

Jak przebiega 2 etap oceny wniosku w EIC Acceleratorze – interview?



Struktura przesłuchania (interview)

- 10 min – briefing
- 40 min – interview
 - 10 min trwa pitching (Pitch deck - aneks 5 do wniosku)
 - 30 min – sesja Q&A
- 25 min – dyskusja i ocena końcowa

Kto zasiada w jury?

- 5-7 ekspertów
- Reprezentują środowiska: przedsiębiorców, inwestorów oraz instytucji otoczenia biznesu
- Zróżnicowane ale wszyscy posiadają wysokie kompetencje w zakresie komercjalizacji i skalowania innowacyjnych przedsięwzięć
- Zrównoważone pod względem płci, doświadczenia oraz geograficznie
- Nazwiska członków jury są opublikowane na stronie EASME (zakaz kontaktu z aplikującymi podmiotami)

Przebieg interview – ocena pitchingu

- 5-7 ekspertów
- Reprezentują środowiska: przedsiębiorców, inwestorów oraz instytucji otoczenia biznesu
- Zróżnicowane ale wszyscy posiadają wysokie kompetencje w zakresie komercjalizacji i skalowania innowacyjnych przedsięwzięć
- Zrównoważone pod względem płci, doświadczenia oraz geograficznie
- Nazwiska członków jury są opublikowane na stronie EASME (zakaz kontaktu z aplikującymi podmiotami)

Przebieg interview – ocena pitchingu

- Ocena pitching-u przebiega wg struktury wniosku: implemetation, impact i excellence
- Implementation – ocena zespołu (potencjał i motywacja)
- Impact – strategia wejścia na rynek (biznes model, strategia wejścia na rynek, finansowanie, skalowanie, finansowanie kapitałowe)
- Excellence – dotyczy samego pomysłu/produktu

Pitching – praktyczne wskazówki

- 10 minutowe wystąpienie – załącznik nr 5 do wniosku
- W prezentacji muszą być opisane 3 elementy (implementation, impact i excellence)
- Przećwiczyć wystąpienie
- Prezentacja zespołu – max. 3 osoby – kluczowe osoby dla projektu (WAŻNE)
- Skupić się na najważniejszych punktach
- Prezentacja biznesowej strony projektu

Sesja pytań i odpowiedzi

- Pytania nie są ustalone wcześniej
- Mogą dotyczyć wniosku
- Jury może prosić o dodatkowe wyjaśnienia, jeśli czegoś brakowało we wniosku lub w trakcie pitchingu
- Jury może przerwać w trakcie odpowiedzi – jeśli mają dużo pytań

Dodatkowe informacje

1. We wniosku trzeba napisać:
 - Czy wnioskodawca szukał już inwestorów
 - Opisać długoterminowe plany/potrzeby finansowe
 - Aneks 4 – financial and corporate information
 - Product value proposition
 - KPIs

Dziękuję za uwagę!

Monika Fiszer

e-mail: monika_fiszer@parp.gov.pl