**STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW**

**w ramach projektu „Biznes na START!”**

**realizowanego w ramach poddziałania 7.3.3
Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020**

**STANDARDY OCENY WNIOSKÓW**

**O PRZYZNANIE FINANSOWEGO WSPARCIA NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

1. Kryteria merytoryczne

Kryteria wyboru:

1. Celowość przedsięwzięcia
2. Realność założeń
3. Trwałość projektu
4. Efektywność kosztowa
5. Zgodność projektu ze zdefiniowanymi potrzebami
6. Inne kryteria: Promocja/dystrybucja
7. **CELOWOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA (waga 1, max. wynik 5)**

W ramach kryterium ocenie podlega uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa w zakresie:

- Kompletności opisu tj. zawarcia we wniosku wraz z załącznikami (biznesplan + harmonogram rzeczowo-finansowy) wymaganych informacji w każdym z punktów wniosku w postaci opisu merytorycznego lub też podania wartości liczbowych. Opis powinien na każdym etapie wniosku wskazywać na przemyślane i skorelowane zapisy dotyczące działań, budżetu i harmonogramu.

- Przejrzystość tj. jasność i klarowność opisu przedsięwzięcia, która pozwala na identyfikację założeń przedsięwzięcia (cz. II biznesplanu), opisu produktu/usługi (cz. III biznesplanu), oceny finansowej przedsięwzięcia (cz. IV ,V i VI biznesplanu, harmonogram rzeczowo-finansowy), oceny czasookresu i działań projektowych (harmonogram rzeczowo-finansowy).

- Zrozumiałość założeń tj. wskazanie prognoz finansowych, analiz rynkowych, trendów rozwojowych oraz wyjaśnienia przyjętych wskaźników/wartości w sposób wiarygodny, weryfikowalny np. w oparciu o dane statystyczne, powszechnie dostępne analizy i raporty, umożliwiający ocenę realności przyjętych założeń.

- Opis zagrożeń tj. wskazanie możliwych do wystąpienia trudności/barier mających realny wpływ na rozwój przedsiębiorstwa w kontekście zidentyfikowanych i jasno opisanych zagrożeń tkwiących w otoczeniu działalności przedsiębiorstwa np. zmiany prawa, wahań koniunktury, działalności konkurencji, specyficznych przepisów dla danej branży.

1. **REALNOŚĆ ZAŁOŻEŃ (waga 2, max. wynik 10 dla każdego kryterium oceny)**

W ramach kryterium ocenie podlega uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa w zakresie:

- Realność projektowanych produktów/usług i możliwość ich realizacji tj. wskazanie opisu działalności przedsięwzięcia z naciskiem na cechy i charakterystykę poszczególnych produktów/usług będących przedmiotem działalności (unikatowość, nowe/ulepszone produkty, innowacyjność) w odniesieniu do potrzeb i wielkości rynku odbiorców, produktów i usług konkurencji, planu sprzedaży, posiadanego zaplecza technicznego i kadrowego wraz z podaniem realnych wartości i ilości wg stanu na rok, w którym założona jest działalność oraz prognoza na min. 2 lata.

- Racjonalność oszacowania liczby potencjalnych klientów w stosunku do planu przedsięwzięcia tj. wskazania na bazie ogólnodostępnych danych statystycznych odnoszących się do założonego rynku (np. lokalnego, krajowego) wielkości potencjalnej liczby odbiorców usług/produktów wraz z opisem trendów rozwojowych branży popartych danymi twardymi lub też w przypadku braku takich danych przedstawienie własnych informacji opartych na np. umowach przedwstępnych, oświadczeniach o współpracy z przyszłymi kontrahentami. Oszacowanie liczby klientów winno odnosić się do założeń przedsięwzięcia np. zdolności wytwórczych.

- Racjonalność przyjętej polityki cenowej oraz prognozowanej sprzedaży tj. wskazanie założeń planu marketingowego w tym stosowanych metod polityki cenowej (np. marża, rabaty) wraz z prognozą przychodów z planowanej działalności w zestawieniu z oszacowanymi kosztami stałymi i zmiennymi działalności w kontekście planowanej wielkości działalności.

1. **TRWAŁOŚĆ PROJEKTU (Waga 2, max wynik 10 dla pierwszych dwóch kryteriów ocen; waga 1 max wynik 5 dla trzeciego kryterium oceny)**

W ramach kryterium ocenie podlega uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa w zakresie:

- Spójność wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego wnioskodawczyni/wnioskodawcy z planowanym przedsięwzięciem tj. wskazanie posiadanego wykształcenia/zawodu, ukończonych szkół, kursów, posiadanych certyfikatów, listów referencyjnych, świadectw pracy itp. poświadczających posiadaną wiedzę i umiejętności oraz doświadczenie zawodowe i staż pracy w kontekście rozwijania planowanej działalności.

- Posiadane zaplecze finansowe, w tym wkład własny tj. należy wymienić posiadane zasoby finansowe, w szczególności te, które potrzebne są do sfinansowania wkładu własnego. Należy podać źródła finansowania , kwoty oraz źródła pochodzenia środków (np. pożyczki, kredyty, gotówka własna) lub podać kalkulację uzasadniającą brak konieczności posiadania wkładu własnego

- Posiadane zaplecze materiałowe tj. należy wymienić posiadane maszyny, urządzenia, środki transportu, wyposażenie, produkty planowane do przyszłej sprzedaży, pomieszczenia do prowadzenia działalności z ich specyfikacją techniczną.

1. **EFEKTYWNOŚĆ KOSZTOWA (waga 2, max. wynik 10 dla każdego kryterium oceny)**

W ramach kryterium ocenie podlega uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa w zakresie:

- Przewidywane wydatki są adekwatne i zgodne z zaproponowanymi działaniami i produktami tj. wszystkie koszty odnoszące się do przedsięwzięcia powinny bezwzględnie być związane z planowaną działalnością gospodarczą tzn. odnosić się wprost, a nie pośrednio do wydatków, które są celowe, oszacowane na rynkowym poziomie oraz adekwatne do wskazanych działań w harmonogramie rzeczowo-finansowym. Niezbędność wydatków oceniana jest na podstawie opisu produktów/usług, zaplecza technicznego oraz prognozy przychodów.

- Proponowane źródła finansowania dają gwarancję realizacji projektu, w tym możliwość zapewnienia płynności finansowej również po upływie okresu 12 miesięcy od zarejestrowania przedsiębiorstwa tj. analiza przewidywanych efektów ekonomicznych wskazuje realne przychody z działalności oszacowane na bazie rynku docelowych odbiorców oraz realne koszty działalności wraz ze wskazaniem finansowania działalności tj. zysk ze sprzedaży, kredyty, pożyczki itp. wskazujące na możliwość rozwijania przedsiębiorstwa w okresie powyżej 1 roku.

1. **ZGODNOŚĆ PROJEKTU ZE ZDEFINIOWANYMI POTRZEBAMI (waga 2, max. wynik 10 dla pierwszego kryterium oceny, waga 1 max. wynik 5 dla drugiego kryterium oceny)**

W ramach kryterium ocenie podlega uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa w zakresie:

- Spójność planowanych zakupów inwestycyjnych z rodzajem działalności, w tym stopień w jakim zaplanowane zakupy inwestycyjne umożliwiają kompleksową realizację przedsięwzięcia tj. wskazanie korelacji pomiędzy planowanymi zakupami w ramach dotacji inwestycyjnej i wkładu własnego (jeśli dotyczy) z rodzajem planowanej działalności gospodarczej z uwzględnieniem dokładnego opisu przedmiotu działalności, niezbędnego zaplecza technicznego ze wskazaniem np. parametrów technicznych, ilości zakupów inwestycyjnych. Wskazane wydatki inwestycyjne powinny wynikać z opisanego przedsięwzięcia także w kontekście rozwoju przedsiębiorstwa powyżej 12 miesięcy od założenia. Zakupy inwestycyjne dają gwarancję opłacalności przedsięwzięcia w dłuższej perspektywie.

- Wielowariantowość (możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu) tj. wskazanie produktów/usług pokrewnych do produktów/usług uznanych przez wnioskodawczynię/wnioskodawcę jako wiodące wraz ze wskazaniem potencjalnych branż wykorzystania produktów/usług lub też skierowania ich do innej grupy odbiorców. Wskazanie innych produktów/usług powinno gwarantować możliwość zapewnienia przychodów z działalności gospodarczej z działalności uzupełniającej w przypadku wystąpienia barier/trudności na rynku docelowym, a tym samym zapewnić płynność finansową. Dodatkowe produkty/usługi należy opisać w kontekście zmian rynkowych i przewidywanych prognoz, bazując na realnych danych statystycznych/raportach odnoszących się do zasięgu projektu.

1. **INNE KRYTERIA (waga 1, max. wynik 5 dla każdego kryterium oceny)**

W ramach kryterium ocenie podlega uzasadnienie dla utworzenia w zakresie:

- Promocja i dystrybucja tj. kanały komunikacji i dystrybucji, narzędzia promocji, które zapewnią pozyskanie klientów i utrzymanie się firmy na rynku, odróżnienie od konkurencji, dotarcie z ofertą do klientów, wykorzystanie narzędzi promocji adekwatnych do profilu planowanej działalności, znajomość potrzeb klientów i stopień ich spełnienia, szanse i zagrożenia płynące z rynku.

**SKALA OCEN:**

 **0 – NIEDOSTATECZNIE**

 **1 – BARDZO SŁABO**

 **2 – SŁABO**

**3 – DOSTATECZNIE**

 **4 – DOBRZE**

**5 – BARDZO DOBRZE**

|  |
| --- |
| **Kryteria oceny biznesplanów** **(ZGODNE Z KARTĄ OCENY BIZNESPLANU)**  |
| Nr Pytania | Kryteria | Waga | **Maksymalny wynik** | **Punktacja ze wskazaniem kryteriów oceny** |
| **I** | **CELOWOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA** |  |  |  |
| **1.** | Uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa lub spółdzielni/ spółdzielni socjalnej (kompletność opisu, przejrzystość, zrozumiałość założeń, opis zagrożeń). | 1 | 5 | **0 pkt.**Brak opisu. |
| **1 pkt.**Opis praktycznie nie na temat. |
| **2 pkt.**Niepełny opis celowości przedsięwzięcia, częściowe założenia, mało realne cele, brak zidentyfikowanych zagrożeń lub zagrożenia zdecydowanie niekompletne. |
| **3 pkt.**Niepełny opis celowości przedsięwzięcia, częściowe lub niezrozumiałe założenia, cele realne średnio realne, brak zagrożeń lub zagrożenia niekompletne. |
| **4 pkt.**Niepełny opis uzasadniający celowość przedsięwzięcia, nie w pełni zrozumiałe założenia i/lub cele nie do końca realne, i/lub wskazanie zagrożeń i ewentualnych form przeciwdziałania nie do końca kompletne lub przekonywujące. |
| **5 pkt.**Kompletny opis uzasadniający celowość przedsięwzięcia, zrozumiałe i przejrzyste założenia, realność celów, wskazanie zagrożeń i ewentualnych form przeciwdziałania. |
| **II** | **REALNOŚĆ ZAŁOŻEŃ** |  |  |  |
| 1. | Realność projektowanych produktów/usług i możliwości ich realizacji. | 2 | 10 | **0 pkt.**Brak opisu. |
| **1 pkt.**Opis praktycznie niedotyczący realności przedsięwzięcia. |
| **2 pkt.**Bardzo słaba ocena realności i możliwości realizacji produkcji/usługi, niekompletny opis uwarunkowań. i zagrożeń.  |
| **3 pkt.**Słaba ocena realności i możliwości realizacji produkcji/usługi, częściowo kompletny opis uwarunkowań. |
| **4 pkt.**Dobra i zrozumiała ocena realności realizacji usług, produktów. Dobry opis warunków i możliwości realizacji usług i/lub usług, wskazanie większości ewentualnych zagrożeń. |
| **5 pkt.**Pełna i zrozumiała ocena realności realizacji usług, produktów. Bardzo dobry opis warunków i możliwości realizacji usług i/lub usług, wskazanie ewentualnych zagrożeń. |
| 2. | Racjonalność oszacowania liczby potencjalnych klientów w stosunku do planu przedsięwzięcia.  | 2 | 10 | **0 pkt.**Brak szacunku liczby klientów. |
| **1 pkt.**Szacunek kompletnie nietrafny. Brak przeprowadzonego badania rynku, szczątkowa ocena konkurencji lub jej brak. |
| **2 pkt.**Brak podstaw do przyjęcia szacunków liczby klientów i rynku. Brak przeprowadzonego badania rynku lub badanie niewłaściwe/nietrafne/niewiarygodne, niekompletna ocena konkurencji. |
| **3 pkt.**Są częściowe podstawy do przyjęcia szacunków liczby klientów i rynku. Częściowe przeprowadzenie badania rynku lub badanie częściowo niewłaściwe/nietrafne/niewiarygodne, niepełna ocena konkurencji. |
| **4 pkt.**W większości poprawnie przyjęte szacunki liczby klientów, względnie wiarygodne i/lub względnie kompletne dane o rynku i potencjalnych klientach. Znaczne wskazanie wpływu przeprowadzonego badania rynku w odniesieniu do produktu/usługi i konkurencji na przyjęte szacunki w planie przedsięwzięcia. |
| **5 pkt.**Poprawnie przyjęte szacunki liczny klientów, wiarygodne dane o rynku i potencjalnych klientach. Pełne wskazanie wpływu przeprowadzonego badania rynku w odniesieniu do produktu/usługi i konkurencji na przyjęte szacunki w planie przedsięwzięcia. |
| 3. | Realność przyjętej polityki cenowej oraz prognozowanej sprzedaży. | 2 | 10 | **0 pkt.**Brak opisu cen, brak prognoz sprzedaży. |
| **1 pkt.**Znaczący brak opisu cen, praktycznie brak prognoz sprzedaży lub opis zawarty, ale praktycznie nie na temat. |
| **2 pkt.**Przedstawienie cen produktów/usług mało realne, zawyżenie wielkości sprzedaży. Brak elementów konkurencji wyrażonych polityką cenową. |
| **3 pkt.**Przedstawienie cen produktów/usług średnio realne, zawyżenie wielkości sprzedaży. Praktycznie brak elementów konkurencji wyrażonych polityką cenową. |
| **4 pkt.**Zasadniczo poprawnie przyjęte prognozy sprzedaży, zasadnicza realność zakładanych cen na tle konkurencji. Konkurencyjność cen poparta elementami promocji.Ceny a prognoza sprzedaży ujęta w stopniu dobrym i wystarczającym. |
| **5 pkt.**Poprawnie i całościowo przyjęte prognozy sprzedaży, realność zakładanych cen na tle konkurencji. Konkurencyjność cen poparta elementami promocji. Ceny a prognoza sprzedaży ujęta w stopniu bardzo dobrym i kompletnym. |
| **III** | **TRWAŁOŚĆ PROJEKTU**  |  |  |  |
| 1. | Spójność wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego wnioskodawcy z planowanym przedsięwzięciem.  | 2 | 10 | **0 pkt.**Całkowity brak danych o wykształceniu i doświadczeniu zawodowym. |
| **1 pkt.**Zupełny brak spójności pomiędzy wykształceniem, doświadczeniem a planowaną DG. |
| **2 pkt.**Wykształcenie jedynie częściowo przydatne w planowanej działalności i niewielkie doświadczenie zawodowe w branży, brak dodatkowych kwalifikacji. |
| **3 pkt.**Wykształcenie pokrewne lub średnio przydatne w planowanej DG i średnie doświadczenie zawodowe w branży, brak dodatkowych kwalifikacji.LubWykształcenie zbieżne z przedmiotem działalności i niewielkie doświadczenie zawodowe w branży, średnio istotne dodatkowe kwalifikacje branżowe lub ich brak.LubWykształcenie pokrewne lub średnio przydatne w planowanej DG i istotne doświadczenie zawodowe, średnio istotne dodatkowe kwalifikacje branżowe lub ich brak.LubWykształcenie nieprzydatne w planowanej DG i bardzo duże doświadczenie zawodowe, średnio istotne dodatkowe kwalifikacje branżowe lub ich brak. |
| **4 pkt.**Wykształcenie w znacznym stopniu związane z planowaną DG, średnie doświadczenie zawodowe w branży, ukończone kursy, szkolenia podnoszące kwalifikacje związane DG.LubWykształcenie średnio przydatne lub nieprzydatne w planowanej DG, duże doświadczenie zawodowe w branży, ukończone kursy, szkolenia podnoszące kwalifikacje związane DG. |
| **5 pkt.**Wykształcenie ściśle związane z planowaną DG, duże doświadczenie zawodowe w branży, ukończone kursy, szkolenia w znaczącym stopniu podnoszące kwalifikacje związane z DG.  |
| 2. | Posiadane zaplecze finansowe, w tym wkład własny. | 2 | 10 | **0 pkt.**Brak wskazania źródeł finansowania przedsięwzięcia.  |
| **1 pkt.**Nietrafne wskazanie źródeł finansowania przedsięwzięcia. |
| **2 pkt.**Niejasny, mało precyzyjny opis źródeł finansowania, brak kwot lub brak ich wiarygodności, nieumotywowany brak wkładu własnego. |
| **3 pkt.**Jasny, ale mało precyzyjny opis źródeł finansowania, częściowy brak kwot lub ich mała wiarygodność. |
| **4 pkt.**Niewyczerpujący opis źródeł finansowania, podanie kwoty i źródła pochodzenia środków (np. pożyczki, kredyty, gotówka własna). Realność uzyskania finansowania w stopniu zadowalającym. W przypadku braku wkładu własnego budząca niewielkie zastrzeżenia kalkulacja uzasadniająca brak konieczności jego posiadania.  |
| **5 pkt.**Wyczerpujący i pełny opis źródeł finansowania, podanie kwoty i źródła pochodzenia środków (np. pożyczki, kredyty, gotówka własna). Wysoka realność uzyskania finansowania. W przypadku braku wkładu własnego pełna i wiarygodna kalkulacja uzasadniająca brak konieczności jego posiadania.  |
| 3. | Posiadane zaplecze materiałowe. | 1 | 5 | **0 pkt.**Brak informacji o zapleczu materiałowym. |
| **1 pkt.**Znikoma ilość informacji o zapleczu materiałowym. |
| **2 pkt.**Opis zaplecza materiałowego bez szacunku ilości, jakości i cen materiałów lub mało realne uzasadnienie konieczności jego posiadania. |
| **3 pkt.**Opis zaplecza materiałowego bez pełnego szacunku ilości, jakości i cen materiałów. Średnio realne uzasadnienie konieczności jego posiadania. |
| **4 pkt.**Opis ilościowy i jakościowy posiadanego zaplecza materiałowego związanego z planowaną DG wykonany w stopniu dobrym. Wycena zaplecza materiałowego, źródła jego pozyskania zadowalająca. Realne lub budzące drobne zastrzeżenia uzasadnienie konieczności posiadania zaplecza materiałowego. |
| **5 pkt.**Opis ilościowy i jakościowy posiadanego zaplecza materiałowego związanego z planowaną DG kompletny i wyczerpujący. Wycena zaplecza materiałowego, źródła jego pozyskania całościowa. Realne uzasadnienie konieczności posiadania zaplecza materiałowego. |
| **IV** | **EFEKTYWNOŚĆ KOSZTOWA**  |  |  |  |
| 1. | Przewidywane wydatki są adekwatne i zgodne z zaproponowanymi działaniami i produktami. | 2 | 10 | **0 pkt.**Brak oceny wydatków (kosztów). |
| **1 pkt.**Ocena wydatków wykonana w sposób kompletnie nietrafny i niespójny z celami działalności. |
| **2 pkt.**Brak kwalifikacji kosztów. Wydatki i koszty w znaczącym stopniu niekompletne. Szacunek kosztów praktycznie nierealny.  |
| **3 pkt.**Brak kwalifikacji kosztów. Wydatki i koszty niekompletne. Szacunek kosztów mało realny. |
| **4 pkt.**Prawidłowe opisanie, zakwalifikowanie i wycena wydatków związanych z planowaną DG. Nie do końca właściwy podział kosztów, dobra kompletność wydatków początkowych i kosztów działalności. |
| **5 pkt.**Prawidłowe opisanie, zakwalifikowanie i wycena wydatków związanych z planowaną DG. Właściwy podział kosztów, pełna kompletność wydatków początkowych i kosztów działalności.  |
| 2. | Proponowane źródła finansowania dają gwarancję realizacji projektu, w tym możliwość zapewnienia płynności finansowej również po upływie okresu 12 miesięcy od zarejestrowania przedsiębiorstwa. | 2 | 10 | **0 pkt.**Brak źródeł finansowania. |
| **1 pkt.**Podanie źródeł bez gwarancji ich pozyskania. |
| **2 pkt.**Hipotetyczne źródła finansowania, źródła nie dające pokrycia wszystkich przewidywanych wydatków. Brak prognozy perspektywicznej. |
| **3 pkt.**Hipotetyczne źródła finansowania, źródła dające częściowe pokrycie wszystkich przewidywanych wydatków.  |
| **4 pkt.**Źródła finansowania w znacznym stopniu pewne, dające w znacznym stopniu rękojmię „sukcesu” ekonomicznego (finansowego) planowanego przedsięwzięcia. Zasadniczo poprawnie i dobrze skonstruowany rachunek wyników i zasadniczo poprawna prognoza długoterminowa. |
| **5 pkt.**Źródła finansowania w całości pewne (gwarantowane), dające całkowitą rękojmię „sukcesu” ekonomicznego (finansowego) planowanego przedsięwzięcia. W pełni poprawnie skonstruowany rachunek wyników i poprawna prognoza długoterminowa. |
| **V** | **ZGODNOŚĆ PROJEKTU ZE ZDEFINIOWANYMI POTRZEBAMI PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA** |  |  |  |
| 1. | Spójność planowanych zakupów inwestycyjnych z rodzajem działalności, w tym stopień, w jakim zaplanowane zakupy inwestycyjne umożliwiają kompleksową realizację przedsięwzięcia. | 2 | 10 | **0 pkt.**Brak podanych zakupów inwestycyjnych.  |
| **1 pkt.**Planowane zakupy inwestycyjne zupełnie nie związane z planowaną działalności gosp. |
| **2 pkt.**Plan zakupów inwestycyjnych niepełny (niewystarczający do rozpoczęcia planowanej DG), kompletnie niewłaściwe wyszacowanie zakupów inwestycyjnych lub niepełne uwzględnienie zakupów inwestycyjnych w kosztach rozpoczęcia DG. |
| **3 pkt.**Plan zakupów inwestycyjnych w średnim stopniu niepełny (wystarczający do rozpoczęcia planowanej DG), w średnim zakresie niewłaściwe wyszacowanie zakupów inwestycyjnych lub częściowo niepełne uwzględnienie zakupów inwestycyjnych w kosztach rozpoczęcia DG. |
| **4 pkt.**Poprawnie opracowany ilościowo, rodzajowo i kosztowo plan zakupów inwestycyjnych, kompletność planowanych zakupów, uwzględnienie zakupów inwestycyjnych w ekonomice planowanej działalności. Znaczna zgodność zakupów inwestycyjnych z planowaną DG. |
| **5 pkt.**W pełni poprawnie opracowany ilościowo, rodzajowo i kosztowo plan zakupów inwestycyjnych, kompletność planowanych zakupów, uwzględnienie zakupów inwestycyjnych w ekonomice planowanej działalności. Pełna zgodność zakupów inwestycyjnych z planowaną DG. |
| 2. | Wielowariantowość (możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu). | 1 | 5 | **0 pkt.**Brak informacji o wariantowości planowanej działalności. |
| **1 pkt.**Brak informacji o wariantowości planowanej działalności lub brak uzasadnienia braku konieczności jej wystąpienia. |
| **2 pkt.**Brak wariantowości w planowanej DG, brak możliwości poszerzenia planowanej działalności. Założenie rozszerzenia działań lub wariantowej zmiany bez opisu wpływu zmian na wyniki planowanej działalności. |
| **3 pkt.**Średnia wariantowość w planowanej DG, małe możliwości poszerzenia planowanej działalności. Założenie rozszerzenia działań lub wariantowej zmiany bez opisu wpływu zmian na wyniki planowanej działalności. |
| **4 pkt.**Przewidziana i opisana realna możliwość poszerzenia działalności gospodarczej lub wariantowa jej zmiana. Opis ewentualnych zmian – elastyczność pomysłu ujęty w znacznym stopniu. Średni wpływ wariantowości na wyniki finansowe. |
| **5 pkt.**Przewidziana i opisana realna możliwość poszerzenia działalności gospodarczej lub wariantowa jej zmiana. Opis ewentualnych zmian – elastyczność pomysłu. Pełny i znaczący wpływ wariantowości na wyniki finansowe. |
| **VI** | **INNE KRYTERIA – promocji/dystrybucja** | 1 | 5 | **0 pkt.**Kompletny brak opisu promocji/dystrybucji  |
| **1 pkt.**Praktycznie brak szczegółowej charakterystyki promocji/dystrybucji.  |
| **2 pkt.**Słaba promocja i reklama firmy i brak opisu dystrybucji produktów/usług |
| **3 pkt.**Opisane sposoby promocji firmy i dystrybucji produktów/usług są realne. |
| **4 pkt.**Opis promocji i dystrybucji produktów/usług jest czytelny i adekwatny do profilu planowanej działalności w wysokim stopniu. |
| **5 pkt.**Opis promocji i dystrybucji produktów/usług jest czytelny i w pełni adekwatny do profilu planowanej działalności. |
|  | Maksymalna liczba punktów  |  | 100 |  |