

Protokol z věcného hodnocení Žádosti o poskytnutí dotace 2021 (verze INO)

Název žadatele, IČO	
Žádost obdržena dne, hod., min.	
Název projektu (podle žádosti)	

Věcná kontrola			
	Hodnoty možné pro schválení	Hodnocení	Komentář/slovní hodnocení/návrhy úprav projektu
Kritéria na úrovni žadatele (podniku)			
Jedná se o tzv. endogenní podnik – podnik, pro který je SČK domovem (podnik, který je strategicky řízen z ČR a má sídlo nebo provozovnu v SČK)	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Má podnik ve Středočeském kraji sídlo nebo provozovnu s nadpolovičním počtem zaměstnanců?	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Jaká je vize dalšího rozvoje firmy v následujících třech letech? <i>Má Žadatel jasnou, srozumitelnou a hlavně realistickou vizi svého dalšího rozvoje? Zdroj odpovědi: např. otázka C2.</i>	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Majitel/ředitel firmy má reálné ambice se z hlediska tržního působení posunout na řádově vyšší trh. <i>Zdroj odpovědi: např. otázky C3 a C4.</i>	Ano/Ne vylučovací (povinné)		

Podnik má vlastní produkt (výrobek či službu), kterou sám či skrz distributory prodává zákazníkům. Nejedná se o přeprodej.	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Kritéria na úrovni projektu			
Naplňuje projekt svou podstatou cíl programu a aktivity „INO“? <i>Jedná se o firmu s inovativním produktem nebo uvažovaným produktem? Jedná se o MSP s potenciálem rychlého ekonomického růstu? Má výstup projektu (produkt, uvažovaný produkt) potenciál být ekonomicky životaschopný? Má výstup projektu potenciál být pro firmu zdrojem jejího růstu.</i> Zdroj odpovědi: průřezově celá Žádost a prezentace Žadatele.	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Jak Žadatel definoval zákazníka/uživatele a jak potenciální trh, který chce Žadatel obsluhovat? <i>Dokázal Žadatel relevantně a konkrétně popsat zákazníka a uživatele? Má Žadatel představu o velikosti trhu, který chce obsluhovat postavenou na reálných základech a číslech?</i> Zdroj odpovědi: např. otázka D4.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Jak definoval Žadatel problém(y) u zákazníků, který/které má projekt řešit? <i>Jsou uvedené zákaznickovy problémy a potřeby skutečné a existuje pravděpodobnost, že takový problém bude chtít zákazník opravdu řešit a zaplatit za jeho řešení?</i> Zdroj odpovědi: např. otázka D5.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Jak projekt řeší definované problémy zákazníků? <i>Řeší prototyp nebo inovovaný produkt dostatečně a relevantně uvedené uvažované problémy zákazníka?</i> Zdroj odpovědi: např. otázka D5.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		

Jak jsou popsány a vysvětleny závěry z průzkumu konkurence? <i>Provedl Žadatel průzkum konkurence a konkurenčních řešení v odpovídající kvalitě/rozsahu? Jsou uvedené závěry relevantní?</i> Zdroj odpovědi: např. otázka D6.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Jakým způsobem vysvětlil Žadatel, v čem je jeho produkt/prototyp lepší než konkurence? <i>Je srozumitelně a relevantně popsána výhoda/výhody produktu oproti konkurenci?</i> Zdroj odpovědi: např. otázka D6.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Jak je popsán a vysvětlen způsob předběžného ověření zájmu po produktu i klíčové závěry z celého procesu ověřování poptávky? <i>Je popsán způsob ověřování poptávky po produktu a závěry z něj dostačující pro to, aby se dalo tvrdit, že existuje reálná šance, že bude po daném produktu dostatečná poptávka? Dávají závěry z procesu ověřování smysl? Podložil Žadatel své závěry i „tvrdými daty“?</i> Zdroj odpovědi: např. otázka D7.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Jak Žadatel popsal a vysvětlil, jak budou zákazníci za produkt platit a jaké budou využívány distribuční kanály? <i>Vysvětlil Žadatel věrohodně a dostatečně aspekty obchodního modelu inovovaného produktu/ uvažovaného produktu?</i> Zdroj odpovědi: např. otázka D8.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Jak jsou navrženy plánované aktivity projektu? <i>Má projekt logickou strukturu aktivit, které povedou k cíli, který si projekt/firma dává? Nechybí v něm nějaká nutná činnost, která je důležitá k úspěchu projektu? Jsou všechny popsány kroky nezbytné k dosažení definovaných výstupů?</i> Zdroj odpovědi: např. příloha Žádosti.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		

Jak jsou popsány a vysvětleny plánované výstupy projektu? <i>Jsou popsány jasně, konkrétně, měřitelné? Jsou plánované výstupy projektu takové, za kterými si lze představit něco konkrétního a užitečného? Obsahuje projekt relevantní milníky? Chybí nebo přebývá nějaký výstup? Pokud ano, tak je prosím připište do komentářů.</i> Zdroj odpovědi: např. příloha Žadosti.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Do jaké míry jsou uvedené plánované finanční náklady projektu popsány a vysvětleny? <i>Obsahuje představený harmonogram s rozpočtem pouze takové položky, které jsou nezbytné pro zdárnou realizaci a ukončení projektu? Splňují náklady podmínku 3E? Jsou vyčíslené náklady úměrné? Nejsou podhodnocené nebo naopak nadhodnocené? Je potřeba přistoupit k případné revizi rozpočtu? Pokud ano, specifikujte a navrhnete rozpočtovou úpravu.</i> Zdroj odpovědi: např. příloha Žadosti.	Bodové (0 – 1 – 3 b.)		
Jak celkově hodnotíte projekt z hlediska rizika neúspěšnosti, jeho unikátnosti a potenciálních přínosů pro firmu. <i>Jedná se např. o zcela unikátní a disruptivní projekt, avšak s vysokou mírou rizikovosti nebo naopak projekt inovace nižšího řádu, avšak s velkou pravděpodobností tržního úspěchu?</i>	Komentář		
Celkem	0	Nutno splnit všechna vylučovací kritéria a získat min. 75 % z maximálního celkového počtu bodů bodovaných kritérií (tj. min. 25 bodů ze 33)	

0 b. – Kritérium není naplněno vůbec nebo minimálně z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti. (max. 25%)

1 b. – Kritérium je naplněno částečně z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti. (mezi 25% až 75%)

3 b. – Kritérium je naplněno zcela nebo téměř zcela z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti. (více než 75%)

Vyhověl (ANO / NE):

Jméno a příjmení hodnotitele:

Podpis: