

## SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

### I. PRZEDMIOTEM ZAMÓWIENIA

Przedmiotem zamówienia jest „Świadczenie usług w zakresie indywidualnych konsultacji dotyczących prezentacji na sesje pitchingowe (tzw. pitch przed inwestorem)” jako usług podstawowych w ramach projektu pod nazwą „Platforma startowa – TechnoparkBiznesHub”.

Zamówienie realizowane jest w ramach projektu pod nazwą „Platforma startowa – TechnoparkBiznesHub” współfinansowanego ze środków Unii Europejskiej w ramach 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 – PROJEKT PILOTAŻOWY – zwany dalej Projektem.

### II. PODMIOTY NA RZECZ KTÓRYCH BĘDĄ REALIZOWANE INDYWIDUALNE KONSULTACJE

Podmiotami, na rzecz których będą realizowane indywidualne konsultacje będą przedsiębiorstwa typu startup (spółki kapitałowe) założone przez Pomysłodawców zakwalifikowanych do programu inkubacji w ramach Projektu. Przedstawiciele podmiotów na rzecz których będą realizowane indywidualne konsultacje mają możliwość wcześniejszego uczestnictwa w grupowych warsztatach z wystąpień publicznych w ramach Projektu (program warsztatów stanowi załącznik nr 1 do SOPZ- UWAGA: warsztaty przeprowadza inny Wykonawca wyłoniony w drodze innego postępowania).

**Uwaga: Zamawiający stosuje prawo opcji:** Przedmiot zamówienia będzie realizowany na rzecz minimalnie 10, maksymalnie 28 przedsiębiorstw typu startup. Zamawiający stosuje prawo opcji zgodnie z którym należy wycenić usługi na rzecz 28 przedsiębiorstw, a Zamawiający gwarantuje wykonanie usług na rzecz minimum 10 przedsiębiorstw. Do obliczenia całkowitej wartości zamówienia należy przyjąć, że usługa świadczona będzie dla maksymalnie 28 przedsiębiorstw.

### III. ZAKRES PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

- 1) Wykonawca w ramach przedmiotowego zamówienia przeprowadzi minimum 5 godzin zegarowych indywidualnych konsultacji z każdym przedsiębiorstwem typu startup, w podziale na minimum 2 sesje.
- 2) Dopuszcza się wykonanie jednorazowych konsultacji na pisemną prośbę przedsiębiorstwa typu startup (Wykonawca musi oryginał takiej prośby przekazać Zamawiającemu).
- 3) Materiały pomocnicze i narzędzia pracy (np. skrypty, prezentacje multimedialne, sprzęt do nagrywania i odtwarzania prezentacji, itp.) musi zapewnić Wykonawca.

4) Zakres ogólny konsultacji obejmować będzie minimum:

- a) przekazanie podczas konsultacji przedstawicielowi przedsiębiorstwa typu startup umiejętności - w jaki sposób przedstawiciele przedsiębiorstwa typu startup powinni przygotowywać się do prezentacji, jak powinna ona wyglądać, na jakich aspektach należy skupiać uwagę swoją oraz audytorium (klienci oraz potencjalni inwestorzy);
- b) przekazanie podczas konsultacji przedstawicielowi przedsiębiorstwa typu startup informacji w jaki sposób nie należy prowadzić prezentacji oraz przedstawienie najczęściej popełnianych błędów przez które potencjalni inwestorzy tracą zainteresowanie współpracą ze start-up'em,
- c) przekazanie umiejętności jak radzić sobie z treścią i stresem;
- d) Ponadto, konsultacje obejmują przynajmniej minimalne czynności praktyczne:
  - wystąpienia przed kamerą – nagranie wystąpienia każdego z Przedstawicieli start-up'u (1-3 osoby), odtworzenie tego nagrania na komputerze (obraz i dźwięk), ocena ze wskazaniem błędów do poprawy (część ta powinna odbyć się na pierwszym spotkaniu/sesji z przedsiębiorstwem typu startup) – minimalnie 3 nagrania jednej osoby z każdego startupu – Wykonawca każdorazowo przekaże nagrania przedstawicielowi przedsiębiorstwa typu startup na płycie CD/DVD lub innym nośniku pamięci elektronicznej.
  - elevatorpitch – trening wystąpienia przed potencjalnym inwestorem oraz przygotowanie prezentacji (minimum w formie elektronicznej) zgodnie z powszechnie stosowanymi zasadami;

Pitch do którego przygotowuje się przedstawiciel przedsiębiorstwa typu startup powinien zawierać co najmniej 4 elementy: **szczegółowe rozwiązanie (opis produktu/usługi), uzasadnienie innowacyjności produktu/usługi, prezentacja modelu biznesowego** (segment klientów, propozycja wartości, kanały dystrybucji, relacje z klientami, strumień przychodów, kluczowe zasoby, kluczowe działania, kluczowi partnerzy, struktura kosztów), **prezentacja zespołu** posiadającego kompetencje niezbędne do realizacji projektu biznesowego zgłoszonego do Projektu.

**Wykonawca zobowiązany będzie do przygotowania skryptu (scenariusza) prezentacji przed rozpoczęciem konsultacji indywidualnych. Skrypt wymaga akceptacji Zamawiającego.**

**Pięciominutowy pitch** zawierający powyższe elementy będzie jednym z kryteriów oceny przedsiębiorstwa typu startup podczas Demoday (jednodniowego wydarzenia podsumowującego proces inkubacji). Przedsiębiorstwa typu startup, które uzyskają pozytywną rekomendację Animatora Platformy startowej – TechnoparkBiznesHub (Kieleckiego Parku Technologicznego), będą miały szansę na złożenie wniosku o dofinansowanie w ramach działania 1.1.2 Rozwój startupów w Polsce Wschodniej w ramach Programu Operacyjnego Polska Wschodnia.

- autoprezentacja – trening;
- przygotowanie prezentacji jednogodzinowej na temat swojej roli w zespole przez każdego Uczestnika oraz omówienie każdej prezentacji wraz z podaniem informacji zwrotnej na temat tego, co zostało dobrze zaprezentowane, a co błędnie.

#### IV. TERMIN I OKRES REALIZACJI USŁUG

- 1) Przedmiot zamówienia będzie realizowany przez Wykonawcę od daty zawarcia umowy do **17.03.2017 r.** z następującymi zastrzeżeniami:

- a) świadczenie usług na rzecz danego przedsiębiorstwa typu startup będzie odbywać się na podstawie harmonogramu, który zostanie ustalony w trybie roboczym pomiędzy przedsiębiorstwem typu startup, Zamawiającym i Wykonawcą;
- b) Wykonawca ma obowiązek zapewnić realizację usług objętych przedmiotem zamówienia w terminie do 14 dni kalendarzowych od podpisania umowy dla minimum 5 podmiotów, które zadeklarują, że chciałyby w tym terminie skorzystać z usługi objętej przedmiotem zamówienia;
- c) usługi mogą być realizowane w dni wolne od pracy – soboty i w niedziele - na podstawie uzgodnień z przedsiębiorstwem typu startup;
- d) świadczenie usług na rzecz danego przedsiębiorstwa typu startup musi być zrealizowane w okresie inkubacji, który dotyczy tego podmiotu;
- e) Po otrzymaniu od Zamawiającego listy przedsiębiorstw typu startup Wykonawca zobowiązany będzie do ustalenia terminów spotkań w ciągu 5 dni kalendarzowych od dnia otrzymania tej listy.
- f) Spotkania w ramach konsultacji indywidualnych (zwane sesjami) dla przedsiębiorstwa typu startup będą odbywać się w odstępach czasowych nie dłuższych niż 7 dni kalendarzowych.
- g) Wykonawca zobowiązany będzie do przeprowadzenia pierwszych indywidualnych konsultacji w terminie nie dłuższym niż 7 dni roboczych od dnia podpisania umowy.
- h) Wykonawca zobowiązany będzie do przysyłania Zamawiającemu raz w tygodniu harmonogramu realizacji przedmiotu zamówienia – **Harmonogram powinien zawierać co najmniej nazwę przedsiębiorstwa typu startup, imię i nazwisko trenera, miejsce, termin oraz czas trwania spotkań.**

- i) Zamawiający zastrzega sobie prawo zmiany w tym, wydłużenia okresu realizacji usług, jeżeli będzie tego wymagała prawidłowa realizacja projektu „Platforma startowa – TechnoparkBiznesHub” lub będzie to leżało w interesie podmiotu, na rzecz którego realizowane mają być usługi objęte przedmiotem zamówienia.

## **V. MIEJSCE I SPOSÓB REALIZACJI USŁUG**

- 1) Zamawiający zapewnia miejsce konsultacji w następujących lokalizacjach:
- a) na terenie Kieleckiego Parku Technologicznego w Kielcach (adres: Olszewskiego 6, 25-663 Kielce) – wybór miejsca konsultacji należy do Zamawiającego, który weźmie pod uwagę preferencje przedsiębiorstw typu startup;
  - b) wybór innego miejsca realizacji usług jest możliwy za zgodą podmiotu, na rzecz którego są świadczone usługi objęte przedmiotem zamówienia i Zamawiającego;
- 2) Konsultacje mają być realizowane, co do zasady w godzinach od 8:00 do 22:00 – dot. lokalizacji punkt a) oraz od 8:00 do 18:00 – dotyczy lokalizacji – punkt b); zmiana tych godz. możliwa jest za zgodą przedsiębiorstwa typu startup oraz Zamawiającego.
- 3) Forma realizacji usług objętych przedmiotem zamówienia to spotkania bezpośrednie. Wykonawca nie ma możliwości prowadzenia konsultacji w sposób zdalny. Konsultacja indywidualna ma mieć charakter spotkania osobistego z trenerem.
- 4) Przedstawiciele Zamawiającego mają możliwość uczestnictwa w konsultacjach indywidualnych jako obserwatorzy.

## **VI. PRAWA AUTORSKIE**

Kwestie dotyczące praw autorskich oraz praw pokrewnych zostały szczegółowo opisane we wzorze do umowy – Załącznik 2 do SIWZ.

## **VII. ZACHOWANIE TAJEMNICY I POUFNOŚCI**

- 1) Wykonawca zobowiązuje się do zachowania w poufności wszelkich danych dotyczących Zamawiającego oraz przedsiębiorstw typu startup i informacji uzyskanych w jakikolwiek sposób w związku z wykonywaniem Umowy, bez względu na formę ich utrwalenia, w tym do:
- a) zabezpieczenia tych informacji przed utratą, zniekształceniem oraz dostępem nieupoważnionych osób trzecich;
  - b) wykorzystywania tych informacji wyłącznie w celu wykonania Umowy;
- 2) Wykonawca zobowiązuje się nie zatrzymywać kopii takich pisemnych informacji oraz nagrań.
- 3) Pozostałe kwestie dotyczące zachowania tajemnicy i poufności zostały szczegółowo opisane we wzorze do umowy – Załącznik 2 do SIWZ.

#### **VIII. DOKUMENTOWANIE REALIZACJI PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

Wykonawca zobowiązany jest do dokumentowania realizacji przedmiotu zamówienia poprzez karty doradztwa indywidualnego. W treści kart Wykonawca podaje zakres konsultacji oraz liczbę godzin jaka została wykorzystana przez przedsiębiorstwo typu startup. Karta doradztwa indywidualnego musi być podpisana przez Wykonawcę oraz osobę/y uprawnioną do reprezentacji przedsiębiorstwa typustartup. Karta usług doradztwa indywidualnego powinna być przekazywana do Zamawiającego w terminie do 7 dni od zakończenia konsultacji indywidualnych przez dane przedsiębiorstwo typu startup.

Wzór karty doradztwa indywidualnego opracuje Wykonawca i przedstawi ją do akceptacji Zamawiającego w terminie do 7 dni od daty podpisania umowy.

#### **IX. EWALUACJA REALIZACJI PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA**

Kwestie dotyczące ewaluacji realizacji przedmiotu zamówienia zostały szczegółowo opisane we wzorze do umowy – Załącznik 2 do SIWZ.



Załącznik nr 1 do SOPZ

## **PROGRAM WARSZTATÓW Z WYSTĄPIEŃ PUBLICZNYCH**

**9.00 - 9.20 Wprowadzenie i omówienie programu**

**9.20 - 11.00 Podstawowe zasady wystąpień publicznych:**

- Jak pokonać lęk przed wystąpieniami publicznymi.
- Jak nauczyć się, jak zapadać w pamięć słuchaczy.
- Jak zapanować nad swoim ciałem w trakcie wystąpień publicznych.
- Jak prawidłowo przeprowadzić test windy.
- Jakie są dobre praktyki wystąpień publicznych.

**11.00 - 11.15 Przerwa**

**11.15 - 13.00 Profesjonalna prezentacja pomysłów na biznes:**

- Jak nauczyć się mówić ciekawie o swoim pomysle biznesowym.
- Jak poznać podstawowe zasady storytellingu.
- Jak mówić tak, żeby inni słuchali.
- Co to jest zasada Golden Circle i jak wykorzystać ją w praktyce.

**13.00 – 14.00 Przerwa**

**14.00 - 15.00 Zasady prezentacji inwestorskich:**

- Jakie są podstawowe błędy w prezentacjach inwestorskich.
- Czym różni się prezentacja inwestorska od prezentacji eventowej.
- Jak pozyskać środki od inwestora.

**15.00 - 15.15 Przerwa**

**15.15 – 16.00 Podsumowanie i omówienie wystąpień uczestników**

---

Kielecki Park Technologiczny  
ul. Olszewskiego 6, 25-663 Kielce  
tel.: 41 278 72 00  
[www.technopark.kielce.pl](http://www.technopark.kielce.pl)

---