

Стипендия «Молодой предприниматель» ФКН 2023

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

№ п/п	Наименование критерия	Описание критерия	Вес в общей оценке
1	Презентация	<p>Насколько презентация описывает Проект в целом? Качество выступления руководителя проекта (РП): знает ли он Проект и ориентируется ли в том, что говорит? Может ли ответить на заданные вопросы?</p> <p>0 – презентация не дает представления о Проекте 1 – презентация дает общее представление о Проекте, но не детализирует конечный результат/продукт 2 – презентация дает полное представление о Проекте</p>	0-2
2	Проблема, текущая ситуация	<p>Насколько полно РП раскрыл существующую проблему, и понятна ли она комиссии и внешнему слушателю? На каком этапе находится Проект? Что было сделано до сегодняшнего дня и что еще нужно сделать?</p> <p>0 – актуальность и описание проблемы отсутствуют 1 – актуальность и описание проблемы есть, но не обоснованы / обоснованы частично 2 – актуальность и описание проблемы есть и обоснованы полностью</p>	0-2
3	Целевая аудитория	<p>Проанализирована ли ЦА? Кто является основным клиентом данного продукта и описан ли сам клиент? Приведены примеры клиентов, с которыми уже работают и планируют работать в ближайшее время?</p> <p>0 – анализ ЦА отсутствует 1 – анализ ЦА неполный/ не определен подход к формированию портрета клиента 2 – анализ ЦА полный и хорошо обоснован</p>	0-2

4	Анализ рынка	<p>Проанализирован ли рынок? Каков объем рынка в России и в мире? Какой объем этого рынка планируется занять?</p> <p>0 – анализ рынка отсутствует 1 – анализ рынка неполный, есть много недочетов 2 – анализ рынка полный и хорошо обоснован</p>	0-2
5	Решение/ Оригинальность продукта	<p>Насколько предложенное технологическое решение оригинально? Решает ли оно поставленную проблему клиента (ЦА)?</p> <p>0 – Проект не решает проблему 1 – Проект решает проблему, но решение не соотносится с ЦА 2 – Проект решает проблему ЦА, но решение не оригинальное 3 – Проект решает проблему ЦА, и решение оригинальное</p>	0-3
6	Конкуренты	<p>Исходим из факта, что КОНКУРЕНТЫ есть ВСЕГДА! Описаны ли прямые и косвенные конкуренты? Раскрыто ли преимущество перед конкурентами?</p> <p>0 – анализа конкурентов нет / он абсолютно неверен 1 – анализ конкурентов есть, но не раскрыто преимущество Продукта перед конкурентами 2 – анализ конкурентов есть, преимущество Продукта перед конкурентами раскрыто полностью</p>	0-2

7	Экономика проекта	<p>Посчитана ли экономика? Описана ли затратность? В какие сроки выйдет на окупаемость? Имеется ли расчет на единицу продаваемого товара? Если ли отчет о прибылях и убытках? Есть ли прогноз продаж и прогноз денежных потоков?</p> <p>0 – экономика проекта отсутствует 1 – экономика проекта есть, но отсутствует детальная информация, за счет чего можно увеличить или снизить прибыль 2 – экономика проекта построена полностью (описаны показатели, необходимые для достижения целей проекта)</p>	0-2
8	Маркетинг и стратегия продаж	<p>Описан ли общий план действий по привлечению потребителей и конвертации их в клиентов? Описана ли воронка продаж? Раскрыты ли стратегия по продвижению продукта и увеличению объема его продаж?</p> <p>0 – стратегия отсутствует и воронка продаж не прописана 1 – есть стратегия, но нет понимания четких приоритетов 2 – раскрыта полностью маркетинговая стратегия (четкие приоритеты, цели, правила, результаты)</p>	0-2
9	Команда	<p>Команда собрана и четко распределены и описаны роли</p> <p>0 – описание команды отсутствует 1 – команда представлена и прописаны роли каждого</p>	0-1

10	Прототип/MVP	Насколько подробно показан прототип/MVP?	0-3
		10.1 Прототип (без MVP) 1 – есть только интерактивный прототип 2 – есть технический прототип, но нет первой продажи	10.2 MVP/готовый продаваемый продукт 2 – есть MVP (первая продажа состоялась) 3 – есть готовый продаваемый продукт (Проект имеет несколько продаж)
11	Масштабируемость проекта	РП понимает, как ему масштабировать Проект и что для этого надо. Насколько продукт соответствует текущим запросам рынка? Имеет ли он перспективы развития? Может ли быть интересен потенциальному инвестору? 0 – понимания о масштабируемости не представлено 1 – масштабируемость описана, но не ясно соотношение с запросами рынка 2 – масштабируемость описана подробно и соотносится с рыночной действительностью	0-2
12	Стратегия развития на 1 и 3 года	Понимает ли РП, что будет происходить с Проектом в перспективе 1 года/3 лет? К чему будет стремиться Проект в эти сроки? 0 – информации об этом нет в презентации 1 – представлена стратегия только на год или на 3 года 2 – стратегия есть и на год, и на 3, и ее можно считать реалистичной 3 – стратегия представлена полностью и стоят четкие дедлайны внутри периода планирования	0-3

13	Целеполагание получения стипендии	У РП есть подробное целеполагание для получения стипендии 0 – информации об этом нет в презентации 1 – план расходов стипендии без детализации (пример, - на дизайн) 2 – план расходов стипендии детализирован (50 000 дизайнеру на разработку дизайна интерфейса, например)	0-2
----	-----------------------------------	---	-----

Мах 28 баллов

Предложение для инвесторов (факультативно)

Понимает ли РП, 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?