

## Анкета-питальник оцінювання стартап проектів

№	Назва критерію	Значення
<b>Групи критеріїв – «суть ідеї»</b>		
<b>1</b>	<b>Запропонована ідея – це продукт або послуга?</b>	
	1. що прийшла на деякий час (5 балів);	
	2. що в даний час у стадії розробки, з маркетинговими дослідженнями та бізнес-планом (20 балів);	
	3. що на етапі робочого прототипу, який тестується потенційними клієнтами (25 балів);	
	4. яка в даний час отримує доходи (30 балів).	
<b>2</b>	<b>До якої галузі відноситься розроблена ідея?</b>	
	1. продукт має відношення до продажу для широкого загалу (роздрібна торгівля, харчування, розваги і т.д.) (10 балів);	
	2. запропоновану ідею ще ніхто не визнає, як промисловість (20 балів);	
	3. продукт був популярний серед інвесторів кілька років тому (25 балів);	
	4. продукт в даний час є популярний серед інвесторів (медицина, нанотехнології, програмне забезпечення безпеки, економії грошей корпоративного програмного забезпечення і т.д.) (30 балів).	
<b>3</b>	<b>Соціальне значення ідеї?</b>	
	1. незначне значення новизни (5 балів);	
	2. зробити життя трохи простішим і більш приємним для багатьох людей, але не вирішує ніяких фундаментальних проблем (20 балів);	
	3. допомагає людям або підприємствам у роботі (25 балів);	
	4. допоможе зберегти багато життів і / або грошових коштів (тобто, продукт на основі ідеї терміново потрібний на ринку) (30 балів).	
<b>4</b>	<b>Сила ідеї (якщо венчурні компанії вирішили поставити свої ресурси конкурентам в даній сфері, то завтра продукт на основі ідеї буде?):</b>	
	1. з нього нічого не буде (0 балів);	
	2. розумію, що ринок в даний час завойовано великим гравцем, але доведеться погодитися на меншу частку ринку (5 балів);	
	3. можливість залишитися на крок попереду через інновації, швидкість і швидкість (20 балів);	
	4. радий співпрацювати з ними для нашої технології так як немає ніякого способу, яким конкуренти можуть завоювати цей ринок (25 балів).	
<b>Сума балів по 1 групі критеріїв</b>		
<b>Група критеріїв – «автори ідеї»</b>		
<b>1</b>	<b>Рівень підприємницького досвіду досягається за рахунок:</b>	
	1. читання книжок і журналів ведення бізнесу (5 балів);	
	2. запуск успішного малого бізнесу (10 балів);	
	3. працюючи в якості співзасновника або співробітника в успішній високотехнологічній компанії (20 балів);	

	4. засновник ряд успішних компаній (25 балів).	
2	<b>Досвід керівних посад в галузі ринку стартапу:</b>	
	1. ніколи не мав (0 балів);	
	2. до 2 років (5 балів);	
	3. 2 - 5 років (10 балів);	
	4. понад 5 років (15 балів).	
3	<b>Кількість інвестованих годин власного часу в розвиток стартапу:</b>	
	1. 0 – 999 (10 балів);	
	2. 1000 – 1999 (12 балів);	
	3. 2000 – 3999 (15 балів);	
	4. 4000 або більше годин (20 балів);	
Сума балів по 2 групі критеріїв		
Група критеріїв – «порівняльна характеристика ідеї»		
1	<b>Основні конкуренти (задовольняючи ту ж потребу споживача):</b>	
	1. неіснуючі, так як клієнти не витрачають гроші, щоб задовольнити потребу продукту (5 балів);	
	2. великі компанії з великим маркетинговим бюджетом та існуючими каналами продажів (тобто, продукт входить в зрілу галузь, де домінують великі конкуренти) (10 балів);	
	3. інші стартапи (тобто, я вхожу в новий ринок, що в даний час вивчається іншими стартаперами) (15 балів);	
	4. заміни (запропонований новий продукт, не має прямого конкурента, але клієнти мають інші способи задовольнити цієї потреби) (25 балів).	
2	<b>Інші стартапи в даній галузі на аналогічній стадії розвитку отримали венчурний капітал в сумі:</b>	
	1. під \$ 1 млн. (5 балів);	
	2. \$ 1-2 млн. (10 балів);	
	3. \$ 2-5 млн. (15 балів);	
	4. понад \$ 5 мільйонів (25 балів).	
Сума балів по 3 групі критеріїв		
Група критеріїв – «комерційна значимість ідеї»		
1	<b>Стратегічні партнери:</b>	
	1. кількома листами обмінювалися з цими людьми, що познайомились в мережі (5 балів);	
	2. лист про наміри, підготовлений потенційним дистриб'ютором для мого продукту (10 балів);	
	3. кілька підписаних партнерських договорів, а решта в роботі (20 балів);	
	4. договори про партнерство, ліцензування, поставки та продажів підписані з десятками компаній (25 балів).	
2	<b>Інтелектуальна власність:</b>	
	1. всі розробки в моїй голові (10 балів);	

	2. наявна попередня заявка на патент, що підготовлена і подана мною (15 балів);	
	3. в очікуванні патентів, що вже подано деякий час (25 балів);	
	4. кілька виданих патентів, які охоплюють весь ланцюжок створення вартості винаходу, поряд з товарними знаками та знаками обслуговування, щоб захистити торгову марку (35 балів).	
<b>3</b>	<b>Наявність бізнес-плану:</b>	
	1. не існує (0 балів);	
	2. має чимало помилок (10 балів);	
	3. виглядає досить ідеальний в моїх очах (20 балів);	
	4. виглядає досить ідеальний в очах консультантів, юристів і бухгалтерів, які бачили його (30 балів).	
<b>4</b>	<b>Кількість інвестованих власних коштів у стартап:</b>	
	1. \$0 - \$24 999 (10 балів);	
	2. \$25 000 - \$99 999 (20 балів);	
	3. \$100 000 - \$249 999 (30 балів);	
	4. \$250 000 або більше (35 балів).	
<b>5</b>	<b>корпоративний адвокат платформи це:</b>	
	1. адвокат, що має тільки юридичну освіту (5 балів);	
	2. невелика місцева фірма (10 балів);	
	3. фірма середнього розміру, яка працює у інвестиційній сфері (25 балів);	
	4. національно-визнана корпоративна юридична фірма з великою кількістю зв'язків у венчурному співтоваристві (35 балів).	
<b>6</b>	<b>Наявність спеціаліста з інтелектуальної власності:</b>	
	1. знайомий, що розуміється у цій справі (10 балів);	
	2. невелика місцева фірма, яка претендує стати універсалом інтелектуальної власності (15 балів);	
	3. невелика або середнього розміру місцева фірма, яка працює з великою кількістю стартапів (20 балів);	
	4. одна з національно визнаних юридичних фірм інтелектуальної власності, укомплектованих з адвокатів, які працювали в моїй області, перш ніж йти в юридичну школу (30 балів).	
<b>7</b>	<b>Наявні продажі та маркетингові плани:</b>	
	1. якщо я побудую, то вони придуть (10 балів);	
	2. якщо я створю сайти з продуктом і представлю їх в Google, вони придуть (20 балів);	
	3. буду наймати продавців на комісії для продажу свого продукту (25 балів);	
	4. у мене є якісний, добре пророблений маркетинговий і план продажів, який включає в себе поєднання перевірених, економічно ефективних продажів і маркетингової тактики (35 балів).	
<b>Сума балів по 4 групі критеріїв</b>		
<b>Група критеріїв – «очікувані результати»</b>		

1	Стартап буде конкурувати з продуктами річні доходи яких становлять:	
	1. \$25 000 - \$99 999 (10 балів);	
	2. \$100 000 - \$249 999 (13 балів);	
	3. \$250 000 - \$549 999 (16 балів);	
	4. \$549 000 або більше (20 балів).	
2	Величина відсоткового зростання ринку даного стартапу:	
	1. зростання не більше 10 % (5 балів);	
	2. зростання 10-30% в рік (10 балів);	
	3. зростання понад 30 % в рік (15 балів).	
3	Величина очікуваних доходів протягом наступних 12 місяців:	
	1. \$0 - \$24 999 (5 балів);	
	2. \$25 000 - \$99 999 (10 балів);	
	3. \$100 000 - \$249 999 (15 балів);	
	4. \$250 000 або більше (20 балів).	
4	Величина очікуваних доходів через 5 років:	
	1. \$0-\$1 млн. (5 балів);	
	2. \$1 млн. - \$ 5 млн. (10 балів);	
	3. \$ 5 млн. або більше (15 балів);	
	4. \$ 10 млн. або більше (20 балів).	
5	Очікувана величина валового прибутку після виходу стартапу на ринок:	
	1. невідома (0 балів);	
	2. все піде на обслуговування бізнесу (5 балів);	
	3. збільшення поступово, як апаратного бізнесу (10 балів);	
	4. швидко росте, як програмне забезпечення для бізнесу (15 балів).	
Сума балів по 5 групі критеріїв		