

Załącznik nr 17 do Regulaminu przyznawania wsparcia finansowego na rozwój przedsiębiorczości dla Uczestników Projektu „Nowa Praca z KSSE”

**STANDARDY OCENY BIZNESPLANÓW  
w ramach projektu „Nowa Praca z KSSE”**

**realizowanego w ramach poddziałania 7.4.2  
Regionalnego Programu Operacyjnego Województwa Śląskiego na lata 2014-2020**

**STANDARDY OCENY WNIOSKÓW**

**O PRYZNANIE FINANSOWEGO WSPARCIA NA ROZWÓJ PRZEDSIĘBIORCZOŚCI**

1. Kryteria merytoryczne

Kryteria wyboru:

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

**I. 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, 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 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.

### **III. TRWAŁOŚĆ PROJEKTU (waga 2, max. wynik 10 dla każdego 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 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 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.

### **V. 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.

#### VI. 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
<b>I</b>	<b>CELOWOŚĆ PRZEDSIĘWZIĘCIA</b>			
<b>1.</b>	Uzasadnienie dla utworzenia przedsiębiorstwa lub spółdzielni/ spółdzielni społecznej (kompletność opisu, przejrzystość,	1	5	<b>0 pkt.</b> Brak opisu.  <b>1 pkt.</b> Opis praktycznie nie na temat.



	zrozumiałość założeń, opis mocnych i słabych stron przedsięwzięcia oraz szans i zagrożeń).			<p><b>2 pkt.</b> Niepełny opis celowości przedsięwzięcia, częściowe założenia, mało realne cele, brak zidentyfikowanych zagrożeń lub zagrożenia zdecydowanie niekompletne.</p> <p><b>3 pkt.</b> Niepełny opis celowości przedsięwzięcia, częściowe lub niezrozumiałe założenia, cele realne średnio realne, brak analizy SWOT lub analiza SWOT niekompletna.</p> <p><b>4 pkt.</b> 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.</p> <p><b>5 pkt.</b> Kompletny opis uzasadniający celowość przedsięwzięcia, zrozumiałe i przejrzyste założenia, realność celów, wskazanie mocnych i słabych stron, szans oraz zagrożeń i ewentualnych form przeciwdziałania.</p>
<b>II</b>	<b>REALNOŚĆ ZAŁOŻEŃ</b>			
1.	Realność projektowanych produktów/usług i możliwości ich realizacji.	2	10	<p><b>0 pkt.</b> Brak opisu.</p> <p><b>1 pkt.</b> Opis praktycznie nie dotyczący realności przedsięwzięcia.</p> <p><b>2 pkt.</b> Bardzo słaba ocena realności i możliwości realizacji produkcji/usługi, niekompletny opis uwarunkowań.</p> <p><b>3 pkt.</b> Słaba ocena realności i możliwości realizacji produkcji/usługi, częściowo kompletny opis uwarunkowań.</p> <p><b>4 pkt.</b> Dobra i zrozumiała ocena realności realizacji usług, produktów. Dobry opis warunków i możliwości realizacji usług i/lub usług, wskazanie większości ewentualnych zagrożeń.</p>



				<p><b>5 pkt.</b> Pełna i zrozumiała ocena realności realizacji usług, produktów. Bardzo dobry opis warunków i możliwości realizacji usług i/lub usług, wskazanie ewentualnych zagrożeń.</p>
2.	Racjonalność oszacowania liczby potencjalnych klientów w stosunku do planu przedsięwzięcia.	2	10	<p><b>0 pkt.</b> Brak szacunku liczby klientów.</p>
				<p><b>1 pkt.</b> Szacunek kompletnie nietrafny. Brak przeprowadzonego badania rynku, szacunkowa ocena konkurencji lub jej brak.</p>
				<p><b>2 pkt.</b> Brak podstaw do przyjęcia szacunków liczby klientów i rynku. Brak przeprowadzonego badania rynku lub badanie niewłaściwe/nietrafne/niewiarygodne, niekompletna ocena konkurencji.</p>
				<p><b>3 pkt.</b> Są częściowe podstawy do przyjęcia szacunków liczby klientów i rynku. Częściowe przeprowadzenie badania rynku lub badanie częściowo niewłaściwe/nietrafne/niewiarygodne, niepełna ocena konkurencji.</p>
				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>
				<p><b>5 pkt.</b> 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.</p>
3.	Realność przyjętej polityki cenowej oraz prognozowanej sprzedaży.	2	10	<p><b>0 pkt.</b> Brak opisu cen, brak prognoz sprzedaży.</p>
				<p><b>1 pkt.</b> Znaczący brak opisu cen, praktycznie brak prognoz sprzedaży lub opis zawarty, ale praktycznie nie na temat.</p>



				<p><b>2 pkt.</b> Przedstawienie cen produktów/usług mało realne, zawyżenie wielkości sprzedaży. Brak elementów konkurencji wyrażonych polityką cenową.</p>
				<p><b>3 pkt.</b> Przedstawienie cen produktów/usług średnio realne, zawyżenie wielkości sprzedaży. Praktycznie brak elementów konkurencji wyrażonych polityką cenową.</p>
				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>
				<p><b>5 pkt.</b> 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.</p>
<b>III</b>	<b>TRWAŁOŚĆ PROJEKTU</b>			
1.	Spójność wykształcenia oraz doświadczenia zawodowego wnioskodawcy z planowanym przedsięwzięciem.	2	10	<p><b>0 pkt.</b> Całkowity brak danych o wykształceniu i doświadczeniu zawodowym.</p>
				<p><b>1 pkt.</b> Zupełny brak spójności pomiędzy wykształceniem, doświadczeniem a planowaną DG.</p>
				<p><b>2 pkt.</b> Wykształcenie jedynie częściowo przydatne w planowanej działalności i niewielkie doświadczenie zawodowe w branży, brak dodatkowych kwalifikacji.</p>



				<p><b>3 pkt.</b> 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.</p>
				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>
				<p><b>5 pkt.</b> Wykształcenie ściśle związane z planowaną DG, duże doświadczenie zawodowe w branży, ukończone kursy, szkolenia w znaczącym stopniu podnoszące kwalifikacje związane z DG.</p>
2.	Posiadane zaplecze finansowe, w tym wkład własny.	2	10	<p><b>0 pkt.</b> Brak wskazania źródeł finansowania przedsięwzięcia.</p> <p><b>1 pkt.</b> Nietrafne wskazanie źródeł finansowania przedsięwzięcia.</p> <p><b>2 pkt.</b> Niejasny, mało precyzyjny opis źródeł finansowania, brak kwot lub brak ich wiarygodności, nieumotywowany brak wkładu własnego.</p>



				<p><b>3 pkt.</b> Jasny, ale mało precyzyjny opis źródeł finansowania, częściowy brak kwot lub ich mała wiarygodność.</p>
				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>
				<p><b>5 pkt.</b> 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.</p>
3.	Posiadane zaplecze materiałowe.	1	5	<p><b>0 pkt.</b> Brak informacji o zapleczu materiałowym.</p>
				<p><b>1 pkt.</b> Znikoma ilość informacji o zapleczu materiałowym.</p>
				<p><b>2 pkt.</b> Opis zaplecza materiałowego bez szacunku ilości, jakości i cen materiałów lub mało realne uzasadnienie konieczności jego posiadania.</p>
				<p><b>3 pkt.</b> Opis zaplecza materiałowego bez pełnego szacunku ilości, jakości i cen materiałów. Średnio realne uzasadnienie konieczności jego posiadania.</p>
				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>





				<p><b>5 pkt.</b> 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.</p>
<b>IV</b>	<b>EFEKTYWNOŚĆ KOSZTOWA</b>			
1.	Przewidywane wydatki są adekwatne i zgodne z zaproponowanymi działaniami i produktami.	2	10	<p><b>0 pkt.</b> Brak oceny wydatków (kosztów).</p> <p><b>1 pkt.</b> Ocena wydatków wykonana w sposób kompletnie nietrafny i niespójny z celami działalności.</p> <p><b>2 pkt.</b> Brak kwalifikacji kosztów. Wydatki i koszty w znaczącym stopniu niekompletne. Szacunek kosztów praktycznie nierealny.</p> <p><b>3 pkt.</b> Brak kwalifikacji kosztów. Wydatki i koszty niekompletne. Szacunek kosztów mało realny.</p> <p><b>4 pkt.</b> Prawidłowe opisanie, zakwalifikowanie i wycena wydatków związanych z planowaną DG. Nie do końca właściwy podział kosztów, dobra kompletność wydatków początkowych i kosztów działalności.</p> <p><b>5 pkt.</b> Prawidłowe opisanie, zakwalifikowanie i wycena wydatków związanych z planowaną DG. Właściwy podział kosztów, pełna kompletność wydatków początkowych i kosztów działalności.</p>
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	<p><b>0 pkt.</b> Brak źródeł finansowania.</p> <p><b>1 pkt.</b> Podanie źródeł bez gwarancji ich pozyskania.</p> <p><b>2 pkt.</b> Hipotetyczne źródła finansowania, źródła nie dające pokrycia wszystkich przewidywanych wydatków. Brak prognozy perspektywicznej.</p> <p><b>3 pkt.</b> Hipotetyczne źródła finansowania, źródła dające częściowe pokrycie wszystkich przewidywanych wydatków.</p>



				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>
				<p><b>5 pkt.</b> Źródła finansowania w całości pewne (gwarantowane), dające całkowitą rękojmię „sukcesu” ekonomicznego (finansowego) planowanego przedsięwzięcia. W pełni poprawnie skonstruowany rachunek wyników i poprawna prognoza długoterminowa.</p>
<b>V</b>	<b>ZGODNOŚĆ PROJEKTU ZE ZDEFINIOWANYMI POTRZEBAMI PLANOWANEGO PRZEDSIĘWZIĘCIA</b>			
1.	Spójność planowanych zakupów inwestycyjnych z rodzajem działalności, w tym stopień, w jakim zaplanowane zakupy inwestycyjne umożliwiają kompleksową realizację przedsięwzięcia.	2	10	<p><b>0 pkt.</b> Brak podanych zakupów inwestycyjnych.</p> <p><b>1 pkt.</b> Planowane zakupy inwestycyjne zupełnie nie związane z planowaną działalnością gosp.</p> <p><b>2 pkt.</b> Plan zakupów inwestycyjnych niepełny (niewystarczający do rozpoczęcia planowanej DG), kompletnie niewłaściwe wyszacowanie zakupów inwestycyjnych lub niepełne uwzględnienie zakupów inwestycyjnych w kosztach rozpoczęcia DG.</p> <p><b>3 pkt.</b> 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.</p>



				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>
				<p><b>5 pkt.</b> 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.</p>
2.	Wielowariantowość (możliwość rozszerzenia działalności lub zmiany jej profilu).	1	5	<p><b>0 pkt.</b> Brak informacji o wariantowości planowanej działalności.</p>
				<p><b>1 pkt.</b> Brak informacji o wariantowości planowanej działalności lub brak uzasadnienia braku konieczności jej wystąpienia.</p>
				<p><b>2 pkt.</b> Brak wariantowości w planowanej DG, brak możliwości poszerzenia planowanej działalności. Założenie rozszerzenia działań lub wariantowej zmiany bez opisu wpływu zmian na wyniki planowanej działalności.</p>
				<p><b>3 pkt.</b> Średnia wariantowość w planowanej DG, małe możliwości poszerzenia planowanej działalności. Założenie rozszerzenia działań lub wariantowej zmiany bez opisu wpływu zmian na wyniki planowanej działalności.</p>
				<p><b>4 pkt.</b> 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.</p>



				<p><b>5 pkt.</b> 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.</p>
<b>VI</b>	<b>INNE KRYTERIA – promocja/dystrybucja</b>	1	5	<p><b>0 pkt.</b> Kompletny brak opisu promocji/dystrybucji</p>
				<p><b>1 pkt.</b> Praktycznie brak szczegółowej charakterystyki promocji/dystrybucji.</p>
				<p><b>2 pkt.</b> Słaba promocja i reklama firmy i brak opisu dystrybucji produktów/usług</p>
				<p><b>3 pkt.</b> Opisane sposoby promocji firmy i dystrybucji produktów/usług są realne.</p>
				<p><b>4 pkt.</b> Opis promocji i dystrybucji produktów/usług jest czytelny i adekwatny do profilu planowanej działalności w wysokim stopniu.</p>
				<p><b>5 pkt.</b> Opis promocji i dystrybucji produktów/usług jest czytelny i w pełni adekwatny do profilu planowanej działalności.</p>
	Maksymalna liczba punktów		100	