

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **БЛАНКА ЗА УЧАСТИЕ** | | | | | | | | | |
| Име на участника | |  | | | | | |  |  |
| Име на оценителя | |  | | |  | |  |  |  |
| Оценка | |  | | | | | |  |  |
|  | | | | | | | |  |  |
| 1. Опишете накратко своя бизнес и основен продукт/и вкл. години на пазара, основни партньори (ако е приложимо), иновативност на продукта, стадии на разработка/лансиране. | | | | | | | | | |
|  |  | | | | | | |  |  |
|  |  | | | | | | |  |  |
|  |  | | | | | | |  |  |
|  | | |  | | | | |  |  |
| 2. Опишете как вашият продукт (портфолио от продукти/услуги) би се променило след навлизане на роботите в бизнеса ви. Напр. конкурентноспособност на националния/международния пазар, иновативност, модернизация. | | | | | | | | | |
|  | | |  | | | | |  |  |
|  |  | | | | | | |  |  |
|  |  | | |  | |  | |  |  |
|  |  | | | | | | |  |  |
|  |  | | | | | | |  |  |
|  |  | | | | | | |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | |  | | |  |  |
| 3. Какви са прогнозите ви относно подобрението на финансовите показатели на вашия бизнес след приложението на роботите? Напр. намаление на разходите, увеличение на марж, увеличение на качеството и цената, достигане до нови пазари, намаление или увеличение на работните места. | | | | | | |
|  | |  | | |  |  |
|  |  | | | |  |  |
|  |  | |  |  |  |  |
|  |  | | | |  |  |
|  |  | | | |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| 4. Имате ли информация за евентуално външно финансиране за въвеждане на иновация във вашия бизнес (европейско, национално и др) | | | | | |
|  | |  | | | |
|  | |  | |  |  |
|  | |  | | | |
|  | |  | | | |
|  | |  | | | |
|  | | | | | |
| 5. Имате ли екип за внедряване на иновативни технологии? Бихте ли наели екип или ползвали външни консултанти? | | | | | |
|  |  | | | | |
|  |  | | | | |
|  |  | | | | |
|  |  | | | | |
|  | | |  | | |
|  | | |  | | |
|  | | |  | | |
|  | | |  | | |
| *\*\*\* (за оценителя) Карта за оценка* | | | | | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Въпрос*** | ***Критерии*** | *Оценка от 1 до 5* |
| *1* | *Описание на бизнеса (Зрялост)* |  |
| *2* | *Иновативност на продукта* |  |
| *3* | *Финансова прогноза* |  |
| *4* | *Информация за външно финансиране – не се оценява* |  |
| *5* | *Екип по проекта/ План за наемане на екип* |  |
| *Крайна оценка* | |  |

*Анализ на критериите:*

***1. Зрялост на бизнеса и продукта:*** *Максималният резултат за зрялост се документира чрез съществуването на продукт, прототип, проучване на пазара, сътрудничество с изследователски организации и т.н. Ако начинанието е твърде незряло, т.е. има само идея, която не е била сериозно обмисляна или е твърде незряла за конкретния конкурс се дава минималната оцнка.*

***2. Иновативност на продукта:*** *Максималният резултат се дава за иновация, която съществено отличава даден продукт, услуга или процес в национален и международен план, може да има бърз растеж и да привлече инвеститори.. Оценката зависи от степента на диференциация и дали иновацията засяга само България или може да се отнесе и до международния пазар.*

***3. Финансова прогноза:*** *Максималният резултат се дава, когато финансовите прогнози са ясни, добре структурирани и реалистични.*

***4. Информация за външно финансиране****: Въпросът е информативен и не се оценява*

***5. Екип по проекта /План за наемане на екип:*** *Максималната оценка се дава на съществуването (или план за набирането) на екип с допълващи се умения (напр. компютърен специалист, икономист и т.н.). Ако отборът има еднакви специалности, поставяме добър резултат, но не максимума. Най-общо преценяваме доколко е способен екипът и дали е осъществимо да реализира иновация в бизнеса си.*