

**Ogólnopolski Konkurs Miniprzedsiębiorstwo Roku 2026 - kwalifikacje****Raport - 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
<b>1.</b>	<b>Innowacyjność i tworzenie wartości</b>	<b>30%</b>
	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Jak dobrze zespół zdefiniował cel biznesowy. Czy wykorzystał metodę SMART lub inną?</li><li>2) Czy zespół przedstawił swój pomysł na biznes w sposób profesjonalny i nowatorski?</li><li>3) Na ile zespół rozpoznał i wykorzystał swoją szansę na rynku?</li><li>4) Czy działalność miniprzedsiębiorstwa ma cechy innowacyjne (np. w zakresie: produktu/usługi, marketingu, organizacji czy też relacji z otoczeniem)?</li><li>5) Na ile produkt/prototyp lub usługa oferowana przez miniprzedsiębiorstwo zaspokajają potrzeby klientów?</li><li>6) W jakim stopniu działalność miniprzedsiębiorstwa jest zrównoważona - w jaki sposób proponowane rozwiązania wpływają na społeczeństwo i środowisko?</li></ol>	
<b>2.</b>	<b>Rynek i konkurencja</b>	<b>20%</b>
	<ol style="list-style-type: none"><li>1) Czy zespół trafnie zidentyfikował i jasno opisał rynek docelowy?</li><li>2) Na ile zespół dobrze rozeznał i wykorzystał potencjał rynkowy produktu/prototypu lub usługi?</li><li>3) Na ile zespół dobrze rozpoznał konkurencję i wyróżnił się na jej tle (określił USP tzn. Unique Selling Point swojego produktu/ prototypu lub usługi)?</li><li>4) Czy zespół zaprezentował strategię marketingową?</li><li>5) Na ile zespół skutecznie wykorzystał formy i kanały dystrybucji?</li></ol>	
<b>3.</b>	<b>Finanse</b>	<b>20%</b>

	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Na ile proponowany przez zespół model biznesowy jest realistyczny i opłacalny (czy firma miałaby szansę utrzymać się na rynku)?</li> <li>2) Czy zespół ma potencjał rynkowy, na ile prezentowany pomysł jest atrakcyjny dla inwestora?</li> <li>3) Czy zespół przedstawił pogłębioną analizę finansową m.in.: zestawienie wielkości produkcji i wielkości sprzedaży, kosztów pracy, ustalenie ceny i kalkulację marży, koszty produkcji, ROE?</li> <li>4) W przypadku prototypu – czy zespół przedstawił jak atrakcyjny jest model biznesowy (realistyczny i opłacalny). Czy w biznesplanie zawarł pogłębioną analizę finansową, a zakładaną przyszłą sprzedaż potwierdził np. umowami sponsorskimi lub podpisanymi kontraktami, dla których wyliczył ROE?</li> </ol>	
<b>4.</b>	<b>Zarządzanie i współpraca</b>	<b>20%</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Czy zespół przedstawił skuteczny model zarządzania?</li> <li>2) Czy zespół posiada doświadczenie i umiejętności niezbędne do prowadzenia tego typu działalności?</li> <li>3) Na ile zespół okazał się efektywny (skuteczny) w działaniu?</li> <li>4) Na ile uczniowie współpracowali ze sobą, jak radzili sobie z trudnościami, sytuacjami kryzysowymi i konfliktami?</li> <li>5) Czy zespół korzystał z pomocy konsultantów /doradców?</li> <li>6) Czy tak zarządzany zespół miałby szansę funkcjonować na realnym rynku?</li> </ol>	
<b>5.</b>	<b>Zdolność do wykorzystania doświadczenia w przyszłości</b>	<b>10%</b>
	<ol style="list-style-type: none"> <li>1) Na ile uczniowie zrealizowali założenia i działania zaplanowane w biznesplanie?</li> <li>2) 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?</li> <li>3) Na ile uczniowie potrafią wykazać, że ich miniprzedsiębiorstwo ma szansę zaistnieć, funkcjonować i utrzymać się w przyszłości na realnym rynku?</li> <li>4) Czy uczniowie dobrze zdiagnozowali potencjalne zagrożenia na rynku?</li> <li>5) Czy prezentowane przedsięwzięcie może być atrakcyjne dla potencjalnego inwestora?</li> </ol>	