

Latvijas Universitātes Biznesa inkubatora pirmsinkubācijas programmas

NOLIKUMS

Šim dokumentam grozījumu nav

1. Vispārējie noteikumi

- 1.1. Nolikums nosaka Latvijas Universitātes (turpmāk – LU) Biznesa inkubatora (turpmāk – Inkubators) pirmsinkubācijas programmas organizēšanas un norises kārtību.
- 1.2. Pirmsinkubācijas programma (turpmāk – Programma) tiek realizēta divos posmos – 8 nedēļu un 12 nedēļu garumā.
- 1.3. Lai īstenotu Programmu, Inkubators izsludina atklātu konkursu biznesa ideju atbalstam.
- 1.4. Konkurss tiek izsludināts Inkubatora tīmekļa vietnē (www.biznesainkubators.lu.lv), kur tiek norādīts konkursa termiņš un pieteikšanās nosacījumi. Komandām, piesakoties konkursā, jāaizpilda un jāiesniedz Inkubatoram elektroniski aizpildīta anketa “Komandas pieteikums dalībai LU Biznesa inkubatorā” (1. pielikums).
- 1.5. Komandai, kas piesakās Programmā, jā sastāv no vismaz diviem dalībniekiem. Komandai programmas laikā var pievienoties arī citi dalībnieki.
- 1.6. Komandas sastāvā jābūt vismaz vienam LU studentam vai LU pētniekam, vai LU absolventam, kurš absolvējis LU pēdējo divu gadu laikā.
- 1.7. Lai izvērtētu saņemtos komandu iesniegumus, tiek izveidota komisija, kas sastāv no LU pārstāvjiem un vismaz diviem piesaistītiem pārstāvjiem no industrijas (turpmāk – Komisija). Komisija veic arī citus pienākumus saistībā ar komandu paveikto. Komisija vērtēšanu veic atbilstoši šī nolikuma 2. pielikumam “Komandas pieteikumu vērtēšana dalībai LU Biznesa inkubatorā”.
- 1.8. Komisiju izveido Inkubators, un tā sastāv no Inkubatora vadītāja, Inkubatora projekta koordinators un vismaz diviem piesaistītiem pārstāvjiem no industrijas. Komisijas sēdi sasauc Komisijas priekšsēdētājs – Inkubatora vadītājs. Komisijas sēdes protokolē Inkubatora vadītāja norīkots darbinieks. Protokolā norāda sēdes laiku, vietu, dalībnieku skaitu, darba kārtību, pieņemtos lēmumus un balsojuma rezultātus.
- 1.9. Komisijas priekšsēdētājs ārpus kārtas var piešķirt tiesības komandai piedalīties nākamajā Programmas 8 nedēļu posmā, pasniedzot to kā balvu par dalību kādā citā, ar uzņēmējdarbības uzsākšanu vai inovācijām saistītā aktivitātē, ja komanda atbilst šī nolikuma 1.5. un 1.6. punktā minētajām prasībām. Par savu lēmumu Komisijas priekšsēdētājs informē pārējos Komisijas

locekļus nākamajā Komisijas sēdē, kurā tiek lemts par dalībnieku uzņemšanu Programmas 8 nedēļu posmā.

- 1.10. Komandas, piedaloties Programmā, ievēro Inkubatora noteikumus, kurus apstiprinājusi tā padome. Ar Inkubatora noteikumiem var iepazīties Inkubatora tīmekļa vietnē (www.biznesainkubators.lu.lv).
- 1.11. Īstenojot Programmas 8 nedēļu posmu, dalībniekiem tiek nodrošināti semināri par biznesa sākšanu un savas idejas attīstību, kā arī biznesa idejas sākotnējo pārbaudi atbilstoši tirgus prasībām. Pēc katra semināra komandai ir jāpilda mājas darbi.
- 1.12. Programmas 12 nedēļu posmā dalībniekiem tiek nodrošināta iespēja attīstīt savas biznesa idejas koncepciju un izstrādāt sākotnējo biznesa idejas prototipu. Komandām tiek nodrošināta pieeja 3D printerim, lāzergriezējam, foto un video studijai, kā arī pasniedzējiem biznesa idejas attīstībai. Dalībnieki piedalās semināros par savas biznesa idejas attīstību.
- 1.13. Programmas 12 nedēļu posmā komandai katru otro nedēļu ir jāiesniedz atskaite jeb sasnieguma forma Inkubatoram par komandas attīstību.
- 1.14. Komandas, kas sekmīgi ir pabeigušas Programmas 8 un 12 nedēļu posmus, tiek iekļautas LU Inkubatora atskaitēs.

2. Demo diena

- 2.1. Noslēdzoties kādam no Programmas posmiem (8 vai 12 nedēļu posmam), komandas prezentē savas idejas attīstību Komisijai klātienē Demo dienā un iesniedz atskaiti (3. pielikums – pēc 8 nedēļām, 5. pielikums – pēc 12 nedēļām) par paveikto konkrētā Programmas posma laikā. Ja rodas apstākļi, kas liedz rīkot klātienē Demo dienu, tā tiek rīkota tiešsaistes režīmā.
- 2.2. Komandas iesniegto atskaiti, kā arī prezentāciju vērtē Komisija atbilstoši konkrētā Programmas posma vērtēšanas kritērijiem.
- 2.3. Paveiktais 8 nedēļu posmā tiek vērtēts atbilstoši vērtēšanas kritērijiem, kuri pieejami šī nolikuma 4. pielikumā.
- 2.4. Komandas, kuru veikums tiek atzīts par atbilstošu Programmas nosacījumiem, tiek iekļautas Programmas 12 nedēļu posmā. Izsludinot Demo dienu, Inkubators norāda, cik komandām būs iespēja piedalīties 12 nedēļu posmā.
- 2.5. Paveiktais 12 nedēļu posmā tiek vērtēts atbilstoši vērtēšanas kritērijiem, kuri pieejami šī nolikuma 6. pielikumā.
- 2.6. Iesniedzot atskaiti pēc 12 nedēļu posma, komandai nav jāiesniedz atskaite, kuru tā Komisijai iesniedza pēc pirmā, 8 nedēļu, posma, un šo atskaišu vērtējumi nav savstarpēji saistīti.

3. Personu datu apstrāde

- 3.1. Konkursa ietvaros tiek apstrādāti šādi personas dati: dalībnieka vārds, uzvārds, e-pasts, telefons, mācību iestāde.
- 3.2. Personas dati tiek apstrādāti, lai identificētu dalībnieku pieteikumus, kā arī lai Inkubators varētu sazināties ar dalībniekiem.
- 3.3. Personas dati tiks saglabāti Inkubatora vadītāja, e-pasts: businessinkubators@lu.lv, datorā līdz Programmas noslēgumam. Pēc glabāšanas termiņa personas dati tiks izdzēsti.

- 3.4. Piesakot savu dalību Programmā, persona apliecina piekrišanu savu personas datu apstrādei Programmas ietvaros.
- 3.5. Informācija par fizisko personas datu apstrādi LU pieejama: https://www.lu.lv/fileadmin/user_upload/LU.LV/www.lu.lv/Dokumenti/Dokumenti_LV/2._POLITIKAS/lu-privatuma-politika-_aktual.21-04-2021_.pdf.
- 3.6. Par datu apstrādi atbildīgs – Inkubatora vadītājs, e-pasta adrese: biznesainkubators@lu.lv. Papildu jautājumu gadījumā sazināties ar LU personas datu speciālistiem datu.specialisti@lu.lv.

Komandas pieteikums dalībai LU Biznesa inkubatorā

1. *Komandas nosaukums.
2. *Aprakstiet komandas biznesa ideju.
(Problēma/vajadzība, kuru plānojat apmierināt. Kāds ir jūsu iedomātais risinājums (produkts)? Kas varētu būt šī risinājuma lietotāji? Vai jūsu idejā ir kaut kas inovatīvs? Kā plānojat pelnīt naudu? Ja pasaulē esat redzējuši līdzīgus risinājumus un domājat, ka tas jums palīdzēs saprast jūsu ideju, tad pievienojiet saites uz šiem risinājumiem.)
3. *Kāpēc vēlaties piedalīties LU Biznesa inkubatora programmā un strādāt pie šīs idejas attīstīšanas?
4. *Jūsu komandas video.
Pievienojiet linku (YouTube, Vimeo, Files.fm utt.) uz jūsu komandas video (60-90 sek. garu), kurā pastāstiet par:
 - 4.1. komandu – kas jūs esat un ko jūs darāt;
 - 4.2. ideju – īss apraksts par problēmu, kuru risināsiet, un jūsu iedomāto risinājumu, un kāpēc jūs vēlaties strādāt pie šīs idejas attīstīšanas.
5. *Komandas dalībnieku informācija:
 - 5.1. Vārds, Uzvārds;
 - 5.2. augstākās izglītības iestāde, fakultāte, studiju programma/virziens (ja nestudē, tad norāda, ka nav students);
 - 5.3. e-pasta adrese;
 - 5.4. kontakttālrunis;
 - 5.5. dalībnieka kompetences, prasmes, iepriekšējā pieredze, kas palīdzēs attīstīt aprakstīto biznesa ideju.

Komandas pieteikumu vērtēšana dalībai LU Biznesa inkubatorā

1. Administratīvie kritēriji – 1 punkts (ja kāds no administratīvajiem kritērijiem nav izpildīts, Komisijai ir tiesības pieteikumu neizskatīt):
 - 1.1. obligātajos laukos (formā atzīmēti ar *) ierakstītā informācija atbilst prasītajam, un visi no šiem laukiem ir aizpildīti (0.5 punkti);
 - 1.2. pieteikums ir iesniegts noteiktajā termiņā (0.5 punkti).
2. Kvalitatīvie kritēriji:
 - 2.1. biznesa ideja (maksimālais vērtējums – 4 punkti). Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:
 - 2.1.1. **4 punkti** – pieteiktā ideja ir saprotama. Raksturotā problēma (vai vajadzība) ir aktuāla, un piedāvātais risinājums ir inovatīvs. Komandai ir vīzija par iespējamo naudas pelnīšanu ar šādu ideju, kā arī skaidra iespējamā mērķauditorija. Notiekošais nozarē un citi risinājumi liecina par idejas potenciālu;
 - 2.1.2. **3 punkti** – pieteiktā ideja ir saprotama. Komandai ir skaidra problēma, ko nepieciešams atrisināt, kā arī ir idejas iespējamajam risinājumam. Trūkst zināšanu par citām komponentēm;
 - 2.1.3. **2 punkti** – pieteiktā ideja ir saprotama. Komanda ir definējusi savu produktu vai risināmo problēmu, bet pārējo komponentu trūkst;
 - 2.1.4. **1 punkts** – pieteiktā ideja drīzāk ir saprotama, bet nekas neliecina par tās novitāti vai nākotnes potenciālu;
 - 2.1.5. **0 punkti** – pieteiktā ideja nav saprotama;
 - 2.2. komandas atbilstība (maksimālais vērtējums – 5 punkti). Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:
 - 2.2.1. **5 punkti** – komandas dalībnieki pārstāv dažādas nozares, kuras iekļauj arī ar uzņēmējdarbību un pieteikto ideju saistītas nozares. Vairākiem no dalībniekiem ir iepriekšējā pieredze, kas var veicināt šīs idejas realizēšanu;
 - 2.2.2. **4 punkti** – komandas dalībnieki pārstāv dažādas nozares, no kurām kāda ir saistīta ar pieteikto ideju, bet trūkst uzņēmējdarbības zināšanu. Vismaz vienam no dalībniekiem ir iepriekšējā pieredze, kas var veicināt šīs idejas realizēšanu;
 - 2.2.3. **3 punkti** – visi komandas dalībnieki pārstāv vienu un to pašu nozari, kas ir saistīta ar uzņēmējdarbību vai pieteikto ideju. Vismaz vienam no dalībniekiem ir iepriekšējā pieredze, kas var veicināt šīs idejas realizēšanu;
 - 2.2.4. **2 punkti** – komandas dalībnieku pārstāvētās nozares nav saistītas ne ar piedāvāto ideju, ne uzņēmējdarbību, bet to iepriekšējā pieredze liecina par komandas potenciālu realizēt pieteikto ideju;
 - 2.2.5. **1 punkts** – komandas dalībnieki pārstāv vienu un to pašu nozari, kas ir saistīta ar uzņēmējdarbību vai pieteikto ideju. Iepriekšējās pieredzes nav, vai arī tai būtu minimāla ietekme uz pieteiktās idejas attīstīšanu;
 - 2.2.6. **0 punkti** – visi komandas dalībnieki pārstāv to pašu nozari, un tā nav saistīta ne ar piedāvāto ideju, ne uzņēmējdarbību. Nevienam no komandas dalībniekiem nav iepriekšējās pieredzes, kas varētu veicināt šādas idejas realizēšanu;
 - 2.3. komandas motivācija (maksimālais vērtējums – 3 punkti). Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:
 - 2.3.1. **3 punkti** – komandas motivācija iestāties biznesa inkubatorā un attīstīt šo biznesa ideju ir pilnībā skaidra. Komanda atstāj iespaidu par to, ka tā izpildīs dotos uzdevumus, lai sasniegtu mērķi;
 - 2.3.2. **2 punkti** – komanda ir paskaidrojusi savu motivāciju dalībai biznesa inkubatorā;
 - 2.3.3. **1 punkts** – komandas motivācija darboties inkubatorā un attīstīt šo ideju ir zemā līmenī;
 - 2.3.4. **0 punkti** – komandas motivācija darboties inkubatorā un attīstīt šo ideju pilnībā nav skaidra.

Vērtēšanas tabula

Komandas nosaukums	Administratīvie kritēriji (maks. 1 p.)	Kvalitatīvie kritēriji			Kopā	Vai komandai vajadzētu piedalīties LU studentu Biznesa inkubatorā? (jā/nē)
		Biznesa ideja (maks. 4 p.)	Komandas atbilstība (maks. 5 p.)	Komandas motivācija (maks. 3 p.)		

**Atskaite par komandas paveikto pirmsinkubācijas programmas
divu mēnešu (8 nedēļu) periodā**

1. Vārds, uzvārds visiem komandas dalībniekiem
2. Komandas nosaukums:
3. Komandas izdarītais
3.1. Kādi bija komandas mērķi šim periodam: <ul style="list-style-type: none">- Mērķis 1- Mērķis 2- Mērķis n
4. Paveiktie uzdevumi (katram uzdevumam izveidot jaunu tabulas šūnu)
Uzdevums: Datums, kad tas tika darīts: Ieguldītais laika apjoms: Kas tieši tika darīts šī uzdevuma izpildei: Kādi uzskatāmi pierādījumi pierāda, ka uzdevums ir izpildīts: Starprezultātu un gala rezultātu apraksts, t.sk. procentuālais sasniegums:
5. Biznesa inkubatora aktivitātes, kurās esat piedalījušies
Aktivitātes nosaukums: Datums: Secinājumi, atziņas, kuras gūvāt, piedaloties šajā aktivitātē:
6. Ja šī perioda laikā komanda ir mainījusi savu sākotnējo ideju (ar kuru tika uzņemta dalībai LU Biznesa inkubatorā), aprakstiet savu jauno ideju un to, kā jūs nonācāt pie secinājuma, ka ir nepieciešams mainīt sākotnējo
7. Idejas tālākā pielietojuma potenciāla raksturojums

8. Pieteikuma īstenošanu pašnovērtējums par pieteikuma īstenošanas procesu un rezultātu, t.sk. kodolīgi raksturojot būtiskākos sasniegumus un izaicinājumus pieteikuma īstenošanas laikā

9. Komandas sadarbības raksturojums un vērtējums, kā arī ieguvumi no savstarpējās sadarbības un pieteikuma īstenošanas kopumā, sadarbība ar iesaistītajiem ekspertiem/mentoriem

Komandas vērtēšana pēc dalības LU Biznesa inkubatora pirmsinkubācijas programmas divu mēnešu (8 nedēļu) periodā

KOMANDAS IESNIEGTĀ ATSKAITE PAR PAVEIKTO ŠAJĀ PERIODĀ

Maksimālais piešķiramais punktu skaits par katru kritēriju ir 1 punkts. Kopā par iesniegto atskaiti komanda var saņemt 4 punktus.

- **Komanda bija definējusi mērķus šim periodam un ir tos sasniegusi**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda ir definējusi savus mērķus, un tie šajā periodā ir sasniegti;

0,5 punkti – mērķi ir sasniegti daļēji;

0 punkti – mērķi nav sasniegti, jo tie nav bijuši definēti vai arī komanda nav ieguldījusi darbu, lai tos sasniegtu.

- **Komanda ir ieguldījusi savu personīgo laiku, lai pildītu uzdevumus, kas palīdzētu attīstīt savu biznesa ideju**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda ir pildījusi vairākus uzdevumus, tajā skaitā Biznesa inkubatora uzdotos, un tas ir palīdzējis attīstīt biznesa ideju vai arī iegūt secinājumus, kas komandai noderēs tālākajā darbībā;

0,5 punkti – komanda ir pildījusi tikai dažus individuālos uzdevumus, ieguldīts maz laika;

0 punkti – komanda nav pildījusi individuālos uzdevumus, tajā skaitā Biznesa inkubatora uzdotos.

- **Komandas dalība Biznesa inkubatora rīkotajās aktivitātēs**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda ir piedalījies visās aktivitātēs, kuras tika rīkotas komandām;

0,5 punkti – komanda ir piedalījies vairācumā no aktivitātēm;

0 punkti – komanda nav piedalījies Biznesa inkubatora rīkotajās aktivitātēs dalībniekiem vai arī to darījusi minimālu skaitu reižu.

- **Idejas tālākā pielietojuma potenciāla raksturojums**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda skaidri ir aprakstījusi savas idejas tālāko pielietojumu un tā potenciālu;

0,5 punkti – komanda daļēji ir aprakstījusi savas idejas tālāko pielietojumu un tā potenciālu;

0 punkti – komanda nav aprakstījusi savas idejas tālāko pielietojumu un tā potenciālu, vai arī tas nav saprotams.

Komandas un tās biznesa idejas vērtēšana “Demo dienas” prezentācijas laikā. Maksimālais piešķiramais punktu skaits par katru kritēriju ir 5 punkti. Kopā par prezentāciju komanda var saņemt 25 punktus.

- **Biznesa modelis**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

5 punkti – komanda šajā jautājumā ir krietni pārāka par visām pārējām komandām inkubatorā. Nerodas šaubas, ka šī komponente komandai ir skaidra;

4 punkti – prezentētais biznesa modelis ir skaidri saprotams, un to ir iespējams mērogot globāli, kas veicinātu strauju izaugsmi. Komanda var parādīt arī aprēķinus par cenu, izmaksām un peļņu;

3 punkti – prezentētais biznesa modelis ir skaidri saprotams, un to ir iespējams mērogot globāli, kas veicinātu strauju izaugsmi. Aprēķinu vēl nav, vai arī tie ir virspusēji;

2 punkti – prezentētais biznesa modelis ir saprotams, taču to nevar mērogot globāli, vai arī tā mērogošanai būtu nepieciešami lieli kapitāla ieguldījumi (piemēram, digitāla produkta mērogošana pret fiziska produkta ražošanu, kur komanda ir iecerējusi veidot savu ražotni);

1 punkts – prezentētais biznesa modelis ir saprotams daļēji, vai arī būtu nepieciešama papildu informācija, lai to pilnībā izprastu;

0 punkti – biznesa modelis netika prezentēts vai arī to nebija iespējams saprast, un komanda nebija spējīga to izprast.

- **Iejas inovāciju līmenis**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

5 punkti – komanda šajā jautājumā ir krietni pārāka par visām pārējām komandām inkubatorā. Nerodas šaubas, ka šī komponente komandai ir skaidra;

4 punkti – ideja ir ar augstu pievienoto, cita starpā tehnoloģisko, vērtību, kas nodrošina noteiktas jaunas preces attīstību vai arī jau esošas preces būtisku uzlabojumu;

3 punkti – prezentētās biznesa idejas produkts neliecina par būtisku inovāciju, bet biznesa modelis, veids, kā komanda plāno radīt un saņemt vērtību, ir inovatīvs;

2 punkti – ir saskatāma idejas inovācija, bet prezentācijā trūkst informācijas, kas to apstiprinātu vai izskaidrotu;

1 punkts – inovācijas līmenis ir zems, un nav lielas atšķirības starp tirgū piedāvātajiem risinājumiem;

0 punkti – nav saskatāmas inovācijas pazīmes.

- **Tirgus lielums**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

5 punkti – komanda šajā jautājumā ir krietni pārāka par visām pārējām komandām inkubatorā. Nerodas šaubas, ka šī komponente komandai ir skaidra;

4 punkti – komanda ir definējusi savu mērķa tirgu un tā lielumu. Ir spējīga pastāstīt, kā to plānots apgūt;

3 punkti – ir definēts mērķa tirgus un tā lielums. Komandai vēl nav ideju, kā to varētu apgūt;

2 punkti – mērķa tirgus un tā lielums ir noteikts virspusēji, bet komanda ir spējīga par to pastāstīt, ja komisija uzdod jautājumus;

1 punkts – ir noteikts virspusēji, bez konkrētiem faktiem, un komandai ir grūti to pamatot, ja tiek uzdoti jautājumi;

0 punkti – komanda nav noteikusi savu mērķa tirgu vai tā lielumu.

- **Iejas validācija**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

5 punkti – komanda šajā jautājumā ir krietni pārāka par visām pārējām komandām inkubatorā. Nerodas šaubas, ka šī komponente komandai ir skaidra;

4 punkti – komanda ir noteikusi mērķa klienta profilu, kuram ir vajadzība pēc komandas piedāvātā produkta. Ir to pārbaudījusi praksē ar interviju un minimālā dzīvotspējīgā produkta palīdzību;

3 punkti – komanda ir noteikusi mērķa klienta profilu, kuram ir vajadzība pēc komandas piedāvātā produkta. Ir to pārbaudījusi ar interviju palīdzību, bet atsevišķi testi ar minimālo dzīvotspējīgo produktu nav veikti;

2 punkti – komandai ir pieņēmums par savu mērķa klienta profilu, bet tas balstās uz internetā vai citos resursos atrastiem materiāliem un nav pārbaudīts, veicot intervijas vai testus ar minimālo dzīvotspējīgo produktu;

1 punkts – komanda ir vispārīgi pieņēmusi savu mērķa klienta profilu. Nav spējīga pamatot, kā tas tika noteikts vai kas apliecina tā patiesumu;

0 punkti – komandai nav skaidrs, kas varētu būt mērķa klients, kuram ir vajadzība pēc piedāvātā produkta.

- **Komandas atbilstība**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

5 punkti – komandas dalībnieki pārstāv dažādas nozares, kuras iekļauj arī ar uzņēmējdarbību un pieteikto ideju saistītas nozares. Vairākiem no dalībniekiem ir iepriekšējā pieredze, kas var veicināt šīs idejas realizēšanu;

4 punkti – komandas dalībnieki pārstāv dažādas nozares, no kurām kāda ir saistīta ar pieteikto ideju, bet trūkst uzņēmējdarbības zināšanu. Vismaz vienam no dalībniekiem ir iepriekšējā pieredze, kas var veicināt šīs idejas realizēšanu;

3 punkti – visi komandas dalībnieki pārstāv vienu un to pašu nozari, kas ir saistīta ar uzņēmējdarbību vai pieteikto ideju. Vismaz vienam no dalībniekiem ir iepriekšējā pieredze, kas var veicināt šīs idejas realizēšanu;

2 punkti – komandas dalībnieku pārstāvētās nozares **nav** saistītas ne ar piedāvāto ideju, ne uzņēmējdarbību, bet to iepriekšējā pieredze liecina par komandas potenciālu realizēt pieteikto ideju;

1 punkts – komandas dalībnieki pārstāv vienu un to pašu nozari, kas ir saistīta ar uzņēmējdarbību vai pieteikto ideju. Iepriekšējās pieredzes nav, vai arī tai būtu minimāla ietekme uz pieteiktās idejas attīstīšanu.

0 punkti – visi komandas dalībnieki pārstāv to pašu nozari, un tā nav saistīta ne ar piedāvāto ideju, ne uzņēmējdarbību. Nevienam no komandas dalībniekiem nav iepriekšējās pieredzes, kas varētu veicināt šādas idejas realizēšanu.

**Atskaite par komandas paveikto pirmsinkubācijas programmas
trīs mēnešu (12 nedēļu) periodā**

1. Vārds, uzvārds visiem komandas dalībniekiem
2. Komandas nosaukums:
3. Komandas izdarītais
3.1. Kādi bija komandas mērķi šim periodam: <ul style="list-style-type: none">- Mērķis 1- Mērķis 2- Mērķis n
4. Paveiktie uzdevumi (katram uzdevumam izveidot jaunu tabulas šūnu)
Uzdevums: Datums, kad tas tika darīts: Ieguldītais laika apjoms: Kas tieši tika darīts šī uzdevuma izpildei: Kādi uzskatāmi pierādījumi pierāda, ka uzdevums ir izpildīts: Starprezultātu un gala rezultātu apraksts, t.sk. procentuālais sasniegums:
5. Biznesa inkubatora aktivitātes, kurās esat piedalījušies
Aktivitātes nosaukums: Datums: Secinājumi, atziņas, kuras guvāt, piedaloties šajā aktivitātē:
6. Ja šī perioda laikā komanda ir mainījusi savu sākotnējo ideju (ar kuru tika uzņemta dalībai LU Biznesa inkubatorā), aprakstiet savu jauno ideju un to, kā jūs nonācāt pie secinājuma, ka ir nepieciešams mainīt sākotnējo
7. Idejas tālākā pielietojuma potenciāla raksturojums

8. Pieteikuma īstenošanu pašnovērtējums par pieteikuma īstenošanas procesu un rezultātu, t.sk. kodolīgi raksturojot būtiskākos sasniegumus un izaicinājumus pieteikuma īstenošanas laikā

9. Komandas sadarbības raksturojums un vērtējums, kā arī ieguvumi no savstarpējās sadarbības un pieteikuma īstenošanas kopumā, sadarbība ar iesaistītajiem ekspertiem/mentoriem

Komandas vērtēšana pēc dalības LU Biznesa inkubatora pirmsinkubācijas programmas trīs mēnešu (12 nedēļu) periodā

KOMANDAS IESNIEGTĀ ATSKAITE PAR PAVEIKTO ŠAJĀ PERIODĀ

Maksimālais piešķiramais punktu skaits par katru kritēriju ir 1 punkts. Kopā par iesniegto atskaiti komanda var saņemt 4 punktus.

- **Komanda bija definējusi mērķus šim periodam un ir tos sasniegusi**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda ir definējusi savus mērķus, un tie šajā periodā ir sasniegti;

0,5 punkti – mērķi ir sasniegti daļēji;

0 punkti – mērķi nav sasniegti, jo tie nav bijuši definēti vai arī komanda nav ieguldījusi darbu, lai tos sasniegtu.

- **Komanda ir ieguldījusi savu personīgo laiku, lai pildītu uzdevumus, kas palīdzētu attīstīt savu biznesa ideju**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda ir pildījusi vairākus uzdevumus, tajā skaitā Biznesa inkubatora uzdotos, un tas ir palīdzējis attīstīt biznesa ideju vai arī iegūt secinājumus, kas komandai noderēs tālākajā darbībā;

0,5 punkti – komanda ir pildījusi tikai dažus individuālos uzdevumus, ieguldīts maz laika;

0 punkti – komanda nav pildījusi individuālos uzdevumus, tajā skaitā Biznesa inkubatora uzdotos.

- **Komandas dalība Biznesa inkubatora rīkotajās aktivitātēs**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda ir piedalījies visās aktivitātēs, kuras tika rīkotas komandām;

0,5 punkti – komanda ir piedalījies vairācumā no aktivitātēm;

0 punkti – komanda nav piedalījies Biznesa inkubatora rīkotajās aktivitātēs dalībniekiem vai arī to darījusi minimālu skaitu reizi.

- **Idejas tālākā pielietojuma potenciāla raksturojums**

Rekomendētā punktu piešķiršanas kārtība:

1 punkts – komanda skaidri ir aprakstījusi savas idejas tālāko pielietojumu un tā potenciālu;

0,5 punkti – komanda daļēji ir aprakstījusi savas idejas tālāko pielietojumu un tā potenciālu;

0 punkti – komanda nav aprakstījusi savas idejas tālāko pielietojumu un tā potenciālu, vai arī tas nav saprotams.

Komandas un tās biznesa idejas vērtēšana “Demo dienas” prezentācijas laikā

Maksimālais piešķiramais punktu skaits par katru kritēriju ir 5 punkti. Kopā par prezentāciju komanda var saņemt 30 punktus.

- **Biznesa modelis**

Vērtēšanā ņemt vērā:

- Vai komandas prezentētais biznesa modelis ir mērogojams;
- Vai komanda skaidri un ar skaitļiem var parādīt, kā šis biznesa modelis dod vērtību (ienākumus un peļņu) uzņēmumam;
- Vai konkrētajā nozarē šāda veida biznesa modelis ir inovatīvs.

- **Iejas inovāciju līmenis**

Vērtēšanā ņemt vērā:

- Vai prezentētajai idejai ir augsta pievienotā vērtība, kas nodrošinās jauna produkta attīstību vai esoša produkta būtisku uzlabojumu.

- **Tirgus lielums un biznesa izaugsmes potenciāls**

Vērtēšanā ņemt vērā:

- Vai komanda ir skaidri definējusi savu mērķa tirgu, tā lielumu, kādu daļu no tā vēlas sasniegt;
- Vai komandai ir zināms, ar ko tā būs pārāka pār saviem konkurentiem, kuri darbojas šajā pašā tirgus segmentā;
- Vai komandai ir aprēķini, kas parāda, ka šāda veida biznesam ir izaugsmes potenciāls nākotnē (izmaksas, ienākumi un peļņa).

- **Komandas atbilstība**

Vērtēšanā ņemt vērā:

- Vai komandai ir nepieciešamās kompetences, lai turpinātu attīstīt šāda veida projektu;
- Vai komanda ir motivēta turpināt šāda projekta attīstīšanu.

- **Realizācijas iespējamība**

Vērtēšanā ņemt vērā:

- Vai produkts, ko prezentē komanda, ir realizējams. Vai tā izveidei ir nepieciešama speciāla tehnoloģija, kura vēl nav izveidota;
- Cik daudz komandai vēl pietrūkst, lai realizētu šo ideju;
- Vai komandai ir izstrādāts plāns, ko darīt tālāk.

- **Līdzšinējā attīstība**

Vērtēšanā ņemt vērā:

- Vai komanda 24 nedēļu laikā ir izveidojusi minimālo dzīvotspējīgu produktu (MVP) un to testējusi ar saviem mērķa klientiem;
- Vai komanda ir veikusi iterācijas savam mērķa klientam, produktam vai biznesa idejai;
- Vai komandai ir cilvēki, kuri ir jau produkta lietotāji, iegūtas pārdošanas, iegūta cilvēku grupa, kas gaida produkta izlaišanu, vai cits pierādījums, kas apliecina, ka, tiklīdz produkts būs gatavs, būs cilvēku grupa, kas to vēlēsies lietot un maksāt par to;
- Vai komanda ir pieteikusies citām programmām (jau piedalījies paralēli vai plāno startēt vēlāk).