

Fișa de evaluare a cunoștințelor de Antreprenoriat dobândite în cadrul programului *Academia DpIT, 2020*

Numele și prenumele elevului participant: Năvădaru Călin-Nicolae

Membru în echipa: TheLocalHosts

I. Despre Academia DpIT

Academia DpIT este un program de educație practică și mentorat care oferă liceenilor posibilități de dezvoltare personală, prin expunere directă la responsabilitățile reale și mediul de lucru dintr-o companie. În perioada programului, elevii grupați în echipe și sub îndrumarea unor mentori, muncesc la realizarea „cap-coadă” a propriilor produse, pornind de la idee și până la prototip. Astfel, sunt parcurși toți pașii necesari dezvoltării unei aplicații, participanții ajungând în acest fel să înțeleagă proiectele nu doar din unghiul tehnic, ci și din perspective manageriale, de marketing sau antreprenoriale, deprinderi utile și transferabile la nivelul oricărei opțiuni de carieră. Adițional, ei urmează un program de traininguri tehnice, de antreprenoriat și de soft skills, iar la finalul celor 6 luni de practică și învățare, își prezintă realizările în fața unei comisii de evaluare formată din reprezentanți ai mediului de business, școlar și academic, dar și în fața publicului larg în cadrul unei expoziții a produselor, cele mai bune dintre aplicații fiind premiate. Programul *Academia DpIT* este organizat de Asociația Descoperă-ți pasiunea în IT împreună cu partenerii săi din mediul școlar, academic și de business.

II. Date despre evaluator:

Nume și prenume: Călin SĂHLEANU

Funcția: Project Manager la AROBS Business Center

III. Evaluarea participantului

Evaluatorul acordă un punctaj între 0-100 pct. care reprezintă cuantificarea evaluării cunoștințelor cursantului. Evaluarea s-a efectuat pe baza unui proiect realizat de cursant la finalul cursului de "Antreprenoriat" susținut de trainerul Călin Săhleanu în cadrul programului *Academia DpIT, 2020*

Scurtă descriere a topicurilor evaluate:

1. Problema & Ideea

- Identificarea nevoii, a problemei (need assessment)
- Ideea de afacere care adresează problema sau nevoia

2. Piața

- Identificare clienți, utilizatori, revânzători, segmente, estimare
- Analiza: competiție, substitut și non-consum
- Identificarea factorilor de competiție (criteriile pe baza cărora ne comparăm cu competiția) și analiza lor

3. Modelul de business

Completare în detaliu a unui business model canvas, pe fiecare segment de clienți:

- Ideea, plus-valoarea propusă
- Segmente clienți
- Relațiile cu clienții
- Canalele de distribuție
- Fluxurile de venituri
- Activități cheie
- Resurse cheie
- Parteneri cheie
- Structura de costuri

Punctajul final obținut:

80

Trainer evaluator ,

Călin Săhleanu

(Semnătura)


Data:

30.08.2020

Elena Ștefan-Cazacu ,

Manager program Academia DpIT
Reprezentant Asociația "Descoperă-ți
pasiunea în IT", organizatorul programului

