**ANEXA M.01.4\_0.1\_PLANUL DE AFACERI\_153274**

**Nr. înregistrare: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**PLAN DE AFACERI**

depus în cadrul schemei de ajutor de minimis

a proiectului: **Investeste in viitorul tau, ID 153274**

|  |
| --- |
| **Nume plan de afaceri:** |
| **Nume aplicant:**  **Semnătura:** |

**I.DATE GENERALE ALE SOLICITANTULUI**

|  |  |
| --- | --- |
| **I.1. Date generale** | |
| **Denumirea afacerii:** |  |
| **Nume și prenume candidat:** |  |
| **Adresa sediului social/punctului de lucru al viitoarei intreprinderi** |  |
| **Specificati dreptul de folosinta asupra spatiilor folosite de viitoarea intreprindere(contract comodat, contract inchiriere, proprietate)** |  |
| **Forma juridică de constituire a întreprinderii** |  |
| **Activitatea principală a întreprinderii și codul CAEN** |  |
| **Firma este plătitoare de TVA (DA/NU)** |  |
| **Număr de locuri de muncă nou create prin planul de afaceri (total):** |  |
| **Valoarea totală a proiectului, din care:** | .......................................... lei |
| **1.Valoarea finanţării nerambursabile solicitată** | .......................................... lei |
| **2.Valoarea contribuției proprii** | .......................................... lei, |

**I.2. Structura acționariatului**

*(Completaţi numele şi prenumele asociatului/asociaţilor – şi al administratorului în cazul SRL-urilor, iar în cazul ONG-urilor numele şi prenumele celor 5 membri, cu menţionarea persoanei care va ocupa funcţia de președinte)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Nume şi Prenume** | **Pondere în Capital social %**  **(doar pentru SRL sau SA)** |
|  |  |  |
|  |  |  |

**II.DESCRIEREA AFACERII**

**II.1. Descrierea generală a afacerii**

*(Descrieți ideea de afaceri: detaliaţi activitatea aferentă codului CAEN al activității pentru care se va solicita finanțarea, contextul pieței actuale, cum va funcționa afacerea, enumerați produsele/serviciile/lucrările oferite, specificați unde va fi localizată afacerea şi care va fi piaţa de desfacere, detaliaţi motivaţia dvs. de a înfiinţa o întreprindere, evidenţiaţi prin ce se deosebeşte această iniţiativă de o afacere existenta, scoţând în evidenţă caracterul inovativ. Definiţi direcțiile strategice de*

*dezvoltare a întreprinderii în privinţa activităţii economice. Creionaţi o imagine despre cum vedeţi că ar putea arăta organizaţia dvs. peste 2 ani).*

**II.2. Scopul, viziunea și obiectivele companiei**

*(Menționați care este scopul companiei în contextul prezentului plan de afaceri și cum se va atinge acesta. Scopul unei afacerii este însăși sustenabilitatea afacerii. Incorporarea conceptului de sustenabilitate în planul de afaceri este importantă nu doar pentru obținerea unui avantaj competitiv pentru companii, ci şi pentru o creștere eficienta. Misiunea unei întreprinderi comunică ce este organizația respectivă şi ce vrea ea să facă pentru societate. În declarația de misiune trebuie luați în considerare factori ca de exemplu: nevoile consumatorului sau ce se satisface, grupurile de consumatori, beneficiari, tehnologiile utilizate și cum satisfacem nevoile consumatorilor, etc.*

*Detaliaţi obiective ale afacerii, demonstrați că aveți o idee clară asupra a ceea ce vă propuneți să realizați. Evidențiați care sunt obiectivele afacerii, acestea să fie specifice, măsurabile, realiste, realizabile într-o durată limitată de timp.*

*Detaliaţi viziunea: pe termen scurt, mediu și lung; Prin termenul de viziune se înțelege reprezentarea a ceea ce se dorește a fi întreprinderea în viitor, o stare ideală a acesteia).*

**II.3. Rezultate preconizate ca urmare a implementării planului de afaceri**

*(Descrieți rezultatele pe care le veți obține ca urmare a implementării planului de afaceri. Ex: crearea unui număr de locuri de muncă, achiziţionarea de echipamente obținerea unei cifre de afaceri de ...lei, obținerea unui profit de ...lei;….. de materiale de promovare realizate, 1 site de prezentare realizat…etc.*

*Planificarea acestor rezultate trebuie să fie realistă și realizabilă, acestea fiind monitorizate pe parcursul implementării proiectului dar și în perioada de sustenabilitate, etc)*

R1…

R2…

R3…

…..

**II.4** **Indicatori şi numărul de persoane angajate în întreprinderile nou înfiinţate**

*(Completați tabelul de mai jos. Acești indicatori vor fi monitorizați în etapa de implementare şi în etapa de sustenabilitate a planului de afaceri)*

|  |  |
| --- | --- |
| **Nume indicator** | **Număr** |
| Număr locuri de muncă create în perioada de implementare a planului de afacere |  |
| Număr locuri de muncă la finalul implementării planului de afacere |  |
| Număr locuri de muncă la sfârșitul sustenabilităţii planului de afacere |  |

**III. ANALIZA SWOT A AFACERII**

*(Menționați minim trei aspecte pentru fiecare secțiune: puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări).*

|  |  |
| --- | --- |
| **PUNCTE FORTE** | **PUNCTE SLABE** |
| 1.  2.  3.  *De exemplu:*  *- Dețineți abilitățile necesare? - I-a fost alocat proiectului un buget? - Care sunt avantajele implementării Planului de afaceri? - Va necesita implementarea planului de afaceri tehnologie sau echipamente noi? - Ce experiență are echipă cu care veți lucra?* | 1.  2.  3.  De exemplu:  - Este disponibilă o estimare solidă a costurilor? - Ați alocat un buget suficient pentru a acoperi anumite cheltuieli neprevăzute? - Care sunt dezavantajele implementării Planului de afaceri? - Este nevoie de externalizare? - Este realistă planificarea propusă? |
| **OPORTUNITĂȚI** | **AMENINȚĂRI** |
| 1.  2.  3.  De exemplu:  - Poate fi implementat Planul de afaceri la nivel local? Dar la nivel național sau internațional? - Care sunt punctele slabe ale competitorilor, dacă acestea există? - Care sunt tendințele actuale din industria în care activați? - Există dezvoltări tehnologice noi sau în curs de apariție? | 1.  2.  3.  De exemplu:  - Există deja pe piață o competiție bine închegată? - E dificilă înlocuirea personalului cu experiență? - A fost nouă tehnologie testată corespunzător? - Ar putea situația economică națională sau mondială să afecteze implementarea Planului de afaceri? |

**IV. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR/LUCRĂRILOR OFERITE**

**IV.1. Produsul/serviciul**

(Descrieți în detaliu produsele/serviciile/lucrările care vor face parte din portofoliul companiei urmare a realizării investiției propuse: ce reprezintă, ce nevoi satisfac, care sunt materialele și echipamentele necesare producerii/prestării acestora, etape în procesul de realizare – fluxul tehnologic. Ce calităţi sau avantaje tehnice aduc produsele/serviciile/lucrările dvs. astfel încât, prin ceea ce propuneți, afacerea dvs. Să fie mai competitivă? Ce vă diferenţiază de competiţie?).

**IV.2. Investițiile necesare pentru implementarea proiectului**

*(Descrieți echipamentele, serviciile, aplicațiile software etc. necesare implementării proiectului, justificați necesitatea realizării fiecărei investiții. Este obligatorie respectarea prevederilor Ghidului Orientări privind accesarea finanțărilor în cadrul Programului Operațional Capital Uman 2014-2020 astfel:*

*A) Pentru închirierea de spaţii plafonul maxim eligibil este de 75 lei/mp/lună, inclusiv TVA.*

*B) Pentru închirierea/leasingul operațional de autovehicule plafonul maxim eligibil este de 200 lei/zi, inclusiv TVA.*

*C) Pentru achiziția de echipamente au fost stabilite plafoane maxime pentru:*

*1) laptop/notebook - 4.000 lei inclusiv TVA;*

*2) computer desktop - 3.500 lei inclusiv TVA;*

*3) videoproiector - 2.500 lei inclusiv TVA;*

*4) imprimantă - 3.000 lei inclusiv TVA;*

*5) multifuncțională - 12.000 lei inclusiv TVA;*

*6) tabletă - 900 lei inclusiv TVA.*

*Plafoanele de la punctul C) sunt stabilite doar pentru cele 6 tipuri de echipamente. Pentru orice alte tipuri de echipamente nu sunt stabilite plafoane și deci pot fi achiziționate liber conform planului de afaceri.*

*Echipamentele ce urmează a fi achiziționate trebuie să fie justificate din punctul de vedere al caracteristicilor tehnice și al necesității acestora în vederea îndeplinirii activităților).*

**IV.3. Planul operaţiona****l**

*Prezentaţi echipamentele de care veţi avea nevoie în derularea afacerii şi costurile acestora. Descrieţi fluxul tehnologic/de producţie sau succesiunea operaţiunilor prin care se realizează produsele/serviciile/lucrările care fac obiectul afacerii dvs., puteţi furniza un desen/o schiţă a amplasamentului echipamentelor– dacă este cazul, enumerați avizele/acordurile/autorizaţiile de care veţi avea nevoie pentru funcţionare şi durata estimată a obţinerii lor, orice alte elemente tehnice care vin în sprijinul justificării acţiunilor propuse în planul de afaceri).*

**IV.4. Spatiul de desfasurare a activitatii**

*Prezentaţi informaţii cu privire la spaţiile de care aveţi nevoie pentru derularea activităţilor de producţie/vânzare/management şi organizare/furnizare servicii, inclusiv informaţii privind costurile şi modalităţile de dobândire ale acestora: proprietate, inchiriere, comodat, etc.*

**V.ANALIZA PIEŢEI DE DESFACERE ŞI A CONCURENŢEI**

**Notă:** Planurile de afaceri propuse spre finanțare vor reflecta realitatea segmentului de piață vizat și vor fi fundamentate tehnic și economic, pornind de la informații verificabile în zonă geografică de implementare a proiectului.

**V.1. Analiza pieţei**

*(Realizaţi o descriere a pieţei pe care veţi activa, pornind de la informații verificabile în zonă geografică de implementare a proiectului, cu identificarea reperelor privind potențialul de piață: studii, analize, date statistice etc. Analiza pieţei trebuie să descrie piața în care afacerea va opera, amplasarea acesteia - locală, regională, naţională, internaţională etc., căror nevoi se adresează, ce motivează decizia de cumpărare, cum este segmentată piaţa, cum vor fi poziţionate pe piaţă produsele/ serviciile/ lucrările, care este dinamica pieței și cum va influenţa aceasta activitatea viitoare a afacerii).*

**V.2. Clienţii**

*(Prezentați clienţii potențiali în funcţie de vârstă, gen şi nivelul veniturilor - pentru persoane fizice, respectiv tipul de companii în funcţie de cifră de afaceri, locaţia geografică, obiect de activitate sau alte elemente care pot descrie un profil față de care produsele/ serviciile/ lucrările propuse au adresabilitate. Informațiile prezentate trebuie să furnizeze caracteristicile segmentului țintă vizat și relaționarea cu contextul pieței specifice și cu produsele/ serviciile/ lucrările propuse: de ce pentru anumiți clienți potențiali, având anumite caracteristici, exista o mai mare probabilitate să achiziționeze produsul/ serviciul propus)*

**V.3. Furnizorii**

*(Prezentaţi modalitatea de identificare a potențialilor furnizori de materii prime/produse/servicii precum și procesul de colaborare cu aceștia - ex: cum se va realiza plata, care este termenul de plată, modul de negociere etc.)*

**V.4. Concurenţii**

*(Descrieți principalii concurenți identificați pentru tipul de afacere dezvoltat și strategiile care vor fi puse în practică pentru a asigura succesul afacerii)*

**VI. STRATEGIA DE MARKETING**

*(Descrieți strategia de marketing care urmează a fi implementată în cadrul planului de afaceri, pentru fiecare dintre elementele mix-ului de marketing.*

*Descrieţi:*

*- politica de produs - descrieți modul de prezentare pe piață a produselor/serviciilor/lucrărilor*

*- politica de preţ - descrieți nivelul preturilor produselor/serviciilor/lucrărilor*

*- politica de distribuție - menționați canalele de distribuție: vânzări directe, cu ridicată, intermediari, prin agenți, la comandă, on-line*

*- planul de promovare și publicitate a afacerii - prezentați instrumentele prin care veți realiza promovarea afacerii: publicitate on-line, materiale de promovare, participarea la târguri, participarea la evenimente culturale*

*- măsurile de promovare și publicitate a schemei de ajutor de minimis - a sprijinului merambursabil - prezentați elementele de identitate vizuală*

*Dacă v-aţi gândit la un brand sub care să vindeți, care este acesta şi cum l-aţi ales, ce semnifică şi ce doriţi să transmiteţi prin el).*

**VI.1.Strategia de produs**

*(Descrieți produsele/serviciile/lucrările, menționând caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților).*

**VI.2. Strategia sau politica de preț**

*(Precizați prețul de vânzare/furnizare stabilit, analizați următoarele elemente de determinare a prețului: costurile implicate, prețurile practicate de către competitori, aprecierile clienților față de produsele/serviciile/lucrările oferite, elasticitatea cererii pentru produsele/serviciile/lucrările oferite).*

**VI.3. Strategia de vânzări și distribuție**

*(Precizați metodele de vânzare și canalele de distribuție utilizate).*

**VI.4. Strategia de promovare și relații publice**

*(Descrieți metodele de promovare și relații publice utilizate, mesajul ce va genera efectul dorit, canalele mass-media care vor fi utilizate și rezultatele promovării).*

**VII. PLANUL DE MANAGEMENT ŞI DE ORGANIZARE**

**VII.1. Managementul**

*(Nominalizați persoanele cu factor decizional care vor fi implicate în implementarea planului de afaceri):*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nume şi prenume | Funcţia - responsabilităţi pe scurt | Experienţa în domeniu | Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**VII.2. Schema organizatorică**

*(Realizați schema organizatorică a societății).*

**VII.3. Politica de resurse umane**

*(Descrieți care este politica de resurse umane pe care o va avea în vedere întreprinderea).*

**VII.4.Număr de locuri de muncă create**: …..

*(Precizați daca persoanele nou angajate sunt din categoria tineri NEETs).*

**VIII. TEME ORIZONTALE/SECUNDARE**

**Detaliaţi temele orizontale/secundare la atingerea cărora contribuie planul de afaceri:**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr. Crt.** | **Tema orizontală /secundară** | **Descrierea măsurilor / activităților propuse** | **Valoarea propusă pentru această măsură în bugetul proiectului** |
| **1.** | **Măsuri referitoare la dezvoltare durabila - sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor** *(Detaliați măsurile incluse în planul de afaceri care vor promova concret dezvoltarea durabilă prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprinderile finanțate - cum se reflecta aceste măsuri în bugetul proiectului).* |  |  |
| **2.** | **Măsuri referitoare la inovarea socială** *(Detaliați măsurile incluse în planul de afaceri care vor promova concret inovarea socială - cum se reflecta aceste măsuri în bugetul proiectului).* |  |  |
| **3.** | **Măsuri referitoare la imbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor** *(Detaliați măsurile incluse în planul de afaceri care vor promova concret utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări- cum se reflecta aceste măsuri în bugetul proiectului).* |  |  |
| **4.** | **Măsuri referitoare la egalitatea de șanse și non-discriminarea. Promovarea egalității între femei și bărbați.** |  |  |

**IX.PLANUL FINANCIAR**

**IX.1.Structura de finanțare a afacerii**

*(Precizați care este structura de finanțare a afacerii în primele 12 luni de implementare)*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Sursa de finanţare* |  | |
| *RON* | *%* |
| Ajutor de minimis |  |  |
| Contribuție proprie |  |  |
| TOTAL valoare de investiţie |  | 100% |

**IX.2. Sustenabilitate**

*(Prezentați măsurile de sustenabilitate financiară - descrieți sursele de finanțare necesare funcționării și dezvoltării afacerii dvs., după finalizarea finanțării nerambursabile, ex. fonduri proprii, fonduri atrase*

*Prezentați măsurile de sustenabilitate organizațională - descrieți modul de funcționare și dezvoltare a afacerii dvs., după finalizarea finanțării nerambursabile, ex. politica de prețuri, creșterea calității, diversificarea producţiei, dezvoltarea de relații economice, parteneriate*

*Prezentați măsurile de sustenabilitate a locurilor de muncă create - menționați perioada de menținere a acestora peste cea impusă*

*Precizați modul în care organizația dvs. se va autosusţine după încetarea finanţării nerambursabile*

*Posibilitatea de a obţine alte fonduri nerambursabile în cadrul altor finanțări).*

**X. ANEXE**

**ANEXA 1 - MACHETA FINANCIARA**

**ANEXA 2 - GRAFICUL GANTT**

**…………………………………….**

*(La acest capitol se pot anexa orice fel de documente pe care concurentul le considera relevante pentru proiect (detalii tehnice, oferte, precontracte, fişa postului pentru personalul ce va fi angajat, organigrame, flux tehnologic, etc.)*

**Modul de prezentare a planului de afaceri:**

Planul de afaceri va fi redactat cu font TNR, mărime de 12 la un rând. Structura planului de afaceri este obligatorie – pentru o abordare unitară - dar completarea în interiorul capitolelor este liberă. Puteţi organiza datele în orice formă veţi dori, puteţi insera imagini, grafice, tabele, se apreciază calitatea informaţiilor prezentate, nu cantitatea. Pentru toate achiziţiile preconizate se vor anexă la finalul planului de afaceri oferte de preţ personalizate şi/sau print-screen-uri cu preţuri de referinţă de pe site-urile furnizorilor – se prezinta o oferta de pret, organizate pe fiecare achiziţie şi denumite sugestiv, pentru a putea fi ușor identificate).

Valoarea maximă a subvenției acordate fiecărei întrepinderi nou-înființate în baza planului de afaceri aprobat este de 120000 lei, reprezentând maximum 100% din totalul cheltuielilor eligibile;

Activitățile eligibile ce fac obiectul prezentei scheme de ajutor de minimis vor fi finanțate numai dacă au fost inițiate după semnarea contractului de subvenție;

Persoanele angajate în cadrul întreprinderilor nou înființate vor avea, în mod obligatoriu, domiciliul sau reședința în regiunea/regiunile de dezvoltare în care se implementează proiectul, în mediul urban sau rural;

După înființare, întreprinderile nou create trebuie să-și continue activitatea, pe durata implementării proiectului, pentru o perioadă de minimum 12 luni de la data semnării contractului de finanţare, la care se adaugă o perioadă minimă obligatorie de 6 luni de sustenabilitate ulterior finalizării implementării proiectului.

Toate plățile aferente înființării și funcționării întreprinderilor nou create trebuie efectuate în cadrul celor 12 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului.

În perioada ulterioară celor 12 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului, respectiv pe durata celor 6 luni de sustenabilitate obligatorie după finalizarea implementării proiectului, beneficiarul ajutorului de minimis va asigura continuarea funcționării întreprinderii și va menține ocuparea locurilor de muncă create.

**ABORDAREA TEMELOR ORIZONTALE ŞI SECUNDARE ÎN CADRUL AFACERII**

Propuneți măsuri concrete pentru promovarea și atingerea **temelor orizontale** de mai jos:

* **DEZVOLTARE DURABILĂ** prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii, precum: dezvoltarea parteneriatelor între întreprinderi, institute și universități pentru a facilita schimbul de date științifice și tehnologice și a asigura asistența tehnică necesară pentru dezvoltarea durabilă, dezvoltarea unor baze de date relevante și a unor sisteme de monitorizare a mediului, transmiterea datelor și prelucrarea acestora, participarea la cursuri de specialiști în managementul deșeurilor certificate și sau altele echivalente, derularea unui progam în cadrul întreprinderii de reciclare selectivă, achiziționarea/ utilizarea unor echipamente ce permit un consum redus, activități dedicate protecției mediului, eficienței energetice, biodiversității, atenuării schimbărilor climatice și adaptării la acestea, rezistenței la dezastre, etc.
* **EGALITATEA DE ȘANSE ȘI NEDISCRIMINAREA,** precum: derularea unor campanii de informare pentru promovarea egalităţii de şanse şi a nediscriminarii, egalității de șanse, de gen, nedescriminării, accesabilitatea persoanelor cu dizabilități, dar și aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării, etc.
* **UTILIZAREA TIC ȘI CONTRIBUȚIA LA DEZVOLTAREA DE COMPETENȚE DIGITALE,** precum: promovarea, susținerea și participarea în cadrul unor cursuri de dobândire și/sau dezvoltare a competențelor digitale, TIC (ECDL, competențe informatice, etc.), diferite soluții TIC pentru „întreprinderi inteligente”, dezvoltarea unor soluții TIC pentru informarea și acordarea de drepturi consumatorilor, în cazul întreprinderilor ce furnizează servicii turistice, dezvoltarea unui conținut electronic relevant, etc.
* **SPRIJINIRE A TRANZIȚIEI CĂTRE O ECONOMIE CU EMISII SCĂZUTE DE CARBON ȘI EFICIENȚĂ** din punct de vedere al utilizării resurselor, precum: achiziționarea/ utilizarea unor echipamente ce permit un consum redus, ex. cele clasa A++, derularea unor campanii de informare pentru promovarea măsurilor de eficiență energetică și utilizarea energiei din resurse regenerabile în IMM-uri, activități de cercetare, dezvoltare tehnologică și inovare în domeniul eficienței energetice și al energiei din surse regenerabile, investiții în utilizarea mai largă a contractului de performanță energetică, eficiență energetică și instalații de încălzire și răcire pe bază de energie din surse regenerabile, etc.
* **INOVARE SOCIALĂ**, precum: derularea unor campanii de informare pentru promovarea inovării sociale, egalității de șanse, de gen, nedescriminării, accesabilitatea persoanelor cu dizabilități, dar și aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării, crearea/ dezvoltarea unui produs/ serviciu de inovare socială, etc.
* **NEDISCRIMINARE**, precum: derularea unor campanii de informare pentru promovarea egalității de șanse, de gen, nedescriminării, accesabilitatea persoanelor cu dizabilități, dar și aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării, etc.