



Załącznik nr 1
do SIWZ
nr DPS / 37 / 2017

.....
pieczęć firmowa Wykonawcy

/ wzór /

SZCZEGÓŁOWY OPIS PRZEDMIOTU ZAMÓWIENIA NA

Świadczenie usługi kompleksowej organizacji i realizacji programu akceleracyjnego pn. „Techniki satelitarne dla transportu intermodalnego” (postępowanie nr DPS / 37 / 2017)

Program akceleracyjny pn. „Techniki satelitarne dla transportu intermodalnego” Space3ac Intermodal Transportation jest jednym z dziesięciu najlepszych programów akceleracji, które otrzymały dofinansowanie w ramach pilotażowego programu ScaleUP. Jest to pierwszy tego typu konkurs w Polsce organizowany przez Polską Agencję Rozwoju Przedsiębiorczości.

Program rządowy Start in Poland, którego elementem jest ScaleUP, ma być motorem napędowym w obszarze innowacji. Jest to największy tego typu projekt w Europie Środkowo-Wschodniej wspierający rozwój startupów nie tylko w fazie inkubacji i akceleracji, ale również na etapie dalszego rozwoju oraz ekspansji międzynarodowej.

Projekt realizowany będzie przez Pomorską Specjalną Strefę Ekonomiczną Sp. z o.o. w partnerstwie z następującymi Dużymi Przedsiębiorstwami:

- Zarząd Portu Morskiego w Gdańsku S.A.
- Zarząd Portu Morskiego w Gdyni S.A.
- C.Hartwig Gdynia S.A.
- Instytut Morski w Gdańsku

Lista dużych podmiotów uczestniczących w projekcie będzie stale wzrastać.

Realizacja programu trwać będzie 15 miesięcy od dnia podpisania umowy dotacji tj. 31.01.2017r.

Projekt składa się z dwóch etapów (naborów). W każdym z nich wyróżniamy dwie fazy: rekrutacja (w tym Preparation Camp) i akceleracja zakończone najważniejszym wydarzeniem czyli Demo Day.

I etap:

- Rekrutacja od 02.2017 do 04.2017

- Akceleracja od 05.2017 do 08.2017
- Demo Day 09.2017

II etap:

- Rekrutacja od 09.2017 do 11.2017
- Akceleracja od 12.2017 do 02.2018
- Demo Day 03.2018

Do zadań wybranej firmy należeć będzie kompleksowa obsługa wszystkich etapów działań poczynając od rekrutacji na Demo Day kończąc.

W fazie rekrutacji stawiane są następujące zadania:

- Osiągnięcie minimum 30 zgłoszeń na dany nabór.
- Zidentyfikowanie i opracowanie wyzwań dla Dużych Przedsiębiorstw w zakresie technik satelitarnych dla transportu intermodalnego. Poprzez opracowanie rozumie się opracowanie w formie pisemnej, sprecyzowanie obszaru tematycznego, określenie pożądanych efektów działania dla rozwiązania, określenie rodzaju technik satelitarnych możliwych do wykorzystania w ramach wyzwania – dla min. 10-ciu wyzwań.
- Rekrutacja podmiotów do programu akceleracyjnego podczas hackatonów branżowych dla sektora kosmicznego wskazanych przez Zamawiającego - minimum dwa wydarzenia krajowe. Poprzez rekrutację rozumie się uczestnictwo Wykonawcy w całym wydarzeniu.
- Rekrutacja podmiotów do programu akceleracyjnego podczas konkursu z branży kosmicznej - European Satellite Navigation Competition 2017. Przewiduje się realizację zlecenia w ciągu 3 dni trwania konkursu.
- Rekrutacja podmiotów do programu akceleracyjnego na konferencjach międzynarodowych o tematyce związanej z branżą kosmiczną – Pierwsze wydarzenie Disrupt Space 2017 w Berlinie, Drugie wydarzenie UK Space Conference 2017.
- Współuczestnictwo w przeprowadzeniu naboru mikro i małych przedsiębiorstw polegające w szczególności na promowaniu projektu w środowisku startupowym i akademickim.
- Zapewnienie minimum dwóch osób w stopniu doktora z zakresu nauk ścisłych lub technicznych oceniających zgłoszone projekty pod kątem zgodności z tematyką akceleratora oraz udział w panelu oceniającym i współuczestnictwo w selekcji mikro i małych przedsiębiorstw wytypowanych do otrzymania grantu.
- Organizacja spotkań Komitetu Inwestycyjnego – Wykonawca zobowiązany jest do zaproszenia wszystkich członków Komitetu. Do jego zadań należeć będzie zapewnienie cateringu dla max. 13-stu

osób (przerwa kawowa + lunch) oraz zapewnienie niezbędnych środków do przeprowadzenia spotkań m.in.: rzutnik, ekran, komputer, formularze ocen.

Preparaton Camp to ostatni etap selekcji podmiotów do fazy akceleracji. Podczas 2-dniowego spotkania Komitetu Inwestycyjnego oraz mentorów branżowych i biznesmenów, weryfikowane jest doświadczenie zespołów, oferowane rozwiązania oraz potencjał związany z dalszą współpracą z danym podmiotem. W trakcie spotkania mentorzy prowadzą również warsztaty z prezentacji swoich rozwiązań, modelowania biznesowego i współpracy z Dużymi Przedsiębiorstwami. Uczestnicy na zakończenie Preparation Camp prezentują swoje projekty, które następnie są oceniane przez Komitet Inwestycyjny. Głównym celem Preparation Camp jest wybór ok. 15 najciekawszych projektów do dalszej fazy. Wydarzenie to odbywać się będzie w Gdańskim Parku Naukowo- Technologicznym w związku z czym Wykonawca nie jest zobligowany zapewnić miejsca wydarzenia.

Zadania stawiane w ramach Preparation Camp:

- Określenie warunków i przeprowadzenie Preparation Camp. Poprzez określenie warunków rozumie się stworzenie agendy spotkania oraz zaproponowanie konceptu organizacji poszczególnych jego części.
- Zapewnienie cateringu dla uczestników spotkania – max dla 80 osób (Catering powinien zawierać przerwę kawową oraz lunch. W przerwie kawowej zapewnione powinny zostać napoje gorące – kawa, herbata (różne rodzaje), soki i napoje (min. 2 rodzaje), woda (gazowana i niegazowana), przekąski – ciasteczka, ciasta, mix kanapeczek koktajlowych na mieszanym pieczywie. Lunch powinien obejmować: jeden rodzaj zupy krem, danie główne: jeden rodzaj mięsa oraz jeden rodzaj ryby, dodatki do wyboru).
- Zapewnienie prowadzącego/konferansjera – osoba ta zapowiadać będzie poszczególne punkty programu, nadając artystyczny kształt całości eventu. Osoba ta powinna posiadać doświadczenie w prowadzeniu tego typu wydarzeń oraz biegle posługiwać się językiem angielskim.
- Koordynacja pracy mentorów odpowiedzialnych za przeprowadzenie warsztatów – bezpośredni kontakt z mentorami, przedstawienie im koncepcji oraz harmonogramu spotkania, opieka podczas całego wydarzenia.
- Koordynacja spotkań Dużych Przedsiębiorstw ze startupami – bezpośredni kontakt z przedstawicielami Dużych Przedsiębiorstw oraz startupów, przedstawienie im koncepcji oraz harmonogramu spotkań, opieka podczas całego wydarzenia
- Ścisła współpraca z wybraną agencją reklamową/promocyjną wybrana w odrębnym postępowaniu.
- Zapewnienie obsługi w postaci osób odpowiedzialnych za wsparcie informacyjne uczestników spotkania – min. 4 os. (dwie osoby odpowiedzialne za rejestrację uczestników, jedna osoba

odpowiedzialna za opiekę nad mentorami i obecnym Komitetem Inwestycyjnym, jedna osoba odpowiedzialna za bieżącą informację startupów).

- Organizacja spotkania Komitetu Inwestycyjnego zapewnienie niezbędnych środków do przeprowadzenia spotkań m.in.: rzutnik, ekran, komputer, formularze ocen.
- Opracowanie kompletnego raportu z całej fazy rekrutacji.

Faza akceleracji to 4 tygodnie warsztatów podzielonych na część techniczną i biznesową oraz 8 tygodni pracy nad rozwojem produktów i usług dla Dużych Przedsiębiorstw. Nad beneficjentami czuwać będzie dedykowany opiekun, który wyznaczy kluczowe wskaźniki (KPI) do realizacji oraz kontrolować będzie postęp prac oraz koordynować współpracę.

Zadania stawiane w fazie akceleracji:

- Opracowanie planu fazy akceleracji.
- Zapewnienie opiekunów dla akcelerowanych zespołów - min. 20 opiekunów po jednym dla każdego zespołu, poświęcających minimum 10h miesięcznie na pracę z danym zespołem. Przez opiekuna rozumiemy osobę posiadającą doświadczenie biznesowe lub startupowe. Do zadań opiekunów będzie należało stworzenie planów rozwoju zakwalifikowanych projektów obejmujących: plan rozwojowy w oparciu o metodykę Go Model Canvas, Harmonogram rzeczowo-finansowy, plan wdrożenia testowego w Dużych Przedsiębiorstwach, raportów cyklicznych tj. raport miesięczny dotyczący postępu prac, raport z wdrożenia.
- Weryfikacja i monitorowanie postępu prac przez opiekunów zespołów.
- Zapewnienie koordynacji współpracy pomiędzy zespołami akcelerowanymi a Podmiotami współpracującymi, zaangażowanymi w realizację projektu, Dużymi Przedsiębiorstwami oraz realizatorem Projektu.
- Przygotowanie minimum 10-ciu zespołów akcelerowanych do wystąpienia podczas Demo Day w zakresie przygotowania teasera inwestycyjnego oraz pitchdeck.
- Organizacja spotkań Komitetu Inwestycyjnego (max 3 spotkania)– Wykonawca zobowiązany jest do zaproszenia wszystkich członków Komitetu. Do jego zadań należeć będzie zapewnienie cateringu dla max. 13-stu osób (przerwa kawowa + lunch) oraz zapewnienie niezbędnych środków do przeprowadzenia spotkań m.in.: rzutnik, ekran, komputer, formularze ocen.
- Opracowanie kompletnego raportu z realizacji fazy akceleracji.

Demo Day to całodniowe wydarzenie dla inwestorów kapitałowych, partnerów programu, Dużych Przedsiębiorstw w tym Spółek Skarbu Państwa oraz innych podmiotów, które mogą być odbiorcami

wytworzonych rozwiązań. Wydarzenie to odbywać się będzie w Gdańskim Parku Naukowo-Technologicznym, w związku z czym Wykonawca nie jest zobligowany zapewnić miejsca wydarzenia.

Zadania stawiane w ramach Demo Day:

- Określenie warunków i przeprowadzenie Demo Day. Poprzez określenie warunków rozumie się stworzenie agendy spotkania oraz zaproponowanie konceptu organizacji poszczególnych jego części.
- Zaproszenie min. 10 funduszy kapitałowych działających w obszarze międzynarodowym.
- Zaproszenie trzech przedstawicieli samorządów lokalnych.
- Zapewnienie cateringu dla uczestników spotkania – max. dla 100 osób (Catering powinien zawierać przerwę kawową oraz lunch. W przerwie kawowej zapewnione powinny zostać napoje gorące – kawa, herbata (różne rodzaje), soki i napoje (min. 2 rodzaje), woda (gazowana i niegazowana), przekąski – ciasteczka, ciasta, mix kanapeczek koktajlowych na mieszanym pieczywie. Lunch powinien obejmować: jeden rodzaj zupy krem, danie główne: jeden rodzaj mięsa oraz jeden rodzaj ryby, dodatki do wyboru).
- Zapewnienie prowadzącego/konferansjera – osoba ta zapowiadać będzie poszczególne punkty programu, nadając artystyczny kształt całości eventu. Osoba ta powinna posiadać doświadczenie w prowadzeniu tego typu wydarzeń oraz biegle posługiwać się językiem angielskim.
- Zapewnienie mobilnych stoisk z oprawą multimedialną dla każdego zespołu – min. 10 stoisk, po jednym dla każdego zespołu/startupu uczestniczącego w fazie akceleracji. Do zadań Wykonawcy należeć będzie wykonanie stoisk składających się z minimum stolika oraz ścianki, na podstawie projektu zaakceptowanego przez Zamawiającego.
- Przedstawienie formuły spotkań typu speed dating – w ramach tego zadania wymaga się opracowania formuły spotkań w których uczestniczyć będą startupy oraz zaproszeni/przybyli przedstawiciele funduszy kapitałowych. Wykonawca zobligowany jest zapewnić oraz zaaranżować miejsce spotkań (min. 10 stolików), stworzyć harmonogram spotkań oraz wpleść go w całość wydarzenia Demo Day, ustalić długość pojedynczej rozmowy, zapewnić osobę koordynującą spotkania.
- Ścisła współpraca z wybraną agencją reklamową/promocyjną.
- Zapewnienie obsługi w postaci osób odpowiedzialnych za wsparcie informacyjne uczestników spotkania – min. 4 os. (dwie osoby odpowiedzialne za rejestrację uczestników, jedna osoba odpowiedzialna za opiekę nad mentorami i obecnym Komitetem Inwestycyjnym, jedna osoba odpowiedzialna za bieżącą informację startupów).
- Zaprojektowanie oraz dostarczenie nagród dla uczestników w postaci dyplomów oraz statuetek – max. po 20 szt.

