

Стипендия «Молодой предприниматель» ФКН

Основные критерии оценки проектов в номинации «Лучшая предпринимательская ИДЕЯ»:

№ п/п	Наименование критерия	Описание критерия	Кол-во баллов
1	Презентация	<p>Насколько презентация дает ясное понимание об Идее? Качество выступления руководителя проекта (РП): знает ли он Идею и ориентируется ли в том, что говорит? Может ли ответить на заданные вопросы?</p> <p>0 – презентация не дает представления об Идее 1 – презентация дает общее представление об Идее, но есть много недочетов 2 – презентация дает полное представление об Идее</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 Идея? Что было сделано до сегодняшнего дня и что еще нужно сделать?</p> <p>0 – нет актуальности и описания проблемы 1 – актуальность и описание проблемы есть, но они не обоснованы, а Идея находится в самом начале разработки 2 – актуальность и описание проблемы есть и обоснованы; идет работа над тем, чтобы Идея стала Продуктом</p>	0-2
3	Анализ рынка и целевой аудитории	<p>Проанализированы ли рынок и целевая аудитория? Кто является основным клиентом: описан ли сам клиент? Каков объем рынка, состоящего из таких клиентов? Какой объем этого рынка планируется занять?</p> <p>0 – анализа рынка и ЦА нет 1 – есть только анализ рынка или ЦА / оба анализа есть, но они неверны 2 – анализ рынка и ЦА сделаны не в полном объеме, есть много недочетов 3 – рынок и ЦА определены, анализ проведен в полном объеме</p>	0-3

4	Решение/ Ценностное предложение/ Оригинальность продукта	Насколько предложенное технологическое решение оригинально? Решает ли оно поставленную проблему клиента (ЦА)? 0 – Идея не решает проблему 1 – Идея решает проблему, но решение не соотносится с ЦА 2 – Идея решает проблему ЦА, но решение не оригинальное 3 – Идея решает проблему ЦА, и решение оригинальное	0-3
5	Конкуренты	Исходим из факта, что КОНКУРЕНТЫ есть ВСЕГДА! Описаны ли прямые и косвенные конкуренты? Раскрыто ли преимущество перед конкурентами? 0 – анализ конкурентов отсутствует/неверен 1 – анализ конкурентов выполнен с большими допущениями, в расчет не взяты косвенные конкуренты 2 – анализ конкурентов есть, преимущество Продукта перед конкурентами раскрыто полностью	0-2
6	Экономика продукта	Посчитана ли экономика? Показано ли, на чем будет зарабатывать конечный Продукт? В какие сроки Продукт выйдет на окупаемость? Посчитана ли единица продаваемого товара? Указано ли, какие предполагаются затраты и доходы? 0 – экономика Продукта отсутствует 1 – экономика Продукта есть, но есть много недочетов 2 – экономика Продукта просчитана полностью, есть полное понимание, откуда и как в данной Идее будут деньги	0-2

7	Масштабируемость	<p>РП понимает, как ему масштабировать Идею и что для этого надо. Насколько Идея соответствует текущим запросам рынка? Имеет ли он перспективу запуска и может ли быть интересен потенциальному инвестору?</p> <p>0 – масштабированность не представлена 1 – масштабированность описана, но не ясно соотношение с запросами рынка 2 – масштабированность описана подробно и соотносится с рыночной действительностью</p>	0-2
8	Стратегия развития на 1 и 3 года	<p>Понимает ли РП, что будет происходить с продуктом в перспективе 1 года и 3 лет? К чему будет стремиться Идея в эти сроки?</p> <p>0 – информации об этом нет в презентации 1 – есть стратегия только на 1 год или на 3 года 2 – стратегия есть и на 1 год, и на 3, и ее можно считать реалистичной</p>	0-2
9	Целеполагание получения стипендии	<p>У РП есть подробное обоснование необходимости получения стипендии</p> <p>0 – информации об этом нет в презентации 1 – план расходов стипендии без детализации (например, «на дизайн») 2 – план расходов стипендии детализирован (например, «50 000 р. дизайнеру на разработку дизайна интерфейса»)</p>	0-2

Мах 20 баллов