



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 i 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 i Mentora jest wsparcie merytoryczne i motywacyjne Mentorowanej.
- 6.** Udział w programie dla Mentorowanej jest bezpłatny.
- 7.** Mentorki i 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, przełamania 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 2024**.

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 **wzmą 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 2024 do czerwca 2024 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 *kobięcy 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 pięcioletnia i składa się z następujących części:

ETAP I (01.10.2023 - 30.11.2023)

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 (30.11.2023 - 10.01.2024)

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 15.01.2024 r. zakwalifikowane Kandydatki zostaną poinformowane mailem o wyniku rekrutacji i ich udziale w programie.
- 41.** **Inauguracja programu będzie miała miejsce 20 stycznia 2024.** 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 30.09.2023 r.

Załącznik 1. - Business Idea Deck

1. Problem (termin nadesłania: 3 lutego 2024)

- Jaki problem rozwiązujesz?
- Jakie masz potwierdzenie stwierdzonego problemu?
- Dla kogo rozwiązujesz problem?

2. Rozwiązanie (termin nadesłania: 3 lutego 2024)

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

3. Walidacja rynku (termin nadesłania: 3 marca 2024)

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

4. Wielkość rynku (termin nadesłania: 3 marca 2024)

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

5. Twój produkt/usługa (termin nadesłania: 17 marca 2024)

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

6. Twój model biznesowy (termin nadesłania: 14 kwietnia 2024)

- Przedstaw swój model biznesowy w postaci Business Model Canvas

7. Strategia adaptacji (termin nadesłania: 12 maja 2024)

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

8. Konkurencja (termin nadesłania: 12 maja 2024)

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

9. Mocne strony/przewaga konkurencyjna (termin nadesłania: 9 czerwca 2024)

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

10. Twój zespół (termin nadesłania: 9 czerwca 2024)

- 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?
- 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:

Agnieszka Młodzińska-Granek
a.mlodzinska@perspektywy.pl

Patrycja Radek
p.radek@perspektywy.pl