

Vurderingskriteriene

Søknadene blir vurdert av et eksternt ekspertpanel i to trinn. I trinn 1 vurderes søknadene av to fagekspertter uavhengig av hverandre i en hjemmevurdering, og i trinn 2 inviteres de best kvalifiserte prosjektene til en presentasjon for ekspertpanelet, med etterfølgende spørsmålsrunde. For mer informasjon om behandlingsprosedyren se dokumentet "[Vurderingsprosessen](#)".

Hver STUD-ENT-søknad skal vurderes ut fra 6 kriterier som er spesifisert nedenfor. Den enkelte fagekspert foretar sin hjemmevurdering av hvert kriterium og setter forslag til karakter på en skala fra 1-7/A-C. I konsensusmøte som avholdes i etterkant av presentasjonene i trinn 2 gjennomgås prosjekt for prosjekt, der panelet diskuterer seg frem til konsensus om karakter for hvert kriterium.

1. Er søknaden innenfor utlysningens formål og rammer?

Søknaden vurderes på hvorvidt prosjektet er i tråd med under utlysningens formål og rammer.

Vurderingspunkter:

- i. Er studentene/masterkandidatene i førersetet i realiseringen av forretningsidéen og oppfyller disse og prosjektleder kravene i utlysningsteksten?
- ii. Oppfyller prosjektet og etablert/planlagt bedrift kravene i utlysningsteksten?
- iii. Oppfyller søker kravene i utlysningsteksten?
- iv. Addisjonalitet – vil støtten fra STUD-ENT ha en utløsende effekt? (Et prosjekt der næringsliv eller kapitalaktører allerede har tatt ansvar for videre kommersialisering og industrialisering, skal vurderes til å være forbi STUD-ENT fasen.)
- v. Er det en vesentlig innovasjonshøyde i prosjektet?
- vi. Baserer prosjektet seg i tilstrekkelig grad på kunnskap studentene har fått gjennom studiet eller på forskningsresultater?

Karakterskala:

- A. Ja – Søker dokumenterer i tilstrekkelig grad det som etterspørres og får "ja" på alle vurderingspunktene.
- B. Usikkert – Søker dokumenterer det som etterspørres og får "ja" på nesten alle vurderingspunktene, men det er usikkerheter knyttet til punkt v) og/eller vi).
- C. Nei – Søker har ikke dokumentert i tilstrekkelig grad det som etterspørres og får "nei" eller "usikkert" knyttet til punkt i), ii), iii) og/eller iv)

2. Kundeforståelse og kundeinvolvering

Kundeforståelse er et uttrykk for i hvilken grad søker synliggjør forståelse for potensielle kunde- og brukersegment. I vurderingen skal det legges hovedvekt på hvorvidt søker synliggjør en detaljert forståelse knyttet til den kortsiktige planen og det første kunde- og brukersegmentet.

Kundeinvolvering er et uttrykk for i hvilken grad søker har involvert og planlegger å involvere brukere og kunder i utvikling av løsningen.

Vurderingspunkter:

- Har søker synliggjort de potensielle mulighetene for konseptet/teknologien som forretningsidéen bygger på? Har søker gjennomført en god segmentering av potensielle kunde- og brukergrupper?
- Argumenterer søker godt for hvilket kunde- og brukersegment prosjektet vil fokusere på i første omgang og kan vise til dokumentert kontakt og behov?

- Har søker identifisert hvem den første potensielle kunden er med navn og kartlagt behovene denne har?
- Demonstrerer søker en god forståelse for hva som skal samarbeides om, leveres eller selges til den aller første kunden?
- Forstår søker hva som må være på plass for at kunden skal kunne ta en beslutning?
- Har søker gjennomført relevante bruker- og kundeundersøkelser og har de en god strategi for å "selge inn" produktet til begge aktørene?
- Planlegger søker å involvere kunder og brukere i den videre utviklingen av løsningen på en fornuftig måte?

Karakterskala

7. Fremragende – Søker svarer fremragende på alle vurderingspunktene.
6. Svært godt – Søker svarer svært godt på nesten alle vurderingspunktene.
5. Meget godt – Søker svarer meget godt på nesten alle vurderingspunktene og har kun få huller.
4. Godt – Søker svarer godt på nesten alle vurderingspunktene, men har noen huller.
3. Mindre godt – Søker svarer mindre godt på vurderingspunktene og har flere huller.
2. Svakt – Søker svarer svakt på de fleste av vurderingspunktene og har flere store huller.
1. Dårlig – Søker svarer dårlig på vurderingspunktene og har generelt store huller.

3. Markedsforståelse og kommersielt potensial

Markedsforståelse og kommersielt potensial er et uttrykk for forståelsen for markedsdynamikken og det kommersielle potensialet (i NOK). Til dette kriteriet skal søker synliggjøre en forståelse for markedsdynamikken og skissere det kommersielle potensial i NOK. Den mest detaljerte forståelsen for markedsdynamikken og det kommersielle potensial skal imidlertid være knyttet til den kortsiktige planen og det første kunde- og brukersegmentet.

Vurderingspunkter:

- Synliggjør søker en god forståelse for hvordan verdikjeden ser ut og hvor de "hører hjemme" i denne knyttet til den kortsiktige planen?
- Har søker identifisert hvem de andre aktørene i verdikjeden er og hva som driver markedet knyttet til den kortsiktige planen?
- Skisserer søker realistiske inntektsstrømmer og kan søker vise til en betalingsvilje hos den aller første kunden?
- Demonstrerer søker en god forståelse for hvordan konkurransesituasjonen ser ut, hvem konkurrentene er og hvordan de vil levere en bedre løsning enn disse til den aller første kunden?
- Legger søker realistiske antagelser til grunn for beregning av det kommersielle potensial knyttet til den kortsiktige planen?
- Skisserer søker det kommersielle potensial i NOK?

Karakterskala

7. Fremragende – Søker svarer fremragende på alle vurderingspunktene.
6. Svært godt – Søker svarer svært godt på nesten alle vurderingspunktene.
5. Meget godt – Søker svarer meget godt på nesten alle vurderingspunktene og har kun få huller.
4. Godt – Søker svarer godt på nesten alle vurderingspunktene, men har noen huller.
3. Mindre godt – Søker svarer mindre godt på vurderingspunktene og har flere huller.
2. Svakt – Søker svarer svakt på de fleste av vurderingspunktene og har flere store huller.
1. Dårlig – Søker svarer dårlig på vurderingspunktene og har generelt store huller.

4. Realisering av forretningsidéen

Realisering av forretningsidéen er et uttrykk for i hvilken grad prosjektet demonstrerer en forståelse for hvilke forutsetninger som må være til stede for at forretningsidéen kan realiseres.

Vurderingspunkter:

- Redegjør søker for hvordan realiseringen av forretningsidéen planlegges finansiert etter endt prosjektperiode og er dette realistisk?
- Redegjør søker godt nok for eventuelle regulatoriske forhold som må/vurderes å ivaretas og hvorvidt prosjektet tror de har IPR som kan beskyttes?
- Har søker fanget opp de viktigste akilleshælene i prosjektet og er det realistisk at de vil overkomme disse?

Karakterskala

- A. Meget godt – Søker svarer meget godt på alle vurderingspunktene.
- B. Middels – Søker svarer middels godt på vurderingspunktene.
- C. Svakt – Søker svarer svakt på vurderingspunktene.

5. Gjennomføringsevne STUD-ENT prosjektet

Gjennomføringsevne er et uttrykk for i hvilken grad prosjektteamet samlet sett anses å kunne gjennomføre prosjektet på en god måte. I tillegg vurderes det som svært positivt dersom prosjektet kan vise til relevante intensjonsavtaler eller -brev som minsker risikoen i prosjektet.

Vurderingspunkter:

- Har prosjektteamet samlet sett den nødvendige kommersielle- og faglige kompetansen internt og eksternt for å gjennomføre prosjektet på en god måte, eller har de en veldig realistisk plan for hvordan de skal skaffe seg den nødvendige kompetansen?
- Synliggjør prosjektteamet en stor motivasjon for å jobbe med prosjektet og utvikle forretningsidéen?
- Viser søker til gode og relevante CV'er for sentrale medlemmer av teamet?
- Har prosjektet knyttet til seg, eventuelt beskrevet at det planlegger å knytte til seg, nødvendige samarbeidspartnere og underleverandører samt skissert hvem disse er og hvilken rolle de vil ha i realiseringen av forretningsidéen?
- Har prosjektet knyttet til seg, eventuelt beskrevet at det planlegger å knytte til seg, andre ressurspersoner, samarbeidspartnere og/eller underleverandører? Eventuelt skissert hvilke type kompetanser det vil være nødvendig for prosjektet å trekke til seg i løpet av prosjektperioden?
- Viser søker til dokumentasjon av undersøkelser, intensjonsavtaler eller -brev fra potensielle kunder, brukere, partnere, ressurspersoner og/eller relevante "stakeholdere" som bidrar til å redusere risikoen i prosjektet?
- Er bidragene fra universitetet/høgskolen relevante fra et faglig perspektiv og bidrar disse til å øke forutsetninger for at prosjektet kan bli vellykket?

Karakterskala

7. Fremragende – Søker svarer fremragende på alle vurderingspunktene.
6. Svært godt – Søker svarer svært godt på nesten alle vurderingspunktene.
5. Meget godt – Søker svarer meget godt på nesten alle vurderingspunktene og har kun få huller.
4. Godt – Søker svarer godt på nesten alle vurderingspunktene, men har noen huller.
3. Mindre godt – Søker svarer mindre godt på vurderingspunktene og har flere huller.
2. Svakt – Søker svarer svakt på de fleste av vurderingspunktene og har flere store huller.
1. Dårlig – Søker svarer dårlig på vurderingspunktene og har generelt store huller.

6. Prosjektkvalitet

Prosjektkvalitet er et uttrykk for i hvilken grad prosjektet fremstår som realistisk og gjennomførbart.

Vurderingspunkter

- Gjenspeiler planen et helhetlig og realistisk prosjekt som inkluderer både kommersielle- og utviklingsrelaterte milepæler og aktiviteter?
- Har søker involvert nødvendige aktører i de ulike aktivitetene?
- Er prosjektplanen gjennomførbart tatt i betraktning prosjektteamets kompetanser og de eksterne ressursene prosjektet har planlagt å mobilisere?
- Demonstrere søker en realistisk forståelse for kostnadsdriverne i prosjektet?
- Prioriteres det å bruke tilgjengelige midler på en strategisk smart måte?
- Planlegger prosjektmedlemmer å ta ut en begrenset lønn?
- Redegjør søker for hvordan realiseringen av prosjektet er planlagt finansiert og er dette realistisk?

Karakterskala

7. Fremragende – Søker svarer fremragende på alle vurderingspunktene.
6. Svært godt – Søker svarer svært godt på nesten alle vurderingspunktene.
5. Meget godt – Søker svarer meget godt på nesten alle vurderingspunktene og har kun få huller.
4. Godt – Søker svarer godt på nesten alle vurderingspunktene, men har noen huller.
3. Mindre godt – Søker svarer mindre godt på vurderingspunktene og har flere huller.
2. Svakt – Søker svarer svakt på de fleste av vurderingspunktene og har flere store huller.
1. Dårlig – Søker svarer dårlig på vurderingspunktene og har generelt store huller.