

Załącznik nr 1 do zapytania ofertowego

1. SZCZEGÓŁOWY ZAKRES PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA, O KTÓRYM MOWA W UST. 3 PKT. 1 ORAZ 2 ZAPYTANIA OFERTOWEGO.

1) **Zadanie 1** – usługi związane z naborem oraz oceną formularzy zgłoszeniowych potencjalnych uczestników (startupów) programu akceleracji:

a) Ocena pomysłów zgłoszonych do udziału w Projekcie w ramach zaplanowanych przez Zamawiającego naborów (5 rund), obejmująca następujące etapy:

(i) ocena formularza zgłoszeniowego wg kryteriów wskazanych przez Zamawiającego,

(ii) udział w trzydniowych warsztatach (*Startup Camp*);

b) Opiekun Startupu zobowiązany będzie do przedstawienia uzasadnienia swojej oceny/decyzji w karcie oceny, której wzór dostarczony zostanie przez Zamawiającego;

c) Zamawiający przewiduje, iż w ramach 1 rundy ocenie podlegać będzie do 60 zgłoszeń;

d) Zamawiający zastrzega, iż liczba formularzy zgłoszeniowych przekazywanych danemu Opiekunowi zależeć będzie od wyników przeprowadzanego przez Zamawiającego losowania, uwzględniającego dyspozycyjność danego Opiekuna,

e) Opiekunowie wskazani przez Wykonawcę zobowiązani będą do złożenia oświadczeń oraz deklaracji poufności i bezstronności.

f) **Zadanie 2** – usługi związane ze wsparciem w ramach programu akceleracyjnego dla zakwalifikowanych uczestników programu (startupów), polegające w szczególności na:

(i) udziale w pierwszym warsztacie rozpoczynającym każdą z rund Programu (tj. warsztat *Kick-off*),

(ii) przygotowanie diagnozy, wspólnej pracy ze startupem nad opracowaniem Indywidualnego Planu Akceleracji (IPA), tj. założeń dotyczących pracy



między Akceleratorem i Partnerem Biznesowym a Startupem zakwalifikowanym do udziału w Programie. Głównymi częściami IPA są: szczegółowy budżet indywidualnego planu akceleracji (BIPA) oraz harmonogram indywidualnego planu akceleracji (HIPA);

- (iii) wsparcie startupu w określeniu kamieni milowych akceleracji oraz wskaźników i sposobów ich weryfikacji,
- (iv) cotygodniowe zbieranie informacji o postępach w realizacji działań, ich zgodności z IPA oraz stałego wsparcia w zakresie rozwiązywania bieżących problemów oraz wyzwań Startupu,
- (v) wspieranie Startupu w realizowaniu zdefiniowanego w ramach Programu planu wsparcia, tj. inicjowania kontaktów z doradcami biznesowymi i/lub ekspertami branżowymi;
- (vi) wsparcie w ocenie skali rynku i nawiązywaniu relacji z potencjalnymi klientami;
- (vii) wsparcia w przygotowaniu Startupu do prezentacji w ramach wydarzeń dedykowanych dla Startupów, w tym w szczególności organizowanych przez Zamawiających konferencji *DemoDay*,
- (viii) udział wraz ze startupami w warsztatach organizowanych przez Zamawiającego,
- (ix) potwierdzanie zrealizowania przez Startup poszczególnych etapów prac w ramach programu akceleracji;
- (x) wsparcie Startupu w sporządzaniu dokumentów niezbędnych do wnioskowania oraz rozliczania poszczególnych transz grantu przyznanego w ramach Programu.

2) **Zadanie 3** - usługi związane ze wsparciem na rzecz uczestników (startupów) w ramach programu postakceleracyjnego, w tym w szczególności:

- a) opracowanie zindywidualizowanych działań postakceleracyjnych na rzecz każdego ze Startupów, które uwzględnić będą potencjał Akceleratora (Zamawiającego) w promowaniu i budowaniu *networkingu* dla Startupu;
- b) dalsza weryfikacja Startupu na rynku i pomoc w zdobyciu kolejnych klientów oraz partnerów biznesowych / technologicznych;



- c) poszukiwanie na rzecz Startupu potencjalnych źródeł finansowania zewnętrznego;
- d) opracowanie planu wsparcia postakceleratorycznego (PWP), obejmującego następujące działania:
 - (i) promocję Startupu na konferencjach tożsamyh bądź bliskich jego działalności pod kątem tematycznym/branżowym;
 - (ii) zachęcanie do udziału w międzynarodowych społecznościach zorientowanych na współpracę pomiędzy startupami;
 - (iii) wpisanie Startupu do baz danych oraz portali internetowych łączących Startupy z akceleratorami, inwestorami, aniołami biznesu, itp.,
 - (iv) przygotowanie wkładu merytorycznego do promocji w prasie, mediach społecznościowych, folderach informacyjnych, materiałach wideo przedstawiających produkty akceleracji (które Startup będzie wykorzystywać jako prezentację przed potencjalnymi inwestorami / klientami),
 - (v) organizowanie udziału w wydarzeniach, w których Startup mógłby zostać zaproszony jako partner merytoryczny,
 - (vi) ustalania planu rozwoju produktu/strategii Startupu na najbliższe kwartały, w tym przygotowanie możliwych źródeł finansowania dla dalszego rozwoju.
- 3) Zamawiający zaznacza, iż niektóre ścieżki akceleracji przewidziane w ramach Programu wymagać będą świadczenia dodatkowych działań ze strony Opiekunów Startupów:
 - a) **Ścieżka inwestorska** – wsparcie w przygotowaniu *Investors Deck*, *due diligence* oraz udziału w negocjacjach umowy inwestycyjnej;
 - b) **Ścieżka GoGlobal** – wsparcie w zakresie regulacji oraz prawnych aspektów akceleracji poza granicami RP oraz kontaktu z ekspertami zagranicznymi.