



Ogólnopolski Konkurs Miniprzedsiębiorstwo Roku 2025

Rozmowa przy stoisku - kryteria oceny

Kryteria spójne z oceną podczas konkursu europejskiego:

1. **Innovation and Value Creation**
2. **Market and Competition**
3. **Finances**
4. **Management and Team**
5. **Ability to Demonstrate Achievements in Learning**

Waga ocen za dane kryterium w ocenie ogólnej jest zróżnicowana:

Kryterium	waga
1. Innowacyjność i tworzenie wartości	30%
<ol style="list-style-type: none">1) Jak dobrze zespół zdefiniował problem biznesowy?2) Na ile uczniowie wykorzystali potencjał rynkowy?3) Na ile produkt lub usługa oferowana przez miniprzedsiębiorstwo zaspokajają potrzeby klientów?4) Czy działalność miniprzedsiębiorstwa ma cechy innowacyjne (np. w zakresie: produktu/usługi, marketingu, organizacji czy też relacji z otoczeniem)?5) W jakim stopniu działalność miniprzedsiębiorstwa jest zrównoważona - w jaki sposób proponowane rozwiązania wpływają na społeczeństwo i środowisko?	
2. Rynek i konkurencja	20%
<ol style="list-style-type: none">1) Czy zespół trafnie zidentyfikował rynek docelowy?2) Na ile zespół dobrze rozeznał potencjał rynkowy produktu / usługi?3) Na ile zespół dobrze rozpoznał konkurencję i wyróżnił się na jej tle (określił USP - <i>unique selling point</i> swojego produktu/usługi)?4) Na ile zespół rozpoznał i wykorzystał swoją szansę na rynku?	
3. Finanse	20%

	<ol style="list-style-type: none"> 1) Na ile proponowany przez zespół model biznesowy jest realistyczny (czy firma miałaby szansę utrzymać się na rynku)? 2) Czy zespół planował swoje cele finansowe, monitorował je i aktualizował? 3) Jak zespół monitorował produkcję (świadczenie usługi) i sprzedaż? 4) Jakie wyniki finansowe osiągnął zespół (zysk, ROE)? 	
4.	Zarządzanie i współpraca	20%
	<ol style="list-style-type: none"> 1) Czy zespół ma dostateczną wiedzę o prezentowanym produkcie/usłudze – jego cechach i sposobie użytkowania? 2) Czy zespół jest aktywny w kontakcie z klientem? 3) Na ile zespół okazał się efektywny w zakresie planowania i realizacji działań marketingowych/sprzedażowych. 4) W jaki sposób zespół współpracował, radził sobie z trudnościami, sytuacjami kryzysowymi i konfliktami? 	
5.	Zdolność do wykorzystania doświadczenia w przyszłości	10%
	<ol style="list-style-type: none"> 1) Na ile uczniowie potrafią wykazać rozwój swoich kompetencji, w tym np. kreatywności, poczucia własnej skuteczności, inicjatywności, wytrwałości w dążeniu do celu i przyjmowaniu odpowiedzialności za podejmowane działania? 2) Czy zespół zaprezentował umiejętności sprzedażowe w praktyce? 3) Czy taka firma miałaby szansę funkcjonowania na realnym rynku? 	