

Załącznik nr 17 do Regulaminu przyznawania środków finansowych na rozwój przedsiębiorczości dla Uczestników projektu „Zagłębiowskie wsparcie na starcie”

**STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW
w ramach projektu „Zagłębiowskie wsparcie na starcie”**

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

Merytoryczne kryteria oceny:

- I. Celowość przedsięwzięcia
- II. Realność założeń
- III. Trwałość projektu
- IV. Efektywność kosztowa
- V. Zgodność projektu ze zdefiniowanymi potrzebami planowanego przedsięwzięcia
- VI. Inne kryteria: Promocja i dystrybucja

I. CELOWOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA (waga 1, max. wynik 5)

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

- Kompletności opisu tj. zawarcia w biznes planie wraz z załącznikami 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.
- Przejrzystości 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, szczegółowe zestawienie wydatków), oceny czasookresu i działań projektowych.
- Zrozumiałości 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, umożliwiające 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.

II. 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, w tym ocena zapotrzebowania i możliwej skali zbytu na towary lub usługi planowane do wytworzenia w ramach działalności objętej dofinansowaniem 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.

- Realność 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.

III. TRWAŁOŚĆ PROJEKTU (waga 2, max. wynik 10 dla pierwszych dwóch kryteriów oceny, 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 wnioskodawcy/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. realne wskazanie czy występuje konieczność zaangażowania dodatkowego wkładu finansowego w uruchomienie działalności gospodarczej (poza wsparciem projektowym), a w razie takiej konieczności, wykazanie co najmniej formy tego wkładu i jego wartości, a także przekonujących argumentów o realności pozyskania tego wkładu.

- 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.

IV. 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 dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej 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.

V. ZGODNOŚĆ PROJEKTU ZE ZDEFINIOWANYMI POTRZEBAMI PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA (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.

VI. INNE KRYTERIA (waga 1, max. wynik 5)

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 (kompletność opisu, przejrzystość, zrozumiałość założeń, opis mocnych i słabych stron przedsięwzięcia oraz szans i 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 analizy SWOT lub analiza SWOT niekompletna.
				4 pkt. Niepełny opis uzasadniający celowość przedsięwzięcia, nie w pełni zrozumiałe założenia i/lub cele nie do końca realne, i/lub wskazanie mocnych i słabych stron przedsięwzięcia oraz szans i 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 mocnych i słabych stron, szans oraz 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 nie dotyczący realności przedsięwzięcia.
				2 pkt. Bardzo słaba ocena realności i możliwości realizacji produkcji/usługi, niekompletny opis uwarunkowań.
				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, w tym ocena zapotrzebowania i możliwej skali zbytu na towary lub usługi planowane do wytworzenia w ramach działalności objętej dofinansowaniem	2	10	0 pkt. Brak szacunku liczby klientów. 1 pkt. Szacunek kompletnie nie trafny. 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. Znaczące wskazanie wpływu przeprowadzonego badania rynku w odniesieniu do produktu/usługi i konkurencji na przyjęte szacunki w planie przedsięwzięcia. 5 pkt. Poprawnie przyjęte szacunki liczby 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 dnia rozpoczęcia działalności gospodarczej.	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 działalnością gosp.
				2 pkt. Plan zakupów inwestycyjnych niepełny (niewystarczający do rozpoczęcia planowanej DG), kompletnie niewłaściwe wyznaczanie 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 wyznaczanie 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 – Promocja i 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	