



Tempus



Kriteriji za ocjenjivanje Poslovnog plana

Pregled

Ocjenjivanje poslovnih planova zamišljeno je s osnovnom idejom odražavanja investitorskih kriterija i načina vrednovanja. U osnovi, mi postavljamo pitanje *“Bi li netko uložio u dotičnu poslovnu ideju?”*

Razina bi ulaganja trebala biti jasno identificirana, a smije biti u rasponu od ranog početnog ulaganja do rizičnog ulaganja kapitala. Ulaganje bi trebalo uzimati u obzir stupanj razvoja, predviđenu razinu rasta te odražavati sve norme ciljnog industrijskog sektora.

Mi ćemo vrednovati:

- održivost Vaše poslovne ideje
- viziju, maštovitost i potencijal Vašeg tima u ostvarenju ideje u poslovni i razvojni pothvat
- opću kvalitetu poslovnog plana.

Veličina i oblik poslovnog plana

Ograničenje veličine: dokument smije sadržavati najviše 20 stranica (uključujući privitke). Suci neće čitati ništa nakon 20. stranice. Poslovni planovi smiju biti pisani na hrvatskom i engleskom jeziku. Finalisti moraju prezentirati svoje planove ispred međunarodnog povjerenstva na engleskom jeziku.

Poslovni će plan biti ocijenjen korištenjem dolje prikazanim detaljnim kriterijima. Suci će imati iskustva u ocjenjivanju poslovnih pothvata, ali ne treba očekivati da imaju specifičnu tehničku ekspertizu dotične struke.

Kriteriji za ocjenjivanje

Detaljni skup kriterija za procjenu nalazi se na kraju ovog dokumenta.

Ocjenjivački sud ocijenit će planove uz sljedeće približne težine:

Ideja i njeno Jedinstveno prodajno svojstvo (20%)

Je li jasno definirana tržišna prilika te je li jasno kakvu vrijednost pruža korisniku? Jesu li proizvod ili usluga jasno opisani te je li Jedinstveno prodajno svojstvo (Unique Selling Point - USP) jasno i uvjerljivo? Postoji li intelektualno vlasništvo (IV) koje je moguće obraniti te postoji li jasna i fokusirana strategija za započinjanje i rast posla zasnovanog na tom IV-u? Postoji li potencijal za preuzimanje vodećeg položaja na tržištu?



Tempus



TEMPUS Project CREATE
Stimulating Croatia's Entrepreneurial Activities and
Technology Transfer in Education



Tržište i konkurencija (20%)

Je li dobro definirano ciljano tržište? Je li opis svojstava tržišta potkrijepljen činjenicama i dokazima o stvarnim potrebama tržišta? Je li procjena tržišta realna? Postoje li dokazi o analizi kupaca i konkurencije? Jesu li razmotreni alternativni proizvodi? Jesu li sve tržišne sile proučene i povezane s poslovnim modelom? Je li marketinški plan uvjerljiv te je li predviđeno dovoljno sredstava za njegovo izvršavanje?

Tim (15%)

Je li predloženi balans vještina prikladan planiranom poslovnom pothvatu? Jesu li identificirane praznine u vještinama? Postoji li realni plan kako te praznine popuniti? Je li pravilno postavljen naglasak na vještine koje su potrebne da bi se ostvario poslovni model? Postoje li dokazi o dugoročnoj posvećenosti tima novom poslu?

Rizici i projekcije (15%)

Postoje li dokazi o sveobuhvatnoj SWOT analizi s faktorima rizika koji su poredani po važnosti i planiranjem u slučaju nepredviđenih loših okolnosti kako bi se njihov utjecaj ograničio? Je li procjena tehnoloških rizika realna te je li razmotreno intelektualno vlasništvo?

Financije (20%)

Jesu li financijski planovi potpuni i dosljedni? Podržavaju li vrstu i količinu financiranja koje se traži? Je li poslovni model održiv? Je li procjena resursa za proizvodnju i aktivnosti realna? Postoje li dokazi da tim razumije financijske implikacije poslovne strategije koju su izabrali? Je li izlazna strategija jasno definirana i realno opisana?

Prezentacija (10%)

Kvaliteta prezentacije.

Povećava li prezentacija uvjerljivost predloženog poslovnog poduhvata? Je li materijal sigurno prezentiran bez izostavljanja značajnih podataka? Je li prezentacija dobro protjecala s prikladnom ravnotežom bitnih podataka i nevažnog materijala? Je li izlagač poletan? Jeste li dobili "inspiraciju" za ulaganje?

Za detaljnije upute o ocjenjivanju koje Vam mogu pomoći pri ponovnom čitanju i reviziji plana proučite tablicu koja slijedi.



Tempus



TEMPUS Project CREATE
Stimulating Croatia's Entrepreneurial Activities and
Technology Transfer in Education



Smjernice za ocjenjivanje/ Kontrolni popis za Poslovni plan

	SLABO	OSREDNJE	IZVRŠNO
Ostvarivost proizvoda/usluge	Nejasno kako će proizvod/usluga funkcionirati, ili kakvu vrijednost pruža kupcu.	Priča o načinu funkcioniranja proizvoda/usluge je uvjerljiva, ali ideje o budućim primjenama/ izmjenama su ograničene.	Priča o načinu na koji će proizvod/usluga funkcionirati je uvjerljiva, kao i vrijednost koju pruža kupcima. Jasni planovi za budući rast.
Potrebe tržišta i ostvarivost tržišnih prilika	Slabo razumijevanje svojstava i potreba tržišta. Neodređene i nepotkrijepljene tvrdnje o veličini i stopi rasta tržišta.	Zadovoljavajući opis osobina i potreba tržišta, ali nepotkrijepljen činjenicama. Zadovoljavajući opis veličine i stope rasta tržišta uz ograničenu činjeničnu potporu.	Temeljiti i činjenicama potkrijepljen opis osobina, veličine i stope rasta tržišta uz dokaze o PESTLE analizi.
Poslovni model	Poslovni model nejasan ili nerealan.	Poslovni model definiran, ali može sadržavati grube nedostatke, ili nema usporedbe s ostalim mogućim modelima.	Realni i obranjivi poslovni model, uz obrazloženje zbog čega su ostali modeli proučeni i odbačeni. Dokaz o Analizi 5 sila.
Konkurentni položaj	Loš opis postojeće konkurencije. Ne postoje očigledni razlozi za kontinuirani rast.	Zadovoljavajući opis postojeće konkurencije, neka otvorena pitanja vezana uz konkurentnu prednost, obranjivost/ održivost.	Opis postojeće konkurencije i alternativnih proizvoda. Jasna prednost vezana za predloženo poslovanje. Obranjivi/ održivi položaj.
SWOT analiza	Loša i neuvjerljiva SWOT analiza.	Zadovoljavajuća SWOT analiza koja ukazuje da su obilježja ponderirana po važnosti.	Temeljita SWOT analiza uz ponderiranje i ublažavanje nepredviđenih negativnih okolnosti.
Financiranje	Nedostatak informacija o načinu financiranja poslovanja.	Postoje odgovarajuće analize izvora sredstava namijenjenih financijskoj održivosti poduhvata.	Detaljni podaci o načinu financiranja poduhvata u kratkoročnom, srednjoročnom i dugoročnom razdoblju.
Operativni planovi	Loš opis logističkih izazova i plana djelovanja za kratko- i dugo-ročno razdoblje.	Zadovoljavajuće razmatranje logističkih pitanja, ograničeno izravno iskustvo.	Pročišćen i dobro osmišljen plan koji uzima u obzir promjene koje će se pojaviti tijekom godina. Jasno je kako će se proizvodi ili usluge proizvoditi, pružati i podržavati.
Financijski zahtjevi	Nepotpuni i loše izneseni. Nedosljednosti vezane uz novčane zahtjeve	Ključni iznosi su dosljedno i odgovarajuće obrazloženi. Uključeni račun dobitaka i gubitaka, bilanca i izvješće o tijeku novca.	Potpuni i dosljedni financijski planovi koji uključuju račun dobitaka i gubitaka, bilancu i izvješće o tijeku novca. Financijski zahtjevi odgovaraju iznosima i vrstama traženih financijskih potpora.
Upravljački tim	Loš opis ključnog upravljačkog tima i relevantnih vještina.	Zadovoljavajući opis upravljačkog tima i njihovih ključnih vještina. Prepoznate praznine u vještinama.	Detaljni opis upravljačkog tima i njihovih sposobnosti. Prepoznate praznine u vještinama. Predložen uvjerljiv plan za uklanjanje nedostataka.
Pitanja vezana uz zakonske propise	Malo ili nikakvo spominjanje pitanja vezanih uz zakonske propise.	Određeno spominjanje propisa, ali bez jače poveznice na poslovne prilike i razvoj.	Detaljno razmatranje zakonskih propisa i njihovog utjecaja na poslovanje.
Položaj intelektualnog vlasništva (IV-a)	Nedostatno ili nikakvo razmatranje pitanja IV-a.	Određeno razmatranje pitanja IV-a.	Detaljno razmatranje pitanja IV-a s poveznicom na poslovne prilike i obranjivi položaj na tržištu.
Marketinški plan	Neuvjerljiv marketinški plan.	Zadovoljavajući opis odgovarajućih tržišnih kanala i uglavnom razumna strategija.	Detaljna i uvjerljiva marketinška strategija s izborom tržišnih kanala/medija potkrijepljena dokazima. Dokazi o 4P analizi.
Izlazna strategija	Izlazna strategija nije razmotrena ni spomenuta.	Izlazna strategija uvedena, ali formulirana bez realne rasprave (npr. „Prodaja/ inicijalna javna ponuda za tri godine“)	Realna provedba ulaganja poduprta primjerima iz industrije i uz objašnjenje povrata ulaganja.
Iznošenje prezentacije	Razbacana struktura, nedostatne informacije. Nesiguran, nejasan, neoriginalan i nepoletan izlagač.	Jasna struktura i prezentacija. Razumna kvaliteta izlaganja.	Vrlo dobro organizirana prezentacija bez suvišnih informacija. Sigurno i poletno izlaganje.