



Fundusze Europejskie  
dla Polski Wschodniej



Rzeczpospolita  
Polska

Dofinansowane przez  
Unię Europejską



MAZOVIAN  
StartUPolis

## Załącznik 5B do Regulaminu Platformy Startowej - Centralny Akcelerator Innowacji "Mazovian StartUPolis"

### KARTA OCENY – Startup – Centralny Akcelerator Innowacji „Mazovian StartUPolis”

|               |            |
|---------------|------------|
| Data          | dd/mm/rrrr |
| Sporządził(a) |            |

Nazwa startupu: \_\_\_\_\_

Lider zespołu: \_\_\_\_\_

#### 1. Innowacja produktowa

**Cel:** Ocena nowatorskiego charakteru produktu lub usługi oraz potencjalnej przewagi konkurencyjnej. Jak prezentowane innowacje oraz rozwiązania przekładają się na przewagę konkurencyjną na rynku.

- **Wymóg minimalny:** Projekt musi wykazać potwierdzony poziom innowacyjności co najmniej na poziomie krajowym. W przypadku niespełnienia tego warunku projekt otrzymuje **0 punktów** i nie kwalifikuje się do komponentu 2a.

##### Skala oceny:

- **0 punktów:** Brak jakichkolwiek cech świadczących o innowacyjności – produkt nie różni się w żaden istotny sposób od dostępnych na rynku rozwiązań lub stanowi jedynie replikę istniejących technologii bez wartości dodanej. Nie wykazano żadnych unikalnych usprawnień ani potencjału do wyróżnienia się na rynku, nawet na poziomie krajowym.
- **1 punkt: Wykazane jedynie** bardzo minimalne i nieistotne lub hipotetyczne różnice względem dostępnych rozwiązań.
- **2 punkty:** Ograniczona innowacyjność – produkt/usługa wprowadza niewielkie usprawnienia, które nie przekładają się na znaczący potencjał rynkowy.
- **3 punkty:** Umiarkowany poziom innowacyjności – zauważalne ulepszenia względem istniejących rozwiązań, choć nie rewolucyjne.
- **4 punkty:** Wyraźna innowacyjność – produkt/usługa posiada potencjalną przewagę konkurencyjną dzięki nowym rozwiązaniom.
- **5 punktów:** Przełomowa innowacja – unikalne rozwiązanie oferujące wyjątkową wartość rynkową i wyraźną przewagę konkurencyjną.

#### 2. Model biznesowy

**Cel:** Ocena realności, spójności i wykonalności zaproponowanego modelu biznesowego. Czy przyjęty model biznesowy i prognozy sprzedażowe są poparte rzetelnymi danymi z wywiadów oraz analizami rynkowymi.

##### Skala oceny:



- **0 pkt.** - Produkt/usługa nie adresuje rzeczywistego problemu klientów, przyjęte założenia dot. modelu biznesowego są całkowicie nieadekwatne do rynku, a analiza rynku nie została przeprowadzona-nie przedstawiono żadnych dowodów (np. badań, rozmów z klientami, testów rynkowych) potwierdzających zapotrzebowanie na produkt lub usługę.
- **1 punkt:** Model biznesowy jest niejasny i niespójny, brak konkretnych mechanizmów generowania przychodów.
- **2 punkty:** Model biznesowy jest niekompletny, a założenia dotyczące monetyzacji budzą wątpliwości.
- **3 punkty:** Model biznesowy jest wykonalny, lecz wymaga dalszego dopracowania oraz uszczegółowienia kluczowych elementów.
- **4 punkty:** Przemyślany i zweryfikowany na próbie potencjalnych klientów model biznesowy; jasno określone źródła przychodów. Rynek o umiarkowanym potencjale lub wysokiej konkurencji.
- **5 punktów:** Solidny, skalowalny model biznesowy o wysokim potencjale sukcesu, potwierdzony wynikami walidacji założeń w eksperymentach rynkowych.

### 3. Możliwości komercjalizacji i sprzedaży

**Cel:** Ocena przygotowania projektu do wejścia na rynek oraz potencjału sprzedażowego.

#### Skala oceny:

- **0 punktów:** Brak opracowanego planu komercjalizacji i strategii sprzedaży. Startup nie przeprowadził analizy rynku ani weryfikacji zapotrzebowania na produkt. Brak kontaktu z potencjalnymi klientami lub partnerami biznesowymi. Produkt nie posiada jasno określonego zastosowania rynkowego ani przewagi konkurencyjnej. Brak określenia podstawowych elementów, takich jak strategia cenowa, model sprzedaży czy kanały dystrybucji. w. Projekt nie odnosi się do rzeczywistych danych rynkowych, nie uwzględnia konkurencji ani trendów branżowych.
- **1 punkt:** Startup posiada wstępne założenia dotyczące strategii wejścia na rynek, ale nie są one poparte żadnymi danymi rynkowymi. Brak dowodów na weryfikację hipotez rynkowych, a założenia dotyczące sprzedaży i zapotrzebowania na produkt są czysto teoretyczne.
- **2 punkty:** Opracowany wstępny plan komercjalizacji zawierający istotne luki, takie jak brak analizy konkurencji, nierealistyczne założenia dotyczące wielkości rynku lub brak konkretnych działań sprzedażowych. Przeprowadzono jedynie podstawowe badanie rynku bez potwierdzenia zapotrzebowania wśród potencjalnych klientów.
- **3 punkty:** Startup posiada opracowaną strategię wejścia na rynek, jednak wymaga ona dopracowania. Istnieją dane rynkowe, ale są one ograniczone lub niekompletne. Przeprowadzono pierwsze rozmowy z klientami lub partnerami, jednak nie przedstawiono dowodów na ich realne zainteresowanie. Model sprzedaży i strategia cenowa wymagają dalszej weryfikacji.
- **4 punkty:** Dobrze przygotowany plan komercjalizacji oparty na rzetelnych analizach rynku, konkurencji i trendów. Startup przeprowadził badania wśród klientów i partnerów, uzyskując potwierdzenie zainteresowania. Założenia dotyczące strategii

sprzedaży, cen i dystrybucji są realistyczne, choć wymagają dalszego testowania w rzeczywistych warunkach rynkowych.

- **5 punktów:** Kompleksowa, dobrze udokumentowana strategia sprzedażowa oparta na szczegółowych analizach rynkowych, danych o konkurencji oraz weryfikacji zapotrzebowania wśród klientów. Startup posiada dowody na realne zainteresowanie (np. listy intencyjne, umowy partnerskie). Strategia cenowa, model sprzedaży oraz kanały dystrybucji są dostosowane do specyfiki rynku i poparte twardymi danymi.

#### 4. Skalowanie działalności

**Cel:** Ocena potencjału rynku oraz rozwoju biznesu, w tym możliwości ekspansji na rynki krajowe i zagraniczne. Należy ocenić, czy rynek, na którym startup planuje działać, jest wystarczająco duży, rosnący i dynamiczny, by pomieścić nowy produkt lub usługę. Istotna jest także analiza konkurencyjnego krajobrazu na nowych rynkach, identyfikacja głównych graczy oraz ocena, w jaki sposób startup planuje konkurować i wyróżniać się na tle konkurencji. Należy uwzględnić także potencjalne bariery prawne związane z wejściem na rynek krajowy, czy ekspansją na nowe rynki.

##### Skala oceny:

- **0 punktów:** Brak planów skalowania oraz jakiegokolwiek analizy rynku, konkurencji czy potencjalnych barier wejścia. Startup nie wykazuje świadomości w zakresie dalszego rozwoju ani nie posiada strategii wzrostu. Brak dowodów na zapotrzebowanie na produkt poza wstępnymi założeniami lub brak analizy dotyczącej potencjalnej wielkości i dynamiki rynku. Nie podjęto żadnych działań w kierunku identyfikacji możliwości rozwoju ani testowania zainteresowania.
- **1 punkt:** Brak spójnej strategii skalowania lub niewystarczające uzasadnienie możliwości rozwoju. Założenia dotyczące ekspansji nie są poparte analizą rynkową, a potencjalny przyróżek rynkowy nie został jasno określony. Brak szczegółowych danych na temat konkurencji oraz barier wejścia.
- **2 punkty:** Wstępnie zidentyfikowany przyróżek rynkowy, ale analiza jego potencjału jest powierzchowna. Projekt koncentruje się na jednym rynku, bez jasnych perspektyw dalszego rozwoju. Brakuje dogłębnej analizy konkurencji oraz barier wejścia, co utrudnia ocenę realnych możliwości skalowania.
- **3 punkty:** Istnieje potencjał skalowania, ale strategia wzrostu wymaga dopracowania i poparcia konkretnymi danymi. Startup ma świadomość rynku, ale analiza potencjalnych odbiorców, konkurencji oraz barier wejścia jest niepełna. Możliwości ekspansji są dostrzegane, jednak ich realność wymaga dalszej weryfikacji.
- **4 punkty:** Projekt posiada dobrze zdefiniowany **przyróżek rynkowy** – jasno określony segment klientów, w którym startup ma największe szanse na początkowy sukces. Plan wejścia na rynek jest dobrze przemyślany, ale wymaga dalszego potwierdzenia kluczowych założeń. Istnieją wyraźne możliwości skalowania i ekspansji na większe segmenty rynku, choć analiza konkurencji, barier wejścia czy strategii wzrostu może wymagać dalszego dopracowania.
- **5 punktów:** Startup nie tylko posiada precyzyjnie określony **przyróżek rynkowy**, ale także wykazał realne zainteresowanie ze strony potencjalnych klientów lub partnerów. Strategia wzrostu opiera się na kompleksowej analizie rynku, konkurencji oraz barier wejścia, a ekspansja jest oparta na konkretnych danych i potwierdzonych możliwościach biznesowych. Model skalowania jest realistyczny i dobrze dostosowany do specyfiki rynku, a założenia dotyczące popytu zostały wstępnie zweryfikowane w kontakcie z odbiorcami.



## 5. Ocena zespołu

**Cel** Ocena kompetencji, doświadczenia i zdolności zespołu do skutecznego wdrożenia produktu lub usługi oraz budowy skalowalnego biznesu. Czy założyciele mają odpowiednie doświadczenie i umiejętności? Czy ich kompetencje wzajemnie się uzupełniają, tworząc silny fundament dla rozwoju firmy? Czy doświadczenie zespołu przekłada się na przewagę konkurencyjną – czy potrafią uzasadnić, dlaczego to właśnie im powinno się udać?

### Skala oceny:

- **0 punktów:** Zespół nie posiada kluczowych kompetencji niezbędnych do stworzenia i wdrożenia produktu lub usługi. Brakuje specjalistycznej wiedzy w obszarach krytycznych dla sukcesu, takich jak rozwój technologii, sprzedaż, zarządzanie produktem czy znajomość rynku. Zespół nie ma doświadczenia w prowadzeniu podobnych przedsięwzięć ani nie wykazał gotowości do uzupełnienia tych braków poprzez rekrutację nowych członków lub współpracę z ekspertami
- **1 punkt:** Zespół częściowo spełnia wymagania kompetencyjne, jednak istotne luki w umiejętnościach mogą znacząco wpłynąć na zdolność do tworzenia i wdrażania produktu lub usługi oraz skalowania biznesu. Brakuje kluczowych kompetencji w obszarach niezbędnych do skutecznego rozwoju, takich jak rozwój technologii, sprzedaż, zarządzanie produktem czy dogłębna znajomość branży. W obecnym składzie istnieje ryzyko, że zespół nie będzie w stanie samodzielnie doprowadzić produktu do rynkowej gotowości i osiągnąć trwałego wzrostu..
- **2 punkty:** Zespół posiada pewne kompetencje, ale brakuje kluczowych umiejętności niezbędnych do skutecznego stworzenia i wdrożenia produktu lub usługi. Braki w zakresie technologii, sprzedaży, zarządzania produktem lub znajomości rynku mogą ograniczać zdolność projektu do budowania przewagi konkurencyjnej. Nie wskazano jednoznacznego planu uzupełnienia tych luk.
- **3 punkty:** Kompetentny zespół z uzupełniającymi się umiejętnościami, który ma doświadczenie w realizacji podobnych przedsięwzięć, choć może wymagać wsparcia w krytycznych obszarach, takich jak skalowanie biznesu, sprzedaż lub rozwój technologii. Istnieje potencjał do skutecznego wdrożenia projektu, ale niektóre kluczowe kompetencje mogą wymagać wzmocnienia.
- **4 punkty:** Zespół o udokumentowanym doświadczeniu w tworzeniu i wdrażaniu produktów lub usług. Członkowie posiadają kompetencje w kluczowych obszarach – technologii, sprzedaży, zarządzania produktem i znajomości rynku. Struktura zespołu jest dobrze zdefiniowana, a role klarownie podzielone. Istnieje strategia dalszego rozwoju kompetencji i uzupełniania zespołu w miarę wzrostu projektu.
- **5 punktów:** Kompletny i doświadczony zespół, który posiada wszystkie kluczowe kompetencje niezbędne do skutecznej realizacji strategii wzrostu. Kluczowi członkowie mają praktyczne osiągnięcia i/lub lekcje w tworzeniu i wdrażaniu produktów lub usług. Zespół dysponuje zarówno adekwatnymi kontaktami branżowymi, jak i głębokim rozumieniem branży, które umożliwiają skuteczną realizację celów. W toku inkubacji wykazali zdolność do budowania odpowiednich relacji i kontaktów, co jeszcze bardziej wzmocnia ich potencjał do dynamicznego rozwoju projektu. Zespół wykazuje pełne zaangażowanie i gotowość do dalszego rozwoju przedsięwzięcia.



## 6. Realistyczne oszacowanie zasobów (w tym finansowych) potrzebnych do dalszego rozwoju produktu/spółki

**Cel:** Ocena realistyczności prognoz finansowych związanych z dalszym rozwojem, w tym przewidywanych przychodów, kosztów oraz potrzebnego kapitału na rozwój. Ważne jest, czy startup posiada strategię pozyskiwania funduszy oraz plan zarządzania ryzykiem finansowym. Ocena dostępności środków oraz jakości planowania finansowego i zarządzania zasobami.

### Skala oceny:

- **0 punktów:** Brak jakichkolwiek realistycznych oszacowań dotyczących finansowania i zasobów potrzebnych do dalszego rozwoju. Startup nie prezentuje roadmapy, planu finansowania ani określonych potrzeb zasobowych. Nie wykazano znajomości rynku ani identyfikacji kluczowych kosztów związanych z rozwojem, sprzedażą czy wejściem na rynek. Brak strategii pozyskiwania funduszy i zarządzania ryzykiem finansowym, co wskazuje na niski poziom przygotowania biznesowego.
- **1 punkt:**  
Prezentacja nie zawiera klarownej roadmapy, planu finansowania ani określenia potrzeb zasobowych lub są niedoszacowane. Startup nie wykazuje znajomości rynku ani nie wskazuje kluczowych kosztów związanych z rozwojem, pozyskaniem klienta/sprzedażą/wejściem na rynek – co świadczy o braku zrozumienia krytycznych aspektów biznesowych.
- **2 punkty:**  
Informacje dotyczące rozwoju, finansowania i zasobów są bardzo uproszczone i ogólne. Brakuje szczegółowej analizy rynku oraz precyzyjnego oszacowania kluczowych kosztów, co utrudnia ocenę wykonalności projektu.
- **3 punkty:**  
Prezentacja zawiera ogólny plan rozwoju oraz podstawowe informacje o finansowaniu i zasobach niezbędnych do realizacji projektu. Startup wykazuje dobrą znajomość rynku oraz identyfikuje kluczowe koszty związane z dalszym rozwojem, jednak dane są wciąż zbyt ogólne i wymagają dalszego doprecyzowania. Mimo że plan wykazuje potencjał, istnieje potrzeba bardziej szczegółowej analizy i sprecyzowania niektórych elementów, aby zapewnić pełną wykonalność i realistyczne oszacowanie wymagań.
- **4 punkty:**  
Startup przedstawia klarowną roadmapę, realistyczny plan finansowania oraz precyzyjnie określone potrzeby zasobowe. W prezentacji wykazuje również dobrą znajomość rynku oraz istotnych kosztów związanych z rozwojem, sprzedażą i wejściem na rynek – choć pewne aspekty mogą wymagać jeszcze drobnych uzupełnień.
- **5 punktów:**  
Prezentacja jest kompleksowa i szczegółowa – roadmapa, plan finansowania oraz określenie potrzebnych zasobów są precyzyjnie przedstawione. Startup wykazuje pełną i przekonującą znajomość rynku oraz kluczowych kosztów związanych z rozwojem, sprzedażą / wejściem na rynek, co jednoznacznie wysoce uprawdopodobnia realność i wykonalność projektu.

## 7. Zgodność z Celami Zrównoważonego Rozwoju (SDG) i 6R

**Cel:** Ocena, na ile projekt wpisuje się w globalne priorytety zrównoważonego rozwoju.



- **Skala oceny:**

- 0 punktów: Brak wykazanej zgodności z celami SDG.
- 1 punkt: projekt wykazuje zgodność z co najmniej jednym celem SDG
- 3 punkty: Projekt wykazuje zgodność z co najmniej jednym celem SDG i 6R.

### **Podsumowanie wyników i skalowanie rekomendacji**

#### **1. Maksymalna liczba punktów:**

- **Kryteria oceny:**

1. Innowacja produktowa: max. 5 pkt (minimalny wymóg: innowacyjność na poziomie krajowym – niespełnienie skutkuje 0 pkt i automatycznym odrzuceniem)
2. Model biznesowy: max. 5 pkt
3. Możliwości komercjalizacji i sprzedaży: max. 5 pkt
4. Skalowanie działalności: max. 5 pkt
5. Ocena zespołu: max. 5 pkt
6. Realistyczne oszacowanie zasobów (w tym finansowych): max. 5 pkt
7. Zgodność z Celami Zrównoważonego Rozwoju (SDG): max. 3 pkt

- **Łącznie: maksymalnie 33 punkty**

### **Interpretacja wyniku końcowego**

Wymagania minimum w poszczególnych kryteriach:

Aby projekt był rozważany do rekomendacji na TAK, za dane kryterium ocena nie może być niższa niż:

- Innowacja produktowa: min 3 pkt (uwaga: 0 punktów - projekt odrzucony, jeśli innowacyjność nie jest na poziomie krajowym).
- Model biznesowy: min 3 punkty.
- Możliwości komercjalizacji i sprzedaży: min 3 punkty.
- Skalowanie działalności: min 3 punkty.
- Ocena zespołu: min 2 punkty.
- Realistyczne oszacowanie zasobów: min 3 punkty.

### **Rekomendowany do wsparcia (TAK):**

#### **Wynik łączny w przedziale 23–33 punkty**

- Startup prezentuje wysoki poziom innowacyjności, solidny model biznesowy, przejrzystą strategię komercjalizacji oraz skalowania działalności.
- Zespół posiada niezbędne kompetencje, a plan finansowy oraz oszacowanie zasobów są kompleksowe i realistyczne.
- Startup wykazuje dobrą znajomość rynku oraz kluczowych kosztów związanych z rozwojem, sprzedażą i wejściem na rynek. Rozumie kluczowe etapy rozwoju i potencjalne ryzyka, oraz ma plan zaradczy.
- Taki wynik wskazuje, że startup uprawdopodobnił wykonalność projektu i wykazał wystarczającą atrakcyjność do wsparcia.