



Miniprzedsiębiorstwo

ROKU **2026**

Ogólnopolski Konkurs Miniprzedsiębiorstwo Roku 2026

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) Czy zespół przedstawił swój pomysł na biznes w sposób profesjonalny i nowatorski?3) Na ile zespół rozpoznał i wykorzystał swoją szansę na rynku?4) Na ile produkt/prototyp lub usługa oferowana przez miniprzedsiębiorstwo zaspokaja potrzeby klientów?5) Czy działalność miniprzedsiębiorstwa ma cechy innowacyjne (np. w zakresie produktu/prototypu lub usługi, marketingu, organizacji czy też relacji z otoczeniem)?6) 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 i jasno przedstawił rynek docelowy?2) Na ile zespół dobrze rozeznał i wykorzystał potencjał rynkowy produktu/prototypu lub usługi?3) Na ile zespół dobrze rozpoznał konkurencję i wyróżnił się na jej tle (określił USP tzn. Unique Selling Point swojego produktu/ prototypu lub usługi)?4) Na ile zespół rozpoznał i wykorzystał swoją szansę na rynku?5) Czy zespół zaprezentował strategię marketingową?6) Na ile zespół skutecznie wykorzystał formy i kanały dystrybucji?	

3.	Finanse	20%
	<ol style="list-style-type: none"> 1) Na ile proponowany przez zespół model biznesowy jest realistyczny i opłacalny (czy firma miałaby szansę zaistnieć/utrzymać się na rynku)? 2) Czy zespół ma potencjał rynkowy i czy prezentowany pomysł jest atrakcyjny dla inwestora? 3) Czy zespół monitorował produkcję (świadczenie usługi) i sprzedaż? 4) Czy zespół właściwie planował swoje cele finansowe, monitorował je i aktualizował? 5) Czy zespół przedstawił pogłębioną analizę finansową? 6) W przypadku prototypu czy zespół przedstawił pogłębioną analizę finansową, a zakładaną przyszłą sprzedaż potwierdził np. umowami sponsorskimi lub podpisanymi kontraktami? 	
4.	Zarządzanie i współpraca	20%
	<ol style="list-style-type: none"> 1) Czy zespół ma dostateczną wiedzę o prezentowanym produkcie/prototypie lub usłudze – jego cech i sposobie użytkowania? 2) Czy zespół jest aktywny w kontakcie z klientem? 3) Czy zespół zaprezentował umiejętności sprzedażowe w praktyce? 4) Na ile zespół okazał się efektywny w zakresie planowania i realizacji działań marketingowych/sprzedażowych. 5) 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 prezentowane przedsięwzięcie może być atrakcyjne dla potencjalnego inwestora? 3) Czy taka firma miałaby szansę funkcjonowania na realnym rynku? 	