



Załącznik nr 1 do Regulaminu - Kryteria wyboru Przedsiębiorców do udziału w Wydarzeniu gospodarczym do Helsinek (Finlandia) w dniach 17.11.2026 r. – 20.11.2026 r.

Ocena formalna jest oceną zerojedynkową (z przypisanymi wartościami logicznymi Tak/Nie). Niespełnienie któregokolwiek z kryteriów (od 1 do 7) skutkuje uzyskaniem przez wniosek negatywnej oceny formalnej. W przypadku spełnienia wszystkich kryteriów formalnych (od 1 do 7) wniosek uzyskuje pozytywną ocenę formalną i jego weryfikacja jest kontynuowana w zakresie oceny merytorycznej.

Kryteria formalne – obowiązkowe		
1.	Przedsiębiorca posiada na dzień złożenia wniosku status podmiotu zarejestrowanego we właściwym rejestrze przedsiębiorców prowadzonym w Rzeczypospolitej Polskiej	Tak /Nie
2.	Przedsiębiorca posiada status mikro, małego lub średniego przedsiębiorcy	Tak /Nie
3.	Przedsiębiorca posiada siedzibę lub stałe miejsce wykonywania działalności na terenie województwa pomorskiego	Tak /Nie
4.	Przedsiębiorca posiada wystarczający potencjał kadrowy umożliwiający uczestnictwo w Wydarzeniu gospodarczym samodzielną prezentację oferty firmy w języku angielskim lub kraju docelowego w trakcie spotkań z potencjalnymi partnerami zagranicznymi podczas wydarzenia	Tak /Nie
5.	Przedsiębiorca posiada wystarczający potencjał marketingowy tj. materiały informacyjne na temat firmy i produktu prezentowanego podczas wyjazdu w języku angielskim lub kraju docelowego	Tak /Nie
6.	Przedsiębiorca prowadzi działalność gospodarczą w zakresie objętym tematyką organizowanego wydarzenia	Tak /Nie
7.	Rejestracja na platformie Radar Gdańsk Bay Tech (app.gdanskbaytech.pl/).	Tak/Nie

Kryteria dodatkowe stanowiące podstawę do oceny merytorycznej		
Kryterium	Opis kryterium	Ocena
1. PRODUKT/ROZWIĄZANIE I JEGO INNOWACYJNOŚĆ	Opis produktu – ocena odpowiedzi na pytania: 1. Charakterystyka produktu/rozwiązania i jego przewagi konkurencyjne - Szczegółowa charakterystyka produktu/rozwiązania, obejmująca opis problemu, na który odpowiada, grupy docelowych odbiorców oraz wskazanie jego przewag w stosunku do istniejących na rynku produktów/rozwiązań konkurencyjnych – 5 pkt - Ogólny opis produktu/rozwiązania oraz jego przewag, bez szczegółowego odniesienia do konkurencji lub potrzeb odbiorców – 3 pkt - Brak opisu produktu/rozwiązania oraz jego przewag konkurencyjnych – 0 pkt 2. Innowacyjność produktu / rozwiązania - Wskazanie innowacyjności produktu/rozwiązania, w szczególności poprzez wskazanie nowych lub istotnie ulepszonych funkcjonalności, technologii, sposobu świadczenia usługi, modelu biznesowego lub innych elementów odróżniających rozwiązanie od dostępnych na rynku – 5 pkt - Wskazanie elementów innowacyjności produktu/rozwiązania o charakterze ogólnym. Lub nie wskazującym jednoznacznie wyróżnika rynkowego – 3 pkt - Brak opisu cech produktu/rozwiązania, świadczących o innowacyjności produktu/rozwiązania – 0 pkt	0-10 pkt Ilość Punktów
2. ETAP ROZWOJU I DOTYCHCZASOWA TRAKCJA	1. Etap rozwoju produktu/rozwiązania - Przedsiębiorca posiada funkcjonujący produkt/rozwiązanie, w szczególności MVP, prototyp zweryfikowany z użytkownikami lub produkt dostępny na rynku, i przedstawił informacje potwierdzające jego dotychczasowy rozwój – 5 pkt - Produkt/rozwiązanie znajduje się na etapie budowy lub testowania, a przedsiębiorca przedstawił konkretny harmonogram i działania zmierzające do jego wdrożenia na rynek – 3 pkt - Produkt/rozwiązanie znajduje się wyłącznie na etapie koncepcji lub brak informacji pozwalających na ocenę etapu jego rozwoju – 0 pkt 2. Dotychczasowa trakcja/ walidacja rynkowa - Przedsiębiorca wykazał trakcję lub potwierdzenie zainteresowania rynkowego, w szczególności poprzez posiadanie klientów, użytkowników, przychodów, wdrożeń, pilotaży, listów intencyjnych, zawartych partnerstw lub innych mierzalnych efektów walidacji produktu/rozwiązania – 5 pkt - Przedsiębiorca przedstawił działania wskazujące na rozpoczęcie walidacji rynkowej lub zainteresowanie potencjalnych klientów/partnerów, jednak bez znaczących lub mierzalnych rezultatów – 3 pkt - Brak informacji o przeprowadzonej walidacji rynkowej lub osiągniętej trakcji – 0 pkt	0-10 pkt Ilość Punktów

3.	POTENCJAŁ SKALOWANIA DZIAŁALNOŚCI	1. Skalowalność modelu biznesowego - Przedsiębiorca przedstawił model biznesowy umożliwiający istotne zwiększanie liczby klientów, użytkowników lub przychodów bez proporcjonalnego wzrostu kosztów działalności oraz wskazał sposób dalszego skalowania przedsiębiorstwa – 5 pkt - Model biznesowy posiada potencjał do zwiększania skali działalności, jednak przedsiębiorca przedstawił jedynie ogólne założenia dotyczące sposobu skalowania – 3 pkt - Brak wykazania możliwości skalowania modelu biznesowego – 0 pkt 2. Potencjał rozwoju na rynkach międzynarodowych - Przedsiębiorca wskazał konkretne rynki lub grupy rynków zagranicznych, na których produkt/rozwiązanie może być rozwijane, oraz uzasadnił ich wybór, odnosząc się w szczególności do potencjalnych klientów, wielkości lub specyfiki rynku, dotychczasowych kontaktów, prowadzonych analiz lub innych przesłanek potwierdzających potencjał internacjonalizacji – 5 pkt - Przedsiębiorca wskazał możliwość rozwoju na rynkach zagranicznych, jednak bez wskazania konkretnych rynków lub szczegółowego uzasadnienia ich potencjału – 3 pkt - Brak wskazania potencjału rozwoju działalności na rynkach międzynarodowych – 0 pkt	0-10 pkt Ilość Punktów
4.	GOTOWOŚĆ DO POZYSKANIA FINANSOWANIA	1. Plan pozyskania finansowania - Przedsiębiorca przedstawił konkretny plan pozyskania finansowania zewnętrznego, obejmujący co najmniej wskazanie planowanej rundy lub etapu finansowania, oczekiwanej wartości finansowania oraz planowanego przeznaczenia pozyskanych środków – 5 pkt - Przedsiębiorca planuje pozyskanie finansowania zewnętrznego, jednak przedstawiony plan ma charakter ogólny i nie określa wszystkich kluczowych założeń dotyczących planowanej rundy finansowania – 3 pkt - Przedsiębiorca nie planuje obecnie pozyskania finansowania zewnętrznego lub nie przedstawił informacji pozwalających na ocenę planu finansowania – 0 pkt 2. Gotowość do prowadzenia rozmów z inwestorami - Przedsiębiorca jest przygotowany do prowadzenia rozmów inwestycyjnych, w szczególności posiada materiały prezentujące przedsięwzięcie inwestorom (np. pitch deck), określił profil poszukiwanych inwestorów oraz wskazał sposób wykorzystania udziału w Wydarzeniu gospodarczym do nawiązania kontaktów z potencjalnymi inwestorami – 5 pkt - Przedsiębiorca posiada podstawowe materiały lub założenia do prowadzenia rozmów inwestycyjnych, jednak nie określił szczegółowo profilu poszukiwanych inwestorów – 3 pkt - Brak przygotowania do prowadzenia rozmów z inwestorami lub brak informacji w tym zakresie – 0 pkt	0-10 pkt Ilość Punktów
Łączna ilość punktów			0-40 pkt