

**PROGRAM DOBRY POMYSŁ**  
**KARTA OCENY MERYTORYCZNEJ – II ETAP - Ocena panelowa**

Numer wniosku	618
Wnioskodawca	Tomasz Midura
Tytuł projektu	Zakrętka UpCap

LP.	Nazwa kryterium	Ocena
1.	POMYSŁ (10 pkt)	8
	a. Czy problem, który rozwiązuje zgłoszony pomysł jest istotny? Czy pomysł rzeczywiście rozwiązuje ten problem. Czy dobrze został zdefiniowany problem, który rozwiązuje (do 4 pkt)	
	b. Czy proponowane rozwiązanie jest innowacyjne? W jakim stopniu jest innowacyjne? (do 3 pkt)	
	c. Jakie są zalety proponowanego rozwiązania (np. taniej, szybciej, lepiej)? Czy jest przydatne? Czy generuje wartość dla klientów? (do 3 pkt)	

**Uzasadnienie:**

We wniosku przedstawiono zakrętkę "UpCap" jako rozwiązanie pozwalające na higieniczne, estetyczne i praktyczne rozpuszczenie dowolnego koncentratu w butelce wody. Zgodnie z zamiarem Pomysłodawcy koncentrat umieszczony byłby we wnętrzu projektowanej zakrętki. Zakrętka "UpCap" pasowałaby zarówno do standardowej butelki PET, jak również do butelki o poszerzonej szyjce.

Problem, który Pomysł rozwiązuje został zdefiniowany poprawnie. Przedstawiono obszerną analizę problemu oraz szczegółowy opis Pomysłu. Zdefiniowany problem (zapotrzebowanie na napoje funkcjonalne, dostępne w prostej i bezpiecznej formie podawczej) jest istotny, a Pomysł odpowiada na takie zapotrzebowanie, dostarczając jednocześnie wartości dodanej.

Proponowane rozwiązanie nie jest dostępne na rynku polskim i jako takie może stanowić innowację o charakterze komercyjnym. Pomysł jest umiarkowanie innowacyjny, a rozwiązanie relatywnie proste. Prostota tego rozwiązania stanowi - pomimo, że jest chronione patentem udzielonym przez UP RP - o ryzyku jego powielenia przez konkurencję.

Zaproponowane przez Pomysłodawcę rozwiązanie istotnie może okazać się czystsze oraz bardziej estetyczne i wygodne aniżeli standardowy sposób aplikacji napoju z koncentratu, a przez to generować wartość dodaną dla klientów. Ponadto może stanowić interesujący "gadżet", a jego stosowanie - jak to wskazuje Wnioskodawca - być źródłem tzw. fun'u. Jego przydatność można dostrzec przede wszystkim w aktywności sportowej oraz rekreacji i turystyce jako wygodny i praktyczny zasobnik ważnych dla organizmu człowieka składników regeneracyjnych, odżywczych i energetyzujących. Jednocześnie proponowany produkt może wspierać postawy ekologiczne poprzez jego łączne używanie z butelkami wielorazowymi, których stosowanie wzrasta i jest stymulowane przez krajowe oraz unijne polityki publiczne.

2.	<b>RYNEK (10 pkt)</b>	8
	a. Czy rynek został dobrze zdefiniowany? Jaka jest wielkość rynku? Jaki jest potencjał rynkowy produktu? Czy istnieje zapotrzebowanie rynkowe? Czy grupa docelowa została zidentyfikowana (do 4 pkt)	
	b. Czy rozwiązania konkurencyjne zostały zidentyfikowane? Czy rynek jest konkurencyjny? (do 3 pkt)	
c. Czy produkt ma szansę wejścia na rynek? (do 3 pkt)		
<p><b>Uzasadnienie:</b></p> <p>Potencjał rynkowy produktu można ocenić jako rokujący. Z jednej strony ewentualne pojawienie się zakrętki "UpCap" może stanowić interesująca nowość dla konsumentów, a z drugiej strony polski rynek napojów funkcjonalnych oraz suplementów diety jest rynkiem pokaznym i stale rosnącym. Grupa docelowa została poprawnie zidentyfikowana przez Pomysłodawcę.</p> <p>Rozwiązania konkurencyjne zostały zidentyfikowane i szeroko opisane we wniosku oraz w trakcie panelu. Rynek jest wysoce konkurencyjny.</p> <p>Istnieje szansa na komercjalizację Pomysłu. Kluczowymi czynnikami sukcesu wydają się być w szczególności: pozyskanie odpowiednich środków finansowych na niezbędne inwestycje oraz stworzenie odpowiedniej marki produktu/serii produktów, pozwalające na osiągnięcie efektu skali, a także optymalne zaprojektowanie i zarządzanie kanałami sprzedaży.</p> <p>Niektóre założenia przedstawionego biznesplanu (m. in. dotyczące terminu osiągnięcia rentowności, wysokości wymaganych środków finansowych oraz strategii marki) powinny zostać zweryfikowane.</p>		
3.	<b>POMYSŁODAWCA/ZESPÓŁ POMYSŁODAWCÓW (10 pkt)</b>	8
	a. Czy pomysłodawca/pomysłodawcy posiadają doświadczenie, kompetencje i wiedzę potrzebną do realizacji pomysłu? (do 6 pkt)	
	b. Jaka jest atrakcyjność i jakość prezentacji pomysłu (do 4 pkt)	
<p><b>Uzasadnienie:</b></p> <p>Na odnotowanie zasługują duży entuzjazm i optymizm Pomysłodawcy, które wymagane są w prowadzeniu działalności gospodarczej. Z treści wniosku oraz dokumentacji przekazanej w czasie panelu wynika, że Wnioskodawca rzetelnie i kompleksowo przeanalizował i opisał swój Pomysł. O poważnym potraktowaniu uwag i spostrzeżeń przedstawionych przez ekspertów w poprzedzającym etapie (I etap oceny) świadczy fakt, że Pomysłodawca odpowiedział na te uwagi i spostrzeżenia w czasie panelu (etap II oceny).</p> <p>Nie mniej jednak przed podjęciem decyzji o komercjalizacji Pomysłu czy też prezentacją Pomysłu inwestorom wskazane byłoby, aby Pomysłodawca zweryfikował przedstawiony biznesplan (o czym mowa powyżej) i poszerzył swoją wiedzę w zakresie wyceny i określenia potencjału przychodowego projektu, a także strategii komercjalizacji.</p> <p>Pomysł został przedstawiony w atrakcyjnej formie, w szczegółowy i rzetelny sposób, wraz z szeregiem załączników tekstowych i graficznych oraz obliczeń. Dokumentacja w I etapie oceny zawierała m. in. teaser inwestycyjny, który pozwolił na szybkie wstępne zaznajomienie się z Pomysłem, poprzedzające dalszą szczegółową analizę. W II etapie oceny przygotowano i przedstawiono interesującą prezentację multimedialną.</p>		
Liczba punktów (maksymalnie 30)		24
Imię i nazwisko ocenającego		

Data	2018-07-03
Podpis	
Imię i nazwisko Przewodniczącego Komisji	Zuzanna Ziajko
Data	2018-07-04
Akceptacja	