

"FOUNDERS" STIPENDIJOS PARAIŠKŲ VERTINIMO LENTELĖ

Viešosios įstaigos ISM fondas stipendijų administravimo nuostatų 1 priedas

Kriterijus	1 balas	2 balai	3 balai
1. Verslo išvystymo lygis ir pasiekti rezultatai (iki 3 balų) Klientai, pardavimai ir pajamos čia nevertinami – žr. 4 kriterijų.	Ankstyva stadija: sukurtas prototipas ar bandomoji versija, įsteigta veiklos forma arba atlikti kiti konkretūs pasirengimo veiksmai. Yra aiškus tolesnių veiksmų planas.	Sukurtas veikiantis produktas ar paslauga (MVP), atlikti pagrindiniai vystymo darbai, verslas pradėjo veiklą.	Verslas vykdo reguliarią veiklą ir turi reikšmingų jo stadijai vystymo pasiekimų, pvz., pritrauktų investicijų, intelektinės nuosavybės, veikiančių partnerysčių ar išplėtotą produktų liniją. Numatyti konkretūs tolesni tikslai.
2. Pretendento arba komandos kompetencijos, motyvacija ir gebėjimas įgyvendinti verslo planą (iki 3 balų)	Pretendentas ar komanda yra motyvuoti ir turi dalį reikalingų kompetencijų, tačiau vaidmenys, atsakomybės ar veiksmų planas apibrėžti tik iš dalies.	Kompetencijos ir patirtis tinkamos pagrindinėms verslo veikloms. Aiškiai apibrėžti vaidmenys, atsakomybės ir artimiausi veiksmai.	Komanda turi reikalingas ir viena kitą papildančias kompetencijas, gali pagrįsti savo patirtį ir įsipareigojimą. Pateiktas realistiškas planas bei įvertintos pagrindinės rizikos.
3. Idėjos inovatyvumas, augimo potencialas ir kuriama vertė visuomenei (iki 2 balų)	Sprendimas turi išskirtinių savybių arba yra pritaikytas konkrečiai auditorijai. Augimo galimybės ar kuriama vertė visuomenei pagrįstos tik iš dalies.	Aiškiai pagrįstas sprendimo išskirtinumas ir vertė klientui, ir bent vienas iš šių: realistiška augimo kryptis (daugiau klientų, nauji produktai, kanalai ar segmentai) ARBA reikšmingas ir pagrįstas teigiamas poveikis visuomenei, aplinkai ar konkrečioms bendruomenėms.	
4. Įrodyta rinkos paklausa ir rinkos validacija (angl. traction, market validation) (iki 2 balų)	Atliktas pradinis rinkos testavimas: apklausos, interviu, bandymai, užklauskos, registracijos, pilotiniai projektai ar pirmieji užsakymai.	Pateikti aiškūs rinkos paklausos įrodymai: mokantys klientai, pardavimai ar pajamos, pakartotiniai pirkimai, augantis vartotojų skaičius, išankstiniai užsakymai ar teigiami klientų atsiliepimai.	
Papildomas balas (iki 1 balo)	Įrodymais pagrįstas indėlis į ISM bendruomenę ir jos verslumo ekosistemą (mentorystė, renginių organizavimas, dalijimasis verslo patirtimi, studentų įtraukimas į verslo projektus ar kita apčiuopiamą naudą kurianti veikla), patvirtintas Universiteto darbuotojo ar renginio organizatoriaus. Vien narystė studentų organizacijoje ar klube balo nesuteikia.		

Vertinimo taisyklės

- Stipendija gali būti skiriama, jei pareiškėjas surinko ne mažiau kaip po 1 balą pagal kiekvieną iš 1–4 kriterijų ir ne mažiau kaip 5 balus iš viso, įskaitant papildomą balą. Didžiausia galima suma – 11 balų.
- 0 balų skiriama, jei paraiška neatitinka kriterijaus 1 balo aprašymo.
- Klientų, pardavimų, pajamų ir kiti rinkos rodikliai vertinami tik pagal 4 kriterijų (Nuostatų 6.7.4 papunktis).

“FOUNDERS” SCHOLARSHIP APPLICATION EVALUATION TABLE

Annex 1 to the Regulations on the Administration of Scholarships of Public Institution ISM Fund (unofficial translation; the Lithuanian text prevails)

Criterion	1 point	2 points	3 points
1. Business development level and achieved results (up to 3 points) Customers, sales and revenue are not evaluated here – see criterion 4.	Early stage: a prototype or pilot version has been created, a form of activity has been established or other concrete preparatory steps have been taken. There is a clear plan of further actions.	A working product or service (MVP) has been created, the main development work has been completed, the business has started operating.	The business operates on a regular basis and has significant development achievements for its stage, e.g. investments raised, intellectual property, working partnerships or a developed product line. Specific further goals have been set.
2. Competencies and motivation of the candidate or team and their ability to implement the business plan (up to 3 points)	The candidate or team is motivated and has some of the required competencies, but roles, responsibilities or the action plan are only partly defined.	Competencies and experience are adequate for the main business activities. Roles, responsibilities and next steps are clearly defined.	The team has the necessary and complementary competencies and can substantiate its experience and commitment. A realistic plan has been presented and the main risks have been assessed.
3. Innovativeness of the idea, growth potential and value created for society (up to 2 points)	The solution has distinctive features or is tailored to a specific audience. Growth opportunities or the value created for society are only partly substantiated.	The distinctiveness of the solution and its value to the customer are clearly substantiated, and at least one of the following: a realistic growth direction (more customers, new products, channels or segments) OR a significant and substantiated positive impact on society, the environment or specific communities.	
4. Proven market demand and market validation (traction, market validation) (up to 2 points)	Initial market testing has been carried out: surveys, interviews, trials, enquiries, sign-ups, pilot projects or first orders.	Clear evidence of market demand has been provided: paying customers, sales or revenue, repeat purchases, a growing number of users, pre-orders or positive customer feedback.	
Additional point (up to 1 point)	Evidence-based contribution to the ISM community and its entrepreneurship ecosystem (mentoring, organising events, sharing business experience, involving students in business projects or other activities creating tangible benefits), confirmed by a University employee or event organiser. Mere membership in a student organisation or club does not entitle the applicant to the point.		

Evaluation rules

- The scholarship may be granted if the applicant has scored at least 1 point for each of criteria 1–4 and at least 5 points in total, including the additional point. The maximum possible score is 11 points.
- 0 points are awarded if the application does not meet the 1-point description of the criterion.
- Customers, sales, revenue and other market indicators are evaluated only under criterion 4 (Clause 6.7.4 of the Regulations).