

## **תחרות D. Angels:**

**ספר נהלים מפורט אודות התחרות**

נובמבר 2015

**תוכן עניינים**

3.....	הגדרות –
4.....	מבנה התחרות –
4.....	שלב 1: שלב הרעיונות - Ideation (3 שבועות) –
5.....	שלב הסינון (שבועיים) –
6.....	שלב הגמר (שבוע) –
7.....	מטרת התחרות –
8.....	לוחות זמנים –
8.....	שלב ראשון – שלב הרעיונות (Ideation)
8.....	שלב שני – שלב הסינון
9.....	שלב שלישי – שלב הגמר (Innovation Week)
10.....	הערכת הרעיונות ודירוגם –
13.....	פרסים –
13.....	פרסים כספיים –
13.....	פרסים לקידום/מימון הרעיון –
13.....	פרס "חביב הקהל" –
14.....	פרסי הוקרה –
14.....	פרס מגזרי/חטיבתי –
15.....	קניין רוחני וסודיות –

## הגדרות –

- D.Angels – תחרות החדשנות לעובדי Deloitte ישראל.
- Innovation Week – שבוע שלם המוקדש במלואו ליצירת אווירה של חדשנות, חשיפת העובדים לתכנים מעולם החדשנות וטכנולוגיות, תוך קיום הרצאות חיצוניות. בסוף השבוע יתקיים גמר תחרות D.Angels.
- אנג'לים – חברי האקזקוטיבה אשר יבחרו את הרעיונות הזוכים, יקצו מימון מתאים ויפקחו על יישומם.
- מנטורים – ראשי חטיבות, ראשי מגזרים, שותפים ודירקטורים מובילים, אשר ילוו את הקבוצות שעלו לשלב הגמר, יסייעו להם בפיתוח הרעיון ובהכנת ה-Pitch. המנטורים יבחרו לפי מידת הרלוונטיות שלהם לרעיונות שיעלו לגמר. כלומר, לא ניתן לפרט מיהם המנטורים הנבחרים מראש וזה תלוי באופי הרעיונות שיעלו לגמר.
- מועצת החדשנות - מועצת החדשנות תורכב מיחידת החדשנות ונציגים נבחרים מהחטיבות השונות. חברי מועצת החדשנות אינם יוכלו להשתתף בתחרות לאור השתתפותם בפאנל מסנן עבור הרעיונות שנכנסים לשלב השני. בנוסף לכך, מועצת החדשנות תלווה את כלל הרעיונות לכל אורך שלבי התחרות ותהיה לעזר עבור העובדים המשתתפים בתחרות.

## מבנה התחרות –

אנו שמחים להכריז על השקתה של תחרות החדשנות של עובד הפירמה, ה-D. Angels. במסגרת התחרות, אתם העובדים יכולים להציע מוצר או קו שירות חדש עבור הפירמה, להוביל את פיתוח ויישום הרעיון (כולל קבלת תקציב הקמה) ואף לזכות בפרסים שווים.

את הרעיונות הטובים ביותר יציגו הוגי הרעיון באירוע גמר חגיגי שייערך ב-Deloitte Greenhouse בפני בני המשפחה שלהם וה-"אנג'לים" של הפירמה אשר יבחרו את הרעיונות בהם הם מעוניינים להשקיע תקציבים, שעות עבודה וכן ללוות את פיתוח הרעיון כמנטורים.

בתחרות יכולים להשתתף כל עובדי הפירמה, אשר יכולים לבחור האם להציע רעיונות כיחידים, או כחלק מקבוצה (עד 3 עובדים בקבוצה). כמו כן, ניתן להציע את הרעיון הראשוני כיחיד ולאחר מכן לצרף עובדים נוספים לצוות או לחילופין להצטרף לצוות קיים. כל זאת, כל עוד הקבוצה לא מונה יותר משלושה עובדים והקבוצה מתאגדת עד סוף השלב הראשון (Ideation). החל מהשלב השני של התחרות לא יהיה ניתן לשנות את הרכב הקבוצה.

## התחרות תימשך כ- 7 שבועות, ותורכב מ- 3 שלבים:

### שלב 1: שלב הרעיונות - Ideation (3 שבועות) –

בשלב הראשון אנו מעודדים את כל העובדים לחשוב על רעיונות יצירתיים ופורצי דרך (פירוט בנוגע לאופי הרעיונות תחת-"מטרת התחרות"). לאחר גיבוש הרעיון, על העובד לרשום את הרעיון באתר הייעודי שהושק לצורך התחרות- אתר ה-Spigit. אתר זה מרכז את כל הרעיונות שיעלו בתחרות. האתר פתוח ושקוף לכולם בכדי לעורר שיח, החלפת רעיונות וכן בכדי לראות שאין חזרה על רעיונות קיימים. במידה וקיימים שני רעיונות זהים, מועצת החדשנות תפסוק איזו קבוצה תזכה לעלות לשלב הבא במידה והרעיון מצדיק זאת. הפסיקה תעשה בהתאם למידת ההעמקה ברעיון ולאופן מילוי הנתונים.

אתר התחרות מכיל מידע רב אודות התחרות ואנו מעודדים את כולם לעבור עליו ולהכיר את החוקים השונים של התחרות. היות וכל הרעיונות חשופים באתר לכלל העובדים יהיה ניתן בשלב זה לעבור על הרעיונות של העמיתים שלכם ולהצטרף לצוות קיים (במידה ויש בצוות פחות מ-3 עובדים). האתר אמור להוות פלטפורמה להפריה הדדית בין עובדי הפירמה ולאחר מכן הוא גם ישמש כמדד לדירוג הרעיונות. שבועיים לאחר השקת

התחרות, וכשבוע לפני סוף השלב הראשון, עובדי הפירמה יוכלו להצביע עבור הרעיונות שהם מאמינים שצריכים לזכות. הצבעה זו תילקח בחשבון בדירוג הרעיונות (להרחבה אודות הדירוג ראו פרק "הערכת הרעיונות ודירוגם"). במהלך שבוע זה עדיין תתאפשר העלאה של רעיונות חדשים.

היות ומדובר בשלב ראשוני הפירמה לא תקצה שעות ייעודיות עבור המשתתפים השונים לחשיבה על רעיונות וגיבוש הרעיון לתחרות. הקצאת שעות באופן ייעודי עבור התחרות תתאפשר רק החל מהשלב השני.

לאחר סיום השלב הראשון וסגירת האתר לרעיונות חדשים והצבעות, מועצת החדשנות תבצע סבב סינון ראשון ותבחר את הרעיונות אשר יעלו לשלב השני וימשיכו בתחרות. הבחירה תבוצע בהתאם לחוות דעתם של השופטים ובהתאם להצבעות העובדים (המשקל אשר יינתן להצבעת העובדים יעמוד על 10% מהציון המשוקלל, כפי שיורחב בהמשך).

בנוסף לכך, הרעיון שיזכה למספר הרב ביותר של הצבעות יזכה בפרס "חביב הקהל". פירוט אודות הפרס ניתן למצוא בפרק "פרסים" שמפורט בהמשך הנוהל.

### שלב הסינון (שבועיים) –

לשלב השני יעלו עשרת הרעיונות שזכו לדירוג הגבוה ביותר של מועצת החדשנות (ראו פירוט בסעיף הקודם). מועצת החדשנות תשדך לכל צוות שעלה לשלב השני מנטור שילווה אותו ויעזור לו לחדד את הרעיון ולהכין אותו למעמד הגמר.

המנטורים ייבחרו בהתאם לאופי הרעיון ובהתאם לצרכים המרכזיים שמועצת החדשנות תזהה. לדוגמא, אם יש צוות שמציע הקמה של מערכת חדשה ואין לו ניסיון מקצועי בהקמה של מערכת דומה, מועצת החדשנות תצוות לו מנטור בעל ניסיון טכנולוגי רלוונטי. בנוסף לכך, המנטורים יסייעו בהכנת הרעיון לשלב הגמר, ליטוש התוכנית העסקית, בניית מצגת עסקית ועמידה מול קהל האנג'לים.

לטובת הצוותים אשר ישתתפו בשלב זה יפתח פרויקט פירמתי בו הם יוכלו לרשום חלק מהשעות שהשקיעו בפרויקט.

בסיום שלב הזה, הרעיונות יוצגו לראשונה לאנג'לים ע"י מועצת החדשנות, אשר יבחרו את חמשת הפיינליסטים שיעלו לשלב הגמר. חמשת הרעיונות שיעלו לשלב השני אך לא יעלו לגמר יזכו בפרס הוקרה עבור השתתפותם.

## שלב הגמר (שבוע) –

מעמד הגמר יחתום את שבוע החדשנות (Innovation Week) שיושק בתאריך 27 לדצמבר '15. חמשת הצוותים שיעלו לשלב הגמר יקדישו חלק נכבד משבוע זה להכנת פרזנטציה אשר תוצג בגמר במעמד משפחותיהם וה"אנג'לים". הגמר יהיה במתכונת דומה לתחרות סטארטאפים (Pitch Night) בו לכל צוות יוקדשו חמש דקות להצגת הרעיון ושתי דקות לשאלות ותשובות של השופטים (Q&A). דרך, אופן ואיכות ההצגה תשפיע על החלטת השופטים ומסגרת הזמנים תהיה שווה בין הצוותים השונים.

לאחר שהפיינליסטים יציגו את הרעיונות שלהם בפני ה"אנג'לים", האחרונים יבחרו באילו רעיונות להשקיע מתקציב השעות והתקציב הכספי שלהם. במהלך הגמר יוענקו לזוכים וכן למשתתפים ראויים לציון פרסים שונים, בהם פרסים כספיים. אופן חלוקת הפרסים, שווים וכמותם נתונים לשיקול דעתה הבלעדי של הנהלת הפירמה ויכולה להשתנות מעת לעת וללא הודעה מוקדמת.

## מטרת התחרות –

התחרות נועדה לעורר חשיבה חדשנית בקרב עובדי הפירמה, לעודד יוזמות יצירתיות וליזום פרויקטים משמעותיים לעתיד הפירמה, תוך הגברת ההשקעה בחדשנות.

העובדים מתבקשים להעלות רעיון אשר עשוי להגדיל את הכנסותיה או לשפר את רווחיותה של הפירמה. כלומר, העובדים יכולים להציע רעיונות אשר יניבו מקורות הכנסה חדשים או לחילופין להגדיל את המקורות ההכנסה הקיימים של הפירמה. בנוסף לכך, רעיונות אשר יוכלו להביא לחסכון בעלויות והתייעלות שתביא לשיפור רווחיות הפירמה יהיו רלוונטיים גם כן.

התחרות מנסה לעורר חשיבה חדשנית ופורצת דרך ועל כן חשוב לנו לא להתמקד רק במגזר ספציפי או בקו שירות מסוים. נוסחת דירוג הרעיונות היא נוסחה דינאמית שמסוגלת "להתמודד" עם רעיונות מחוץ לקופסא ואף מעודדת זאת. לכן, הדוגמאות שמוצגות לסוג הרעיונות שאנו מחפשים אינן נועדו להגביל את המחשבה או לקבע אותה.

## דוגמאות לסוג הרעיונות אשר אנו מחפשים –

- קו שירות חדש אשר הפירמה כרגע אינה מציעה כלל.
- קו שירות קיים אשר ניתן להציע לקהל יעד (Market) חדש.
- איתור טרנד טכנולוגי חדש אשר עתיד להשפיע על לקוחותינו או על השירותים שאנו מציעים. הטרנד צריך להיות טרנד חדש אשר Deloitte טרם חקרה או טרם זיהתה כטרנד משפיע (לדוגמא, טרנד ה-Big Data Analytics הינו טרנד שהפירמה כבר זיהתה כמשפיע ופועלת כדי למנף אותו לטובתה).
- מודל עסקי חדש שבו אנו מציעים ללקוחותינו את אותו שירות שאנו מציעים היום אך במודל עסקי חדשני.
- איתור הזדמנויות ודרכים לצמצם את העלויות התפעוליות של הפירמה.
- הצעה של פתרונות שיכולים לייעל את עבודתנו ולגרום לנו לעבוד בצורה מהירה וטובה יותר.
- מציאת דרכים לשיפור איכות העבודה שאנו עושים ללקוחותינו. לדוגמא, רעיון שיסייע לשפר את איכות הביקורת שאנו מציעים ללקוחותינו (או איכות התוצרים).
- רעיון שיווקי שיציע כיצד משפרים את המיצוב שלנו בשוק ביחס למתחרים שלנו וכיצד אנו ממתגים את עצמנו כגוף המוביל בארץ במתן שירותים מקצועיים.

- השקת מוצר בעל פוטנציאל לייצור הכנסה לפירמה ללא שילוב של גורם אנושי שמוכר שעות בקצה. לדוגמה, מכירת License לתוכנה שפותחה ב-Deloitte ללקוחות קיימים ופוטנציאלים ללא מגע אדם (לאחר סיום פיתוח התוכנה כמובן).

### לוחות זמנים –

התחרות כאמור מונה שלושה שלבים: שלב הרעיונות, שלב הסינון ושבוע הגמר. להלן התאריכים והזמנים של התחרות –



### שלב ראשון – שלב הרעיונות (Ideation)

- משך השלב – 22.11 – 10.12 (שלושה שבועות סה"כ)
- התחרות תזנק בתאריך 22 לנובמבר '15 בשעה 8:00 בבוקר. בשלב הרעיונות כל עובדי הפירמה יוכלו להיכנס לפלטפורמת העלאת הרעיונות (Spigit) ולהציע את רעיונותיהם.
- כאמור, רעיונות אלו יהיו חשופים לכלל עובדי הפירמה וכך תתאפשר בין היתר הצטרפות לצוותים קיימים (בהנחה ולא עוברים את מכסת 3 העובדים לצוות).
- שבועיים לאחר הזנקת התחרות ניתן יהיה להצביע עבור רעיונות של עמיתים ולהשפיע באופן אקטיבי על תוצאות התחרות. הקולות שלכם משפיעים, לכן כדאי ורצוי להצביע לרעיונות שאתם מאמינים שיכולים ליצור השפעה משמעותית על הפירמה (חשוב לזכור שלא מדובר בתחרות פופולאריות). ההצבעה תיערך במהלך השבוע האחרון של השלב הראשון (כלומר בשבוע השלישי לתחרות). שלב הרעיונות יימשך שלושה שבועות ויסתיים באופן רשמי בתאריך 10 לדצמבר '15 בשעה 17:00 בערב. רעיונות אשר יעלו לאחר שעה זו ייפסלו ולא ישתתפו בתחרות.

### שלב שני – שלב הסינון

- משך השלב – 13.12 – 24.12 (שבועיים סה"כ)



- השלב השני של התחרות יחל בתאריך 13 לדצמבר '16 בשעה 17:00 כאשר יחידת החדשנות תכריז על עשרת הצוותים שעולים לשלב השני וימשיכו בתחרות. אופן דירוג הרעיונות יפורט בסעיף הבא בהרחבה (ראו חלק "הערכת הרעיונות ודירוגם").
- השלב השני ימשך כשבועיים ובשלב זה יצוות לכל אחד מהצוותים לצוותים שעלו, מנטור אשר יעבוד עם הצוות על חידוד הרעיון והכנתו לשבוע הגמר. בשלב זה, הפירמה תקצה שעות עבור העבודה על הרעיונות והצוותים יוכלו לרשום שעות על פרויקט ה-D.Angels. מתוך עשרת הצוותים שעלו לשלב השני רק חמישה צוותים ימשיכו לגמר ויציגו ל"אנג'לים" את רעיונותיהם.
- בסוף שלב זה, ה"אנג'לים" ייבחרו את חמשת הרעיונות שיעלו לשלב הגמר. ההכרזה על הצוותים העולים לשלב הגמר תעשה בתאריך 24 לדצמבר '16, עם תחילת שבוע החדשנות (Innovation Week) בפירמה.

### שלב שלישי – שלב הגמר (Innovation Week)

- משך השלב – 27.12 – 31.12 (שבוע סה"כ)
- שלב הגמר יחל כאמור, בתאריך 27 לדצמבר '15, ויסתיים ביום חמישי של אותו שבוע, בתאריך 31 לדצמבר '15.
- במעמד הגמר חמשת הצוותים שעלו לגמר יציגו את המיזמים שלהם במבנה שמזכיר תחרות סטארטאפ – Pitch Night. כל צוות יקבל 7 דקות להצגת הרעיון, כאשר 5 דקות יוקדשו להצגת המיזם ושתי דקות יוקדשו לשאלת שאלות מצד השופטים (Q&A).
- הצוותים שעלו לגמר יוכלו להזמין בין 2 ל-3 בני משפחה שיוכלו להגיע ל-Greenhouse ולצפות בגמר.

## הערכת הרעיונות ודירוגם –

ככלל, הרעיונות נמדדים ומוערכים לפי פוטנציאל שלהם להגדיל הכנסות או לשפר את רווחיות הפירמה ואת מיתוגה כספקית השירותים המקצועיים המובילה בישראל. שיפור הרווחיות של הפירמה יכול להיעשות בשתי תצורות –

### (1) הגדלת ההכנסה –

הגדלת ההכנסה של הפירמה ע"י פיתוח מוצר חדש ו/או השקת קו שירות חדשני. הרעיון צריך לחזות מה הערך הכלכלי שיניב הרעיון (אין צורך בנייתו כלכלי מעמיק מדי, אבל כן צריך להראות תחזית הכנסה משוערת). בנוסף, ניתן להציע רעיון שייקח קו שירות קיים ויציע לשווק אותו לקהלי יעד חדשים ושווקים חדשים. לכן, לעיתים אין צורך להמציא את הגלגל מחדש, אלא לחשוב מחוץ לקופסא.

### (2) הקטנת ההוצאות –

רעיון זוכה יכול להיות רעיון שבו הצוות מציע דרך יצירתית להקטנת ההוצאות של הפירמה. ניתן לתקוף את עולם הבעיה ממספר מקומות – הקטנת ההוצאות הקבועות של הפירמה, הקטנת ההוצאות המשתנות של הפירמה ועוד. לדוגמא, ניתן להציע רעיון שיקצר את זמן הביקורת באופן משמעותי ע"י הכנסת טכנולוגיה אך גם ניתן להציע רעיון שלא כרוך בליבת העבודה ולהציע חסכון שכרוך בהוצאות תפעוליות יום יומיות של המשרד (לדוגמא - מעבר מכוסות חד"פ לכוסות שהעובדים מביאים מהבית).

## דירוג הרעיונות יעשה ע"י שילוב של חמישה פרמטרים עיקריים –

(1) פוטנציאל הרווחיות – פרמטר אשר יעריך את פוטנציאל הרווחיות שהפירמה תוכל להפיק מהרעיון.

a. במידה ומדובר בקו שירות/מוצר –

i. הערכת קהל היעד וגודל השוק.

ii. באיזה מחיר ניתן יהיה למכור את השירות/מוצר.

b. במידה ומדובר ברעיון שאמור לייעל את העבודה ולחסוך עלויות –

i. כמות השעות שתיחסך כתוצאה מיישום הרעיון.

ii. עלות שעת העבודה שתיחסך.

iii. במידה והחיסכון לא מתבטא בשעות אדם הפתרון יימדד בהתאם לעלות

שתיחסך.

### (2) קלות הביצוע –

a. עלות הפתרון.

- b. התכנות טכנולוגית – יש לתת את הדעת עד כמה "קשה" לפתח את הפתרון/מוצר (במידה ולרעיון יש מרכיב טכנולוגי).
- c. Time To Market – כמה זמן ייקח עד שהרעיון יהיה ברמת בשלות גבוהה לשימוש?
- d. תשתית הקמה נדרשת – האם הפתרון/קו השירות דורש תשתית הקמה ייעודית? האם הוא דורש משאבי IT וכו'.
- e. משאבי ניהול – כמה משאבים ניהוליים דורש הרעיון כדי לפתחו?

### (3) ניהול סיכונים –

- a. פרמטר זה ייקח בחשבון את רמת הסיכון אשר הפירמה תיקח על עצמה (אם בכלל) לצורך פיתוח הרעיון.
- b. כלל הרעיונות יצטרכו לעבור את האישור של ניהול הסיכונים של הפירמה.
- c. ניהול הסיכונים לא ייכנס כפרמטר במשוואה של הערכת הרעיון, אלא ייכנס כשיקול כללי אשר יש להפעילו בעת הצורך במידה וסביר כי הרעיון לא יהיה ישים לאור ניהול סיכונים

### (4) הצבעה של עובדים –

- a. בשלב הרעיונאות – העובדים יוכלו להצביע (בשבוע השלישי של השלב הראשון) עבור הרעיון המנצח לדעתם והרעיון שיזכה להכי הרבה הצבעות יקבל את פרס "חביב הקהל".
- b. בשלב הסינון (השלב השני) – לא תהיה הצבעה של עובדים.
- c. בשלב הגמר – העובדים יוכלו להצביע מי לדעתם צריך לזכות בתחרות.

### (5) שיקול דעת (שק"ד) שופטים –

- a. לשופטים יתאפשר להפעיל להכניס למשוואה שק"ד אישי אשר במסגרתו הם יוכלו להוסיף ניקוד לרעיונות פרוצי גבולות שאינם "נופלים" בפרמטרים הקלאסיים. יחד עם זאת, לשק"ד השופטים יש משקל מוגבל ויחסית נמוך.

### פירוט המשקולות והפרמטרים:

(1) פוטנציאל רווחיות – סה"כ 30%

a. חלופה 1 (\*) –

i. קהל יעד/גודל שוק – 15%.

ii. מחיר שירות/מוצר – 15%.

b. חלופה 2 (\*\*) –

i. כמות השעות שנחסכת כתוצאה מיישום הרעיון – 15%.

ii. עלות שעת עבודה שנחסכה – 15%.

(2) קלות יישום – סה"כ 50%

a. משאבי ניהול – 10%.

b. עלות הפתרון – 10%.

c. התכנות טכנולוגית – 10%.

d. Time to Market – 10%.

e. תשתית הקמה נדרשת – 10%.

(3) הצבעה של עובדים – סה"כ 10%.

(4) שק"ד שופטים – 10%.

**פרסים –**

הפרסים בתחרות מתחלקים למספר סוגים:

**פרסים כספיים –**○ מקום ראשון –

- הצוות שיזכה למקום הראשון בתחרות יקבל פרס כספי ע"ס 20 אלף ₪\*. הפרס הראשון יתחלק באופן שווה בין חברי הצוות ולא ניתן יהיה לחלק את הפרס באופן שונה ע"י הסכמים פנימיים בין חברי הצוות (גם אם קיימת הסכמה כביכול בין חברי הצוות).

○ מקום שני –

- הצוות שיזכה במקום השני בתחרות יקבל פרס כספי ע"ס 5 אלף ₪\*. גם במקרה זה, הפרס יחולק באופן שווה בין חברי הצוות.

○ מקום שלישי –

- הצוות שיזכה במקום השלישי בתחרות יקבל פרס כספי ע"ס 2.5 אלף ₪\*. גם במקרה זה, הפרס יחולק באופן שווה בין חברי הצוות.

(\* הפרסים יתווספו למשכורותיהם של העובדים הזוכים ויחויבו במס עפ"י חוק.

**פרסים לקידום/מימון הרעיון –**

- הרעיונות שיזכו לאמון ה"אנג'לים" יקבלו משאבים מתאימים לפיתוח ומימוש הרעיון. היות ולא ניתן להגדיר מראש את הצרכים המדויקים עבור כל רעיון לא ניתן בשלב התכנון להגדיר את המשאבים באופן מדויק. יחד עם זאת, עומדות לרשות ה"אנג'לים" בנק שעות שהוא יכול להקצות לצורך פיתוח הרעיון ומימושו וכן תקציב שאושר מראש לצורך השקעה כספית ברעיון במידת הצורך.
- בנוסף לכך, התחרות לא מגבילה מראש את כמות הרעיונות שה"אנג'לים" יוכלו לבחור לממש. כלומר, ייתכן מצב בו כל חמשת הרעיונות שעלו לגמר יזכו לקבל משאבים לפיתוח רעיונותיהם, ואילו יכול להיות מצב בו בוחרים לממש רק רעיון אחד.

**פרס "חביב הקהל" –**

- הרעיון שיזכה לתואר "חביב הקהל" יהיה הרעיון שיקבל את מירב ההצבעות מהעובדים בשלב הראשון. הצוות שהגה את הרעיון יזכה בארוחת צהריים אישית עם אחד מהשותפים המנהלים של הפירמה.

**פרסי הוקרה –**

- כלל העובדים שעלו לשלב השני של התחרות יזכו לקבל תעודות הוקרה על מאמצייהם ועל השתתפותם בתחרות.

**פרס מגזרי/חטיבתי –**

- המגזר/חטיבה שיעלו הכי הרבה רעיונות ל-Spigit בשלב הראשון (Ideation) יקבלו פרס סמלי חטיבתי/מגזרי. היות והתחרות מעודדת צוותים הטרוגניים לא יהיה ניתן לדרג את המגזר/חטיבה לפי מספר הקבוצות, ולכן הדירוג ייעשה לפי כמות המשתתפים (המציעים) מטעם המגזר/חטיבה.

**קניין רוחני וסודיות –**

כל מידע המפורסם באתר ה-Spigit, הינו מידע אשר חלים עליו תנאי סודיות וקניין רוחני כמוגדר להלן ואין להעבירו לצד ג' (כל אדם/ארגון שהוא לא עובד הפירמה).

כל עובדי (כולל קבלני משנה) הפירמה החשופים למידע באתר ה-Spigit מחויבים לשמור על סודיות המידע, לא להעבירו לצד ג' ולא לעשות בו שימוש. הרעיונות שעולים לאתר ה-Spigit חשופים לכלל העובדים ולכן על העובד לשמור על סודיות הן בנוגע לרעיון שהוא העלה לאתר והן לרעיונות נוספים המצויים באתר התחרות.

הזכויות הקנייניות של קווי שירות/מוצרים כפי שמוגדרים בסעיף "מטרת התחרות", שיעלו במסגרת תחרות החדשנות, D.Angels, יהיו בבעלות הפירמה. התחרות עצמה מעודדת את העובדים ליזום, לחשוב מחוץ לקופסא, ולעלות רעיונות חדשניים אשר הפירמה תוכל ליישם ולהוציא לפועל. כתוצאה מכך, הצוותים המנצחים יקבלו פרסים כספיים עבור השתתפותם בתחרות ועבור חשיבה פורצת דרך.

הצוותים הזוכים יהיו כפופים להסכם מול הפירמה שבמסגרתו יחתמו על סעיף אי תחרות, הסכם סודיות והסכם ניגוד עניינים.