

**Vállalkozó Start II. Program, szóbeli meghallgatás (kérdések és bírálati szempontok)**

A személyes elbeszélgetésen résztvevőktől az alábbi kérdéscsoportokból 3 témakörben vártuk a tervezett vállalkozás átgondolt, teljeskörű, kielégítő bemutatását, indokolt esetben a kiegészítésként feltett kérdések részletes megválaszolását a rendelkezésre álló időkeretben. A válaszok értékelése és pontozása kérdéskörönként az alábbi, részletes, objektív szempontrendszer alapján történt, a bizottság tagjai által kérdéskörönként adott részpontszámok átlagolásával.

**Kérdéskörönként 20 pontot lehetett szerezni, a 3 kérdéskörben maximálisan megszerezhető összesített pontszám: 60 pont.**

A részletes értékelési szempontsört kérdéskörönként az alábbiakban tesszük közzé.

Sorsz.	Kérdések	Bírálati szempontok	Maximális pontszám
		<b><u>Vállalkozás piacának, fizetőképes keresletének, illetve a versenytársak, konkurencia bemutatása</u></b>	
1.	<p><b>Mutassa be azt a piaci igényt vagy piaci rést, amelyre vállalkozása épül!</b></p> <p><b>Mutassa be részletesen azt a fizetőképes vásárlói réteget, akiket a vállalkozásával megcéloz!</b></p> <p><b>Hogyan mérte fel a versenytársakat, konkurenciát?</b></p> <p><b>Partneri együttműködések: A vásárlókon, szolgáltatást igénybe vevőkön kívül milyen további partneri együttműködésre lesz szüksége a vállalkozás működéséhez?</b></p>	<p><b><u>Maximális pontszám akkor adható, ha a Pályázó a témakör feltett alkérdéseire önállóan átgondolt, releváns válaszokat adott, a kapcsolódó feltett kérdésekre kielégítően válaszolt:</u></b></p> <p>Egyértelműen elmondta, megfogalmazta, hogy van elegendő fizetőképes kereslet, olyan piaci rés, ahol terméke/szolgáltatása értékesíthető. Egyértelműen, konkrétumokkal bemutatta, hogyan mérte fel vállalkozása piacát, fizetőképes vásárlói körének elérését és a versenytársait az alábbi konkrétumok figyelembevételével:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- vásárlói körét körül tudja határolni, ismeri annak igényeit, minőségre vonatkozó elvárásait, fizetőképességét, árérzékenységét</li> <li>- versenytársait felmérte és konkrétan be tudta mutatni, vagy meggyőződött arról, hogy nincsenek az adott piacon versenytársai</li> <li>- meggyőzően bemutatta, hogy a vállalkozása 1. évében el tudja érni a fizetőképes vásárlói réteget.</li> </ul> <p>Fentiek alátámasztása érdekében előzetes piacelemzést végzett, és versenytársait megvizsgálva is igazolni tudta a fizetőképes keresletét. Felvázolta, hogyan építi erre vállalkozását. Egyértelműen megfogalmazza, hogyan mérte fel a piaci környezetét, a konkurenciát (pl. kérdőív, közvéleménykutatás, piackutatás, e-mailes felmérés, Facebook-os, Google online felmérés, információgyűjtés, próbavásárlás...), mit tud a környezetében lévő versenytársairól (pl. versenytársai partneri kapcsolatairól van-e információja).</p> <p><b><u>A kérdésekre adott teljes mértékben kielégítő válaszok hiányában maximális pontszám nem adható. Kizárólag részpontszámok adhatóak a megválaszolt kérdéselemek arányában, figyelembe véve az esetleges alábbi hiányosságokat:</u></b></p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- fizetőképes vásárlói körének elérését jelenleg is működő vállalkozásával igazolja, jelenlegi vállalkozásának van szüksége kiegészítő támogatásra, fizetőképes vásárlói körét, annak elérését nem tudta konkrétumokkal alátámasztva bemutatni,</li> <li>- nem tudta igazolni, hogy az adott piacon nincsenek versenytársai, versenytársainak felmérését konkrétumokkal nem tudta alátámasztani,</li> <li>- versenytársait nem vizsgálta,</li> <li>- nem tudta alátámasztani, hogy fizetőképes vásárlói körét 1 éven belül eléri,</li> <li>- fizetőképes keresletet nem tudott olyan mértékben bemutatni, ami vállalkozása jövedelmezőségéhez (fennmaradásához) szükséges,</li> <li>- általánosságban fogalmaz, nem tudta konkrétan megjelölni vásárlói körét,</li> <li>- kérdésre sem tudta bemutatni együttműködő partneri, beszállítói körét,</li> <li>- bemutatott vásárlói köre nem fizetőképes (pl. eddig térítésmentesen, intézményi vagy projekt keretek között nyújtott szolgáltatást nem megfelelően fizetőképes célcsoportú körnek).</li> </ul> <p><b><u>0 pont adható, amennyiben:</u></b></p> <p>A pályázó nem tud válaszolni vagy irreleváns választ ad, ill. egyértelműen kiderül, hogy nem ő töltötte ki a kompetenciatesztet. Nem gondolta át a vállalkozás piacát, nem tudta igazolni sem a fizetőképes keresletet, sem azt, hogy versenytársait felmérte, maximum partneri együttműködések tervezett.</p>	20

Sorsz.	Kérdések	Bírálati szempontok	Maximális pontszám
<b><u>Árképzés, értékesítési csatornák, jövedelmezőség, vállalkozásfejlesztési tervek</u></b>			
2.	<p><b>Mi alapján alakítja ki termékei/ szolgáltatásai árát, és hogyan értékesíti azokat? (árképzés, értékesítés)</b></p> <p><b>Mit tesz azért, hogy jövedelmezővé váljon a vállalkozása?</b></p> <p><b>Bevételeinek mekkora hányadát tervezi visszafordítani vállalkozása fejlesztésére?</b></p> <p><b>Hogyan tervezi felhasználni a támogatási összeg eszköz- és szolgáltatás-beszerzésre fordítható részét?</b></p>	<p><b><u>Maximális pontszám akkor adható, ha a Pályázó a témakör feltett alkérdéseire önállóan átgondolt, releváns válaszokat adott, a kapcsolódó feltett kérdésekre kielégítően válaszolt:</u></b>          Árának kialakításához mindkét alábbi szempontot végiggondolta és figyelembe vette:          - Számolt azzal, hogy milyen áron és milyen mennyiségben kell eladnia a termékét/ szolgáltatását ahhoz, hogy vállalkozása jövedelmező legyen, figyelembe véve az állandó és változó költségeket (alapanyag, eszközök, gépek, szoftverek, könyvelés és szakértői díjak, engedélyek, hirdetés és marketing költségek, irodabérlés vagy fenntartás, rezszi, alkalmazott bére stb.) és a saját hasznát, jövedelmét.          - Az árképzés, jövedelmezőség szempontjából csak az 1. évben használhatja fel a támogatás összegét, ezért tervezhet bevezető árral, induló kedvezményekkel.          - Egyértelműen elmondja, megfogalmazza, hogy bevételei mekkora hányadát tervezi visszafordítani vállalkozása fejlesztésére.          - Ismeri a támogatás feltételeit, átfogóan megtervezte a támogatás eszköz- és szolgáltatás-beszerzésre fordítható részének felhasználását.          - Utánajárt a konkurencia árainak, és ahhoz viszonyítva a minőséget is figyelembe véve meg tudta indokolni, hogy alacsonyabb, azonos vagy magasabb árakkal kell-e indulnia.</p> <p><b><u>A kérdésekre adott teljes mértékben kielégítő válaszok hiányában maximális pontszám nem adható. Kizárólag részpontszámok adhatóak a megválaszolt kérdéselemek arányában, figyelembe véve az esetleges alábbi hiányosságokat:</u></b>          Konkrétumokat említ, azonban a bekerülési, előállítási költségekről csak általánosságban tudott beszélni, konkrétumot nem tudott bemutatni,          - a bekerülési költségeket csak részben mérte fel (alapanyag, eszközök, gépek, szoftverek, könyvelés és szakértői díjak, engedélyek, hirdetés és marketing költségek, irodabérlés vagy fenntartás, rezszi, alkalmazott bére),          - a bekerülési költségeket említette, de nem beszélt a konkurencia árainak szerepéről,          - említett versenytársakat, de az árképzés során nem vette figyelembe az általuk alkalmazott árakat,          - a konkurencia árainak hozzátétőlegesen járt utána, nem indokolta megfelelően, hogy ahhoz viszonyítva alacsonyabb, azonos vagy magasabb bevezető árakat tervez-e, vagy a konkurencia által alkalmazott árák szerepét egyáltalán nem mérte fel az árképzésnél,          - átgondolt az árképzése, de az alapján még a támogatás figyelembevételével sem alátámasztott a vállalkozás nyereséges működése,          - árait a versenytársak áraihoz igazítaná, de figyelmen kívül hagyta a bekerülési költségeket, vállalkozása jövedelmezőségét,          - beszélt értékesítési csatornákról, de konkrétumok nélkül, az értékesítésről kiforrotlan elképzelései vannak, vagy a kérdésre sem tudta bemutatni értékesítési csatornáit,          - nem tudta alátámasztani, hogy milyen áron kell eladnia termékét/ szolgáltatását ahhoz, hogy vállalkozása az értékesítési volument figyelembe véve jövedelmező legyen,          - a jövedelmezőségről, nyereségről csak általánosságban beszélt, nem tudta alátámasztani, mitől lesz vállalkozása nyereséges,          - a jövedelmezőség szempontjából nem vette figyelembe a támogatási összeget az első évben,          - kérdés alapján sem tudta, hogyan befolyásolhatja az árképzést és a jövedelmezőséget a támogatás összege az első évben,          - figyelmen kívül hagyta a támogatásban rejlő lehetőségeket, nincs szüksége támogatásra, vagy nem tervezte megfelelően annak felhasználását.</p> <p><b><u>0 pont adható, amennyiben:</u></b>          A pályázó nem tud válaszolni vagy irreleváns választ ad, ill. egyértelműen kiderül, hogy nem ő töltötte ki a kompetenciatesztet.          Nem tudta megmondani, mi alapján képezni terméke/ szolgáltatása árát, nem látta át megfelelően, mitől lesz vállalkozása jövedelmező, mitől tud hosszú távon fennmaradni, célzott kérdések alapján sem volt számára érthető az összefüggés az árképzés és a jövedelmezőség között, nem látta az összefüggést a bekerülési költség, a konkurencia árai és a jövedelmezőség között.</p>	20

Sorsz.	Kérdések	Bírálati szempontok	Maximális pontszám
		<b><u>Kockázatok, nehéz helyzetek átvészélése, hosszú távú fennmaradás, fenntarthatóság</u></b>	
3.	<p><b>Milyen kockázatokra, nehézségekre számít vállalkozásában, és hogyan kezeli azokat?</b></p> <p><b>Hogyan oldja meg vállalkozása kezdeti finanszírozását és működési költségeit az első negyedévben?</b></p> <p><b>Milyen szintre fejlesztette a vállalkozását az első 3 év alatt? Igazolja, hogy vállalkozását tervezetten legalább 3 évig működtetni tudja!</b></p>	<p><b><u>Maximális pontszám akkor adható, ha a Pályázó a témakör feltett alkérdéseire önállóan átgondolt, releváns válaszokat adott, a kapcsolódó feltett kérdésekre kielégítően válaszolt:</u></b></p> <p>Egyértelműen megfogalmazta, hogyan tervezi a vállalkozását érintő releváns nehézségek, váratlan kihívások, kockázatok, kritikus helyzetek kezelését. Legalább egy konkrét példát említett, melyhez megoldási, kezelési módokat, stratégiákat, eszközöket rendelt. Eljutott odáig, hogy a kockázatok és nehézségek kezelésével hogyan fog a vállalkozása hosszú távon (legalább 3 évig) fennmaradni, fenntarthatóvá válni. A vállalkozás működésének 2-4. hónapjában érkező támogatási előleg megérkezéséig a bevételekből vagy saját forrásaiból működtetni tudja vállalkozását, konkrét, már rendelkezésére álló forrásokat is említ, elmondja, hogyan fogja az első hónapok adó- és járulékfizetési kötelezettségeit teljesíteni, az induláshoz szükséges beszerzéseket finanszírozni.</p> <p><b><u>A kérdésekre adott teljes mértékben kielégítő válaszok hiányában maximális pontszám nem adható. Kizárólag részpontszámok adhatóak a megválaszolt kérdéselemek arányában, figyelembe véve az esetleges alábbi hiányosságokat:</u></b></p> <p>Kockázatokat, nehézségeket említett, azonban</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- kevés elképzelése van a reális kockázatokról, csak általánosságban fogalmaz, a kockázat-kezelési módja általános, konkrétumokat nélkülöz, nem egyértelmű, (pl: a gazdasági környezet esetleges változása, munkaerő-piaci folyamatok változása),</li> <li>- a bemutatott kockázatkezelési stratégiák nem egyértelműek, nem garantálják a megoldást, emiatt a vállalkozás hosszú távú működtetése válhat kockázatosná, a kockázatok kezelése mentén nem mutatta be, hogy vállalkozása legalább 3 évig fenn tud maradni,</li> <li>- egyéni vállalkozóként akadályoztatása esetén a helyettesítésére nem tudott kielégítő megoldást bemutatni, vagy a vállalkozás egyáltalán nem tudna tovább működni,</li> <li>- nem tudja, milyen bevételekből, saját forrásból, tartalékból fogja fedezni vállalkozása működését az első hónapokban a támogatási előleg megérkezéséig, hogyan fog gazdálkodni a kezdeti időben bevételeivel, forrásaival,</li> <li>- a kockázatkezelési stratégia átmeneti, felszínes megoldásokat tartalmaz, vagy egyáltalán nem említ kockázatokat, releváns megoldási módokkal nem rendelkezett, nem tudott ilyet felsorolni,</li> <li>- a hosszútávú működés biztosítására csak célzott kérdések alapján talált megoldást,</li> <li>- a jövedelmezőség szempontjából a kockázatok kezelése érdekében nem veszi figyelembe a támogatási összeget az első évben,</li> <li>- nem tudta alátámasztani, mitől válik vállalkozása hosszú távon stabilan működővé, fejlődőképpé,</li> <li>- vállalkozásának működtetését csak 2 évre tervezi, jövedelmezőséget nehezen tudott igazolni,</li> </ul> <p><b><u>0 pont adható, amennyiben:</u></b></p> <p><b>A pályázó nem tud válaszolni vagy irreleváns választ ad, ill. egyértelműen kiderül, hogy nem ő töltötte ki a kompetenciatesztet. Nem fogalmazta meg, hogyan tervezi a vállalkozását érintő nehézségek, váratlan kihívások, kockázatok, kritikus helyzetek kezelését, az első hónapok kiadásának fedezését, nem gondolkodik legalább 2 éves fenntartható működésben. Vállalkozása jövedelmezőségét, nyereségessé válását évekre előre nem tervezte, nem tudta bemutatni.</b></p>	<b>20</b>