

Shesnnovation ACADEMY



Zasady Programu SHESNNOVATION ACADEMY:

ZASADY OGÓLNE:

- 1. Organizatorami** programu „SHESNNOVATION Academy” jest Fundacja Edukacyjna Perspektywy i Citi Foundation. **Partnerem merytorycznym** jest Fundacja Kronenberga przy Citi Handlowy.
- Program „SHESNNOVATION Academy” składa się z dwóch elementów: programu mentoringowego oraz cyklu szkoleń dotyczących zakładania i prowadzenia własnego biznesu.
- 3. Mentorkami/Mentorami** w Programie „SHESNNOVATION Academy” są wybitne kobiety i mężczyźni, którzy są ekspertkami w dziedzinie start-up’ów – bezpośrednio lub w obszarach związanych z działalnością start-up’ową.
- 4. Mentorowanymi (in. Mentee)** w Programie „SHESNNOVATION Academy” są przede wszystkim studentki i absolwentki kierunków z obszaru STEM (Science, Technology, Engineering, Mathematics) zainteresowane stworzeniem własnego start-up’u w tematyce: *IT, BIO, Nano, Energy, Creative Industries* lub projektu interdyscyplinarnego.
- 5. Głównym efektem** Programu Mentoringowego „SHESNNOVATION Academy” jest wypracowanie „Pomysłu na Start-up Technologiczny”. Docelowo zakłada się również możliwość założenia własnej działalności, w postaci start-upu. Rolą Mentorowanej jest stworzenie pomysłu na własny start-up technologiczny wraz z uproszczonym biznesplanem. Rolą Mentorki jest wsparcie merytoryczne i motywacyjne Mentorowanej.
- 6.** Udział w programie dla Mentorowanej jest bezpłatny.
- 7.** Mentorzy nie otrzymują wynagrodzenia za udział w programie.

CELE PROGRAMU:

- 8.** Celem programu jest wsparcie przedsiębiorczych kobiet - studentek, doktorantek, absolwentek studiów technicznych i ścisłych (przede wszystkim) w ich rozwoju osobistym i zawodowym, w rozwijaniu wiedzy, zainteresowań i kompetencji w dziedzinach związanych z

dyscyplinami STEM - nauki przyrodnicze (Science), technologia (Technology), inżynieria (Engineering), matematyka (Mathematics).

9. Poprzez udział w programie Mentorowane będą mogły rozwinąć swoje umiejętności m.in. w zakresie design thinking, budowania kompetentnego zespołu i efektywnej współpracy, kreatywności, krytycznego myślenia, przełamywania barier, budowania strategii opartej na „data” oraz rozwoju innych kompetencji „miękkich” i „twardych”.

10. Powstanie nowych kobiecych startupów technologicznych.

RELACJA MENTORINGOWA:

11. Relacja mentoringowa jest **dobrowolna**.

12. Jej celem jest **rozwój**. Relacja mentorska jest relacją partnerską opartą na dobrowolności, wzajemnym zaufaniu, szacunku, otwartości i zaangażowaniu, w której udział bierze Mentorka/Mentor i jej podopieczna (Mentorowana).

13. Mentorka służy radą i inspiracją w dziedzinie rozwoju zawodowego i osobistego Mentorowanej. Jest źródłem pozytywnych impulsów do działania i refleksji intelektualnej. Jednocześnie czerpie z tej relacji dla siebie. Mentorowana, dzięki pracy z Mentorką poznaje swoje mocne strony, rozwija samoświadomość oraz dąży do realizacji własnego potencjału.

14. W relacji mentoringowej obowiązuje **zasada poufności**.

15. Warunkiem właściwego przebiegu relacji mentoringowej jest możliwość **skutecznego komunikowania się** Mentorowanej z jej Mentorką/Mentorem.

16. **Relacja mentoringowa rozpoczyna się** od bezpośredniego spotkania Mentorki/Mentora i Mentorowanej podczas zjazdu inauguracyjnego oraz **trwa do końca czerwca 2023**.

17. **Intensywność relacji mentoringowej** zależy od potrzeb i inwencji obu stron, ale standard minimum obejmuje **jedno godzinne spotkanie konsultacyjne w miesiącu** (osobiste, telefoniczne, przez Skype'a lub inny komunikator), które może zostać podzielone na mniejsze fragmenty przez okres trwania programu.

18. **Tematykę spotkania** może zaproponować zarówno Mentorowana jak i Mentorka/Mentor. Dokładne zasady współpracy w ramach relacji mentoringowej ustalane są indywidualnie przez parę mentoringową podczas spotkania szkoleniowego inauguracyjnego programu.

19. W relacji mentorskiej obowiązuje zasada poufności.

CYKL SZKOLEŃ:

20. Udział uczestniczek „SHESNNOVATION Academy” w **szkoleniach ma na celu** zwiększenie ich kompetencji biznesowych, przywódczych, motywacji do podejmowania działań biznesowych oraz rozwój kreatywności.

21. Podczas „SHESNNOVATION Academy” Mentees **wezmą udział w szkoleniach** z takich obszarów jak:

- Design thinking,
- Budowanie kompetentnego zespołu,
- Modele biznesowe, w tym *business model canvas*,
- Finansowanie start-upów,
- Podstawy prawne,
- Pitching.

22. Szkolenia będą odbywały się **stacjonarnie** (podczas spotkań w Warszawie) oraz/lub **zdalnie** w formie webinarów, w zależności od możliwości organizowania spotkań stacjonarnych.

23. Udział w szkoleniach stacjonarnych i webinarach jest **obowiązkowy**.

PRZEBIEG:

24. **Kandydatki na Mentee dobierane są w drodze Konkursu.**

25. **Program oraz relacja mentoringowa trwa 6 miesięcy - od stycznia 2023 do czerwca 2023 r.**

26. Intensywność relacji mentoringowej zależy od potrzeb i inwencji obu stron, ale standard minimum obejmuje jedno godzinne spotkanie mentoringowe w miesiącu (osobiste, telefoniczne, przez Skype'a lub inny komunikator), które może zostać podzielone na mniejsze fragmenty, przez czas trwania programu.

27. Na zakończenie programu pary mentoringowe zostaną poproszone o opowiedzenie o swoich wrażeniach z udziału w programie i zaprezentowanie wyników swojej pracy podczas spotkania podsumowującego program mentorski.

28. W trakcie trwania programu Mentee zobowiązane są do wypełniania **ankiet ewaluacyjnych** przesyłanych przez Organizatorów.

29. Celem monitorowania postępu prac, Mentee zobowiązane są do wypełniania kolejnych punktów z **Business Idea Deck** w wyznaczonych przez Organizatora terminach (**załącznik 1**).

30. Brak obecności Mentee na spotkaniach z mentorem Mentorem, wypełniania ankiet ewaluacyjnych, wypełniania Business Idea Deck lub realizacji innych wskazanych przez Organizatora elementów programu skutkuje usunięciem z programu.

ORGANIZACJA:

31. Organizatorzy przez cały czas trwania programu zapewniają pomoc i źródła fachowej informacji nt. kształtowania relacji mentoringowej.

32. W przypadku nierozwiązywalnego konfliktu lub zasadniczej zmiany w sytuacji życiowej jednej ze stron, relacja mentoringowa może zostać rozwiązana przed upływem sześciu miesięcy. W takim przypadku Organizatorzy mogą zaproponować w zastępstwie inną Mentorkę/Mentora lub Mentorowaną.

33. Od woli obu stron zależy, czy w ramach Programu będzie się działo coś poza miesięcznymi spotkaniami i pracą nad pomysłem na *kobiety startup technologiczny* (np. czy Mentorka/Mentor zaprosi Mentorowaną do swojej firmy/institucji badawczej/organizacji, na konferencję tematyczną, czy sama zaangażuje się w działania proponowane przez Mentorowaną).

34. Dalsze kontakty pomiędzy Mentorką/Mentorem a Mentorowaną będą rozwijać się nieformalnie i indywidualnie w poszanowaniu indywidualności i potrzeb obydwu stron.

ZASADY REKRUTACJI:

35. O przyjęcie do programu mogą ubiegać się studentki, doktorantki i absolwentki studiów technicznych w obszarze STEM (przede wszystkim) do 35 roku życia.
36. Kandydatki na Osoby Mentorowane dobierane są w drodze konkursu.
37. Rekrutacja jest pięcioetapowa i składa się z następujących części:

ETAP I (01.10.2022 - 15.11.2022)

Zgłoszenia online poprzez Formularz zamieszczony na dedykowanej stronie projektu. Formularz będzie się składał z 3 części (I część - motywacja i dotychczasowe osiągnięcia, II część - opis startupu lub pomysłu na startup oraz plan na rozwój i zdefiniowanie potrzeb akceleryacyjnych, III część - metryczka).

ETAP II, III, IV (16.11.2022 - 15.12.2022)

Ocena formalna formularza aplikacyjnego.

Ocena merytoryczna formularza aplikacyjnego.

Kryteria oceny:

1. Innowacyjność pomysłu/ rozwiązania - CO? - Max. 5 pkt, Waga 100%

Ocena pomysłu/ innowacji wdrażanej przez start-up:

- co i dlaczego rozwija/ chce rozwijać dany start-up
- jakie problemy społeczne/ gospodarcze rozwiązuje
- w jakiej skali prezentowane rozwiązanie jest innowacyjne (region/ kraj/ wymiar europejski lub globalny)
- jak rozwiązanie plasuje się na tle już istniejących na rynku, jakie są jego przewagi konkurencyjne

2. Wpływ pomysłu/ rozwiązania - DLACZEGO? - Max. 5 pkt, Waga 150%

- jaki wpływ będzie miała prezentowana innowacja na rozwiązanie wybranego problemu
- kim są kluczowi odbiorcy i jaki jest szacowana wielkość rynku
- czy rozwiązanie stworzy nowy rynek/ adresuje niszę rynkową
- jakie są pierwsze projekcje finansowe związane ze sprzedażą innowacji
- jak rozwiązanie wpłynie na rozwój firmy

3. Implementacja pomysłu/ rozwiązania - JAK i KTO? - Max. 5 pkt, Waga 100% - jakie są kwalifikacje i doświadczenie zespołu wdrażającego pomysłu/ rozwiązanie.

4. Motywacja i cele – Max. 5 pkt, waga 100%.

Kryteria horyzontalne:

- a) czy start-up realizuje strategię pro-gender (jeśli nie, to czy zamierza taką wdrożyć),
- b) w jaki pozytywny sposób rozwiązanie wpłynie na środowisko naturalne (czy wdrożone rozwiązanie uwzględnia postulat ograniczenia emisji CO2),
- c) w jaki pozytywny sposób rozwiązanie adresuje kwestie obecnego kryzysu.

Prezentacja/rozmowa z Komisją Oceniającą za pośrednictwem narzędzi do komunikacji na odległość typu zoom/Skype/.

W skład Komisji Oceniającej Startupy wchodzi:

- a) min. 1 przedstawiciel Organizatora (etap I, II, III, IV)
- b) min. 2 ekspertów zaproponowanych przez Organizatora (etap III, IV).

W wyniku przeprowadzonej przez nas selekcji, wybierzemy 35 startupów (na wczesnym etapie bez założonej działalności lub z założoną działalnością do 3 lat), które zostaną przyjęte do programu Shesnnovation Academy.

Decyzja zostanie podjęta na podstawie liczby zdobytych punktów i na zasadzie deliberacji Komisji w przypadkach nieoczywistych.

ETAP V (16.12.2022)

Ogłoszenie wyników na stronie projektu, jak również wysłanie indywidualnych maili z potwierdzeniem przyjęcia do programu.

38. Formularze zgłoszeniowe trafiają do biura Organizatora, gdzie dokonana zostanie ocena merytoryczna zgłoszeń przez przedstawicieli Organizatora.

39. Podczas oceny merytorycznej osoby powołane przez Organizatorów Programu biorą pod uwagę następujące elementy:

- a. uzasadnienie udziału w programie,
- b. przekonujący i spójny opis celu,
- c. opis projektu/pomysłu i oczekiwanych rezultatów udziału w programie.

40. Do 16.12.2022 r. zakwalifikowane Kandydatki zostaną poinformowane mailem o wyniku rekrutacji i ich udziale w programie.

41. **Inauguracja programu będzie miała miejsce 13 stycznia 2023.** O szczegółach uczestniczki będą informowane indywidualnie.

42. Aplikacje niekompletne, nieprawidłowo wypełnione oraz przesłane po terminie będą odrzucone.

43. Organizatorzy nie ponoszą odpowiedzialności za wysłane formularze, które nie zostaną dostarczone z powodów technicznych lub z powodu błędnego wpisania adresu e-mail.

44. Organizatorzy nie udostępniają informacji dotyczących przebiegu rekrutacji.

45. Decyzje Organizatorów mają charakter ostateczny i od wyników postępowania rekrutacyjnego nie przysługuje odwołanie.

POSTANOWIENIA KOŃCOWE:

- 46.** Organizatorzy programu zastrzegają sobie prawo zmiany regulaminu.
- 47.** Rozstrzyganie spraw nieujętych w regulaminie należy do kompetencji Organizatorów programu.
- 48.** Organizatorzy zastrzegają sobie prawo do odwołania, unieważnienia lub przesunięcia terminów programu w każdym czasie.
- 49.** Wysłanie formularza zgłoszeniowego do programu jest jednoznaczne z zaakceptowaniem niniejszego regulaminu.
- 50.** Regulamin wchodzi w życie z dniem 30.09.2022 r.

Załącznik 1. - Business Idea Deck

1. Problem (termin nadesłania: 3 lutego 2023)

- a. Jaki problem rozwiązujesz?
- b. Jakie masz potwierdzenie stwierdzonego problemu?
- c. Dla kogo rozwiązujesz problem?

2. Rozwiązanie (termin nadesłania: 3 lutego 2023)

- a. Co jest innowacją w Twoim rozwiązaniu i dlaczego?
- b. Dlaczego takie rozwiązanie nie powstało wcześniej?
- c. Jak opiszesz swoje rozwiązanie prostym językiem, tak aby zrozumiał to nawet 10 latek?
- d. Czy Twoje rozwiązanie dobrze rozwiązuje problem wskazany w zadaniu „Problem”?
- e. Dlaczego Twoje rozwiązanie jest ważne?

3. Walidacja rynku (termin nadesłania: 3 marca 2023)

- a. Dlaczego to jest dobry moment, aby wprowadzić Twoje rozwiązanie? b. Na jakiej podstawie podjęłaś o tym decyzję?

4. Wielkość rynku (termin nadesłania: 3 marca 2023)

- a. Jaka jest wielkość rynku/rynków dla Twojego rozwiązania?
- b. Jak Twoje rozwiązanie wpisuje się w rynek? Czy takie lub podobne rozwiązanie już funkcjonuje na rynku?

5. Twój produkt/usługa (termin nadesłania: 17 marca 2023)

- a. W czym Twoje rozwiązanie jest lepsze od innych rozwiązań?
- b. Czego potrzebuje Twój klient, aby skorzystać z Twojego rozwiązania?

6. Twój model biznesowy (termin nadesłania: 14 kwietnia 2023)

- a. Przedstaw swój model biznesowy w postaci Business Model Canvas

7. Strategia adaptacji (termin nadesłania: 12 maja 2023)

- a. Co musisz zrobić, aby ściągnąć do siebie klientów/użytkowników?
- b. Jak chcesz wspierać swoje klientów/użytkowników w procesie zakupu/użytkowania Twojego produktu/usługi?
- c. Co musisz zrobić, aby zatrzymać swoich klientów/użytkowników?

8. Konkurencja (termin nadesłania: 12 maja 2023)

- a. Kto jest Twoją główną konkurencją? W jaki sposób określiłaś swoją konkurencję?
- b. W jaki sposób obecnie są zaspokajane potrzeby Twojego rynku docelowego?

9. Mocne strony/przewaga konkurencyjna (termin nadesłania: 9 czerwca 2023)

- a. Co jest unikalną wartością Twojego rozwiązania?
- b. Jakie problemy użytkowników rozwiązujesz?
- c. Dlaczego Twoje rozwiązanie jest lepsze od konkurencji?

10. Twój zespół (termin nadesłania: 9 czerwca 2023)

- a. Czy masz zespół? Jeśli tak, to kto się w nim znajduje i za co odpowiada. Kogo Ci jeszcze brakuje? Jaka jest w tym Twoja rola?
- b. Jakie są mocne strony Ciebie i Twojego zespołu, które pozwolą „dowozić” zadania? c. Jakie są słabe strony Ciebie i Twojego zespołu, nad czym jeszcze musicie popracować?

WHERE THE PASSION FOR TECHNOLOGY MEETS KNOW - HOW

KONTAKT DO ORGANIZATORÓW:

Anna Gayer
a.gayer@perspektywy.pl