**Стипендия «Молодой предприниматель» ФКН 2022**

**Основные критерии оценки проектов в номинации «Лучший предпринимательский ПРОЕКТ»:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| № п/п | Наименование критерия | Описание критерия | Вес в общей оценке |
| 1 | Проблема, текущая ситуация и презентация проекта | Насколько полно руководитель проекта (рп) раскрыл существующую проблему и понятна ли она комиссии и внешнему слушателю? На каком этапе находится проект, что было сделано до сегодняшнего дня, что еще нужно сделать? Как РП презентует своей проект, знает ли он его, ориентируется ли в том, что говорит, может ли ответить на заданные вопросы? | 10% |
| 2 | Решение/Ценностное предложение/Оригинальность продукта | Насколько интересно и оригинально предложенное **технологическое** решение? Решает ли оно поставленную проблему для клиента? | 10% |
| 3 | MVP/готовый продаваемый продукт | Показал ли автор проекта MVP решения или предоставил ли готовое действующее продаваемое решение? | 5% |
| 4 | Анализ рынка и целевой аудитории | Проанализирован ли рынок и целевая аудитория данного проекта? Кто является основным клиентом данного продукта, описан ли сам клиент? Каков объем рынка, состоящего из таких клиентов, какой объем этого рынка планируется занять?  | 10% |
| 5 | Финансовая модель/Юнит-экономика/ Отчетность | Посчитана ли экономика проекта, раскрыто ли на чем проект зарабатывает, куда тратит, в какие сроки выйдет на окупаемость? Можно посчитать в расчете на единицу продаваемого товара – какие затраты и доходы. Если ли отчет о прибылях и убытках, прогноз продаж и прогноз денежных потоков | 10% |
| 6 | Конкуренты | Исходим из факта, что КОНКУРЕНТЫ есть ВСЕГДА! Опишите ваших прямых и косвенных конкурентов. Расскажите в чем ваше преимущество перед ними, чем ваш проект выигрывает по отношению к конкурентам? | 5% |
| 7 | Участие в совместном Акселераторе ФКН и Бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ | Проходил ли РП с командой рекомендованный акселератор ФКН и Бизнес-инкубатора НИУ ВШЭ осень-зима 2022? Какие гипотезы за это время были протестированы? Сколько их? Каковы результаты? | 10% |
| 8 | Команда | Насколько команда проекта является квалифицированной в решаемых вопросах, есть ли пробелы в компетенциях команды на сегодняшний день | 5% |
| 9 | Предложение для инвесторов и оценка рисков | Понимает ли руководитель проекта, какие средства ему требуются на проект и делает ли в своей презентации некий запрос на финансирование и помощь? Понятен ли этот запрос инвестору? Сколько просим у инвестора, на что деньги и как потратим / какой запрос, кроме финансового? Проведена ли оценка рисков проекта? | 10% |
| 10 | Перспективность реализации проекта | Насколько проект соответствует текущим запросам рынка, имеет ли он перспективу к внедрению и росту, может ли быть интересен потенциальному инвестору? | 15% |
| 11 | Маркетинговая и Sale стратегия | Раскрыты ли стратегия по продвижению проекта/продукта и увеличению объема его продаж | 5% |
| 12 | Стратегия развития на 1 и 3 года | Понимает ли руководитель проекта, что будет происходить с проектом в перспективе 1 года и 3 лет? К чему будет стремиться проект в эти сроки? | 5% |