|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **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? | 0 – Produkts/pakalpojums ir aktuāls ierobežotam klientu lokam1 – Produkts/pakalpojums ir aktuāls plašam klientu lokam2 – Produkts/pakalpojums ir un būs īpaši aktuāls novada vajadzībām3 – Produkts/pakalpojums ir un būs īpaši aktuāls gan novada vajadzībām, gan plašam klientu lokam |
| 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 pretendentam ir skaidrs, kā ieiet tirgū vai palielināt tirgus daļu?  | 0 – Pretendents ir vispārīgi noteicis mērķa tirgu un/vai klientu / norādītie dati ir apšaubāmi vai maz ticami1 – Pretendents ir identificējis mērķa tirgu un klientu, bet nepietiekamā apjomā, lai apzinātos visas iespējas un šķēršļus ieiešanai tirgū vai tirgus daļas paplašināšanai2 – Pretendents ir rūpīgi un ticami identificējis mērķa tirgu un klientu, un tirgū ieiešanas/tirgus daļas paplašināšanas plāns ir objektīvs un realizējams |
| 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?  | 0 – Pretendents ir vispārīgi aprakstījis savu konkurētspēju / norādītie dati ir apšaubāmi vai maz ticami1 – Pretendents ir apzinājis konkurentus un savas priekšrocības2 – Pretendents ir veicis konkurentu padziļinātu izpēti un skaidri definējis savas priekšrocības |
| 4 | Produkta/pakalpojuma izstrādes posms | 0, 1, 2, 3 | Cik biznesa ideja ir gatava laišanai tirgū? Kāds ir produkta/pakalpojuma izstrādes posms? | 0 – Produkts/pakalpojums ir idejas līmenī1 – Produktam/pakalpojumam ir prototips2 – Produkts / pakalpojums ir MVP (minimālais vērtīgais produkts jeb produkta pirmā versija, ko var jau piedāvāt klientiem)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 skaidrs1 – Pretendents ir aprakstījis izvēlēto biznesa modeli, un tas liekas ticams2 – 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 optimistiski2 – Aprēķini veikti, tajos ir nebūtiskas kļūdas / biznesa ideja, visticamāk, būs pelnītspējīga3 – 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 mērķiem1 – Sasniedzamie rādītāji ir definēti vispārīgi, ir zināma sasaiste starp tāmes pozīcijām un izvirzītajiem projekta mērķiem2 – 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 | Vai komandu varētu raksturot kā tādu, kas spēs sasniegt mērķi? Vaipretendentam ir skaidrs priekšstats par komandas biedru lomu, uzdevumiem,sasniedzamajiem mērķiem un to izpildes novērtēšanu? Vai pretendents/komanda ar savām personiskajām īpašībām unreputāciju rada labu iespaidu? Vai līdz šim paveiktais liecina par pretendenta apņēmību un spēju sasniegt izvirzītos mērķus? Vai ir piesaistīts mentors vai stratēģiskais investors?  | 0 – Komanda nav nokomplektēta / tāskompetences nav pietiekamas biznesa idejasrealizēšanai / saistībā ar komandas locekļiemkonstatēti citi apstākļi, kas var negatīvi ietekmētbiznesa idejas realizēšanu1 – Komandas kompetences ir pietiekamasbiznesa uzsākšanai, taču tā nav nokomplektētaveiksmīgai, pastāvīgai darbībai2 – Komandas kompetences ir pietiekamas biznesa idejas realizācijai, tomēr komanda ir pārāk maza (piem., 1 cilvēks), kas nākotnē varētu būt ierobežojošs faktors straujākai izaugsmei3 – Komandas kompetences ir pietiekamas veiksmīgaibiznesa idejas realizācijai un attīstībai |