implementarea acestuia. Planul de marketing susține strategia de marketing și este în acord cu aceasta și cu celelalte abordări asumate în restul strategiei de afaceri	3.00	

4.8	Prezentați planul de vânzări lunând în considerare fiecare canal de vânzări identificat în strategia de plasament	Pentru punctaj maxim: planul de vânzări este complet, realist, proporțional cu resursele alocate, include măsurile, delimitarea în timp și bugetul necesar pentru implementarea acestuia.	2.00	
4.9	Descrieți pe larg operațiunile procesului de vânzare.	Pentru punctaj maxim: operațiunile procesului de vânzare sunt descrise clar și detaliat și sunt de natură să susțină în cel mai bun mod strategia și planul de vânzări, fiind în același timp proporționale cu resursele alocate.	1.00	
V.	PLANUL OPERAȚIONAL		7.00	0.00
5.1	Detaliați aspectele juridice specifice de care trebuie să țineți cont în derularea afacerii	Pentru punctaj maxim: sunt identificate toate aspectele juridice specifice activității afacerii (nu se referă la aspecte juridice generale, ce țin de managementul oricărei firme, indiferent de domeniul acesteia)	1.00	
5.2	Prezentați care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, cu implicațiile bugetare aferente	1.00	
5.3	Includeți informații cu privire la resursele de care aveți nevoie pentru începerea activităților și avantajele localizării afacerii într-un anumit loc.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și clare și sunt oferite argumente credibile	1.00	
5.4	Dacă este vorba de producție, includeți detalii despre tehnologia de care aveți nevoie, capacitatea de producție pe care o oferă și costurile relaționate cu procurarea acesteia, precum și despre procesul în sine	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, clare și permit reconstituirea proceselor, acestea fiind în acord cu restul planului și respectând limitele impuse de resursele alocate		6
5.5	Dacă este vorba de servicii, includeți procesul de prestare, detalii despre capacitatea de livrare, raportat la dimensiunea propusă a afacerii. Dacă este vorba de produse/servicii noi, descrieți procesul de dezvoltare a acestora, precum și activitățile de prototipare, omologare, după caz	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, clare și permit reconstituirea proceselor, acestea fiind în acord cu restul planului și respectând limitele impuse de resursele alocate	4.00	
VI.	MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE		5.00	0.00
6.1	Prezentați informații privind conducerea afacerii, structura organizatorică, incluzând numărul de persoane pe care vreți să le angajați.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, eventual cu organigrama inclusă, aceasta reflectând convingător strategia; partenerii si/sau angajații au expertiza necesara pentru a asigura succesul afacerii	2.00	
6.2	Având clare în minte toate procesele, explicați ce tipuri de activități veți realiza cu echipa proprie, ce tipuri de activități așteptați să implice echipa IBH și ce externalizați folosind resurse financiare, fie existente, fie atrase, fie obținute din venituri	Pentru punctaj maxim: sunt descrise clar situațiile, cu argumente și cu criterii clare de selecție	3.00	
VII.	PLANUL FINANCIAR		22.00	0.00
7.1	Prezentați cheltuielile cu investiția inițială. Explicați cum veți finanța cheltuielile inițiale, prezentați sursele de finanțare și detaliile cu privire la accesarea acestora	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și oferite argumente. Informațiile sunt bazate pe o analiză și studiu de piață a cheltuielilor / sunt prezentate sursele de finanțare. Sumele cuprinse în justificarea bugetului sunt justificate și rezonabile în raport cu nevoile. Sunt prezentate surse de finanțare potrivite și relevante pentru ideea de afacere	2.00	
7.2	Explicitați cheltuielile fixe lunare.	Pentru punctaj maxim: Explicitați costurile fixe lunare și împartite-le în costuri care vor fi acoperite din IBH prin serviciile oferite, costuri pe care le acoperiți din surse proprii sau din venituri și costuri pentru care aveți nevoie de finanțare ; Acestea sunt proporționale cu obiectivele afacerii și potențialul de piață al acesteia	2.00	
7.3	Explicitați cheltuielile variabile	Pentru punctaj maxim: Cheltuielile sunt prezentate având la bază o analiză de piață și sunt complet identificate și justificate în raport cu nevoile ; este clar cum vor fi asigurate sursele de finanțare	2.00	

7.4	Planificarea bugetului de venituri si cheltuieli pentru primele 36 luni de funcționare	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și oferite argumente. Informațiile sunt bazate pe analize și studiu de piață privind costurile. Sumele cuprinse în justificarea bugetului sunt justificate și rezonabile în raport cu nevoile. Ați inclus separat liniile de cheltuieli care fac referire la serviciile pe care le primiți în cadrul incubatorului (chirie, consultantă, cursuri, echipamente, papetărie	4.00	
7.5	Analizați și identificați sursele de finanțare pentru afacere, conform bugetului realizat, având în vedere că după finalizarea programului de incubare, serviciile subvenționate de către Incubator, trebuie să fie acoperite din alte surse	Pentru punctaj maxim: sunt identificate suficiente alternative si acestea sunt proportionale si credibile, in sensul in care este fezabil ca afacerea sa acceseze sursele respective	5.00	
7.6	Realizați o previziune de cash flow pe 3 ani și explicitați fundamentarea acestuia și logica internă a previziunilor; Cash-flow-ul se descarcă, completează și reincarcă.	Pentru punctaj maxim: este realizată o previzionare completă și corectă, corelata cu restul planului si cu proiectia de vanzari ; sunt excluse obiectivele subventionate de IBH, care nu afecteaza cash-flow-ul	5.00	
7.8	Identificați riscurile afacerii dvs Dedicați o importanță semnificativă riscurilor legate de neîndeplinirea contractului de subvenție, strategiei de abordare a acestor riscuri și metodelor de prevenție	Pentru punctaj maxim: riscurile sunt identificate corect și nu este omis niciun risc major; sunt prezentate metode de prevenire / combatere	2.00	
VIII	DEZVOLTAREA AFACERII		8.00	0.00
8.1	Prezentați planul de dezvoltare al afacerii	0-2p - Planul de dezvoltare este sumar	8.00	
	Definiți obiectivul investitiei, activitatile, indicatorii si rezultatele asteptate	2-4p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, dar nu sunt prevăzute resurse pentru implementarea acestuia sau resursele prezentate nu sunt corelate cu nevoile		
	Țineți cont de obligațiile privind numărul minim de angajați, de obligația de a părăsi spațiul incubatorului după 3 ani, achiziționarea de echipamente și servicii care au fost furnizate de către administratorul incubatorului după finalizarea programului de incubator (ex. laptop, imprimanta, acces la sala de ședințe, săli de workshop-uri, chirie, consultantă, etc.)	4-6p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, sunt prevăzute resurse corelate cu nevoile pentru implementarea acestuia, dar opțiunile de pivotare nu sunt detaliate		
	Descrieți planul de dezvoltare	6-8p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, sunt prevăzute resurse corelate cu nevoile pentru implementarea acestuia, sunt analizate opțiunile de pivotare a afacerii. Sunt prezentate surse de finanțare ulterioare ale planului de dezvoltare în raport cu resursele necesare		
	În ce direcție previzionați că veți dezvolta afacerea după primii 3 ani			
	În cât timp veți implementa planul de dezvoltare, cu ce metode și de ce resurse veți avea nevoie?			
	Analizați opțiunile de pivotare a afacerii pentru asigurarea sustenabilității			
	Prezentați sursele ulterioare de finanțare ale planului de dezvoltare			
IX.	PUNCTAJ DE DEPARTAJARE		5.00	0.00
9.3	Scalabilitatea afacerii	0p – local 0,50 p – regional 1,00 p – național 2,00 p – internațional	2.00	
9.4	Credibilitatea și viabilitatea modelului de afacere propus	0-1,00 p – modelul nu este credibil 1-2,00 p – modelul este credibil dar necesită ajustări 2-3,00 p – modelul este credibil și validat	3.00	
X.	TOTAL GENERAL:		100.00	0.00

