

Protokol z II. kola hodnocení Žádosti o poskytnutí podpory z programu Transferové vouchery

| | | | |
|---|--|----------------------------------|---|
| Název žadatele, IČO: | | | |
| Jméno prezentujícího: | | | |
| Název projektu (podle žádosti): | | | |
| Žádost obdržena dne, hod., min. : | | | |
| Jméno hodnotitele: | | | |
| Datum hodnocení: | | | |
| | | | Hodnoty možné pro schválení |
| | | | Hodnocení |
| | | | Komentář / slo |
| Hodnotící kritéria | | | |
| 1. FÁZE PROJEKTU | | | |
| Je dostatečně popsáno, v jaké vývojové fázi se projekt nachází? Jsou uvedeny kroky, které byly dosud při vývoji aplikačního řešení realizovány? <i>Je odpověď dostatečně detailní k zařazení projektu na stupně TRL a CRL?</i> Zdroj odpovědi: otázka E4 / osobní prezentace | | Bodové (0 – 1 – 3 – 5 b.) | |
| 2. TRŽNÍ VALIDACE / ANALÝZA | | | |
| Je dle pokročilosti projektu správně doložena budťo: <i>TRL 3-4 a CRL 4-5</i> a) metoda tržní validace aplikačního řešení (zahrnující popis představy o cílovém trhu, odhad velikosti a potenciálu cílového trhu se zaměřením minimálně na trh národní a evropský)? Je popsán stav jednání s minimálně 5 potenciálními zájemci o aplikační řešení? <i>TRL 5-7 a CRL 6-7</i> b) analýza trhu (zahrnující odůvodněnou definici cílového trhu a popis velikosti cílového trhu včetně údajů o "total market, total addressable market, total reachable market" se zaměřením minimálně na trh národní a evropský)? Je popsán stav potvrzeného zájmu o aplikační řešení a navázané vztahy se zákazníky či partnery? Zdroj odpovědi: otázka E5 / osobní prezentace | | Bodové (0 – 1 – 3 – 5 b.) | |
| 3. POLOŽKOVÝ ROZPOČET | | | |
| Jak jsou definovány a vysvětleny finanční náklady projektu? <i>Lze z celkových nákladů jasně rozlišit náklady uznatelné - tedy takové, na které lze využít podporu v rámci Transferových voucherů? Do jaké míry jsou uvedené plánované finanční náklady projektu rozepsány a vysvětleny? Jsou jednotlivé aktivity naceněny srozumitelně? 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> <i>(Za případnou úpravu rozpočtu zodpovídá vedoucí hodnotící komise a provádí ji po dohodě s klientem a ostatními členy HK)</i> Zdroj odpovědi: povinná příloha č. 3 / osobní prezentace | | Bodové (0 – 1 – 3 – 5 b.) | |
| 4. OBSAH PROJEKTU | | | |
| Jak je definován obsah projektu? <i>Je definován jasně a srozumitelně? Je jasné, co se bude v projektu realizovat? Jaký je stav projektu, míra rozpracovanosti? Je uveden výstižný název projektu se stručnou charakteristikou řešení? Jak moc se projekt zaměřuje na využitelnost v aplikační sféře?</i> Zdroj odpovědi: otázky E1, E2, E4 / osobní prezentace | | Bodové (0 – 1 – 3 – 5 b.) | |
| 5. VLASTNOSTI APLIKAČNÍHO ŘEŠENÍ | | | |
| Naplní projekt svou podstatou cíle programu? <i>Jedná se o inovativní aplikační řešení? Posouvá se projekt účastí v Programu blíže ke komercializaci a je specifikováno jak konkrétně?</i> Zdroj odpovědi: otázka E2, E3a / osobní prezentace | | Vylučovací ANO/NE | |
| 6. PLÁN PRO VÝVOJ PO UKONČENÍ "TRANSFEROVÉHO VOUCHERU" | | | |
| Jaký máte plán pro další vývoj projektu, po dokončení kroků uvedených v programu? Zdroj odpovědi: otázka E3d / osobní prezentace | | Bodové (0 – 1 – 3 – 5 b.) | |
| 7. NAVRHOVANÝ ZPŮSOB ŘEŠENÍ DEFINOVANÝCH PROBLÉMŮ A POTŘEB | | | |
| Jak projekt řeší definované problémy zákazníků nebo okruhu uživatelů daného řešení? <i>Jsou zřetelně identifikovány potenciální zákazníci? Řeší projekt definované problémy zákazníků či uživatelů efektivním způsobem? Existuje pravděpodobnost, že takový problém bude chtít zákazník opravdu řešit a zaplatit za jeho řešení? Jak si žadatel tyto skutečnosti ověřoval?</i> Zdroj odpovědi: otázka E3b,c / osobní prezentace | | Bodové (0 – 1 – 3 – 5 b.) | |
| 8. KONKURENCE, KONKURENČNÍ ŘEŠENÍ | | | |
| Jak definoval žadatel konkurenci? Uvedl konkurenční řešení dané potřeby nebo problému u zákazníků/uživatelů? Vysvětlil v čem spočívá výhoda jím předkládaného řešení? A naopak, uvedl nevýhody oproti konkurenci? <i>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? V případě, že je žadatelovo řešení unikátní, uvedl konkurenci nepřímou? Je popsáno, jak žadatel plánuje minimalizovat nevýhody a uplatnit výhody?</i> Zdroj odpovědi: otázka E6a,b,c / osobní prezentace | | Bodové (0 – 1 – 3 – 5 b.) | |
| 9. KOMENTÁŘ HODNOTITELE | | | |
| Jak hodnotí projekt z hlediska vhodnosti pro zařazení do programu, z hlediska potenciálu komercializace, rozpracovanosti a rizika neúspěšnosti. Jaké vidí potenciální přínosy pro ekonomický a inovační ekosystém SČK. <i>Jedná se např. o zcela unikátní a disruptivní projekt, avšak s vysokou mírou rizikovitosti nebo naopak projekt inovace nižšího řádu, avšak s velkou pravděpodobností tržního úspěchu?</i> | | Komentář (povinný) | |
| Celkem | | | Nutno splnit všechna vylučovací kritéria z maximálního celkového bodového součtu |
| Celkem otázky č. 2, 4, 6 a 7 | | | <i>Bude relevantní v případě s</i> |
| Bodová škála: 0 b - Kritérium není naplněno dostatečně (0 - 25%) 1 b – Kritérium je z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti naplněno jen částečně (mezi 26% a 50%) 3 b – Kritérium je naplněno zcela nebo téměř zcela z hlediska relevantnosti, srozumitelnosti, konkrétnosti a přesvědčivosti. (více než 51% - 80%) 5 b - (81% - 100%) NEJVYŠŠÍ MOŽNÉ BODOVÉ HODNOCENÍ - 35 BODŮ NEJNÍŽŠÍ MOŽNÉ BODOVÉ HODNOCENÍ - 26 BODŮ VYLUČOVACÍ KRITÉRIA: jsou všechna kritéria ANO/NE V případě shody počtu bodů bude rozhodující průměr součtu bodového hodnocení otázek: č. 2, 4, 6 a 7 | | | |

Vyhověl (ANO / NE):

Jméno a příjmení hodnotitele:

Vedoucí komise (ANO / NE)

Podpis:

Datum vypracování: