

Załącznik 1.0 – Opis Przedmiotu Zamówienia (OPZ)

OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA

1. Politechnika Gdańska (dalej „PG”) realizuje cyklicznie program preinkubacyjny Startup School One pn. „Sprawdź swój pomysł” (dalej „Program”).
2. Program realizowany jest w ramach budżetu programu Molybdenum, będącego częścią projektu Inicjatywa Doskonałości - Uczelnia Badawcza (IDUB) oraz budżetu PG.
3. Uczestnikami Programu (dalej „Uczestnicy”) mogą być studenci, doktoranci, pracownicy i absolwenci PG oraz innych uprawnionych uczelni. Uczestnicy przystępują do Programu w ramach zawiązanych przez siebie zespołów (dalej „Zespoły”) oraz z własnym pomysłem startupowym (dalej „Pomysł”), który stanowi punkt wyjścia do pracy w Programie.
4. Rekrutację do Programu przeprowadza Zamawiający.
5. W Programie przewiduje się udział nie mniej, niż 30 uczestników, a liczebność Zespołów wynosi od 1 do 5 osób.
6. Celem Programu w odniesieniu do każdego Zespołu jest:
 - a. **wypracowanie przez Zespół perspektywicznego modelu biznesowego** w procesie walidacji założeń/hipotez formułowanych przez Zespół, obejmującym projektowanie i przeprowadzanie testów walidacyjnych,
 - b. **zebranie przez Zespół wiarygodnych informacji** ze strony potencjalnych klientów, które umożliwią Zespołowi podjęcie decyzji o dalszym rozwijaniu Pomysłu.
7. W szczególności cele Programu realizowane są poprzez:
 - a. zidentyfikowanie segmentu klientów, do którego Zespół adresuje swój Pomysł (customer segment) oraz grupy wczesnych klientów (early adopters),
 - b. zdobycie dogłębnego rozumienia potrzeb lub problemów klientów (problem), uwzględniając ograniczenia, jakie wynikają z obecności konkurencji (competition) i obowiązujących regulacji (compliance),
 - c. opracowanie propozycji wartości (value proposition) i koncepcji rozwiązania (solution)
 - d. ustalenie minimalnego zestawu cech i funkcjonalności rozwiązania (MVP),
 - e. przeprowadzenie symulacji finansowych przedsięwzięcia (financial modeling) ukierunkowanych na zapewnienie docelowej dochodowości oraz środków na dalszy rozwój (funding),
 - f. opracowanie prototypu MVP i prezentacji sprzedażowej (demo) oraz testowej oferty cenowej (offer) dla wczesnych klientów,
 - g. opracowanie pitch decka i publiczna prezentacja efektów pracy.
8. Program dodatkowo obejmuje:
 - a. opracowanie przez Zespół prezentacji, przedstawiającej proces i efekty pracy Zespołu w Programie oraz gotowość do publicznego zaprezentowania całości (demo day),

- b. wsparcie doradcze Wykonawcy dla Zespołów przy realizacji celów Programu (mentoring).
9. Do realizacji wyżej opisanego celu poszukiwany jest Wykonawca usługi, polegającej na zorganizowaniu i przeprowadzeniu zajęć wykładowo-warsztatowych oraz doradztwa w ramach Programu, składającego się z 7 oddzielnych modułów (dalej „Moduły”):
- a. **Moduł wykładowo-warsztatowy nr 1**
Moduł pt. „Foundation & Financial Modeling”
 - b. **Moduł wykładowo-warsztatowy nr 2**
Moduł pt. „Customer-Problem Fit”
 - c. **Moduł wykładowo-warsztatowy nr 3**
Moduł pt. „Business Model Design”
 - d. **Moduł wykładowo-warsztatowy nr 4**
Moduł pt. „Problem-Solution Fit”
 - e. **Moduł wykładowo-warsztatowy nr 5**
Moduł pt. „Solution – Customer Fit”
 - f. **Moduł wykładowo-warsztatowy nr 6**
Moduł pt. „Pitching”
 - g. **Moduł doradczy nr 7**
Moduł pn. „Mentoring”
10. Sumaryczna liczba Modułów wykładowo-warsztatowych, o których mowa w ust. 9 a) - f), wynosi 6.
11. Sumaryczną liczbą godzin doradztwa indywidualnego dla Zespołów zamawianych w ramach Modułu doradczego, o którym mowa w ust. 9 g), jest liczba godzin faktycznie wykorzystanych przez wszystkie Zespoły, przy zachowaniu warunku, że maksymalna liczba godzin doradztwa, przypadających na jeden Zespół wynosi 4 godziny;
12. Tryby pracy w odniesieniu do Modułów wykładowo-warsztatowych: stacjonarny lub on-line. O wyborze trybu i strony, która przygotowuje realizację Modułów od strony technicznej, decyduje Zamawiający po podpisaniu umowy z Wykonawcą. Założenia wyjściowe w tym względzie zostały ujęte w przedstawionej poniżej tabeli, opisującej szczegółowo poszczególne Moduły (dalej „Tabela”).
13. Tryb pracy w odniesieniu do Modułu doradczego: on-line. Przygotowanie realizacji Modułu doradczego od strony technicznej, w szczególności zapewnienia należytej dostępności doradców, systemu rezerwacji spotkań oraz ich ewidencji, spoczywa na Wykonawcy.
14. Wymiary czasowe poszczególnych Modułów ujęte zostały w Tabeli.
15. Językiem głównym dostarczonej usługi jest język polski.
16. Ze względu na możliwość udziału w Programie osób zagranicznych z ograniczoną znajomością języka polskiego, Wykonawca do realizacji Programu zapewni trenerów, posługujących się językiem angielskim w stopniu umożliwiającym swobodną konwersację z takimi osobami.

17. W terminie minimum 5 dni przed datą rozpoczęcia danego Modułu wykładowo-warsztatowego, Wykonawca przygotowuje i dostarcza Zamawiającemu:
 - a. materiały merytoryczne w formie elektronicznej do przekazania dla każdego uczestnika Programu.
18. Skrypt zajęć i materiały merytoryczne podlegają akceptacji dopuszczającej przez Zamawiającego. Wykonawca powinien uzyskać akceptację Zamawiającego najpóźniej na 3 dni przed realizacją danego Modułu wykładowo-warsztatowego pod rygorem odwołania realizacji tego Modułu z winy Wykonawcy.
19. Wykonawca odpowiada za legalność materiałów i źródeł udostępnianych Zamawiającemu, w szczególności przejmuje na siebie wszelkie roszczenia, które mogą powstać w wyniku tego działania.
20. Termin realizacji zamówienia: od daty zawarcia Umowy do **31 marca 2026 r.**
21. Zamawiający planuje realizację Programu w terminie **listopad 2025 - marzec 2026.**
22. Szczegółowe terminy realizacji poszczególnych Modułów (dalej „Harmonogram”) zostaną doprecyzowane po zawarciu Umowy. Wyjściowy Harmonogram podany w Tabeli posiada akceptację Wykonawcy i nie wymaga dodatkowych uzgodnień lub akceptacji w przypadku przyjęcia go do realizacji w podanym kształcie. Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany terminów poszczególnych Modułów, nie później niż 5 dni roboczych przed terminem rozpoczęcia danego Modułu.
23. Realizacja Modułów odbywać będzie się w dni robocze oraz soboty w godzinach 08:00 – 20:00.
24. Dla zajęć stacjonarnych miejscem realizacji usługi jest siedziba Zamawiającego - Politechnika Gdańska.
25. Zamawiający na czas trwania stacjonarnych Modułów wykładowo-warsztatowych zapewnia salę, dostęp do Internetu przez Wi-Fi, tablicę do pisania oraz rzutnik z przyłączem HDMI. Inne po uzgodnieniu z Wykonawcą.
26. Wykonawca we własnym zakresie zapewni trenerowi:
 - a. komputer z możliwością połączenia z siecią oraz korzystania z rzutnika,
 - b. właściwy zestaw kabli do przyłączenia komputera trenera do rzutnika.
27. Wykonawca wykona usługę w sposób, który zrealizuje cele Programu opisane w ust. 6-8, włączając w plan swoich działań opisy i wytyczne zawarte w Tabeli.
28. Wykonawca zobowiązany jest prowadzić listy obecności uczestników zajęć. Wykonawca wystąpi do Zamawiającego o przekazanie formularza listy obecności wraz z nazwiskami uczestników. W przypadku nieotrzymania formularza, Wykonawca dokumentuje obecność uczestników w oparciu o własny formularz.
29. Kompletne i poprawne listy obecności Wykonawca dostarczy Zamawiającemu bez osobnych wezwań najpóźniej 7 dni po zakończeniu danego Modułu.
30. Wykonawca zobowiązany do prowadzenia na bieżąco dokumentacji wykonywanych usług na zasadach oraz w formie wskazanej przez Zamawiającego, w szczególności obejmującej elektroniczną teczkę każdego Zespołu, biorącego udział w Programie, zawierającą:

- a. kartę pracy Zespołu, obejmującą bieżące uwagi trenerów oraz doradców, pracujących z Zespołem, oceniające:
 - i. aktywność oraz zaangażowanie Zespołu w realizację Programu, w tym aktywność na zajęciach oraz jakość wykonywanych prac domowych,
 - ii. potencjał oraz braki Zespołu w aspektach istotnych dla jego rozwoju,
- b. efekty pracy Zespołu, w tym:
 - i. finalną wersję kanwy modelu biznesowego w formacie PDF ewentualnie zdjęcie odpowiedniej rozdzielczości dla kanw opracowanych ręcznie,
 - ii. prezentację wyników pracy w Programie opracowaną na Demo Day.

Wykonawca będzie egzekwował od Zespołów dostarczenie ww. opracowań bezzwłocznie po dniu powstania ich finalnej wersji zgodnie z harmonogramem Programu. W przypadku nieotrzymania opracowań pomimo 3 wezwań Zespołu i upływu terminu 2 tygodni od daty pierwszego wezwania, Wykonawca prześle Zamawiającemu pismo z opisem przypadku oraz wyszczególnieniem dat wezwań.

- c. końcowe wnioski i rady dla Zespołu,
31. Zamawiający ma prawo wglądu w karty pracy Zespołu w trybie na żądanie w każdym czasie.
32. Wykonawca będzie na bieżąco uczestniczył w komunikacji z Zamawiającym oraz Uczestnikami Programu za pośrednictwem platformy komunikacyjnej Discord, jako narzędzia dedykowanego do komunikacji z Uczestnikami Programu.
33. W celu rozliczenia usługi Wykonawca dostarczy Zamawiającemu, bez osobnych wezwań, następujące składowe dokumentacji Programu:
- a. najpóźniej na 7 dni przed Demo Day:
 - i. listę rankingową Zespołów pod kątem ich kwalifikacji do uczestnictwa w prezentacji wyników pracy w Programie podczas Demo Day,
 - ii. elektroniczne teczki, o których mowa w ust. 32, w formie folderów o nazwach tożsamych z nazwami Zespołów,
 - b. najpóźniej w 7 dni po Demo Day:
 - i. raport wykorzystania przez poszczególne Zespoły godzin indywidualnego doradztwa w ramach Modułu doradczego wg formularza przedstawionego przez Zamawiającego.
34. Materiały szkoleniowe, raporty, formularze oraz inne materiały wykorzystywane podczas realizacji Programu będą zawierać logotypy Politechniki Gdańskiej - Uczelni Badawczej oraz projektu, w ramach którego Program jest realizowany, tj. „Gdańsk Tech Startup School”.
- Logotypy powinny być zgodne z Księgą Identyfikacji wizualnej PG. Logotypy na wniosek Wykonawcy dostarczy Zamawiający.
- Zamawiający może zwolnić Wykonawcę z powyższego obowiązku w odniesieniu do materiałów szkoleniowych oraz innych materiałów wykorzystywanych podczas realizacji Programu w przypadku obiektywnej, oczywistej i zasadnej przyczyny, np. z powodu braku miejsca na stronie lub niedostępności elektronicznych form danego dokumentu.
35. Po zakończeniu każdego Modułu wykładowo-warsztatowego Zamawiający może przeprowadzić ankietę oceniającą trenera oraz realizację przez niego danego Modułu.

Zamawiający zastrzega sobie prawo do zmiany trenera lub zmian w Programie po uzyskaniu negatywnych opinii wyrażonych w ankiecie przez ponad 50% uczestników ewaluowanych zajęć w ramach danego Modułu. W odniesieniu do trenera, który uzyskał negatywną opinię, Zamawiający zastrzega sobie prawo odmowy akceptacji tego trenera w kolejnych edycjach Programu.

Za negatywną ocenę uznaje się otrzymanie średniej liczby punktów mniejszej lub równej 2 w skali oceny od 1 do 5 punktów (lub innej odpowiedniej).

36. Tabela:

MODUŁ WYKŁADOWO-WARSZTATOWY 1

„Foundation”

A. Tematyka: : Fundamenty pracy startupowej, wizja i cele Zespołu, wprowadzenie do podstaw modelowania finansowego, zapoznanie z zasobami i narzędziami wspierającymi rozwój Pomysłów w ramach Programu.

B. Informacje organizacyjne

1. Wsparcie dla Zespołów w Programie (zamawiający)
 - a. Strefa iGTS2 - przestrzeń co-workingowa,
 - b. protolaby i laboratoria uczelniane,
 - c. granty obliczeniowe i serwery aplikacji webowych GTS2,
 - d. dostęp do doradców Programu oraz zewnętrznych mentorów,
 - e. dostęp platformy gromadzenia i wizualizacji danych Statista,
 - f. dostęp do bazy produktowej eProdukty,
 - g. platforma komunikacyjna Discord GTS2.
2. O programach Gdańsk Tech Startup School (zamawiający)
 - a. program Startup School One (Program):
 - b. program Startup School Two.

C. Wprowadzenie teoretyczne

1. Czym jest startup.
2. Jak szukać pomysłu, wizja i cele startupu.
3. Entrepreneurial mindset i rola zespołu.
4. Rodzaje startupów – charakterystyka (korzyści, zagrożenia), ścieżki rozwoju i źródła finansowania.
5. Podstawy modelowania finansowego w startupach: struktura kosztów, przychody, marże, opracowanie uproszczonej prognozy finansowej w perspektywie 6–12 miesięcy.
6. Przygotowanie Zespołów do odbioru krytycznych uwag i gotowości do zmiany Pomysłu (pivot).

Wybrane elementy zostaną przekazane w materiałach dodatkowych.

D. Część warsztatowa – zadania indywidualne każdego Zespołu

1. Prezentacja wszystkich zespołów i ich pomysłów.
2. Określenie wizji i celów zespołu.
3. Dyskusja o głównych kosztach i potencjalnych przychodach.
4. Opracowanie uproszczonej prognozy finansowej (np. 6-12 miesięcy).

E. Praca domowa - zadania do wykonania przez Zespoły poza zajęciami

1. Dostęp do Discorda GTS2:

- a. dołączenie przez członków Zespołów do Discorda GTS2,
 - b. ustalenie nazwy profilu uczestników wg formatu: <imię> <nazwisko> - <nazwa zespołu>.
2. Dostęp do Strefy iGTS2:
 - a. złożenie wniosku do GTS2 o dostęp do Strefy iGTS2.
 3. Mentor/doradca techniczny z dziedziny związanej z Pomysłem:
 - a. zgłoszenie do GTS2 potrzeby pozyskania mentora technicznego z PG.
 4. Dyskusja nad wizją i rozumieniem celów przez Zespół:
 - a. pogłębiona dyskusja nad wizją rozwoju i wspólnego rozumienia celów przez Zespół,

F. Tryb pracy

Stacjonarny na PG

G. Czas trwania

8 godziny (09:00-17:00)

H. Planowana data realizacji

8 listopada 2025 (sobota)

MODUŁ WYKŁADOWO-WARSZTATOWY 2

„Customer-Problem Fit”

A. Tematyka: Identyfikacja segmentów klientów, pogłębiona analiza problemu/potrzeb użytkowników, przygotowanie do procesu walidacji i iteracji Pomysłu.

B. Wprowadzenie teoretyczne

1. Segmentacja klientów i identyfikacja early adopters.
2. Czym jest Value Proposition Canvas
3. Omówienie zasad walidacji hipotez oraz ich modyfikacji (iteracje, pivoty).
4. Sposoby pozyskiwania informacji od potencjalnych użytkowników i klientów dla różnych modeli biznesowych.

C. Część warsztatowa – zadania indywidualne każdego Zespołu

1. Opracowanie kanw propozycji wartości (Value Proposition Canvas)
2. Identyfikacja person reprezentujących grupę wczesnych klientów.
3. Opracowanie skryptów wywiadów z potencjalnymi klientami ukierunkowany na walidację założeń, ale także na:
 - i. pogłębienie wiedzy o problemie/potrzebie
 - ii. poznanie aktualnie dostępnych rozwiązań problemu/potrzeby,
 - iii. pogłębienie wiedzy o kliencie lub użytkowniku,
 - iv. poznanie ekosystemu klienta lub użytkownika,
 - v. poznanie konkurencji funkcjonującej w tym ekosystemie i jej modelu biznesowego.
 - vi. zidentyfikowanie źródeł pogłębionej wiedzy o problemie/potrzebie,
 - vii. zidentyfikowanie innych potencjalnych rozmówców do przeprowadzenia wywiadów,

viii. zidentyfikowanie nowych, niedostrzeżonych szans biznesowych.

D. Praca domowa - zadania do wykonania przez Zespoły poza zajęciami

1. Zespół umawia się na pierwsze z czterech konsultacji online z doradcą Programu na indywidualne omówienie opracowanej kanwy propozycji wartości oraz skryptu wywiadu.
2. Przeprowadzenie 10-15 wywiadów z potencjalnymi użytkownikami/klientami w terminie przed kolejnymi zajęciami.
3. W przypadku braku pozytywnej walidacji - dokonanie modyfikacji propozycji wartości (iteracja) lub zmiana propozycji wartości na inną (pivot), a następnie poddanie jej ponownej walidacji. Proces trwa do uzyskania pozytywnej walidacji.

E. Tryb pracy

Stacjonarny na PG

F. Czas trwania

8 godziny (09:00-17:00)

G. Planowana data realizacji

22 listopada 2025 (sobota)

MODUŁ WYKŁADOWO-WARSZTATOWY 3

„Business Model Design”

A. Tematyka: Projektowanie i analiza modelu biznesowego z wykorzystaniem Lean Canvas.

B. Prezentacja wyników pracy domowej Zespołów

C. Wprowadzenie teoretyczne

1. Znaczenie modelu biznesowego w rozwoju startupu oraz jego ewolucyjny charakter.
2. Omówienie Lean Canvas wraz z przykładami.
3. Analiza 2-3 modeli biznesowych z różnych branż.

D. Część warsztatowa – zadania indywidualne każdego Zespołu

1. Opracowanie przez każdy Zespół kilku wariantów modelu biznesowego.
2. Opracowanie elewator pitch dla wybranego modelu biznesowego.
3. Publiczna prezentacja modelu biznesowego.

E. Praca domowa - zadania do wykonania przez Zespoły poza zajęciami

1. Dopracowanie modelu biznesowego.
2. **Odbycie drugiej z czterech konsultacji online z doradcą Programu na indywidualne omówienie opracowanej kanwy modelu biznesowego.**
3. Wdrożenie uwag doradcy Programu po spotkaniu.
4. Aktualizacja modelu finansowego.

F. Tryb pracy

Stacjonarny na PG

G. Czas trwania

8 godziny (09:00-17:00)

H. Planowana data realizacji

6 grudnia 2025 (sobota)

MODUŁ WYKŁADOWO-WARSZTATOWY 4

„Problem-Solution Fit”

A. Tematyka - Opracowanie koncepcji rozwiązania dla zidentyfikowanego problemu/potrzeby oraz określenie MVP.

B. Wprowadzenie teoretyczne

1. Definicja i rola MVP w procesie rozwoju startupu.
2. Metody prototypowania
3. Jak ustalić priorytety funkcji.
4. Przygotowanie do wywiadów walidacyjnych – dobre praktyki, przykłady pytań, jak słuchać feedbacku.

C. Część warsztatowa – zadania indywidualne każdego Zespołu

1. Projektowanie MVP: Wypracowanie koncepcji MVP, wybór funkcjonalności oraz wybór najlepszego rozwiązania
2. Walidacja MVP: Opracowanie skryptów wywiadów z klientami, przeprowadzenie testowych wywiadów

D. Praca domowa - zadania do wykonania przez Zespoły poza zajęciami

1. Dalsze dopracowanie koncepcji rozwiązania i specyfikacji MVP (z użyciem narzędzi AI i dodatkowych badań).
2. **Zespół umawia się na trzecie z czterech konsultacji online z doradcą Programu na indywidualne omówienie koncepcji rozwiązania i specyfikacji MVP oraz skryptu wywiadu.**

3. Opracowanie pierwszego prototypu MVP w wybranej formie.
4. Przeprowadzenie min. 10 wywiadów i testów MVP z klientami.

E. Tryb pracy

Stacjonarny na PG

F. Czas trwania

8 godziny (09:00-17:00)

G. Planowana data realizacji

20 grudnia 2025 (sobota)

MODUŁ WYKŁADOWO-WARSZTATOWY 5

„Solution-Customer Fit”

A. Tematyka - Pogłębiona walidacja MVP, opracowanie testowej oferty cenowej oraz pierwsze działania sprzedażowe.

B. Wprowadzenie teoretyczne

1. Modele sprzedażowe (B2B, B2C, B2B2C) - charakterystyka i przykłady.
2. Sposoby docierania do klientów (LinkedIn, internet, networking)
3. Prowadzenie rozmów sprzedażowych - dobre praktyki.
4. Polityka cenowa i tworzenie testowej oferty cenowej (z podkreśleniem jej niewiążącego charakteru).
5. Testy MVP

C. Część warsztatowa – zadania indywidualne każdego Zespołu

1. Prezentacja wyników pierwszej walidacji MVP (z modułu 4).
2. Iteracja MVP w oparciu o feedback od klientów.
3. Planowanie działań sprzedażowych.
4. Wybór i zaplanowanie testów MVP.

D. Praca domowa - zadania do wykonania przez Zespoły poza zajęciami

1. Dalsza walidacja MVP
2. Dopracowanie MVP i oferty cenowej
3. **Zespół umawia się na czwarte z czterech konsultacji online z doradcą Programu na indywidualne omówienie prezentacji prototypu MVP, planowanych działań sprzedażowych.**
4. Wdrożenie uwag doradcy Programu po spotkaniu.
5. Zebranie wiarygodnych dowodów zainteresowania (np. listy intencyjne, zapisy, pozytywne opinie).

E. Tryb pracy

Stacjonarny na PG

F. Czas trwania

8 godziny (09:00-17:00)

G. Planowana data realizacji

10 stycznia 2026 (sobota)

MODUŁ WYKŁADOWO-WARSZTATOWY 6

„Pitching”

A. Tematyka - Przygotowanie Zespołów do publicznej prezentacji wyników pracy w Programie podczas Demo Day.

B. Wprowadzenie teoretyczne

1. Cel prezentacji na Demo Day – pokazanie procesu, dojrzałości i efektów (nie tylko sukcesów, ale i nauki z porażek).
2. Rodzaje pitchów: elevator pitch, pitch deck, prezentacja Demo Day – różnice i cele
3. Struktura skutecznego pitch decka (problem – rozwiązanie – rynek – model biznesowy – MVP i wyniki walidacji – zespół – plany rozwoju).
4. Storytelling i emocje w prezentacjach startupowych.
5. Wskazówki praktyczne: czas prezentacji, wystąpienia publiczne, obsługa pytań od jury/inwestorów.

C. Część warsztatowa – zadania indywidualne każdego Zespołu

1. Przygotowanie draftu pitch decka na Demo Day.
2. Symulacja prezentacji – krótkie wystąpienia Zespołów na scenie, nagrania wideo + feedback trenerów i uczestników.
3. Iteracja prezentacji.

D. Praca domowa - zadania do wykonania przez Zespoły poza zajęciami

1. Finalizacja pitch decka do Demo Day
2. Dopracowanie storytellingu i roli członków zespołu podczas prezentacji
3. Próby wystąpień (nagrania video / konsultacje online)

E. Tryb pracy

Stacjonarny na PG

F. Czas trwania

8 godziny (09:00-17:00)

G. Planowana data realizacji

24 stycznia 2026 (sobota)

H. Informacje dodatkowe

Demo Day zaplanowano na 6 lutego 2026 o godz. 16:00.

MODUŁ DORADCZY 7

„Mentoring”

A. Obszary doradcze

Tematyka i zakres indywidualnych konsultacji Zespołu z doradcą Programu zapewnionym przez Wykonawcę zostały opisane w Tabeli w obszarze Modułów, po których one następują:

1. Moduł nr 2 „Customer-Problem Fit”
2. Moduł nr 3 “Business Model Design”
3. Moduł nr 4 “Problem-Solution Fit”
4. Moduł nr 5 “Solution-Customer Fit”

B. Zakres czasowy

Maksymalnie 4 godziny zegarowe na jeden Zespół

C. Tryb pracy

online

D. Czas trwania indywidualnego spotkania doradczego

1 godzina zegarowa

E. Data realizacji

W okresach podanych w Tabeli, ustalana indywidualnie pomiędzy liderem Zespołu a Wykonawcą.