

Kryteria oceny formalnej

| Lp. | Brzmienie kryterium | Opis kryterium | TAK/NIE |
|-----|---|--|---------|
| 1. | Lider i konsorcjanci nie podlegają wykluczeniu. | <p>W odniesieniu do Lidera oraz każdego konsorcjanta nie zachodzą przesłanki określone w:</p> <ul style="list-style-type: none"> - art. 169 ustawy z dnia 27 sierpnia 2009 r. o finansach publicznych, - art. 12 ust. 1 pkt 1 ustawy z dnia 15 czerwca 2012 r. o skutkach powierzania wykonywania pracy cudzoziemcom przebywającym wbrew przepisom na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej, - art. 9 ust. 1 pkt 2a ustawy z dnia 28 października 2002 r. o odpowiedzialności podmiotów zbiorowych za czyny zabronione pod groźbą kary. <p>Kryterium będzie oceniane na podstawie oświadczeń Lidera składającego Aplikację oraz konsorcjantów.</p> | |
| 2. | Lider prowadzi działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. | Lider prowadzi potwierdzoną działalność na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. Fakt potwierdzony prawnie – wpisem do rejestru, umową, aktem założycielskim lub aktem prawnym itp. | |
| 3. | Zadanie będzie realizowane na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. | Z informacji zawartych w Aplikacji wynika, że miejsce realizacji Zadania będzie na terytorium Rzeczypospolitej Polskiej. | |

Kryteria oceny merytorycznej

| Lp. | Brzmienie kryterium | Opis kryterium | Miernik |
|--|--|---|---------|
| Kryteria merytoryczne obligatoryjne | | | |
| 1.1. | Segmentacja klientów | DIH posiada rozpoznanie profili klientów funkcjonujących w otoczeniu rynkowym, w którym chce działać oraz ich potrzeb. | 0-5 |
| 1.2. | Propozycja wartości dla klienta ¹ | DIH adresuje zidentyfikowane potrzeby segmentów klientów poprzez przedstawienie katalogu docelowo oferowanych usług (patrz. rekomendowane usługi w zał. nr 1 do Regulaminu) oraz precyzyjne określenie sposobów tworzenia korzyści (<i>gain creators</i>) i rozwiązywania problemów (<i>pain relievers</i>). | 0-5 |
| 1.3. | Spójna, kompleksowa i adekwatna koncepcja modelu biznesowego | DIH posiada jasne zrozumienie jakich kluczowych partnerów, zasobów, aktywności, a także kanałów dotarcia i typów relacji z klientami wymaga dostarczenie wartości oferowanej klientom. | 0-5 |
| 1.4. | Zasoby ludzkie | DIH opisał zasoby ludzkie, którymi dysponuje oraz lukę kadrową i kompetencyjną oraz sposób ich wypełnienia (np. konkretnie wskazanymi programami budowy kompetencji) w celu uzyskania gotowości do wykonywania zadania. DIH zadeklarował liczbę osób zaangażowanych bezpośrednio w świadczenie usług, którymi dysponuje w momencie składania Aplikacji (minimum 10), a także przedstawił w formie CV informacje na temat ich: <ul style="list-style-type: none"> - wykształcenia, - 5 najważniejszych publikacji punktowanych (jeśli dotyczy), - do 10 (dla każdej kategorii) najważniejszych projektów badawczych, wdrożeniowych lub doradczych, w których dana osoba brała udział. | 0-5 |
| 1.5. | Zasoby organizacyjne | DIH opisał członków konsorcjum (jeśli dotyczy) oraz procesy jakie stosuje obecnie i zamierza wdrożyć w celu realizacji usług w ramach określonego modelu biznesowego. Rekomendowane jest przedstawienie doświadczenia w ew. wspólnych projektach, realizowanych z zaprezentowanymi konsorcjantami. | 0-5 |

¹ Na podstawie książki A. Osterwaldera, *Projektowanie propozycji wartości*.

| | | | |
|---------------------|---|--|-----|
| 1.6. | Partnerzy | DIH przedstawił charakterystykę partnerów (innych niż członkowie DIH-a), oraz merytorycznie umotywował ich wybór. | 0-5 |
| 1.5. | Kanały kontaktu/dystrybucji usług. | DIH zdefiniował i opisał kanały kontaktu, poprzez które będzie kierował ofertę wartości dla segmentów klientów oraz kanały dystrybucji świadczonych przez siebie usług. | 0-5 |
| 1.6. | Zasoby techniczne | DIH opisał posiadane zasoby techniczne, oraz lukę infrastrukturalną, która powinna zostać uzupełniona, aby osiągnąć pełen wymiar usług zdefiniowanych w propozycji wartości dla klienta. Ocenie będzie podlegać adekwatność posiadanych i planowanych zasobów do celów, które DIH chce osiągnąć. | 0-5 |
| 1.7. | Wymiar narzędziowy | DIH posiada lub wypracuje (z zaznaczeniem stanu obecnego) specjalistyczne narzędzia wspomagające realizację na wysokim poziomie deklarowanych usług (np. platforma e-learningowa, programy i kursy szkoleniowe). Rekomendowane jest stosowanie narzędzi zalecanych przez Fundację Platforma Przemysłu Przyszłości. | 0-5 |
| 2. | Harmonogram kluczowych działań i harmonogram kosztów rozpisanych w czasie | DIH przedstawi szczegółowy harmonogram kluczowych działań z określeniem kamieni milowych i skorelowany z nimi harmonogram kosztów według przedstawionych wzorów. Harmonogramy powinny obejmować: - budowę zdolności do świadczenia usług, - świadczenie tych usług. Harmonogramy powinny być przedstawieniem sekwencji działań umożliwiającym Komisji ocenę poziomu zrozumienia docelowego modelu DIH-a przez Aplikanta. | 0-5 |
| 3. | Targety sprzedażowe | Deklarowane ilościowe wskaźniki realizacji Zadania w podziale na poszczególne segmenty klientów i rodzaje świadczonych usług (np. liczba i rodzaj wyświadczonych usług dla zadeklarowanej liczby przedsiębiorców z danego segmentu klientów). | 0-5 |
| Metakryteria | | | |
| 1. | Wiarygodność oszacowania kosztów | Stopień uwiarygodnienia (uzasadnienie, racjonalność i adekwatność) przedstawionych w harmonogramie finansowym kosztów. | 0-5 |
| 2. | Zrozumienie docelowego kształtu rozwiązania | Stopień wzajemnej integracji elementów modelu biznesowego z harmonogramem kluczowych działań i kosztów. | 0-5 |
| 3. | Realistyczność czasowa | Stopień realistyczności deklarowanej sekwencji działań w świetle obowiązujących uregulowań prawnych, deklarowanych zasobów i sprawności operacyjnej. | 0-5 |

| | | | |
|---|---------------------------------|---|-----|
| 4. | Techniczna złożoność propozycji | Stopień złożoności integracji i zaawansowania elementów infrastruktury i narzędzi, wykorzystywanych do świadczenia usług. | 0-5 |
| Kryteria merytoryczne fakultatywne | | | |
| 1. | Kooperacja | Osadzenie DIH-a w ekosystemie wsparcia szeroko rozumianej innowacyjności gospodarki. Preferowane jest dążenie do kooperacji z akceleratorami, Instytucjami Otoczenia Biznesu, Krajowymi Klastrami Kluczowymi, oraz tworzenie powiązań pomiędzy dużymi przedsiębiorstwami i start-upami (w szczególności cyfrowymi). | 0-5 |
| 2. | Działania równoległe | Dotychczasowe działania podjęte w obszarze inicjatyw typu DIH. | 0-5 |

Wszystkie kryteria oceny formalnej muszą być spełnione.

Kryteria merytoryczne obligatoryjne oraz metakryteria muszą być spełnione przynajmniej w minimalnym zakresie.

Kryteria merytoryczne fakultatywne nie muszą być spełnione.

Przyznanie dofinansowania uzależnione jest od spełnienia kryteriów oceny oraz od pozycji na liście rankingowej. Dofinansowanie przyznane będzie Liderom, których Aplikacje znajdą się kolejno najwyżej na liście rankingowej aż do wyczerpania środków dostępnych w Konkursie.

Punkty będą przyznawane według następującej skali:

0 pkt – kryterium niespełnione

1 pkt – kryterium spełnione w minimalnym zakresie

2 pkt – kryterium spełnione w ograniczonym zakresie

3 pkt – kryterium spełnione w umiarkowanym zakresie

4 pkt – kryterium spełnione w zadowalającym zakresie

5 pkt – kryterium spełnione w pełnym zakresie.