

KRYTERIA OCENY WNIOSKU O ŚRODKI NA PODJĘCIE DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ

KRYTERIA OCENY	PUNKTACJA	MAX. PKT.	
I. STATUS WNIOSKODAWCY NA RYNKU PRACY ORAZ MIEJSCE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI			
1. STATUS NA RYNKU PRACY:		4	
• OSOBA BEZROBOTNA NIEPRZERWANIE PRZEZ OKRES PONAD 12 MIESIĘCY	1		
• OSOBA DO 30 ROKU ŻYCIA / OSOBY POWYŻEJ 50 ROKU ŻYCIA	1		
• OSOBA Z ORZECZONYM STOPNIEM NIEPEŁNOSPRAWNOŚCI	1		
2. MIEJSCE PROWADZENIA DZIAŁALNOŚCI:			
SOSNOWIEC	1		
II. PRZYGOTOWANIE ZAWODOWE WNIOSKODAWCY URUCHOMIENIA PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI			
1. KWALIFIKACJE ZAWODOWE:			
• WYKSZTAŁCENIE ZGODNE LUB ZBLIŻONE Z KIERUNKIEM PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI	0 – 5	15	
• KURS ZAWODOWY ZGODNY Z KIERUNKIEM PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI	0 – 5		
• CO NAJMNIEJ 12 MIESIĘCZNE DOŚWIADCZENIE ZAWODOWE ZWIĄZANE Z RODZAJEM PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI GOSPODARCZEJ - W OKRESIE 5 LAT POPRZEDZAJĄCYCH ZŁOŻENIE WNIOSKU	0 – 5		
III. PLANOWANA DZIAŁALNOŚĆ			
1. RODZAJ			
• PRODUKCYJNA	3	3	
• USŁUGOWA, PRODUKCYJNO - USŁUGOWA	2		
• HANDLOWA, USŁUGOWO - HANDLOWA	1		
IV. CHARAKTERYSTYKA PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA			
1. OPIS POMYSŁU:			32
• UZASADNIENIE POTRZEBY URUCHOMIENIA PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI NA DANYM RYNKU, MOTYWACJE DO JEJ PODJĘCIA	0 – 2	8	
• PRECYZYJNY OPIS POMYSŁU (NA CZYM BĘDZIE POLEGAĆ DZIAŁALNOŚĆ), SEKTOR/BRANŻA W JAKIEJ BĘDZIE PROWADZONA DZIAŁALNOŚĆ	0 – 2		
• OPIS SILNYCH STRON/CZYNNIKÓW, KTÓRE MOGĄ MIEĆ WPŁYW NA SUKCES PRZEDSIĘWZIĘCIA	0 – 2		
• OPIS SŁABYCH STRON, ZAGROŻEŃ DLA PRZEDSIĘWZIĘCIA ORAZ FORM PRZECIWDZIAŁANIA	0 – 2		
2. OPIS LOKALIZACJI POWIĄZANY Z RYNKIEM DOCELOWYM:			
• DOKŁADNA ANALIZA RYNKU, NA KTÓRYM BĘDZIE PROWADZONA DZIAŁALNOŚĆ	0 – 2	6	
• WYCZERPUJĄCE UZASADNIENIE WYBORU LOKALU/LOKALIZACJI DZIAŁALNOŚCI	0 – 2		
• PODJĘTE DZIAŁANIA INWESTYCYJNO – ORGANIZACYJNE ZWIĄZANE Z LOKALEM/LOKALIZACJĄ (KSEROKOPIE ZAWARTYCH UMÓW LUB INFORMACJE O ICH ZAWARCIU)	0 – 2		
3. OPIS PRODUKTU / USŁUGI:			
• DOKŁADNY, SZCZEGÓŁOWY I LOGICZNY OPIS OFEROWANEGO PRODUKTU/USŁUGI	0 – 2	6	
• CHARAKTERYSTYKA ISTOTNYCH CECH PRODUKTU/USŁUGI, UNIKATOWOŚĆ, INNOWACYJNOŚĆ, NOWE LUB ULEPSZONE PRODUKTY/USŁUGI)	0 – 2		
• WYCZERPUJĄCY OPIS LOKALNEGO ZAPOTRZEBOWANIA NA PROPONOWANY PRODUKT/USŁUGĘ	0 – 2		

4. POTENCJALNI KLIENCI: • GŁÓWNE GRUPY KLIENTÓW, ICH CHARAKTERYSTYKA, ANALIZA POTRZEB KLIENTÓW • PROGNOZOWANA LICZBA KLIENTÓW OKREŚLONA NA PODSTAWIE PRZEPROWADZONEGO BADANIA RYNKU, SPOSÓB POZYSKANIA KLIENTÓW • INFORMACJE O ZAWARTYCH UMOWACH PRZEDWSTĘPNYCH, OŚWIADCZENIACH O WSPÓŁPRACY Z PRZYSZŁYMI KONTRAHENTAMI		0 – 2 0 – 2 0 – 2	6			
5. KONKURENCYJNOŚĆ I DZIAŁANIA MARKETINGOWE: • KLUCZOWE CZYNNIKI BUDUJĄCE KONKURENCYJNOŚĆ FIRMY/ PRODUKTU/USŁUGI • ZNAJOMOŚĆ KONKURENCJI I ZAGROŻEŃ WYNIKAJĄCYCH Z DZIAŁALNOŚCI KONKURENCJI • STOSOWANE TECHNIKI PROMOCYJNE I REKLAMOWE		0 – 2 0 – 2 0 – 2			6	
V. ANALIZA FINANSOWA:						
1. OCENA ZASADNOŚCI ZAKUPU WYKAZANYCH ŚRODKÓW: • ZGODNOŚĆ PLANOWANYCH WYDATKÓW Z OPISEM POMYSŁU • ZGODNOŚĆ WYDATKÓW Z PLANOWANYMI DZIAŁANAMI, PRODUKTAMI/USŁUGAMI • SPÓJNOŚĆ PLANOWANYCH ZAKUPÓW Z RODZAJEM DZIAŁALNOŚCI		0 – 3				
2. OCENA WYSOKOŚCI KOSZTÓW PLANOWANYCH DO ZAKUPU ŚRODKÓW: • KOSZTY CELOWE/ADEKWATNE DO POTRZEB PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI • WNIOSKODAWCA WYKAZAŁ KONIECZNOŚĆ POSZCZEGÓLNYCH ZAKUPÓW W ODNIESIENIU DO ICH PARAMETRÓW/DANYCH TECHNICZNYCH • WNIOSKODAWCA OPISAŁ SPOSÓB WYKORZYSTANIA ZAKUPÓW NA RZECZ PLANOWANEJ DZIAŁALNOŚCI • KOSZTY OSZACOWANE NA RYNKOWYM POZIOMIE					0 – 4	
SUMA PUNKTÓW			61			
MINIMALNA LICZBA PUNKTÓW KONIECZNA DO UZYSKANIA POZYTYWNEJ OPINII			35			