

Załącznik nr 3 do Regulaminu Projektu

## SZCZEGÓŁOWY FORMULARZ ZGŁOSZENIOWY

ID projektu	
Imię i nazwisko Pomysłodawcy	
Nazwa przedsięwzięcia	
Preferowane miejsce lokalizacji	

### 1. PROBLEM/POTRZEBA RYNKOWA

1.1. Opisz główny problem lub potrzebę rynkową jaką chcesz rozwiązać dzięki swojemu Pomysłowi

1.2. Przedstaw informacje jak obecnie rynek radzi sobie z tym problemem/potrzebą (podaj konkretne przykłady rozwiązań, jeśli istnieją)

1.3. Opisz pozostałe problemy i potrzeby rynkowe jakie rozwiązuje Twój Pomysł

### 2. ROZWIĄZANIE PROBLEMU: PREZENTACJA POMYSŁU (PRODUKTU/USŁUGI)

2.1. Opisz oferowany produkt/usługę

2.2. Opisz, kto jest właścicielem praw do pomysłu/wynalazku. Czy są jakieś bariery prawne (np. patenty) w komercjalizacji pomysłu? Jaka jest planowana ochrona praw własności intelektualnej?

2.3. Opisz jak i dlaczego zaspokoisz istniejącą potrzebę rynkową

2.4. Opisz jakie inne nowe potrzeby zaspokajają produkt/usługa (jeśli takie są)

2.5. Czy widzisz dalszą szansę rozwoju swojego produktu/usługi w przyszłości. Jeśli tak, przedstaw ją.

### 3. RYNEK

3.1. Opisz rynek docelowy swojego produktu/usługi. Do kogo kierowany jest produkt? Proszę wskazać konkretne grupy odbiorców i firmy, które mogą lub są zainteresowane twoim produktem. Czy produkt sprzedawany będzie na rynku krajowym, czy poza nim?

3.2. Scharakteryzuj profil klienta docelowego

3.3. Przedstaw obecną sytuację na rynku (jakie są obecnie stosowane rozwiązania, trendy, prognozy)

#### 4. KONKURENCJA

4.1. Określ stopień innowacyjności swojego produktu/usługi

innowacyjność w skali kraju       innowacyjność w skali ponad krajowej

4.2. Opisz, na czym innowacyjność oferowanego produktu/usługi polega

4.3. Opisz głównych konkurentów na rynku. W przypadku, gdy na rynku nie ma bezpośrednio konkurencji dla Twojego produktu należy zidentyfikować produkty, które mogą stanowić dobra substytucyjne wobec niego.

4.4. Przedstaw obszary swojej przewagi nad konkurencją – porównaj cechy oraz funkcjonalność Twojego produktu/usługi z rozwiązaniami już dostępnymi na rynku i wskaż nowość lub znaczące udoskonalenie w zakresie cech lub zastosowań produktu/usługi.

4.5. Przedstaw bariery wejścia na rynek z nowym produktem/usługą (technologia, know-how, ochrona własności intelektualnej, kapitał, bariery formalne – np. koncesje, zezwolenia)

#### 5. REALIZACJA POMYSŁU

5.1. Jakie działania już wykonałeś do wdrożenia/zweryfikowania swojego produktu/usługi na rynku? (np. przeprowadzenie wstępnych badań, stworzenie działającego modelu fizycznego, prototyp gotowy do testowania na rynku, gotowa koncepcja biznesowa, projekt gotowy do sprzedaży, opatentowany produkt, zastosowanie w praktyce innowacyjnej technologii)

5.2. Wymień i opisz usługi specjalistyczne, które są Ci niezbędne w ramach procesu inkubacji w projekcie Platformy Startowe Start In Podkarpackie (Poddziałanie 1.1.1. PO PW) do stworzenia MVP (Minimum Viable Product – produkt „pilotażowy“, o kluczowych funkcjonalnościach) ?

5.3. Oszacuj czas jaki jest Ci potrzebny do osiągnięcia MVP w ramach Projektu Platformy Startowe Start In Podkarpackie (poddziałanie 1.1.1 PO PW) oraz określ działania jakie musisz wykonać w tym czasie.

5.4. Opisz planowany model biznesowy - w jaki sposób zamierzasz zarabiać pieniądze na rozwiązaniu?

5.5. Jakie widzisz ryzyko niepowodzenia wdrożenia produktu/usługi na rynek? Jak zamierzasz inimalizować to ryzyko?

#### 6. OPIS ZESPOŁU POTRZEBNEGO DO ROZWOJU PRODUKTU/USŁUGI

Lp.	Imię i nazwisko	Wiek	Doświadczenie (w tym ew. prowadzona działalność gospodarcza), wiedza, umiejętności, kompetencje które mogą się przełożyć na sukces przedsięwzięcia	Rola w realizacji i pracy nad Pomysłem	Udziały w spółce
1					
2					
3					

Czy w Twoim zespole brakuje osób, które są niezbędne do realizacji Pomysłu? Jeśli tak opisz jakie kompetencje, umiejętności powinny posiadać te osoby i jak zamierzasz je pozyskać do współpracy.

#### 7. PROGNOZA KOSZTÓW I ZYSKÓW

1	Oszacuj koszty jakie są potrzebne do osiągnięcia MVP	Kwota	Uzasadnienie/Wyliczenia/Komentarz
a			
b			
c			
	<b>SUMA:</b>		
2	Oszacuj koszty prowadzenie działalności operacyjnej (w okresie 1 roku po zakończeniu okresu inkubacji) np. wynagrodzenia, utrzymanie powierzchni, usługi telekomunikacyjne, media, marketing, inne koszty nie związane bezpośrednio z produkcją produktu/usługi)	Kwota	Uzasadnienie/Wyliczenia/Komentarz
a			
b			
c			
	<b>SUMA:</b>		
3	Oszacuj koszty wytworzenia 1 szt. produktu/usługi	Kwota	Uzasadnienie:
a			
b			
c			
	<b>SUMA:</b>		
4	Oszacuj wielkość sprzedaży swojego produktu/usługi (w ciągu 1 roku)		

5	Oszacuj cenę jaką zaoferujesz Klientom za 1 szt.		
6	Oszacuj przychody jakie jesteś w stanie osiągnąć ze sprzedaży produktu/usługi (w okresie 1 roku) (5*4-3*4)		
7	Zysk/Strata (6-2)		