

Универзитет у Београду - Центар за трансфер технологије

09-40401-2699/6-19
03.07.2019. године

КОНКУРСНА ДОКУМЕНТАЦИЈА

за набавку услуга развоја и web дизајна BOSS платформе

**услуге развоја и web дизајна BOSS платформе,
активност A11 Erasmus+ пројекта 2018-1-RS01-KA203-000428**

Набавка број: Н.2.70.2./2019-BOSS

Конкурсна документација садржи укупно 17 страна

Београд,
јули 2019. године

На основу захтева директора Центра за трансфер технологије Универзитета у Београду, припремљена је конкурсна документација која садржи:

1. Опште податке о набавци
2. Прилог 1 – Образац општих података о понуђачу.
3. Прилог 2 – Образац понуде.
4. Прилог 3: Модел уговора о пружању услуга.
5. Прилог 4: Техничке спецификације

1. ОПШТИ ПОДАЦИ О НАБАВЦИ

Подаци о Наручиоцу:

Назив Наручиоца	ЦЕНТАР ЗА ТРАНСФЕР ТЕХНОЛОГИЈЕ - УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ
Седиште Наручиоца	Београд
Интернет страница Наручиоца	www.bg.ac.rs
ПИБ	100052450
Матични број	07003170

1. Предмет набавке: услуге развоја и web дизајна BOSS платформе, активност A11 Erasmus+ пројекта 2018-1-RS01-КА203-000428.

Набавка се спроводи ради закључења уговора.

2. Начин преузимања конкурсне документације, односно интернет адреса где је конкурсна документација доступна:

- 1) Слање путем електронске поште на адресе три потенцијална понуђача
- 2) Интернет страница наручиоца: www.bg.ac.rs
- 3) Интернет страница Центра за трансфер технологије: www.ctt.bg.ac.rs

3. Начин подношења понуде

Понуђачи подносе понуде електронском поштом на:

др Недељко Милосављевић ctt@rect.bg.ac.rs

и slobodan.todorovic@rect.bg.ac.rs

са обавезном напоменом: „Понуда за набавку услуга развоја и web дизајна BOSS платформе”.

4. Рок за подношење понуде

Понуда се сматра благовременом ако је на адресе: ctt@rect.bg.ac.rs и slobodan.todorovic@rect.bg.ac.rs стигла закључно са 09.07.2019. године до 12:00 часова.

5. Место, време и начин отварања понуде

Отварање понуда је јавно и одржаће се одмах након истека рока за подношење понуда, дана 09.07.2019. године у 13:00 часова, на адреси: Универзитет у Београду, ул. Студентски трг бр. 1, Београд, у присуству чланова Комисије за предметну јавну набавку.

С обзиром да се на набавку не примењују одредбе ЗЈН, приликом отварања понуда неће бити сачињаван записник, већ ће сви потребни подаци бити садржани у евалуационом извештају (извештају о стручној оцени понуда) и одлуци о додели уговора.

6. Услови под којима представници понуђача могу учествовати у поступку отварања понуда: у поступку отварања понуда могу активно учествовати само овлашћени представници понуђача. Пре почетка поступка јавног отварања понуда, представници понуђача који ће присуствовати поступку отварања понуда дужни су да наручиоцу предају писмена пуномоћја, на основу којих доказују овлашћење за учешће у поступку јавног отварања понуда.

7. Рок за доношење одлуке о додели уговора: Одлука о додели уговора ће бити донета у року од 5 (пет) дана од дана отварања понуда.

8. Закључење уговора: уговор ће бити закључен у року од 5 (пет) дана од дана протеча рока за приговор на Одлуку о додели уговора.

9. Контакт: Лица за контакт у вези са набавком су:

- 1) др Недељко Милосављевић
nedeljko.milosavljevic@rect.bg.ac.rs
- 2) Тамара Чолић Милосављевић
tamara.colic@rect.bg.ac.rs

ТЕХНИЧКЕ КАРАКТЕРИСТИКЕ:

У складу са захтевима из обрасца Понуда са техничком спецификацијом (Прилог 2).

КВАЛИТЕТ:

У складу са захтевима из обрасца Понуда са техничком спецификацијом (Прилог 2).

КОЛИЧИНА И ОПИС УСЛУГА

У складу са захтевима из обрасца Понуде са техничком спецификацијом (Прилог 2).

**НАЧИН СПРОВОЂЕЊА КОНТРОЛЕ И ОБЕЗБЕЂИВАЊА ГАРАНЦИЈЕ
КВАЛИТЕТА:**

У складу са условима из Модела уговора (Прилог 3).

РОК ЗА ИЗВРШЕЊЕ УСЛУГА:

22.07.2019. – 30.10.2019. године.

КРИТЕРИЈУМ ЗА ДОДЕЛУ УГОВОРА:

Најнижа понуђена цена.

РОК ВАЖЕЊА ПОНУДЕ:

Најмање 60 дана.

ПРИЛОГ 1
ОПШТИ ПОДАЦИ О ПОНУЂАЧУ
Н.2.70.2./2019-BOSS

(понуђава Понуђач)

Назив понуђача:	
Адреса седишта:	
Држава:	
ПИБ:	
Матични број:	
Број рачуна и банка:	
Особа за контакт:	
Електронска адреса (e-mail)	
Телефон:	
Телефакс:	
Овлашћено лице понуђача:	

Датум:

Потпис понуђача

ПРИЛОГ 2

ПОНУДА

Н.2.70.2./2019-BOSS

(попуњава Понуђач)

Број и датум понуде:	
Опис услуга:	према техничким спецификацијама у Прилогу 4, које представљају саставни део понуде
Цена услуга у дин., без ПДВ-а:	
Цена услуга у дин., са ПДВ-ом:	
Рок извршења услуга:	22.07.2019. – 30.10.2019. године
Рок за плаћање услуга:	15 дана од дана службеног достављања исправно регистроване фактуре
Рок важења понуде:	_____ дана од дана отварања понуде <i>(минимум 60)</i>
Понуда чини саставни део уговора. Техничке спецификације чине саставни део уговора.	

Датум:

Потпис понуђача

ПРИЛОГ 3

УГОВОР О ПРУЖАЊУ УСЛУГА

Н.2.70.2./2019-BOSS

(попуњава Понуђач)

1. УНИВЕРЗИТЕТ У БЕОГРАДУ, Студентски трг 1, 11000 Београд, координатор пројекта, ПИБ: 100052450, МБ: 07003170, кога заступа проф. др Гордана Илић-Попов, проректорка (у даљем тексту: **Наручилац**)

2. _____
ПИБ: _____, МБ: _____, кога заступа _____
_____ (у даљем тексту: **Пружалац услуга**),

сагласили су се дана _____ године (попуњава **Наручилац**), како следи:

Члан 1.

Уговорне стране ступају у овај уговорни однос и уређују међусобне односе за потребе спровођења и реализације активности A11 Erasmus+ пројекта 2018-1-RS01-KA203-000428.

Члан 2.

Предмет овог уговора је пружање услуга развоја и веб дизајна BOSS платформе.

Услуге из претходног става овог члана су ближе дефинисане у Понуди Пружаоца услуге број _____ од _____ (попуњава **Понуђач**), која је достављена Наручиоцу и заведена под бројем _____, дана _____ године (попуњава **Наручилац**) (у даљем тексту: **Услуге и Понуда**).

Саставни део овог уговора чине Понуда и Техничке спецификације.

Цена Услуга утврђена је у Понуди из става 2 овог члана и износи _____ динара (словима: _____) без ПДВ-а, односно _____ динара (словима: _____) са ПДВ-ом.

Уговорне стране су сагласне да Цена представља прорачун са изричитим јемством.

Члан 3.

Пружалац услуга је дужан да Услуге врши према динамици коју одреди Наручилац.

Рок за извршење услуга је: 22.07.2019. – 30.10.2019. године.

Уговорне стране су се споразумеле да се извршење Услуга обавља на адреси коју одреди Наручилац.

Наручилац приликом извршења услуга врши квалитативну и квантитативну контролу и у случају недостатака изјављује приговор Пружаоцу услуга.

Пружалац услуга је дужан да у даљем року од 7 дана од дана изјављивања приговора из претходног става овог члана, изврши испуњење услуге.

Члан 4.

Пружалац услуга се обавезује да Наручиоцу, након потписивања овог уговора, достави предрачун са исказаном ценом без ПДВ-а, са посебно исказаним ПДВ-ом и укупним износом цене са ПДВ-ом.

На основу предрачуна Наручилац ће извршити ослобођење од плаћања ПДВ-а пред надлежним Министарством.

Потписан и оверен образац Потврде о пореском ослобођењу (ППО-ПДВ) Наручилац ће доставити Пружаоцу услуга ради издавања рачуна.

По извршеним услугама у целости, Пружалац услуга издаје фактуру за извршене Услуге на име Наручиоца.

У фактури Пружалац услуга исказује цену без ПДВ-а, са напоменом да је услуга ослобођена од ПДВ-а, у складу са ППО-ПДВ обрасцем који му је доставио Наручилац.

Уз фактуру Пружалац услуга обавезно доставља пратећу документацију о извршеним Услугама.

Наручилац је обавезан да плаћање по испостављеној фактури изврши у року од петнаест (15) дана од дана пријема фактуре.

Члан 5.

Пружалац услуга је дужан да у свему поштује правила Ерасмус+ програма, у оквиру ког се реализује Пројекат.

Пружалац услуга је нарочито дужан да поштује правила из става 1. овог члана која се односе на забрану сукоба интереса, коришћење права интелектуалне својине, као и накнаде штете која настане по основу и у вези са овим уговором.

Сва права интелектуалне својине која настану по основу и у вези са овим уговором припадају искључиво Наручиоцу, са правом дањег преношења, а биће регулисана у складу са националним законодавством и правилима Ерасмус+ програма из става 1. овог члана у оквиру ког се реализује Пројекат.

Пружалац услуга сноси накнаде за коришћење патената и одговоран је за повреду права интелектуалне својине трећих лица.

Члан 6.

На сва питања која нису уређена овим уговором примењиваће се одредбе закона којим се уређују облигациони односи, позитивно законодавство Републике Србије и правила Ерасмус+ програма у оквиру којих се реализује Пројекат.

Члан 7.

Овај уговор производи правна дејства од дана потписивања овлашћених лица обе уговорне стране и закључује се и важи до извршења Услуга у целости.

Уколико једна од уговорних страна не извршава обавезе, као и ако их не извршава на уговорени начин и у уговореним роковима, друга уговорна страна има право да једнострано раскине уговор због неиспуњења, на начин одређен законом којим се уређују облигациони односи.

Уговорна страна која не поштује одредбе овог уговора одговара за штету причињену другој уговорној страни у складу са законом.

Уговорне стране су сагласне да сва спорна питања у вези са овим уговором решавају споразумно.

За спорове који не буду решени мирним путем уговара се надлежност Привредног суда у Београду.

Члан 8.

Овај уговор је сачињен у 6 (шест) истоветних примерака, од којих Наручилац задржава 4 (четири) примерка, а Пружалац услуга 2 (два) примерка.

ПРУЖАЛАЦ УСЛУГА

НАРУЧИЛАЦ

ПРИЛОГ 4

ТЕХНИЧКЕ СПЕЦИФИКАЦИЈЕ

Н.2.70.2./2019-BOSS

DESCRIPTION OF THE PROCUREMENT

Academia and private sector have joined their forces in project “Business Opportunity Support System upgrade for strengthening European innovation ecosystem (BOSS)” in order to strengthen the connections between education, research and business by fostering entrepreneurial mindset in teachers, researchers and students through innovative methods which enable successful creation and transfer of innovation from academia to private sector. The project is co-funded by the Erasmus+ programme of the European Union.

Specific objectives are:

- To strengthen existing business opportunity support system at partner organizations by incorporating innovative OER into existing practices, which secure efficient transfer of ideas to market and encourage university-industry collaboration;
- To develop Open Educational Resources in a form of Business Opportunity Self-Assessment methodology, Business Opportunity Development Planning Tool, appropriate educational material in different format, and open, automatized and web-based Business Opportunity support system (BOSS platform);
- To stimulate teachers’, researchers’ and students’ ability to initiate and carry out entrepreneurial projects, ranging from opportunity recognition to opportunity exploitation.

The subject of this procurement is service of coding and web design of BOSS Platform as interactive resource based on developed Business Opportunity Self-Assessment methodology (O1) and Business Opportunity Development Planning Tool methodology (O2) primarily but not limited to higher education institutions wishing to explore entrepreneurial and innovative potential of their projects and ideas.

Educational materials (in video and ppt format) (O3), are going to be part of the platform which will support education and boost using of BOSS platform tools in right way.

Combination these Intellectual Outputs gives this platform uniqueness and most modern approach to solving problems of entrepreneurial teaching and exploring of potential of the tested projects. Solution is based on embedding different pedagogies (self-assessment, creative and critical pedagogy) and approaches to learning (flexible, online, learning by doing), into multilingual, automatized and web-based platform for the purpose of achieving maximum audience (teachers, researchers, students) reach. Situated learning, or application of knowledge and skills in specific contexts, is facilitated, since learners can complete online trainings while working on business opportunity assessment or development, which contextualizes the learning.

The project will increase the competences of direct participants in supporting and initiating entrepreneurial and innovative projects and teaching programs using the various aspects of BOSS educational tools to improve the situation of local communities.

Embedded evaluation form will secure feedback from users.

TECHNICAL SPECIFICATION

Code

Development of BOSS Platform should be done in .NET environment (preferred solution) or PHP environment. The database will be managed in Microsoft SQL Server (preferred solution) or MySQL

Application/User roles

Application roles for platform access should be adapted to the types of system users and actions in the system to which they typically have the right. University of Belgrade, University of Liege and Meta group will have admin accounts, all other users will have same level of privilege, after registration on platform (registered user).

Documentation

The documentation includes the entire source code of the application as well as accompanying documents that contain technical details of the implementation of the solution, which includes the following elements: system architecture (defined with client), components and their responsibilities, plug-ins, data flows. The submitted data should be sufficient for operational administration and maintenance of the system.

The accompanying documents include user instructions for using the functionalities that are implemented in the delivered solution and installation instructions.

Platform solution made under a contract concluded on the basis of this procurement is owned by the project beneficiaries (Univerzitet u Beogradu, META Group Srl, and Université de Liège) and the beneficiaries may use it in accordance with the terms of the Agreement Number – 2018-1-RS01-KA203-000428.

Extensibility of the application software solution

The solution should realize the functionalities that enable the implementation of the process, as described in this document. In addition to the achieved functionalities, the way of implementing the solution should also enable the application's newer functionality later (modular and scalable).

Installation

Installing the solution implies the installation and configuration of the solution at the selected location of the user.

After the successful installation, configuration and training of system administrators, the system is put into operation.

Maintenance and Warranty

Up one year.

Language

Multilanguage platform. Functionality of changing and adding new languages should be enabled.

Structure of the BOSS platform

Front page

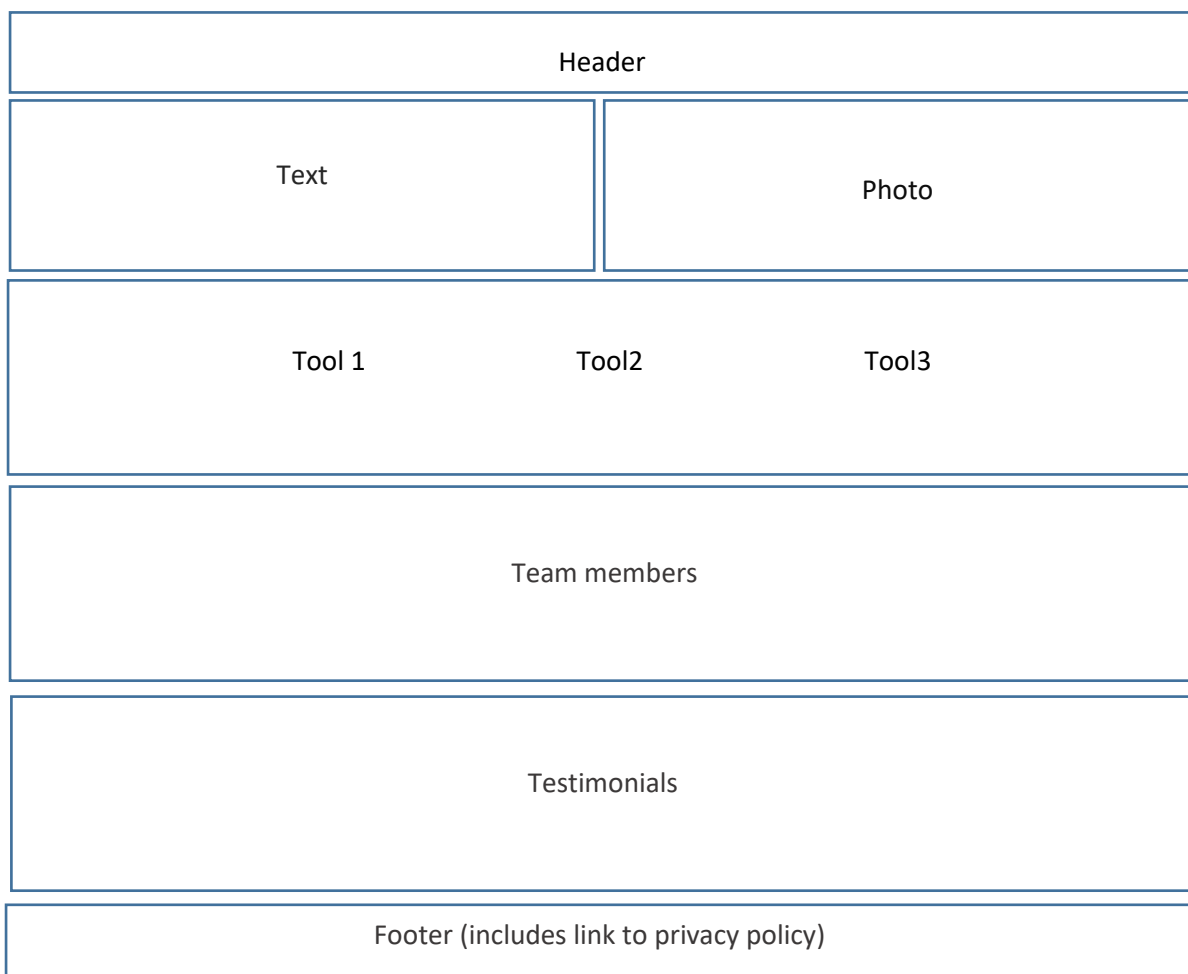
-Front page should be designed in accordance with visual identity of BOSS project.

-Front page will have access quick links to following options:

- Creation of profile (Registration)
- Access to available BO tools
- Educational material (An administration interface to add/edit this content must be included)
- Language of the platform
- User guide

- Members of BOSS project will be listed

-Testimonial field enabled



User Registration process

- New user opens the registration page
- He's asked to fill Email and Password fields and to check the privacy agreement checkbox
- After submitting the information an email is automatically sent to his email inbox, containing a link to confirm his address
- User clicks on the link and he gets back to the platform. A welcome message is displayed on the user dashboard page.
- In the dashboard page users will be requested to fill their personal information. This is not mandatory to access the platform content, but strongly encouraged. Below the list of fields (mandatory field are marked with *):
 - o First name *
 - o Last name *
 - o Country (drop down list, searchable) *
 - o User role within the organisation
 - o Phone number
 - o Organisation name * (searchable with auto-complete within existing ones, user can add a new organisation if he doesn't find it in the list)
 - o Organisation area of action (searchable dropdown list from NACE codes, refer to http://ec.europa.eu/competition/mergers/cases/index/nace_all.html)
 - o Organisation address

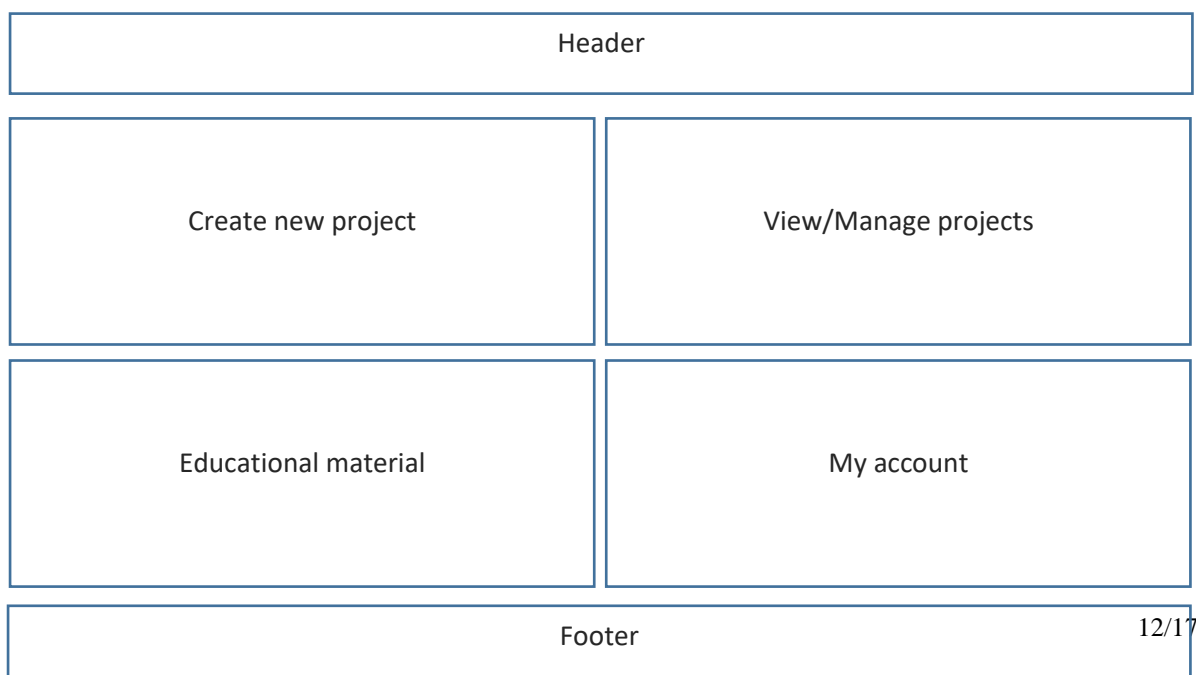
The dashboard will not be accessible to user that haven't confirmed their email address.

Not confirmed user will have the option to have another email sent to their address, in case the original one hasn't been received.

In the login page/control there will be the option to recover a forgotten password.

Dashboard of the user

Each user will have its own Dashboard. Within the Dashboard user will have option to Create a new project (max 10), to view, delete and manage existing projects, to access educational material and to edit his profile.



Create new project

Each user will have the option to create a new project which will have mandatory fields:

- Name of the project
- Brief description of the project (optional)
- Country (dropdown list, searchable)
- Website (optional)

The project will be linked to the user and his organisation.

After the creation of the project (mandatory step), the user will have the option to use the relevant BO tools. In total three tools will be available for each project: Business Opportunity Self-Assessment (tool 1), Business Opportunity Development Planning Tool (tool 2) and Business Opportunity Disclosure Form (tool 3).

View/Manage projects

All project can be edited, printed, saved and deleted.

Educational material

Each user will have access to developed educational material in pdf and video format prepared based on the selected dimensions and developed Business Opportunity Self-Assessment methodology (O1) and Business Opportunity Development Planning Tool (O2). Educational material will be available for registered users only.

Business Opportunity Self-Assessment (Tool 1)

Tool 1 must be created based on BOSS methodology (Annex 1). The tool is divided in 6 dimensions (technology, team, market, unique value proposition, IP, financials) covering the major points for assessment for an objective evaluation and benchmark of the project. After finishing answering all questions, the tool generates a tailor-made visual feedback with a spider matrix and how the project scores per dimension and per layer.

The user has to answer number of questions selecting the most suitable statement for each question. The tool is applicable for students, researchers, teachers, entrepreneurs, one-person teams or consortiums to self-assess their projects, whether these are already developed and commercially available or still in an ideation phase. Tool should be open to editing for including or removing questions.

Each dimension tackles a specific field and is composed by several questions that measure both maturity and business potential.

The user by completing the self-assessment can list all those points that he/she lacks behind, plan future activities to improve and identify additional points that so far were not consider important. The BO self-assessment tool has a learning value and both companies and individuals can practice on it in order to understand how to be innovation and business ready. The spider matrix generated with the completion of the questionnaire presents the overall scoring per dimension in a scale from 1 to

10 as well as the specific scoring related to innovation readiness and business potential. OUTPUT OF BOSS PLATFORM

Admin has privileges to change and reorganize questions.

Business Opportunity Development Planning Tool (tool 2)

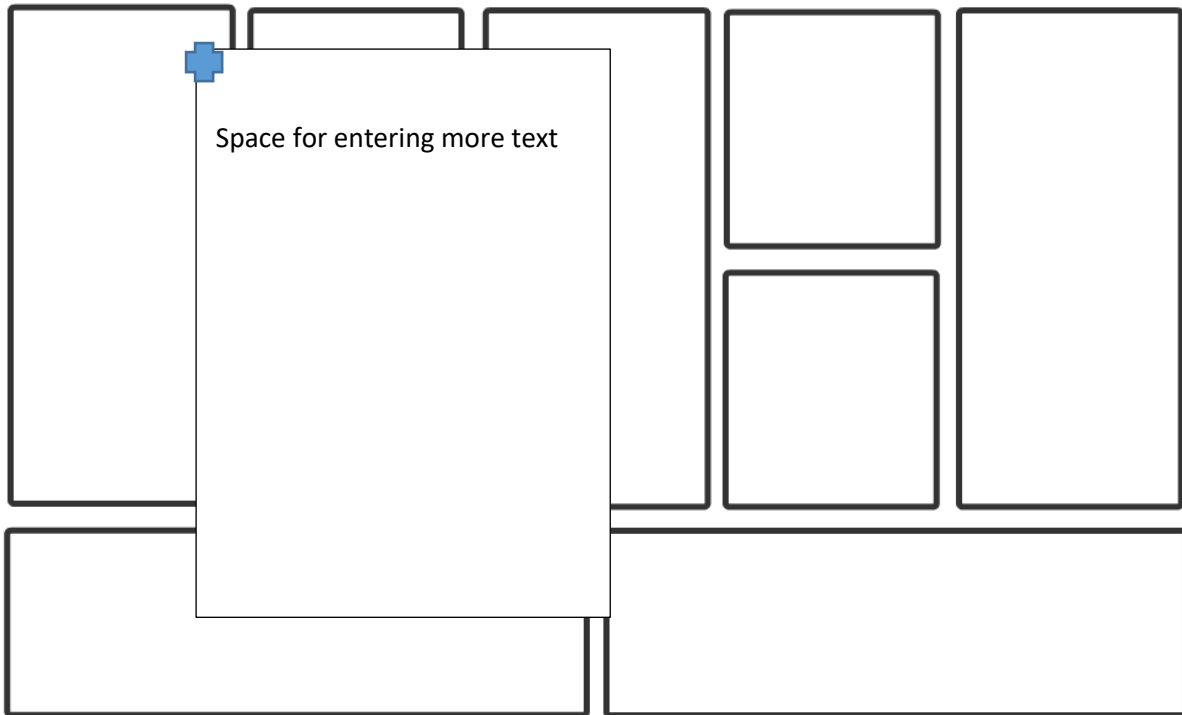
Tool 2 should be in a form of canvas. Users have possibility to enter text in each field of the Tool 2.

Each field is predefined.

Example:

The diagram illustrates a canvas layout for the Business Opportunity Development Planning Tool (tool 2). It features seven predefined rectangular text input fields. The top row consists of five fields: a tall field on the left with a blue plus icon in its top-right corner, a square field, a tall field, a square field, and a tall field. The second row consists of two wide rectangular fields.

Within each field will be enabled functionality of entering wider description of text.



Business Opportunity Disclosure Form (tool 3)

Tool 3 is consisting of several sections for entering text and checking fields. Formatting of text should be enabled.

Example of word format:

I. General information INTERFACE
LIFE SCIENCE

1.f. BENEFITS: detail why this solution is different from existing ones and please explain why and/or how?:

Yes	No	?	
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CHEAPER. The invention is cheaper to make or use than currently available products or processes. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	EASIER TO USE. The product or process is less complicated, less labor intensive, more user friendly than currently available products or processes. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	EASIER TO MAKE. The product is less complicated to make, or its manufacturing process is less complex than those of currently available products. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	SAFER. The product or process is safer for the operator, bystanders or animals than currently available products or processes. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	MORE ECOLOGICAL. The product or process recycles materials that normally end up in landfill sites or is less polluting than currently available products or processes. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	FASTER. The product or process works faster than currently available products or processes. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	MORE PRECISE. The product or process yields more accurate results than those usually achieved using currently available products or processes. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	MORE ATTRACTIVE. The product would appeal to a broader segment of the market than the products currently on the market. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	CLEAR VALUE. Other products or processes are so similar that the virtue of this product/process will be readily apparent. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	BETTER SIZE. The product is more compact, or is larger and with greater capacity, than currently available products. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	BETTER WEIGHT. The product is lighter or heavier whichever is preferable, than currently available products. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	MOST DURABLE. The product is more durable than currently available products. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	MORE RELIABLE. The product breaks down less frequently, or the process is more consistently successful, than with currently available products or processes. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	EASIER TO FIX. The product is less complicated or costly to fix or adjust than currently available products. Why/How?:
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	GROWING MARKET. There has been steady growth in the target market for your product or processes over a number of years. Why/How?:

I. General information INTERFACE
LIFE SCIENCE

<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	currently available products or processes that users or manufacturers will easily be able to switch. Why/How?:		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	HIGHER PROFIT MARGIN. Their product or process is easier and cheaper to make than currently available products or processes, but can be sold at a comparable price. Why/How?:		
1.g. specify the positioning of your invention on the market					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	LASTING MARKET. The need or demand for the product will last for a very long time. Why/How?:		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	LARGE MARKET. There is already a large market for this product or process, or the appeal of the product or process can be expected to create a large market where none previously existed. Why/How?:		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	HARD TO DUPLICATE. Competitors will have difficulty producing an equivalent product or process, or in solving problems without it. Why/How?:		
2. Type of invention					
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	new compound, molecule		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	new product		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	new device		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	new service		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	new production process		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	new use for a known product / process		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	new method		
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	other, please explain:		
3. Oral and/or written public disclosures made by inventors					
By checking the appropriate box, please indicate whether this invention, in full or in part, has been subject to a disclosure <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> will be subject to a disclosure <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/>					
<i>Please supply copies of documents that have been or will be subject to a disclosure.</i>					
Type of disclosure ¹	Medium ²	Date of disclosure	Reference	NDA ³	Document
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Yes upload
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Yes upload
<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/>	<input type="checkbox"/> Yes upload
<small>¹ Type of disclosure : Written, past; Written, upcoming; Oral, past; Oral, upcoming</small>					
<small>² Medium : Journal article, Private thesis (master or doctoral), Public thesis (master or doctoral), Abstract, Conference/seminar, Poster session, Project report, Grant application, Industry meeting, Other</small>					
<small>³ Non-Disclosure Agreement. Please supply a copy of the non-disclosure agreement.</small>					
<input type="checkbox"/> A sequence (DNA, protein, etc.) has been placed on a database or biological material (plasmid, micro-organism, ...) has been deposited in a collection? <input type="checkbox"/> Yes <input type="checkbox"/> No <input type="checkbox"/> NA					
If Yes please mention the database or the collection:.....					

3.a. Innovation/Technology Readiness Level (TRL). Select the most suitable IRL/TRL for the technology (TRLs may be not perfectly adapted to your specific technology, select what seems closest)

RESEARCH	<input type="checkbox"/>	TRL1: Basic principles observed and described	Basic functionality/principles demonstrated by analysis. Shall show that the idea is technologically conceivable.
	<input type="checkbox"/>	TRL 2: Solution Concept and/or application formulated	Analytic studies, small scale testing in laboratory environment. Shall show that the idea can solve the considered problem. Practical applications can be invented. Applications are speculative and there may be no proof or detailed analysis to support the assumptions.
	<input type="checkbox"/>	TRL 3: Solution proof of concept. Feasibility Analysis	Analytical studies and/or laboratory studies deliver results that validate predictions/objectives. The feasibility study defines the solution specifications and the development strategy.
MARKET ORIENTATION	<input type="checkbox"/>	TRL 4: Integrated prototype validated in the lab environment	Prototype(s) is/are built and basic functionality demonstrated through testing in the lab conditions.
	<input type="checkbox"/>	TRL 5: Prototype validated in a relevant environment	Prototype tests in a relevant environment: the critical functions of the solution/product are qualified through testing in intended simulated environment.
	<input type="checkbox"/>	TRL 6: Product demonstrator validated in a relevant environment.	A representative model/prototype is tested and validated in relevant environment. All the prototype performances are qualified through testing in a high-fidelity simulated operational environment.
EXPLOITATION	<input type="checkbox"/>	TRL 7: Product demonstrator validated in operational environment	A model conform to the final product with full functionality is produced and validated by a set of reference customers. In operational environment.
	<input type="checkbox"/>	TRL 8: Commercial product qualified and available on the market.	The product is fully qualified for the intended market. The sale and distribution strategy are implemented.
	<input type="checkbox"/>	TRL 9: Proven product on the market	Follow-up of the product on the market (Expansion, improvements, after-sale, ...)

3.b. **RESOURCES:** what are the key resources that are required to continue the development of your invention: people (yourself, lab team,...), lab involvement (team, identified research program,...), funding, need for external partner? Please indicate whether these resources are -and will remain- available.

3.c. **ACTIVITIES:** What are the key activities (lab analysis, prototyping, scaling-up, methods, know-how...) that are required to continue the development of your invention?

3.d. **COMPETITORS:** Why are the benefits significantly better than the competition? What are the alternatives?

3.e **To whom (users, customers, industry) is this invention dedicated?** List the names of companies you think might be interested in using your technology to make, use or sell products or services. Please specify with examples

Output of user activity on the BOSS Platform is:

- Business Opportunity Self-Assessment – results presented in the format of spider diagram - pdf file
- Business Opportunity Development Planning Tool – one pager pdf file, generated based on user input
- Business Opportunity Disclosure Form – pdf file generated based on user input

Each user will have the option to submit an evaluation form.

Download of pdfs will be enabled after submitting evaluation form.

Admin dashboard

The administrators must be able to:

- Edit the content of the public pages of the platform (home page text, about/faq page,)
- Edit the education material: adding/editing/removing new videos (embedded from YouTube), adding/removing pdf
- Manage users: adding new users, deleting an existing user upon explicit request, see the user activities
- Manage organisations: add new organisation, see organisation’s user activities
- Edit the questions of Tool 1 and Tool 3.

Понуђач својим потписом потврђује да је упознат са Техничким спецификацијама, које чине саставни део уговора:

Датум:

Потпис понуђача
