

Karta oceny gotowości rynkowej i potencjału ekspansji międzynarodowej firm

Nazwa firmy:

Poszczególne elementy będą oceniane w skali 0 – 5, gdzie 0 to najniższa ocena a 5 – najwyższa.

Maksymalna łączna liczba punktów do zdobycia wynosi 130.

1	Jakość prezentacji
	Kompletność prezentacji
	Jakość dźwiękowo-wizualna
	Skuteczność opisu produktu lub usługi
	Skuteczne przedstawienie propozycji wartości
	Poziom języka angielskiego - zrozumiałość dla anglojęzycznego klienta lub potencjalnego partnera biznesowego
	Całościowa ocena prezentacji
2	Dojrzałość firmy na rynku polskim oraz potencjał rozwoju
	Dojrzałość koncepcji
	Firma posiada produkt o minimalnej koniecznej funkcjonalności (Minimum Viable Product)
	Konsument alfa
	Generowanie przychodów
	Bieżąca sytuacja finansowa
3	Zespół
	Równowaga zestawów umiejętności (solopreneur, partnerzy/doradcy, świadomość braków w tym zakresie)
	Doświadczenie (rozwój produktu/usługi, finanse, marketing, zasady biznesowe)
	Zdolność przyjmowania i wykorzystania informacji zwrotnej
	Zorientowanie na i przywiązanie do firmy
4.	Gotowość do wejścia na rynek Stanów Zjednoczonych Ameryki

	(dalej: USA)
	Propozycja wartości
	Przewidywany czas wejścia
	Model biznesowy (finansowanie/środki na działalność do momentu dokapitalizowania, konkretny plan generowania przychodów)
	Potencjał wzrostu, partnerzy do współpracy (produkcja, finansowanie, działalność)
	Dopasowanie produktu/usługi do rynku USA (umiejętność przekonania komisji oceniającej do tego, że firma jest świadoma wymagań i specyfiki rynku USA dla swojego produktu/usługi oraz konkurencji tamże)
	Strategia kanału dystrybucji
5.	Przygotowanie do wejścia na rynek USA
	Czy firma dokonała analizy rozmiaru rynku?
	Czy firma dokonała analizy konkurencji?
	Czy firma dokonała analizy kanału dystrybucji?
	Czy firma dokonała analizy potencjalnych partnerów?
	Chęć założenia oddziału firmy na terenie USA

Uwagi: