

Nr.	Kritēriji	Pieļaujamās vērtības	Aspekti vērtējuma piešķiršanai	Norādījumi vai skaidrojumi (pieļaujamais punktu skaits – vērtējums)
1	Produkta/pakalpojuma aktualitāte	0, 1, 2, 3	Vai produkts/pakalpojums ir aktuāls? Kam tas ir aktuāls? Cik plašs klientu loks par to būtu gatavs maksāt? Cik noderīgs tas ir novada vajadzībām?	<p>0 – Produkts/pakalpojums ir aktuāls ierobežotam klientu lokam</p> <p>1 – Produkts/pakalpojums ir aktuāls plašam klientu lokam</p> <p>2 – Produkts/pakalpojums ir un būs īpaši aktuāls novada vajadzībām</p> <p>3 – Produkts/pakalpojums ir un būs īpaši aktuāls gan novada vajadzībām, gan plašam klientu lokam</p>
2	Mērķa tirgus un klients	0, 1, 2	Vai pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu? Vai ir skaidrs, kurš produktu lietos un kurš par to maksās? Vai ir veikta tirgus izpēte? Vai pretendents ir skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu?	<p>0 – Pretendents ir vispārīgi noteicis mērķa tirgu un/vai klientu / norādītie dati ir apšaubāmi vai maz ticami</p> <p>1 – Pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu, bet nepietiekamā apjomā, lai apzinātos visas iespējas un šķēršļus ieešanai tirgū vai tirgus daļas paplašināšanai</p> <p>2 – Pretendents ir rūpīgi un ticami identificējis mērķa tirgu un klientu, un tirgū ieešanas/tirgus daļas paplašināšanas plāns ir objektīvs un realizējams</p>
3	Konkurētspēja	0, 1, 2	Vai pretendents ir apzinājis un veicis konkurentu izpēti? Vai pretendents ir apzinājis savas priekšrocības? Vai ir kas tāds, kas pretendenta produktu/pakalpojumu padara par citādu, īpašu? Ar kādiem risinājumiem tiek plānots saglabāt konkurētspēju?	<p>0 – Pretendents ir vispārīgi aprakstījis savu konkurētspēju / norādītie dati ir apšaubāmi vai maz ticami</p> <p>1 – Pretendents ir apzinājis konkurentus un savas priekšrocības</p> <p>2 – Pretendents ir veicis konkurentu padziļinātu izpēti un skaidri definējis savas priekšrocības</p>
4	Produkta/pakalpojuma izstrādes posms	0, 1, 2, 3	Cik biznesa ideja ir gatava laišanai tirgū? Kāds ir produkta/pakalpojuma izstrādes posms?	<p>0 – Produkts/pakalpojums ir idejas līmenī</p> <p>1 – Produktam/pakalpojumam ir prototips</p> <p>2 – Produkts / pakalpojums ir MVP (minimālais vērtīgais produkts jeb produkta pirmā versija, ko var jau piedāvāt klientiem)</p>

				3 – Produkts / pakalpojums jau tiek aktīvi piedāvāts tirgū vai tas ir papildinājums esošajam risinājumam
5	Biznesa modelis	0, 1, 2	Kāds ir bijis biznesa attīstības progress līdz šim? Kādi būs ienākumu gūšanas kanāli jeb ieņēmumu plūsmas (kādā veidā klienti samaksās par produktu/pakalpojumu)? Vai izvēlētais biznesa modelis būs veiksmīgs?	0 – Pretendenta biznesa modelis nav skaidrs 1 – Pretendents ir aprakstījis izvēlēto biznesa modeli, un tas liekas ticams 2 – Pretendenta biznesa modelis jau veiksmīgi darbojas, un tā ilgtspēja ir ticama
6	Finanšu aprēķini	0, 1, 2, 3	Uz kādiem pamatpieņēmumiem ir balstītas finanšu aplēses? Vai tās ir pamatotas, loģiskas un ticamas? Vai ideja ir pelnītspējīga? Vai ir skaidrs priekšstats par nepieciešamo kapitāla apmēru? Cik ilgā laikā uzņēmums sāks pelnīt? Vai paredzētas papildus peļņas iespējas, variējot ar produkta/pakalpojuma apjomu un sortimentu?	0 – Aprēķini nav veikti vai veikti ļoti nepilnīgi (aizpildītas tikai dažas rindiņas) 1 – Aprēķini veikti, taču tajos ir būtiskas kļūdas (piem., nav iekļautas kādas nozīmīgas izmaksas) / aprēķini veikti, taču šķiet pārāk optimistiski 2 – Aprēķini veikti, tajos ir nebūtiskas kļūdas / biznesa ideja, visticamāk, būs pelnītspējīga 3 – Pamatpieņēmumi ir ticami, naudas plūsma sagatavota kvalitatīvi, un biznesa ideja, visticamāk, būs pelnītspējīga
7	Izvirzītie mērķi un potenciāls	0, 1, 2	Kur tiks izlietots grants? Kāda attīstība, izaugsme ir plānota granta piešķiršanas gadījumā (izmērāmi sasniedzamie rādītāji)? Vai tāmē iekļautās pozīcijas atbilst plānotajai attīstībai un cik lielā mērā veicinās biznesa idejas realizāciju?	0 – Sasniedzamie rādītāji ir definēti neskaidri, nav izsekojama sasaiste starp tāmes pozīcijām un izvirzītajiem projekta mērķiem 1 – Sasniedzamie rādītāji ir definēti vispārīgi, ir zināma sasaiste starp tāmes pozīcijām un izvirzītajiem projekta mērķiem 2 – Sasniedzamie rādītāji ir definēti skaidri, ir acīmredzama sasaiste starp tāmes pozīcijām un izvirzītajiem projekta mērķiem, un ir ticams, ka granta atbalsts veicinās biznesa idejas realizāciju

8	Komanda	0, 1, 2, 3	<p>Vai komandu varētu raksturot kā tādu, kas spēs sasniegt mērķi? Vai pretendentam ir skaidrs priekšstats par komandas biedru lomu, uzdevumiem, sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu? Vai pretendents/komanda ar savām personiskajām īpašībām un reputāciju rada labu iespaidu? Vai līdz šim paveiktais liecina par pretendenta apņēmību un spēju sasniegt izvirzītos mērķus? Vai ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors?</p>	<p>0 – Komanda nav nokomplektēta / tās kompetences nav pietiekamas biznesa idejas realizēšanai / saistībā ar komandas locekļiem konstatēti citi apstākļi, kas var negatīvi ietekmēt biznesa idejas realizēšanu</p> <p>1 – Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa uzsākšanai, taču tā nav nokomplektēta veiksmīgai, pastāvīgai darbībai</p> <p>2 – Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizācijai, tomēr komanda ir pārāk maza (piem., 1 cilvēks), kas nākotnē varētu būt ierobežojošs faktors straujākai izaugsmei</p> <p>3 – Komandas kompetences ir pietiekamas veiksmīgai biznesa idejas realizācijai un attīstībai</p>
---	---------	------------	---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------