

Criteria Rubrics

A. PROBLEM	Poor	Average	Excellent
Provide a clear explanation of the problem or customer need that you have identified.	Unclear/no explanation of the problem or customer need.	You are able to provide an average explanation of the problem or customer need.	You are able to provide a detailed explanation of the problem or customer need, supported with data.
B. SOLUTION	Unclear/no explanation of your idea/prototype/product.	You are able to provide a basic/simple explanation of the innovative or sustainable idea/prototype/product.	You are able to provide detailed explanation of your innovative or sustainable idea/prototype/product, which is supported with images of the prototype/or real product.
C. UNIQUE VALUE PROPOSITION	Unclear/no explanation of the uniqueness of your value proposition.	You are able to provide basic/simple explanation of the uniqueness of your value proposition.	You are able to provide detailed explanation of the uniqueness of your value proposition, relative to the offerings of the existing competitors.
D. BUSINESS MODEL	Unclear/no explanation of the target customer segment(s) , and the mechanism for generating revenue .	You are able to provide basic/simple explanation of the target customer segment(s) , and the mechanism for generating revenue .	You are able to provide detailed explanation of the target customer segment(s) , and the mechanism for generating revenue .
E. CONCLUSION	Unclear presentation/pitch of your idea.	You are able to provide a basic/simple pitch of your idea.	You are able to provide a memorable and convincing pitch of your idea.

POWERPOINT SLIDES: All the participants are expected to submit **5-6 slides** that are based on the following structure:

A. Problem
Provide a clear explanation of the problem or customer need that you have identified.
B. Solution
Provide an explanation of the innovative idea/prototype/product solution.
C. Unique Value Proposition
Explain what makes your idea/prototype/product different from what existing competitors offer.
D. Business Model
Explain your business model by specifically focusing on: <i>i. Customers:</i> who are your customers? <i>ii. Revenue:</i> how do you intend to make money?
E. Conclusion
Close your presentation with a memorable and convincing pitch of your idea

يرجى من المشاركين تقديم عرض تقديمي للفكرة يتضمن النقاط التالية:

معايير التحكيم			
ضعيف	جيد	ممتاز	المشكلة
لا يوجد تفسير واضح للمشكلة أو حاجة العميل.	تقديم شرح جيد للمشكلة أو حاجة العميل لحل هذه المشكلة.	تقديم شرح مفصل للمشكلة و حاجة العميل لحل هذه المشكلة مدعوماً بالبيانات.	تقديم شرح واضح للمشكلة أو تحديد حاجة العميل لحل هذه المشكلة.
الحل			
لا يوجد تفسير واضح "للفكرة/النموذج الأولي".	تقديم شرح جيد للحل المبتكر أو المستدام "للفكرة / النموذج الأولي".	تمكن المشترك من تقديم شرح مفصل للحل المبتكر أو المستدام "للفكرة / النموذج الأولي" وتم دعمه ببيانات.	تقديم شرح وافي "للفكرة / النموذج الأولي / الحل المبتكر أو المستدام" المقدم من المشترك.
عرض القيمة المقدمّة-المقترحة			
لا يوجد تفسير واضح لتفرد عرض القيمة الخاص "بالفكرة / النموذج الأولي / المنتج".	تقديم شرح جيد لتمييز عرض القيمة الخاص "بالفكرة / النموذج الأولي / المنتج".	تقديم شرح مفصل من المشترك عن تمييز عرض القيمة الخاص "بالفكرة / النموذج الأولي / المنتج" بالنسبة لعروض المنافسين الحاليين.	شرح تفصيلي لما يجعل "الفكرة / النموذج الأولي / المنتج" مختلفاً عما يقدمه المنافسون.
نموذج العمل			
لا يوجد تفسير واضح للفئة المستهدفة وكيفية تحقيق الإيرادات من فكرة المشترك.	تقديم شرح جيد للفئة المستهدفة وآلية تحقيق الإيرادات من فكرة المشترك.	تقديم شرح مفصل للفئة المستهدفة وآلية تحقيق الإيرادات من فكرة المشترك.	شرح نموذج العمل من خلال التركيز بشكل خاص على: العملاء: من هم العملاء؟ الإيرادات: طرق كسب المال؟
الإستنتاج			
عرض غير واضح للملاحظات.	تقديم عرض جيد للملاحظات.	تقديم عرض الملاحظات بطريقة مقنعة وتجذب الإنتباه فلا تنسى الفكرة.	عرض الملاحظات بطريقة مقنعة للفكرة.