

### Grila de evaluare Pitch

**Nume prenume aplicant:**

<i>Categorie</i>	<i>Criteriu</i>	<i>Punctaj max</i>	<i>Punctaj acordat</i>	<i>Comentarii evaluator</i>
<b>Conținut</b>	Prezentarea include toate informațiile solicitate în ghidul prezentării. Candidatul demonstrează cunoștințe aprofundate despre subiect. S-a încadrat în timpul alocat.	<b>10</b>		
<b>Pregătire</b>	Candidatul este foarte bine pregătit. Este evident că a exersat prezentarea.	<b>10</b>		
<b>Elemente vizuale</b>	Are multe elemente vizuale, face demonstrații live, prezintă un prototip	<b>10</b>		
<b>Impresie generală</b>	Prezentarea este concepută clar, are un fir logic ce poate fi urmărit, atinge punctele și detaliile esențiale și se încheie explicit. Se vor urmări și aspecte legate de limbajul non-verbal	<b>10</b>		
<b>Întrebări și răspunsuri</b>	Răspunde la obiect și foarte bine argumentat și/sau cu materiale întrebărilor comisiei	<b>10</b>		
<b>Punctaj maxim</b>		<b>50</b>		
<b>Punctaj obținut</b>			<b>0</b>	

#### Structura prezentării

<i>Nrc crt</i>	<i>Conținut / titlu</i>	<i>Durata aprox. (sec)</i>	<i>Indicații</i>	<i>Comentarii</i>	<i>Punctaj maxim</i>	<i>Punctaj acordat</i>
<b>1</b>	<b>Introducere</b>	15	Anunțarea ideii, ce face specială ideea ta	Stărneste curiozitatea, menționează cel mai important atu al afacerii. Are un hook la început sau începe direct cu subiectul?	2	
<b>2</b>	<b>Sumar</b>	30	Cuprinsul prezentării	Cuprinsul include cel puțin toate elementele recomandate și solicitate	4	

<b>3</b>	<b>Problema identificată</b>	30	Care este problema identificata și cum ai validat aceasta problema	Identifica o problema sau nevoie acuta, testata si validata cu clienti potentiali (exclus familie si prieteni)	4	
<b>4</b>	<b>Soluția propusă</b>	30	Cum rezolvi problema și care sunt beneficiile solutiei tale	Prezinta beneficii clare ale solutiei propuse si evidentiaza in mod clar modul in care rezolva sau satisface problemele/nevoile identificate	4	
<b>5</b>	<b>Produsul/serviciul</b>	30	Produsul/serviciul tău și modul în care functioneaza	Prezinta un prototip sau elemente vizuale, le integreaza foarte bine în prezentare. Estimeaza o data de lansare a unui MVP, mentioneaza cele mai importante etape	4	
<b>6</b>	<b>Modelul de afaceri</b>	30	În ce mod vrei să faci bani?	Are un model de business clar articulat, a adaptat un model de business dintr-o alta industrie, propune un model de business nou pentru industria in care va activa	4	
<b>7</b>	<b>Oportunitatea</b>	30	Câți bani ai putea face?	Estimeaza si argumenteaza obiectiv veniturile prognozate	4	
<b>8</b>	<b>Competitia</b>	30	Cine este competitia ta și cum ești tu mai buna ca ei?	Mentioneaza cativa competitori importanti, neajunsurile solutiilor propuse de acestia si modul in care le va exploata prin a oferi ceva mai avantajos	4	
<b>9</b>	<b>Strategia de crestere</b>	30	Cum vei obține, mentine și creste baza de clienți?	Mentioneaza principalele segmente de piata, le cuantifica, are un profil clar al clientului ideal, are o strategie clara de atragere, mentinere si crestere a bazei de clienti	4	

10	Echipa	30	Experiente, expertize și capacitatea de a transpune idea în practica	Prezinta o echipa cu abilitati complementare, demonstreaza experienta si expertiza relevanta a echipei	4	
11	Provocări	30	Care este principala provocare cu care crezi ca te vei confrunta	Identifica si mentioneaza o problema sau provocare majora si o serie de masuri de prevenire sau corectare	4	
12	Financiarul	30	Estimarea evolutiei vanzarilor, cheltuielilor și altor aspecte financiare	Își cunoaste numerele. Mentioneaza valori pentru vanzari, principalele activitati si cheltuieli ale afacerii	4	
	Incheierea	15	Ideea principala cu care vrei să rămână audienta	Are acțiune, incheie într-o nota pozitiva, concluzioneaza ideea principala, are o incheiere "exploziva"	4	
<b>Timp total</b>		<b>6 min</b>				
					<b>Punctaj maxim secțiune prezentare</b>	<b>50</b>
					<b>Punctaj acordat secțiunea prezentare</b>	<b>0</b>

<b>Punctaj final pitch</b>	<b>0</b>
<b>Nume, prenume evaluator</b>	
<b>Data</b>	
<b>Semnătura</b>	