

DEMO DAY Przedsiębiorczość startupowa (STUP)

24 stycznia 2024

		Pomysł	Wykonana praca	Prezentacja	Odpowiedzi na pytania	Ogólne wrażenie	ŚREDNIA
1	Frekwencja.edu.pl	2,83	2,96	2,92	3,00	2,92	2,93
2	Dymiarka	2,72	2,94	3,00	2,72	2,98	2,87
3	EnControl	2,89	2,37	2,72	2,83	2,94	2,75
4	Bullinder	2,67	2,41	2,87	2,82	2,74	2,70
5	EmployeeAir	2,11	2,61	2,53	2,63	2,63	2,50
6	Verclido	2,46	2,80	2,23	2,27	2,38	2,43
7	RhytmAnalyser*	2,38	2,48	2,24	2,50	2,39	2,40
8	Agrospectra	2,62	2,19	2,12	2,17	2,52	2,32
9	Optifitter	2,08	2,41	2,21	2,50	2,21	2,28
10	SimpleTones	2,23	2,13	2,28	2,33	2,00	2,19
11	DRONPOL**	2,40	2,13	2,20	1,95	2,23	2,18
12	GuideMe	2,11	1,74	2,74	2,05	2,18	2,16
13	Piosenkarz	1,88	2,57	2,36	1,58	2,13	2,10
14	IOT Security	2,53	2,03	1,76	1,94	2,18	2,09
15	GroupApp	1,54	2,00	2,30	2,20	2,14	2,04
16	Inteli_PM	1,68	2,57	1,89	2,25	1,79	2,04
17	Save The Fridge	2,00	1,88	2,07	2,10	1,88	1,99
18	Re-born recykling	2,00	1,77	2,46	1,85	1,85	1,98
19	Senter***	1,53	2,06	2,13	2,13	1,90	1,95
20	K.A.R.P.****	2,42	1,71	1,79	1,75	1,83	1,90
21	Printy	1,78	1,94	2,17	1,69	1,81	1,88
22	Maciej J - Foto	2,35	1,65	1,58	1,65	1,90	1,83
23	SportsMate4VR	1,68	1,52	1,84	1,82	1,89	1,75
24	ElektroBocian	1,48	1,57	1,74	1,71	1,67	1,63
25	HiRelaxPRO	1,55	1,43	1,83	1,63	1,44	1,57

Jurorzy przyznawali oceny w skali od 1 do 3

*Prezentacja przesłana 11 godzin po terminie **Prezentacja przesłana 44 minuty po terminie

Prezentacja przesłana 2 minuty po terminie *Prezentacja przesłana 17 godzin po terminie

Pomysł

1	EnControl	2,89
2	Frekwencja.edu.pl	2,83
3	Dymiarka	2,72
4	Bullinder	2,67
5	Agrospectra	2,62
6	IOT Security	2,53
7	Verclido	2,46
8	K.A.R.P.	2,42
9	DRONPOL	2,40
10	RhythmAnalyser	2,38
11	Maciej J - Foto	2,35
12	SimpleTones	2,23
13	EmployeeAir	2,11
14	GuideMe	2,11
15	Optifitter	2,08
16	Save The Fridge	2,00
17	Re-born recykling	2,00
18	Piosenkarz	1,88
19	Printy	1,78
20	Inteli_PM	1,68
21	SportsMate4VR	1,68
22	HiRelaxPRO	1,55
23	GroupApp	1,54
24	Senter	1,53
25	ElektroBocian	1,48

Wykonana praca

1	Frekwencja.edu.pl	2,96
2	Dymiarka	2,94
3	Verclido	2,80
4	EmployeeAir	2,61
5	Piosenkarz	2,57
6	Inteli_PM	2,57
7	RhythmAnalyser	2,48
8	Bullinder	2,41
9	Optifitter	2,41
10	EnControl	2,37
11	Agrospectra	2,19
12	SimpleTones	2,13
13	DRONPOL	2,13
14	Senter	2,06
15	IOT Security	2,03
16	GroupApp	2,00
17	Printy	1,94
18	Save The Fridge	1,88
19	Re-born recykling	1,77
20	GuideMe	1,74
21	K.A.R.P.	1,71
22	Maciej J - Foto	1,65
23	ElektroBocian	1,57
24	SportsMate4VR	1,52
25	HiRelaxPRO	1,43

Prezentacja

1	Dymiarka	3,00
2	Frekwencja.edu.pl	2,92
3	Bullinder	2,87
4	GuideMe	2,74
5	EnControl	2,72
6	EmployeeAir	2,53
7	Re-born recykling	2,46
8	Piosenkarz	2,36
9	GroupApp	2,30
10	SimpleTones	2,28
11	RhythmAnalyser	2,24
12	Verclido	2,23
13	Optifitter	2,21
14	DRONPOL	2,20
15	Printy	2,17
16	Senter	2,13
17	Agrospectra	2,12
18	Save The Fridge	2,07
19	Inteli_PM	1,89
20	SportsMate4VR	1,84
21	HiRelaxPRO	1,83
22	K.A.R.P.	1,79
23	IOT Security	1,76
24	ElektroBocian	1,74
25	Maciej J - Foto	1,58

Odpowiedzi na pytania

1	Frekwencja.edu.pl	3,00
2	EnControl	2,83
3	Bullinder	2,82
4	Dymiarka	2,72
5	EmployeeAir	2,63
6	RhythmAnalyser	2,50
7	Optifitter	2,50
8	SimpleTones	2,33
9	Verclido	2,27
10	Inteli_PM	2,25
11	GroupApp	2,20
12	Agrospectra	2,17
13	Senter	2,13
14	Save The Fridge	2,10
15	GuideMe	2,05
16	DRONPOL	1,95
17	IOT Security	1,94
18	Re-born recykling	1,85
19	SportsMate4VR	1,82
20	K.A.R.P.	1,75
21	ElektroBocian	1,71
22	Printy	1,69
23	Maciej J - Foto	1,65
24	HiRelaxPRO	1,63
25	Piosenkarz	1,58

Ogólne wrażenie

1	Dymiarka	2,98
2	EnControl	2,94
3	Frekwencja.edu.pl	2,92
4	Bullinder	2,74
5	EmployeeAir	2,63
6	Agrospectra	2,52
7	RhythmAnalyser	2,39
8	Verclido	2,38
9	DRONPOL	2,23
10	Optifitter	2,21
11	GuideMe	2,18
12	IOT Security	2,18
13	GroupApp	2,14
14	Piosenkarz	2,13
15	SimpleTones	2,00
16	Senter	1,90
17	Maciej J - Foto	1,90
18	SportsMate4VR	1,89
19	Save The Fridge	1,88
20	Re-born recykling	1,85
21	K.A.R.P.	1,83
22	Printy	1,81
23	Inteli_PM	1,79
24	ElektroBocian	1,67
25	HiRelaxPRO	1,44

Co można było zrobić lepiej + komentarze i uwagi

Wszystkie zespoły	Moja generalna uwaga: podczas Demo Day na pytania powinni odpowiadać wszyscy członkowie zespołu, a nie tylko jedna lub pojedyncze osoby
Frekwencja.edu.pl	Genialne. IMO nie wprowadzać opłat. ADO – analiza danych osobowych. Widzę ryzyko związane ze zbieraniem i przetwarzaniem danych osobowych (Librus też to może zgłosić).
Dymiarka	Pomysł jest super (dwa komentarze). To jest produkt, który już istnieje. Co z finansowaniem?
EnControl	Zapraszam do preinkubacji, na WEITI jest patent o tym (Łukasz Sztern). Konieczna jest analiza finansowa (oszczędności, cena produkty/usługi).
Bullinder	Zapraszam do preinkubacji (Łukasz Sztern). Dobre nieszablonowe rozpoczęcie. Super pomysł. Proponuję kontakt z Krajowym Ośrodkiem Wsparcia Rolnictwa. Widać, że zespół świetnie zna temat (dwa komentarze). A jak to wygląda ze świniami?
EmployeeAir	Nie zostało jasno przedstawione, w jaki sposób startup ma na tym zarabiać. Co sądzą o tym pomysły potencjalni użytkownicy? Konieczna lepsza analiza rynku. Ankiety są trudne – lepsze są wywiady. Lepszy founder-market fit (dopasowanie zespołu do rynku). Widzę problem danych osobowych. Integracja z Workday.
Verclido	Potrzeba biznesowa wybrzmiała dopiero w trakcie Q&A (zabrakło tego w prezentacji). IMO mało innowacyjne podejście + nie rozumiem, co jest wartością dodaną? Rozwiązanie mało zrozumiałe dla osoby niezwiązanej z branżą farmaceutyczną.
RhytmAnalyser	Zapraszam do preinkubacji (Łukasz Sztern). Konkurencja jest większa (np. SoundGym) (dwa komentarze). UX i UI są do poprawy + gamifikacja. To jest Duolingo dla muzyków. Czy jest na to rynek i jak jest on duży? UX do zdecydowanej poprawy. Interfejs mógłby mieć większy kontrast. Dualingo ma ptaka jako maskotkę – Wy powinniście mieć Fletchera z Whiplasha. Hipoteza o braku motywacji słuszna, ale nie podjęta. Pomysł technicznie OK, ale zabrakło elementów biznesowych. Zespół skupił się na wykonaniu, a nie wiadomo, kto miałby być klientem. Muzyka jest rynkiem z trudną monetyzacją. Preinkubacja!
Agrospectra	Zapraszam do preinkubacji (Łukasz Sztern). W tym startupie należy poprawić finanse (dwa komentarze). Projekt należy przekształcić na B2B (klientem powinny być firmy nawozowe). Konieczna dokładna analiza konkurencji. Zespół nie przeprowadził analizy potrzeb klienta. Zespół musi lepiej policzyć koszty oraz precyzyjnie określić wartość dla klientów. Czy dane z takiej satelity naprawdę są wystarczające do takiej analizy gleby? Konieczna weryfikacja kosztów pozyskania danych z satelity. Bardzo dobre techniczne wyjaśnienie w czasie Q&A.
Optifitter	Podobne rozwiązania są już dostępne na rynku – potrzebna dokładniejsza analiza konkurencji. Ten problem jest już rozwiązany – chłopaki się przygotowali, ale missed the point.
SimpleTones	Zbyt wąski rynek. Jaka jest wielkość rynku? To jest trudny rynek. Co z prawami autorskimi? Brak analizy kosztów. Konieczne lepsze pokazanie użytkowników. Brzmi fajnie, ale jako muzyk nie do końca to czuję. Chętnie zobaczę jak rozwija się MVP.
DRONPOL	Zapraszam do preinkubacji, taka stacja jest na PW (Łukasz Sztern). Czy zespół sprawdził regulacje prawne (dwa komentarze)? Konieczne lepsze zaprezentowanie oszczędności (dlaczego warto w to inwestować). Czy jest na to miejsce na rynku? Fajny pomysł, ale brak większego researchu. Jest potencjał, ale zabrakło propozycji dla klienta.
GuideMe	Ten projekt należy zmienić na B2B (dwa komentarze). Bardzo fajny storytelling. Zabrakło interakcji z muzeami + kwestia praw autorskich. Niezbędne większe rozeznanie rynku. Model biznesowy jest do zmiany. Pomysł ciekawy, ale duże wyzwanie developmentowe. Skontaktujcie się z ElevenLabs.

Piosenkarz	Konieczna bardziej pogłębiona analiza konkurencji.
IOT Security	Warto pociągnąć dalej. Potencjalnie duży rynek. Prezentację należy dopracować. Prezentacja niestety zbyt cicha i nieatrakcyjna wizualnie. Chociaż sprzedanie produktu nie było najlepsze, to podobało mi się, że prezentował każdy z członków zespołu – widać było, że każdy nad tym pracował. Unikalne algorytmy? Label: Smart & Safe Home.
GroupApp	Brak całego zespołu na początku prezentacji. Projekt wizjonerski ale trudny w realizacji – może delikatny pivot? Konieczny jest lepiej dopracowany model biznesowy. Konieczne lepsze rozpoznanie rynku i podkreślenie wartości. 100k miesięcznie to za mało na utrzymanie firmy. Sama prezentacja (slajdy) OK, ale reszta – na zaliczenie.
Inteli_PM	To jest temat pracy doktorskiej, a nie startup (dwa komentarze). Prezentacje doktorantów powinny być osobno. Prezentacja była zbyt długa i zbyt skomplikowana. Temat jest ambitny. Nic z tego nie rozumiem. To nie zadziała.
Save The Fridge	Jak zrobić dobry skan? Zespół nie przedstawił informacji o logice skanowania.
Re-born recykling	Na rynku są już takie rozwiązania. Zabrakło wywiadów. Pomysł fajny, ale wymaga dopracowania. Model biznesowy nie jest potwierdzony. Konto klienta i zbieranie butelek za konkretną nagrodę?
Senter	Niejasny przykład użycia z mapą (skąd-dokąd?). Bardzo ważnym elementem takich wystąpień jest przedstawienie zespołu, czego zabrakło. Projekt ciekawy, ale nie do końca dobry biznes plan. Technicznie OK, ale biznesowo bardzo trudne. Duży gracz Google. IMO można wykorzystać dla seniorów. Niestety, ale szkoda na to czasu.
K.A.R.P.	Rynek docelowy – czy właściciele małych hodowli za to zapłacą? Dla dużych stawów kontrola wody i celowana pielęgnacja. Brak analizy finansowej. Ciekawy pomysł, ale trzeba lepiej określić finansowanie. Nie przedstawiono info o monetyzacji. Więcej odwagi w prezentowaniu.
Printy	Konieczna lepsza analiza rynku i określenie grupy docelowej. Elastyczne cenniki wraz ze wzrostem liczby zamówień.
Maciej J - Foto	Kuleją dane (wyniki pomiarów, statystyki, finanse). Brak analiz rynku, konkurencji i opisu monetyzacji. Należy poprawić zaangażowanie – niestety widać, że praca na zaliczenie.
SportsMate4VR	Brak analizy rynku i klienta (dwa komentarze). Właściwym kierunkiem jest rehabilitacja (dwa komentarze). Są już takie projekty. Konieczna większa wiara startupu w swój pomysł. Zespół nie przedstawił info medycznego. Proponuję kontakt w sprawie VR i rehabilitacji z PAN na ul. Pawińskiego (Instytut Medycyny Doświadczalnej i Klinicznej im. Mossakowskiego). Należy zapoznać się z zagadnieniami związanymi z medycyną, środkiem ciężkości i potencjalnymi problemami związanymi z VR. Widzę potencjalny problem z bezpieczeństwem.
ElektroBocian	Zespół totalnie przeoczył konkurencję (trzy komentarze). Do poprawy analiza rynku (dwa komentarze). Jak to się ma do Fixly? (dwa komentarze) Konieczna dokładniejsza analiza konkurencji (dwa komentarze). Nie do końca zostały rozpoznane ryzyka. Co z określaniem kosztów naprawy? Co z oceną zgłoszeń i serwisantów? Jak pakować do wysyłki? Konieczny większy research + landing page display.
HiRelaxPRO	Fajny sposób prezentowania. Zasięgnąć opinii ekspertów (fizjoterapeutów). Konieczna konsultacja ze specjalistą medycznym. Słaby research. Zespół włożył zbyt mało pracy w zbadanie tematu. Polecam pogadać z kimś od biomedycy (np. z AWF lub CIOP). Szczerze mówiąc – nie wierzę w ten pomysł.