

Protokol z věcného hodnocení Žádosti o poskytnutí dotace 2022 (verze INO)

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

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) <i>Zdroj odpovědi: AM</i>	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Má podnik ve Středočeském kraji sídlo nebo provozovnu s nadpolovičním počtem zaměstnanců? <i>Zdroj odpovědi: AM/ Žádost A</i>	Ano/Ne vylučovací (povinné)		
Jaká je <u>vize</u> dalšího <u>rozvoje</u> firmy v následujících třech letech? <i>Má žadatel jasnou, srozumitelnou, a hlavně realistickou vizi svého dalšího rozvoje?</i> <i>Zdroj odpovědi: AM / Žádost 6, 8/ osobní prezentace.</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: AM/ osobní prezentace</i>	Ano/Ne vylučovací (povinné)		

<p>Podnik má (minimálně z 50%) vlastní produkt (výrobek či službu), kterou sám či skrz distributory prodává zákazníkům. Nejedná se o přeprodej. Zdroj odpovědi: AM/ osobní prezentace</p>	<p>Ano/Ne vylučovací (povinné)</p>		
Kritéria na úrovni projektu			
<p>Naplnuje 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? Splňuje dostatečně níže uvedená hodnotící kritéria?</i> Zdroj odpovědi: průřezově AM / Žádost/osobní prezentace</p>	<p>Ano/Ne vylučovací (povinné)</p>		
<p>Jak žadatel definoval cílovou skupinu – zákazníka/ uživatele? <i>Dokázal žadatel relevantně a konkrétně popsat zákazníka a uživatele navrhovaného / prototypovaného produktu?</i> Zdroj odpovědi: otázka 3 /osobní prezentace.</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak definoval žadatel <u>problém(y) cílové skupiny – zákazníků/ uživatelů, který má projekt řešit?</u> <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: otázka 3A/ /osobní prezentace.</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak projekt řeší definované problémy zákazníků? <i>Řeší projekt prototypu či produktové inovace dostatečně zásadně definované problémy zákazníka?</i> Zdroj odpovědi: otázka 2, 3A, 4A/ /osobní prezentace.</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak žadatel definoval konkurenci a konkurenční řešení? <i>Uvedl žadatel konkrétní konkurenční firmy a jejich řešení? Provedl žadatel průzkum konkurence a konkurenčních řešení v odpovídající kvalitě/rozsahu? Popsal, jak prováděl průzkum konkurence a konkurenčních řešení? Má provedený průzkum dostatečnou vypovídací hodnotu?</i> Zdroj odpovědi: otázka 4/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		

<p>Jakým způsobem Vysvětlil žadatel, v čem spočívá jeho konkurenční výhoda? V čem je žadatelovo řešení lepší než řešení konkurence?</p> <p><i>Je srozumitelně a relevantně popsána výhoda/výhody produktu oproti konkurenci? Je vysvětlen důvod / výhody, proč by měli zákazníci své potřeby řešit žadatelovým produktem, nikoliv konkurenčním?</i></p> <p>Zdroj odpovědi: otázka 4A/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak žadatel definoval trh, na kterém působí nebo plánuje působit?</p> <p><i>Je způsob definice trhu přesvědčivý? Dokázal žadatel popsat velikost relevantního trhu? Lokalizoval trh? (v případě, že plánuje expanzi na konkrétní zahraniční trh – věnoval se dostatečně jeho průzkumu?)</i></p> <p>Zdroj odpovědi: otázka 5/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak je popsán a vysvětlen způsob předběžného ověření zájmu po produktu na relevantním trhu a klíčové závěry z procesu ověřování poptávky?</p> <p><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></p> <p>Zdroj odpovědi: otázka 5A/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Předložil Žadatel obchodní plán, který by v kontextu projektu a firmy, nákladů, předpokládaných zisků a návratnosti, byl dostatečně přesvědčivý? Byla doložena a argumentována SWOT analýza?</p> <p><i>Je plán postaven na kvalifikovaném odhadu, podloženém daty a lze jej považovat za realizovatelný? Popsal žadatel cenotvorbu produktu?</i></p> <p>Zdroj odpovědi: otázka 6 (povinná příloha č.3)/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak žadatel popsal distribuční kanály a formu platby za produkt?</p> <p><i>Má žadatel již vytvořeny/ naplánovány distribuční kanály a jasnou představu o způsobu platby? Lze tyto kanály považovat z obchodního hlediska za dostatečně efektivní?</i></p> <p>Zdroj odpovědi: otázka 5B/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		

<p>Jak žadatel popsal udržitelnost výsledků projektu v horizontu 3 let? <i>Jak žadatel popsal a vysvětlil, jak bude v horizontu 3 let používat výsledky realizace projektu? Bude je dále rozvíjet? Má/ bude mít k tomu odpovídající zdroje? Budou výsledky po tuto dobu monetizovatelné?</i> Zdroj odpovědi: otázka 8/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>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 úspěšné realizaci projektu? Jsou všechny popsané kroky nezbytné k dosažení definovaných výstupů?</i> <u>(Za případnou úpravu dokumentu zodpovídá vedoucí hodnotící komise a provádí ji po dohodě s klientem a ostatními členy HK)</u> Zdroj odpovědi: povinná příloha č.2 /osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak jsou popsány a vysvětleny plánované výstupy projektu? <i>Jsou popsány jasně, konkrétně a jsou měřitelné? Vztahují se k definovanému projektu? Jsou nastaveny rámcové časové milníky/ milník? Chybí nebo přebývá nějaký výstup? Pokud ano, tak je prosím popište do komentářů.</i> <u>(Za případnou úpravu dokumentu zodpovídá vedoucí hodnotící komise a provádí ji po dohodě s klientem a ostatními členy HK)</u> Zdroj odpovědi: povinná příloha č.2/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Do jaké míry jsou uvedené plánované finanční náklady projektu popsány a vysvětleny? <i>Obsahuje představený harmonogram s rozpočtem takové položky, které jsou akceptovatelné pro výpočet požadované podpory v rámci INO? A 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> <u>(Za případnou úpravu rozpočtu zodpovídá vedoucí hodnotící komise a provádí ji po dohodě s klientem a ostatními členy HK)</u> Zdroj odpovědi: povinná příloha č.2/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		
<p>Jak žadatel zhodnotil míru rizika projektu? <i>Do jaké míry dokázal žadatel identifikovat možná rizika a možnosti jejich eliminace?</i> Zdroj odpovědi: otázka č. 7/ povinná příloha č. 3/ osobní prezentace</p>	<p>Bodové (0 – 1 – 3 b.)</p>		

<p>Jak celkově hodnotíte projekt z hlediska rizika neúspěšnosti, jeho unikátnosti a potenciálních přínosů pro firmu.</p> <p><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></p>	<p>Komentář</p>	
<p>Celkem</p>	<p>0</p>	<p>Nutno splnit všechna vylučovací kritéria a získat min. 75 % z maximálního celkového počtu bodů bodovaných kritérií (tj. min. 34 bodů ze 45)</p>

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% a 75%)

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

<p>Vyhověl (ANO / NE):</p>	<p>NE</p>
<p>Jméno a příjmení hodnotitele:</p>	
<p>Vedoucí komise (ANO / NE)</p>	
<p>Podpis:</p>	