**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.  Lub  Wykształcenie zbieżne z przedmiotem działalności i niewielkie doświadczenie zawodowe w branży, średnio istotne dodatkowe kwalifikacje branżowe lub ich brak.  Lub  Wykształcenie pokrewne lub średnio przydatne w planowanej DG i istotne doświadczenie zawodowe, średnio istotne dodatkowe kwalifikacje branżowe lub ich brak.  Lub  Wykształcenie 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.  Lub  Wykształcenie 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 |  |