

SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

Świadczenie usługi opiekuna przedsiębiorstwa typu startup w ramach realizacji projektu „Platforma startowa dla nowych pomysłów – Hub of Talents”

I. PRZEDMIOT ZAMÓWIENIA

Przedmiotem zamówienia jest świadczenie usług opiekuna przedsiębiorstwa typu startup w projekcie „Platforma startowa dla nowych pomysłów – Hub of Talents”, realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020 (Oś priorytetowa I Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.1 Platformy startowe dla nowych pomysłów, Poddziałanie 1.1.1 Platformy startowe dla nowych pomysłów), finansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.

II. TERMIN WYKONANIA ZAMÓWIENIA

Okres obowiązywania umowy - **do dnia 30.04.2017 r.**

III. DEFINICJE

1. **Projekt** – projekt wsparcia przedsiębiorstw typu startup pn.: „Platforma startowa dla nowych pomysłów – Hub of Talents”, finansowany ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego, Program Operacyjny Polska Wschodnia, Oś Priorytetowa I Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.1. Platformy startowe dla nowych pomysłów, Poddziałanie 1.1.1. Platformy startowe dla nowych pomysłów.
Celem nadrzędnym projektu jest stworzenie Platformy Startowej – programu wsparcia, którego celem będzie przekształcanie pomysłów biznesowych w produkty oraz zwiększenie liczby innowacyjnych przedsiębiorstw typu startup w Polsce Wschodniej. W ramach „Platformy startowej dla nowych pomysłów – Hub of Talents” podejmowane będą działania mające na celu poszukiwanie właściwego modelu biznesowego dla przyszłego startupu.
2. **Wniosek aplikacyjny** – zgłoszenie do Projektu, podlegające ocenie ekspertów, zgodne z wzorem dostępnym na stronie Polskiej Agencji Rozwoju Przedsiębiorczości: <http://platformystartowe.gov.pl/aplikuj>
3. **Przedsiębiorstwo typu startup** – przedsiębiorstwo stworzone w celu poszukiwania powtarzalnego, skalowalnego i rentownego modelu biznesowego. Jest to nowopowstałe przedsiębiorstwo, w większości przypadków technologiczne, aktywnie poszukujące nowych rynków. Charakteryzuje się niskimi kosztami rozpoczęcia działalności, wyższym niż w przypadku „standardowych” przedsięwzięć ryzykiem biznesowym, potencjalnie wyższym w stosunku do „standardowych” przedsięwzięć zwrotem z inwestycji.
4. **MVP (Minimum Viable Product)** – pierwsza wersja produktu o minimalnej koniecznej funkcjonalności, która może zostać zaoferowana klientom. W zależności od przyjętej metodologii opracowania modelu biznesowego dla danego przedsiębiorstwa typu startup, MVP może stanowić przedmiot testowania rynku, w celu uzyskania informacji zwrotnej służącej dalszemu jego rozwojowi.
5. **Opiekun przedsiębiorstwa typu startup** - osoba organizująca i koordynująca proces inkubacji przedsiębiorstwa typu startup, spełniająca wymagania określone przez Zamawiającego w SIWZ oraz Ogłoszeniu o zamówieniu.
6. **Proces inkubacji** - wsparcie rozwoju pomysłu biznesowego od chwili podpisania umowy inkubacji do momentu stworzenia MVP. W ramach inkubacji przedsiębiorstwo ma prawo korzystać m.in. z doradztwa w zakresie tworzenia własnej firmy oraz doradztwa bieżącego w trakcie trwania procesu inkubacji, pomocy administracyjno–prawnej, w tym pomocy w

przygotowywaniu umów i dokumentów związanych z prowadzoną działalnością, porad prawnych, prawa do korzystania z powierzchni biurowej, zaplecza technicznego oraz usług specjalistycznych, zindywidualizowanych pod kątem potrzeb przedsiębiorstwa typu startup. W ramach Platformy startowej faza inkubacji przedsiębiorstw obejmuje etap prac nad rozwojem pomysłu i może trwać od 2 do 10 miesięcy, pod warunkiem realizowania ustalonych „kamieni milowych” określonych w ramach programu inkubacji.

7. **Indywidualny program inkubacji** – zadania, czas, termin i harmonogram działań związanych z korzystaniem przez przedsiębiorstwo typu startup z usług podstawowych i specjalistycznych prowadzących do opracowania MVP i modelu biznesowego,
8. **Usługi podstawowe** - pakiet usług, na które składają się usługi:
 - a) zapewnienie powierzchni odpowiedniej do potrzeb prowadzenia działalności przez inkubowany startup w ramach prac nad rozwojem pomysłu,
 - b) organizację warsztatów z zakresu: wystąpień publicznych, przygotowania prezentacji na sesje pitchingowe,
 - c) usługi mentoringu,
 - d) obsługę księgową,
 - e) obsługę prawną,
 - f) doradztwo podatkowe,
 - g) podstawowe wsparcie marketingowe w zakresie opracowania elementów identyfikacji korporacyjnej, w zakresie opracowania strategii marki obejmującej pozycjonowania marki, strategię komunikacji i identyfikację wizualną.
9. **Usługi specjalistyczne** - usługi dodatkowe uzupełniające usługi podstawowe. Usługi specjalistyczne są dopasowane do indywidualnych potrzeb przedsiębiorstw typu startup. Obszary tych usług mogą obejmować:
 - a) wsparcie techniczne, technologiczne, informatyczne oraz wzornicze
 - b) wsparcie w zakresie zarządzania i przedsiębiorczości
 - c) wsparcie w zakresie analiz potrzeb klienta
 - d) wsparcie w zakresie projektowania graficznego, tworzenia nazw i znaków firmowych.
10. **Kamienie milowe** - ważne zdarzenie w harmonogramie prac, które podsumowuje określony zestaw zadań, bądź daną fazę projektu. Oznacza jednocześnie istotne, jednorazowe zdarzenie, które można w jednoznaczny sposób określić. Zazwyczaj wystąpienie kamienia milowego wiąże się z dalszymi decyzjami odnośnie do rozwoju projektu.
11. **Design Thinking** (myślenie projektowe) – metodologia tworzenia innowacyjnych produktów w oparciu o zdiagnozowane potrzeby i problemy użytkowników. Metoda ta, podobnie jak Lean Startup, opiera się na testowaniu hipotetycznych rozwiązań, aby opracować takie, które w jak najlepszym stopniu rozwiąże problem lub zaspokoi potrzeby użytkownika. Metoda stosowana do rozwiązywania problemów, które nie mają jednego, oczywistego rozwiązania i wymagają współpracy specjalistów z różnych dziedzin, przy zastosowaniu tych samych narzędzi, które służą do projektowania produktów, jak obserwacja użytkowników, analiza kontekstu użycia, prototypowanie, testowanie do stworzenia strategii biznesowej i marketingowej. Metodologia oparta na pracy zespołowej i zakreślaniu obszaru współpracy tak odmiennych dyscyplin jak technologia, marketing czy rzemiosło. Fundamentem Design Thinking jest 5 kroków, które kierują od pomysłu do gotowego rozwiązania.
12. **Customer Development** – metodologia uporządkowanego procesu testowania przez przedsiębiorstwo typu startup hipotez dotyczących modelu biznesowego w zakresie rynku, klientów, kanałów, cen oraz poznawania faktów. Customer Development odnosi się do rozwoju produktu skoncentrowanego na kliencie i określa proces otrzymywania informacji zwrotnych od klientów przez cały cykl rozwojowy produktu.
13. **Lean Startup** – metodologia służąca przygotowaniu modelu biznesowego poprzez testowanie pomysłów na nowe produkty pod kątem realiów rynkowych. Metodologia ta łączy Customer Development z metodyką Lean (stworzoną w ramach systemu Toyota Production System). Głównym celem Lean Startup jest maksymalizacja procesu uczenia się na temat klientów w ramach testowania pomysłów.
14. **Teaser inwestycyjny** - krótki dokument informacyjny przesyłany potencjalnym inwestorom, którzy mogą być zainteresowani transakcją kupna/sprzedaży firmy. Teaser ma zwykle od 2 do 10 stron i zawiera informacje odnośnie rynku, na którym działa przedsiębiorstwo, finansów, marketingu, sprzedaży i proponowanej struktury transakcji. Może zawierać nazwę przedsiębiorstwa, której dotyczy transakcja.

IV. OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

1. Celem projektu jest stworzenie Platformy Startowej – programu wsparcia, którego celem będzie przekształcenie nowych pomysłów biznesowych w gotowe do komercjalizacji produkty oraz w efekcie zwiększenie liczby innowacyjnych przedsiębiorstw typu startup w Polsce Wschodniej. W ramach projektu „Platforma startowa dla nowych pomysłów – Hub of Talents” podejmowane będą działania mające na celu poszukiwanie też właściwego modelu biznesowego dla przyszłych przedsiębiorstw typu startup.
2. Przedmiotem zamówienia jest świadczenie usług opiekuna przedsiębiorstw typu startup w projekcie „Platforma startowa dla nowych pomysłów – Hub of Talents” realizowanego w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia 2014 – 2020 (Oś priorytetowa I Przedsiębiorcza Polska Wschodnia, Działanie 1.1 Platformy startowe dla nowych pomysłów, Poddziałanie 1.1.1 Platformy startowe dla nowych pomysłów), finansowanego ze środków Europejskiego Funduszu Rozwoju Regionalnego.
3. Zamawiający zakłada, że w ramach realizacji ww. projektu w Elbląskim Parku Technologicznym w procesie inkubacji uczestniczyć będzie 10 przedsiębiorstw typu startup.
4. Zamawiający zakłada wybór 1 Opiekuna do opieki merytorycznej nad 2 przedsiębiorstwami typu startup w trakcie realizacji projektu „Platforma startowa dla nowych pomysłów – Hub of Talents”.
5. Wykonawca otrzyma od Zamawiającego listę objętych jego opieką przedsiębiorstw typu startup wraz z imionami i nazwiskami osób upoważnionych do reprezentowania przedsiębiorstw, adresy e-mail oraz numery telefonów kontaktowych, a także wnioski aplikacyjne tych przedsiębiorstw nadesłane do ww. projektu.
6. Do udziału w procesie inkubacji w ramach ww. projektu dopuszczone zostaną nowoutworzone przedsiębiorstwa w formie spółki kapitałowej.
7. Prace nad rozwojem nowych pomysłów biznesowych w ramach ww. projektu będą obejmowały niezbędne działania mające na celu rozwój pomysłów tak, aby mogły być one ostatecznie przygotowane w formie innowacyjnego produktu w postaci zweryfikowanego rynkowo MVP (tj. produktu o minimalnej koniecznej funkcjonalności) oraz przygotowanie na jego podstawie rentownego, skalowalnego i powtarzalnego modelu biznesowego zwiększającego szanse na sukces rynkowy.
8. Proces inkubacji służyć będzie rozwojowi przedsiębiorstwa typu startup do następującego etapu:
 - a) gotowość do pierwszej sprzedaży,
 - b) uporządkowana sytuacja prawna i organizacyjna,
 - c) wyposażenie przedstawicieli inkubowanego przedsiębiorstwa w umiejętności posługiwania się zwinnymi, nowoczesnymi metodykami zarządzania (Lean Startup/ Customer Development/ Design Thinking),
 - d) wyposażenie przedstawicieli inkubowanego przedsiębiorstwa w wiedzę z zakresu sprzedaży, marketingu i promocji, oraz m.in. z zakresu tworzenia identyfikacji korporacyjnej ochrony własności intelektualnej przedsiębiorstwa,
 - e) kompletne osobowo lub z rozpoznanymi potrzebami rekrutacyjnymi,
 - f) zdefiniowana grupa docelowa klientów i dopasowany do ich potrzeb produkt w postaci ww. MVP,
 - g) gotowe do przyjęcia zewnętrznego finansowania dalszego rozwoju produktu,
 - h) posiadające komplet standardowej dokumentacji inwestorskiej oraz umiejętności potrzebne do przeprowadzenia prezentacji inwestorskiej.
9. Proces inkubacji prowadzi będzie przedsiębiorstwo typu startup poprzez kolejne, wzajemnie wspierające się etapy, tj.:
 - a) określenie potrzeb osobowych przedsiębiorstwa (teambuilding – zbadanie mocnych i słabych stron pomysłodawcy/ zespołu pomysłodawców oraz wskazanie najpilniejszych potrzeb rekrutacyjnych),
 - b) zdefiniowanie produktu, który przedsiębiorstwo ma zaoferować klientom oraz określenie kształtu jego pierwszej iteracji, która trafi na rynek, tj. ww. MVP,
 - c) określenie specjalistycznych potrzeb w zakresie rozwoju produktu do postaci MVP,

- d) zapoznanie pomysłodawcy/ zespołu pomysłodawców z metodykami zarządzania: Lean Startup, Customer Development, Design Thinking,
 - e) wyposażenie pomysłodawcy/ zespołu pomysłodawców w wiedzę dot. procesów oraz narzędzi sprzedażowych, marketingowych i promocyjnych dopasowanych do specyfiki rozwijanego produktu oraz w wiedzę w zakresie tworzenia identyfikacji korporacyjnej i zarządzania własnością intelektualną firmy,
 - f) przedstawienie zagadnień dot. sposobów zewnętrznego finansowania dalszego rozwoju produktu, adekwatnych do sytuacji inkubowanego przedsiębiorstwa,
 - g) spotkania z mentorami branżowymi, którzy wspierać będą proces rozwoju produktu.
10. Proces inkubacji będzie się składał z usług podstawowych i specjalistycznych dobranych do indywidualnych potrzeb każdego przedsiębiorstwa typu startup.
 11. Usługi podstawowe oraz specjalistyczne składające się na program inkubacji będą świadczone na rzecz przedsiębiorstw typu startup przez podmioty lub osoby, które zapewni Zamawiający.
 12. Usługi świadczone w ramach programu inkubacji na rzecz przedsiębiorstw typu startup będą świadczone w oparciu o standardy świadczenia usług określone dla ośrodków innowacji Stowarzyszenia Organizatorów Ośrodków Innowacji i Przedsiębiorczości.
 13. Prace nad rozwojem nowych pomysłów biznesowych w ramach ww. projektu prowadzone będą na podstawie tzw. indywidualnych programów inkubacji przygotowanych dla każdego przedsiębiorstwa typu startup.
 14. Mając na uwadze, że do projektu zgłoszenia nadesłane zostały w większości przez osoby, które nie ukończyły 35 roku życia, Opiekun przedsiębiorstwa typu startup powinien charakteryzować się twórczą postawą w poszukiwaniu rozwiązań, łatwością nawiązywania kontaktów, empatią, odpowiedzialnością, rzetelnością, odpornością na stres – opanowaniem (cierpliwość) i kontrolą własnych emocji, tolerancją dla postaw, poglądów i przekonań młodych osób, z którymi będzie pracował nad pomysłem biznesowym.
 15. Opiekun przedsiębiorstwa typu startup powinien posiadać zdolności komunikacyjne (umiejętność porozumiewania się z osobami o różnych poziomach znajomości kwestii formalnych związanych z prowadzeniem przedsiębiorstwa i wykształcenia), umiejętność prowadzenia wywiadu, umiejętności analityczne, syntezy, prognozowania i szacowania ryzyka, umiejętność negocjacji, planowania i organizowania. Opiekun powinien posiadać zdolność motywowania podopiecznych do działania i współpracy.

V. Zakres obowiązków opiekuna w procesie inkubacji przedsiębiorstwa typu startup

1. Bieżący kontakt i współpraca z osobami upoważnionymi do reprezentowania, objętego wsparciem opiekuna, przedsiębiorstwa typu startup;
2. Bieżący kontakt i współpraca z koordynatorem opiekunów startupów odpowiedzialnym za zapewnienie wysokiego poziomu i standaryzacji prac wszystkich zaangażowanych do projektu opiekunów w procesie inkubacji przedsiębiorstwa typu startup. Koordynator startupów zostanie zaangażowany do projektu przez lidera przedsięwzięcia, tj. Białostocki Park Naukowo-Technologiczny;
3. Bieżący kontakt i współpraca z przedstawicielami Zamawiającego. Zamawiający sprawuje bieżący nadzór merytoryczny i organizacyjny nad pracą Opiekuna.
4. Organizacja Procesu inkubacji w projekcie, co oznacza:
 - 1) Opracowanie indywidualnego planu inkubacji dla przedsiębiorstwa typu startup, na podstawie konsultacji z tymże przedsiębiorstwem, z wyznaczeniem kamieni milowych dla oceny postępu prac nad rozwijanym pomysłem biznesowym. Indywidualny plan inkubacji przedsiębiorstwa typu startup podlega weryfikacji i zatwierdzeniu przez Zamawiającego.
 - 2) Planowanie i koordynacja usług podstawowych, dostarczanych w projekcie dla przedsiębiorstwa typu startup,
 - 3) Planowanie i koordynacja usług specjalistycznych, dostarczanych w projekcie dla przedsiębiorstwa typu startup,
 - 4) Prowadzenie niezbędnych działań mających na celu rozwój pomysłu tak, by mógł on być ostatecznie przygotowany w formie innowacyjnego produktu w postaci zweryfikowanego rynkowo MVP i przygotowanie na jego podstawie rentownego, skalowalnego i powtarzalnego modelu biznesowego.
 - 5) Opracowanie i przekazanie Zamawiającemu, po zakończeniu Procesu inkubacji, końcowego raportu z prac przedsiębiorstwa typu startup zawierającego:

- a. sprawozdanie z przebiegu procesu inkubacji w ramach projektu, w tym opis otrzymanych usług podstawowych i specjalistycznych
- b. model biznesowy opracowany wspólnie z przedsiębiorstwem typu startup zawierający co najmniej następujące elementy:
 - opis innowacyjności produktu,
 - segment klientów
 - propozycja wartości
 - kanały dystrybucji
 - relacje z klientami
 - strumienie przychodów
 - kluczowe zasoby
 - kluczowe działania
 - kluczowi partnerzy
 - struktura kosztów
 - opis personelu posiadającego kompetencje niezbędne do realizacji projektu

oraz spełniającego wymagania określone w obowiązujących na dzień opracowania modelu Kryteriach wyboru projektów Programu Operacyjnego Polska Wschodnia, Poddziałanie 1.1.2 *Rozwój startupów w Polsce Wschodniej*. Ww. raport będzie jednocześnie elementem dokumentacji składanej przez przedsiębiorstwo typu startup na etapie wnioskowania o dofinansowanie rozwoju firmy związanego z wejściem na rynek z przygotowanym produktem do poddziałania 1.1.2 Rozwój startupów w Polsce Wschodniej POPW.

5. Raportowanie Zamawiającemu: Wykonawca zobowiązany jest składać w formie papierowej, na adres siedziby Zamawiającego, raport miesięczny z postępu prac nad rozwijanym pomysłem – odrębnie dla każdego przedsiębiorstwa typu startup, zawierający karty inkubacji zgodnie ze wzorem stanowiącym Załącznik Nr 1 do Szczegółowego opisu przedmiotu zamówienia (Załącznik nr 1 do Ogłoszenia) z podpisami opiekuna oraz osoby upoważnionej do reprezentowania przedsiębiorstwa typu startup potwierdzające czas poświęcony na pracę nad pomysłem biznesowym.
6. Opracowanie i przekazywanie Zamawiającemu w celu zatwierdzenia protokołu wskazującego prawidłowe wykonanie zadań, liczbę oraz ewidencję godzin w danym miesiącu kalendarzowym poświęconych na wykonania zadań w projekcie.

VI. Sposób realizacji opieki nad przedsiębiorstwami typu startup

1. Prace nad rozwojem pomysłu biznesowego w ramach usług świadczonych przez Opiekuna w procesie inkubacji przedsiębiorstwa typu startup powinny być prowadzone jedną z metodologii zarządzania:
 - a) Customer Development,
 - b) Lean Startup,
 - c) Design Thinking.
2. Czas poświęcony na wykonanie czynności i zadań Opiekuna dla jednego przedsiębiorstwa typu startup nie może być krótszy niż 120 godz. w miesiącu (1 godzina = 60 minut) powiększonych o dodatkowe nieodpłatne godziny, zadeklarowane przez wykonawcę w trakcie całego procesu inkubacji (jeżeli zadeklarował w ofercie).
3. Proces inkubacji przedsiębiorstwa typu startup nie może być krótszy niż 2 miesiące. Rzeczywisty okres realizacji procesu inkubacji (tj. czas trwania procesu, termin realizacji procesu inkubacji) jest ustalany na etapie tworzenia indywidualnego programu inkubacji dla przedsiębiorstwa typu startup. Propozycja tego okresu jest wypracowywana przez Opiekuna, w konsultacjach z przedstawicielami przedsiębiorstwa typu startup oraz podlega weryfikacji i zatwierdzeniu przez Zamawiającego.
4. Proces inkubacji przedsiębiorstwa typu startup nie może trwać dłużej niż do 30.04.2017 roku.
5. Zamawiający wymaga, aby co najmniej połowa czasu przeznaczanego w procesie inkubacji jednego przedsiębiorstwa typu startup odbywała się w formie spotkań osobistych.
6. Miejsce spotkań osobistych: Elbląski Park Technologiczny (ul. Stanisława Sulimy 1, 82-300 Elbląg). Zamawiający dopuszcza możliwość organizacji spotkań w innym miejscu po uprzedniej akceptacji przedsiębiorstwa typu startup.
7. Pozostała część czasu może odbywać się w formie uzgodnionej pomiędzy opiekunem a przedsiębiorstwem typu startup.

8. Liczba godzin pracy, w formie spotkań osobistych lub za pośrednictwem innych form komunikowania się, zostanie potwierdzona w Karcie inkubacji.
9. Karty inkubacji muszą być potwierdzone podpisami opiekuna oraz osoby upoważnionej do reprezentowania przedsiębiorstwa typu startup.
10. Zamawiający zapewnia wykonawców usług podstawowych i specjalistycznych świadczonych na rzecz przedsiębiorstwa typu startup. Opiekun układa harmonogram prac i kontaktuje startup z usługodawcą.
11. Opiekun każdorazowo musi dostarczyć do Zamawiającego informację o liczbie osób, które będą korzystały z usług podstawowych i specjalistycznych delegowanych przez dane przedsiębiorstwo typu startup.
12. Opiekunowie przedsiębiorstw typu startup rozpoczną pracę w różnym czasie uzależnionym od przyjmowania przedsiębiorstw typu startupów do Projektu.
13. W przypadku zaangażowania Opiekuna w procesie inkubacji przedsiębiorstwa typu startup w realizację zadań również w innych projektach finansowanych z funduszy strukturalnych i Funduszu Spójności oraz działań finansowanych z innych źródeł Wykonawca oświadcza, że łączne zaangażowanie Opiekuna w realizację wszystkich zadań projektowych oraz czynności wynikających z innych tytułów zaangażowania zawodowego (stosunek pracy, stosunek cywilnoprawny, samozatrudnienie) nie przekracza 276 godz./m-c oraz, że obciążenie wynikające z tego tytułu nie wyklucza możliwości prawidłowej i efektywnej realizacji prac przez Opiekuna w ramach ww. projektu.

Karta inkubacji

Imię i nazwisko Opiekuna	
Nazwa przedsiębiorstwa typu startup	
Imiona i nazwiska przedstawicieli przedsiębiorstwa typu startup	
Spotkanie nr:	
Data spotkania	
Czas trwania spotkania (liczba godzin)	
Kwestie poruszane podczas spotkania	

Podpis opiekuna	Podpis osoby upoważnionej do reprezentowania przedsiębiorstwa typu startup