

Metodologia de organizare a Competitiei de Inovare Sud-Est Europeana

1. COMPETITITA NATIONALA DE INOVARE (CNI) – pas cu pas

Obiectivele specifice pentru start-up-uri si antreprenorii cu idei de afaceri sunt:

- Accesul la informatiile privind oportunitatile de finantare disponibile, in special oportunitatile de investitii in stadiul initial
- Dobandirea de abilitati in intocmirea planului de afaceri si a unei propuneri de afaceri corespunzatoare
- Incurajarea inceperii unei afaceri de succes
- Dobandirea de competente pentru pregatirea de investitii
- Imbunatatirea abilitatilor de comunicare in abordarea investitorilor

Formatul Competitiei Nationale de Inovare :

Formatul Competitiei Nationale de Inovare	
ETAPA 1	Apelul pentru candidati Optiune: Selectarea finalistilor
ETAPA 2	Instruire si indrumare Evaluare si anuntarea castigatorilor
ETAPA 3	Pregatirea investitorilor si mentoratul echipelor castigatoare Participarea la Competitia transnationala de inovare din Sud Estul Europei

Limba oficiala utilizata in cadrul Competitiei Nationale de Inovare este limba romana sau engleza.

Apelul pentru candidati

Apelul pentru deschiderea Competitiei Nationale de Inovare va fi publicat de catre fiecare partener in proiect pe pagina proprie de web sau prin alte canale de comunicare.

Informatiile privind apelul Competitiei Nationale de Inovare vor fi publicate de asemenea pe pagina de web a proiectului PROFIS.

Aceasta Competitie trebuie sa fie deschisa tuturor solicitantilor. *Anexa:*

- *Anexa 1 : Profilul ideii de afacere*

Optional: Selectarea participantilor

- Organizatorul Competitiei Nationale de Inovare poate decide sa faca o preselectie a participantilor dintre cererile depuse, in scopul obtinerii unei calitati ridicate a planurilor de afaceri sau a propunerilor de investitii.

Decizia privind selectia participantilor va fi difuzata prin corespondenta pe e-mail.

Finalistii selectati vor fi invitati sa continue instruirea in cadrul celui de-al doilea stagiu al Competitiei Nationale de Inovare

Anexe:

- *Anexa 2- Criteriile de preselectie*
- *Anexa 3- Prezentarea ideii de afaceri*

Modulul de instruire si mentorat

Modulul de instruire este destinat sprijinului intensiv al antreprenorilor cu idei de afaceri si start-up-uri pentru dezvoltarea ideilor lor de afaceri in vederea elaborarii planului de afaceri si a propunerii de investitii precum si pentru cresterea capabilitatii de a obtine in stadiu initial fonduri/investitii.

Modulul de instruire este compus dintr-o serie de workshop-uri si activitati de mentorat sustinute de profesionisti cu experienta. Pe parcursul acestui curs intensiv, participantii vor invata:

- cum sa construiasca un start-up dupa o metodologie inteligenta ,
- dezvoltarea nodului de afacere,
- cum sa intocmeasca un plan de afaceri,
- care sunt instrumentele financiare pe care le utilizeaza start-up-urile
- ce asteapta un investitor de la un antreprenor de afaceri/start-up
- cum trebuie prezentata propunerea de afaceri potentialilor investitori.

Sunt recomandate subiecte ale workshop-urilor precum:

Tematici recomandate	
Suplu si ager	Workshop avand ca subiect construirea de star-up-uri in conformitate cu cele mai noi metode. Pe langa prezentarea simpla si clara a conceptelor teoretice, programul este dedicat in principal activitatii practice de dezvoltare a ideii de afacere a companiei respective.
ABC-ul planului de afaceri	Workshop avand ca obiect modelarea afacerii si intocmirea documentului propriu-zis: de ce este necesar, structura, auto-evaluare, previziunile financiare si instrumentele disponibile, ...
BMG Canvas	Construirea modelului de afacere bazat pe o metodologie de generare a unui model de afacere
Resurse financiare pentru start-up-uri (inclusiv stimulente regionale)	Introducere a nevoilor financiare ale companiei start-up si identificarea de surse de finantare disponibile, adecvate la piata financiară, inclusiv a mecanismelor de sprijin disponibile la nivel naional / regional. O parte a workshop-ului va fi dedicata prezentarii criteriilor pe care le folosesc investitorii pentru selectarea oportunitatilor de investitii.
Mentoratul	Participantii vor avea oportunitatea de a lucra cu mentori selectati din domeniul afacerilor, in sistemul fata-in-fata.
Cum se pregateste prezentarea	Participantii vor capata abilitatile necesare pentru prezentarea propunerilor de afaceri potentialilor investitori. Pe parcursul acestei sesiuni, vor fi invitati experti care vor oferi recomandari fiecarui participant, in vederea cresterii calitatii prezentarii.

Fiecare partener care implementeaza Competitia Nationala de Inovare, poate adapta in mod liber formatul propus si continutul workshop-ului, conform nevoilor nationale / regionale identificate. Cu toate acestea, cursul de formare generala ar trebui sa corespunda serviciilor de sprijinire a afacerilor pentru imbunatatirea atractivitatii investitiei in start-up-uri .

Un aspect important al modulului de instruire in cadrul CNI este disponibilitatea de mentori de afaceri. Fiecare antreprenor cu idei de afaceri / echipa participante ar trebui sa aiba acces la mentor, în scopul de a obtine consultări fata-in-fata cu privire la dezvoltarea de idei de afaceri, team building, elaborarea planului financiar sau modulului de prezentare, etc

La sfarsitul modulului de instruire, fiecare antreprenor cu idei de afaceri / echipa participante va dezvolta planul de afaceri, in conformitate cu structura agreata (Anexa 5) sau va dezvolta modelul de afaceri in conformitate cu noile metodologii.

Anexa:

- *Anexa 4: Structura planului de afaceri; Structura afacerii ar trebui modificata in concordanta cu nevoile regionale.*
- *Anexa 4a: Tabloul modelului de afacere Canvas*

Ceremonia de premiere – Evenimentul de prezentare national

Ceremonia de premiere va fi implementata sub forma unui eveniment de prezentare

Formatul recomandat	Obiective
Deschiderea	Prezentarea planurilor de afaceri/oportunitatilor de afaceri selectate
Prezentari ale 8 companii: – 5 minute + 5 minute intrebari	Selectarea castigatorilor
Coffee break	Intalniri individuale intre antreprenori si potentiali investitori
Prezentari ale 7 companii: – 5 minute + 5 minute intrebari	Discutiile si intalnirile pot fi coordonate de catre organizatorul CNI, pentru a se maximiza accesul participantilor la oportunitatile de finantare.
Coffee break	
Anuntarea castigatorilor	
Discutii, intalniri	

In cadrul ceremoniei de premiere la nivel national, comitetul de selectie va anunta castigatorii Competitiei Nationale de Inovare in concordanta cu criteriile agreate (prezentate in capitolul urmator).

Castigatorii Competitiei Nationale de Inovare sunt cele mai bune trei proiecte, evaluate de catre comitetul de selectie al CNI. Comitetul de selectie va furniza echipelor participante si evaluarea.

Pe langa crearea de retele cu profesionisti, investitori sau antreprenori consacratii, pe parcusul cursului de instruire, castigatorii vor fi premiati cu oportunitatea prezentarii in fata unui juriu de investitori internationali in cadrul Competitiei de Inovare Sud Est Europeana , care va avea loc in noiembrie 2014 la Budapesta.

Se va acorda o atentie speciala femeilor antreprenori/inovatori a caror plan de afaceri cel mai bine evaluat va fi premiat.

Toate cele trei planuri de afaceri castigatoare trebuie sa fie traduse in limba engleza.

Anexa:

- *Anexa 5: Model de prezentare*
- *Anexa 6: Informatii despre companie*

Criteriile Competitiei Nationale de Inovare

Comitetul de selectie al Competitiei Nationale de Inovare va evalua prezentarea propunerii de investitie precum planul de afaceri elaborat/fisa companiei (si modelul de afacere) in conformitate cu criteriile de evaluare prezentate mai jos:

Criteriul	Pondere
ECHIPA – expertiza si abilitati, abilitati de comunicare , membrii echipei sunt dedicati Companiei?	30 %
PIATA – si extinderea pietei	10 %
IDEEA – cat de noua este ideea, avantajul din punct de vedere competitiv, Situatia DPI	15 %
PRODUS MINIM VIABIL	30 %
MODELUL DE AFACERE	15 %

Prezentarea/expunerea va dura 5 minute, urmata de o sesiune de intrebari si raspunsuri de inca 5 minute. Prezentarea trebuie sa capteze atentia audientei inca din deschidere si in mod clar sa transmita audientei oportunitatea unui produs sau serviciu chiar pe parcursul derularii ei. Imaginile expuse trebuie sa fie simple, clare si sa utilizeze in mod rational tabele si figuri. Prezentarea trebuie sa fie facuta cu entuziasm, incredere si concentrare si sa fie incheiata in mod convingator. Sesiunea de intrebari si raspunsuri de la sfarsit este foarte importanta. Echipa ar trebui sa incerce să abordeze in mod clar si concis intrebarile comisiei de evaluare.

Anexa 1

FORMULARUL PROFILULUI DE IDEE DE AFACERI

A: ECHIPA DE AFACERI/ DATE DESPRE COMPANIE

Numele echipei
antreprenoriale/Numele
Companiei:

Adresa:

Codul de inregistrare fiscala (daca
este cazul:

Data crearii companiei (daca este
cazul):

Venituri in 2013 (daca este cazul) :

Numarul angajatilor/numarul
membrilor echipei:

Numele si prenumele
conducatorului echipei:

Adresa de e-mail:

Telefon:

Adresa de web (daca este cazul) :

SECTOR:

STADIUL IDEII /COMPANIEI

Dezvoltare de prototip Dezvoltare de produs Comercializare Crestere
(dezvoltare)

DESCRIEREA IDEII DE AFACERI

B: IDEEA, PIATA SI COMPETITIA

1. Scurta descriere a ideii de afacere. Nevoi sau probleme de piata, solutii propuse.

2. Gradul de inovare al ideii de afacere. Ce face ca ideea dvs. de afaceri sa fie unica? Ce face ca ideea dvs. de afaceri sa fie diferita de cea a concurentilor de pe piata?

3. Identificati trei principali competitori de pe piata!

4. In cat timp ati dezvoltat ideea de afacere (va rugam specificati durata in luni)?

5. Informatii privind modelul de afacere (potentiale surse de venit)

C: Echipa de management

1. Prezentarea echipei

2. Stadiul ideii de afaceri/inovare. Este realizat prototipul?

3. Ce fel de instrumente software utilizati? (daca este cazul)

4. A existat vreo parte a proprietatii intelectuale utilizata in proiect care sa fi fost creata in afara echipei (aditional fata de "open source", daca utilizati)?

5. Sunt pregatiti membrii echipei sa se dedice ideii de afaceri si companiei? Daca nu aveti inca o companie, intentionati sa o infiintati chiar daca nu primiti sprijin financiar?

6. Ca este valoarea investitiei pe care intentionati sa o alocati pentru o afacere?

7. Fondatorii au vreo obligatie in viitor care ar putea sa impiedice realizarea cu succes a ideii de afaceri? Membrii echipei au restrictii legale care ar putea influenta realizarea ideii de afaceri (de ex. Contract de confidentialitate, clauza de non-concurenta)?

Anexa 2

CRITERIILE DE PRESELECTIE

Criteriile de preselectie se bazeaza pe:

- completarea formularului cererii si
- prezentarea ideii in fata Comitetului de Selectie

Criterii de preselectie	
Calitatea descrierii ideii de afaceri	50 %
O echipa completa si dedicata de tinere talente (prezentare)	50 %

Anexa 3:

PREZENTAREA IDEII DE AFACERI

PREZENTAREA IDEILOR – RECOMANDARI

**Slide 1:
DE CE?**

**Slide 2:
CUM?**

**Slide 3:
CE?**

Anexa 4

STRUCTURA PLANULUI DE AFACERI

REZUMAT

1. PREZENTARE COMPANIE

- 1.1. Date principale despre companie
- 1.2. Echipa
- 1.3. Date despre activitatea economica
- 1.4. Proprietate

2. PRODUSE SI SERVICII

3. PROPRIETATE INTELECTUALA

4. ANALIZA DE PIATA

5. STRATEGIA SI IMPLEMENTAREA ACESTEIA PRIVIND VANZARILE SI MARKETINGUL










6. PLANUL FINANCIAR

7. CALENDARUL DE TIMP

8. ANEXE

TABLOUL MODELULUI DE AFACERI

The Business Model Canvas Designed for: Designed by: One: Iteration:

<p>Key Partners</p>  <p>Who are our Key Partners? Why are our key partners? Which Key Resources are we acquiring from partners? Which Key Activities do partners perform?</p>	<p>Key Activities</p>  <p>What Key Activities do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>	<p>Value Propositions</p>  <p>What value do we deliver to the customer? Which one of our customer's problems are we helping to solve? What bundles of products and services are we offering to each Customer Segment? Which customer needs are we satisfying?</p>	<p>Customer Relationships</p>  <p>What type of relationship does each of our Customer Segments expect us to establish and maintain with them? Which ones have we established? How are they integrated with the rest of our business model? How costly are they?</p>	<p>Customer Segments</p>  <p>For whom are we creating value? Who are our most important customers?</p>
<p>Key Resources</p>  <p>What Key Resources do our Value Propositions require? Our Distribution Channels? Customer Relationships? Revenue Streams?</p>		<p>Channels</p>  <p>Through which Channels do our Customer Segments want to be reached? How are we reaching them now? How are our Channels integrated? Which ones work best? Which ones are most cost-efficient? How are we integrating them with customer needs?</p>		
<p>Cost Structure</p>  <p>What are the most important costs inherent in our business model? Which Key Resources are most expensive? Which Key Activities are most expensive?</p>		<p>Revenue Streams</p>  <p>For what value are our customers really willing to pay? For what do they currently pay? How are they currently paying? How would they prefer to pay? How much does each Revenue Stream contribute to overall revenues?</p>		

www.businessmodelgeneration.com

Anexa 5

MODEL DE PREZENTARE

Prezentările ar trebui să indice în mod clar pregătirea pentru obținerea finanțării private și valoarea potențială de piață .

Structura prezentării:

- OPORTUNITATEA AFACERII
(nevoile clienților și profitul)

- INFORMATII DE BAZA
(membrii echipei, responsabilități)
(ideea de afaceri)
(alte informații relevante despre companie: când a fost înființată, profit, etc)

- PRODUSE, PIATA, CLIENTII SI CONCURENTA

- ANALIZA SWOT SI PLANUL DE ACTIUNE
(cum vor fi atinse obiectivele)
(unde va fi compania peste 2-3 ani)
(avantaje competitive)

- FINANTAREA
(situația prezentă)
(ce așteaptă compania de la investitor)

Anexa 6

FISA DE INFORMATII DESPRE COMPANIE

Recomandari generale: Formularul trebuie completat de catre antreprenori, pe maximum 2 pagini, font 11, la un rand, in mod scurt si concis. Formularele vor fi disponibile pentru expertii interni care vor efectua preselectia si de asemenea investitorilor invitati.

Nume echipa/nume Companie	
Persoana de contact:	
e-mail:	
Telefon:	
Oras, Tara:	
Adresa de web (daca este cazul):	
Adresa Companiei (daca este cazul):	
Venitul in ultimul an (daca este cazul):	
Personalul:	
Proprietari (numar si tip)	
Echipe de management :	
Oportunitatea de afaceri :	
Profilul Companiei/Echipei :	
Produse si servicii :	
Modelul de afaceri: Intelegerea motivului aflat in spatele crearii de valoare (obtinerea de bani, livrarea de produs ,etc)	
Concurentii (nume)	
Pieta tinta si clientii cheie	
Canalele de distributie	
Competente de baza	
Istoricul investitiei	

Propunerea de investitie	
Calendarul de timp (activitati planificate)	
Posibilitatea de exit (retragere)	