

## Requisits i procediment per disposar d'un estand en el congrés 4YFN 2023 amb ACCIÓ (27 de febrer a 2 de març)

Si t'agradaria disposar d'un **estand al proper congrés 4YFN 2023** cal omplir el formulari de sol·licitud que trobaràs a la pàgina web d'ACCIÓ.

### 1. Presentació de l'empresa

En el mateix formulari has d'incloure una presentació de la teva empresa en català, castellà o anglès (màxim 10 diapositives i 5MB de pes) **abans de 7 de novembre de 2022 (inclòs)**. Aquest document ha d'incloure com a mínim:

- El producte o servei que oferiu
- El model de negoci
- El pla de finançament o creixement
- L'equip
- Els objectius i motius per participar al 4YFN 23

Les *startups* seleccionades seran contactades del **8 a l'11 de novembre de 2022** i hauran de fer la reserva fins el 25 de novembre de 2022. El preu de la reserva és de **300 € + IVA**

### 2. Què oferim?

Les empreses obtindran un estand per presentar les seves solucions al congrés 4YFN davant d'un públic global i organitzat en el marc del MWC Barcelona.

- Un estand d'exhibició durant 2 dies (entre 27 de febrer i 2 de març)
- Cada empresa disposarà de diverses entrades per accedir al 4YFN i al MWC, d'un estand individual amb un mostrador, dos tamborets, endolls, connexió wifi i una gràfica personalitzada.
- Les startups participants seran incloses als catàlegs virtuals i a la pàgina web del 4YFN i el MWC.

### 3. Requisites

Les startups participants han de complir els següents requisits:

- L'empresa ha de ser de recent creació i tenir menys de 10 anys de vida.
- Estar ubicada a Catalunya.
- Aportar un alt component tecnològic o d'innovació disruptiva.
- Un model de negoci escalable, amb un alt potencial de creixement i enfocada al mercat global.
- Cal disposar d'un CIF d'empresa (No s'accepten propostes de professionals autònoms).
- Han de tenir com a mínim 3 persones dedicades de forma completa al projecte (es podrà acceptar alguna excepció en el cas de les startups de l'àmbit de la salut).
- Queden excloses les empreses que només ofereixin serveis de consultoria, desenvolupin softwares per a tercers o només disposin d'un web amb escassa activitat

### 4. Criteris de valoració

La selecció de les empreses es valorarà de la següent manera:

- Clients i pla d'inversions i finançament: 20%
- L'equip: 30%
- Un model de negoci innovador o un producte amb tecnologia disruptiva: 25%
- L'arribada al mercat considerant la facturació: 10%
- Internacionalització a nivell d'escalabilitat i enfocament global del negoci: 15%