

Oznaczenie sprawy: ZZ/82/055/U/25

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 przygotuje i dostarczy 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 pisanie 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 tożsamyh 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.