



Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3: Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Proiect: „Lin start-up”, Cod MySMIS: 106058

Beneficiar: Asociația C4C – Communication for Community

Partener: Asociația Centrul de Resurse pentru Organizații Studențești

Anexa 2

PLAN DE AFACERI

[...titlul proiectului...]

Data întocmirii:

Numele și prenumele aplicantului:





1. INFORMAȚII GENERALE

Denumirea ideii de afacere (a proiectului de investiție)	
Numele și prenumele aplicantului	
C.N.P.-ul aplicantului	
Adresa aplicantului	
Județul	
Codul postal	
Numărul de telefon	
E-mail-ul	
Localitatea și județul în care se va realiza investiția	
Codul CAEN al activității pentru care se va solicita finanțare	
Valoarea totală a proiectului de investiții aferentă perioadei de implementare a planului de afaceri - TVA inclus (RON)	
Ajutor de minimis solicitat (RON)	
Număr total de locuri de muncă nou create în cadrul proiectului	
Specificați dacă societatea va fi plătitoare de TVA	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU
Precizați dacă ați urmat cursul de antreprenoriat organizat în cadrul proiectului (DA/ NU)	<input type="checkbox"/> DA <input type="checkbox"/> NU

2. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI)

2.1. **Descrierea afacerii** (*Descrieți ideea de afaceri: detaliați activitatea aferentă codului CAEN al activității pentru care se va solicita finanțarea, descrieți factorii care au contribuit la întocmirea planului de afaceri, contextul pieței actuale, cum va funcționa afacerea, enumerați produsele/serviciile/lucrările oferite, specificați unde va fi localizată afacerea*).

2.2. **Contextul local și obiectivele companiei** (*Descrieți care este ideea de afaceri, menționați care este misiunea companiei în contextul prezentului plan de afaceri și cum se va proceda pentru îndeplinirea acesteia. Specificați minim 3 obiective ale afacerii, pe termen scurt și pe termen lung*).



2.3. **Activitățile proiectului** (*Enumerați activitățile pe care le considerați relevante pentru implementarea proiectului, luând în considerare faptul că proiectul se va implementa pe o perioadă de 12 luni și rezultatele așteptate. Ex: Înființarea firmei, Identificarea și amenajarea spațiului; Obținerea avizelor; Achiziționarea echipamentelor, mobilierului, materiilor prime etc; Recrutarea și angajarea personalului etc). Enumerați și detaliați rezultatele pe care le veți îndeplini ca urmare a implementării ideii de afaceri. Ex: obținerea unei cifre de afaceri de minim lei, obținerea unui profit de ... lei).*

Activitate planificată	Luna 1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	Rezultat așteptat
A1..... ...													
A1.1.....													
A2..... ...													
A2.1.....													

2.4. **Procesul de producție/prestare a produsului/serviciului** (*Detaliați procesul tehnologic pentru bunurile produse/procesul de realizare a serviciilor prestate corelat cu domeniul de activitate.*

2.5. **Descrierea investiției** (*Descrieți echipamentele, serviciile, aplicațiile software, materiile prime, bunurile, etc. necesare implementării proiectului, justificați necesitatea realizării fiecărei investiții pentru procesul tehnologic.*

Temele orizontale la atingerea cărora contribuie planul de afaceri:

Nr. Crt.	Tema orizontală	Detaliere
1	Măsuri referitoare la inovarea socială (<i>Detaliați, dacă este cazul, măsurile incluse în planul de afaceri care vor promova concret inovarea socială</i>).	
2.	Măsuri referitoare la utilizarea și calitatea TIC (<i>Detaliați, dacă este cazul, 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</i>).	
3.	Măsuri referitoare la dezvoltarea durabilă (<i>Detaliați, dacă este cazul, 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</i>).	
4.	Măsuri referitoare la sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon (<i>Detaliați, dacă este cazul, activitățile incluse în planul de afaceri care vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor</i>).	
5.	Măsuri referitoare la egalitatea de șanse și tratament egal (egalitate de gen, nediscriminarea, accesibilitatea persoanelor cu dizabilități) (<i>Detaliați, dacă este cazul, măsurile incluse în planul de afaceri care vor promova concret măsuri referitoare la egalitatea de șanse și tratament egal (egalitate de gen, nediscriminarea, accesibilitatea persoanelor cu dizabilități)</i>).	

2.7 Managementul riscului. *Prezentați care sunt principalele riscuri asociate cu implementarea planului de afaceri/derularea afacerii. Prezentați modalitățile de minimizare a riscurilor majore identificate.*

3. ANALIZA SWOT A AFACERII

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



Puncte tari:	Puncte slabe:
1.	1.
2.	2.
3.	3.
Oportunități:	Amenințări:
1.	1.
2.	2.
3.	3.

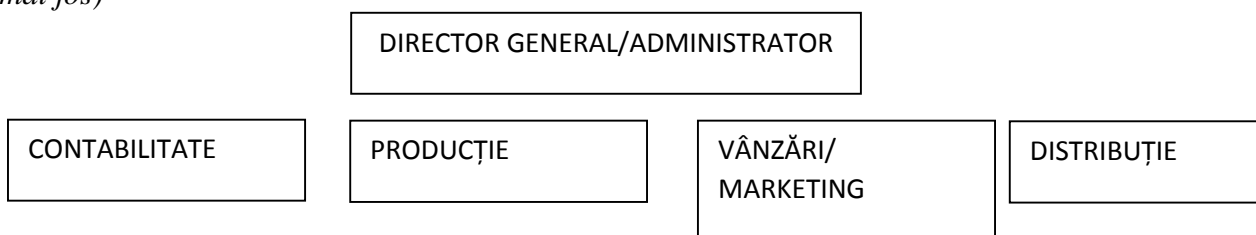
4. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

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

Nume și prenume	Funcția - responsabilități pe scurt	Experiența în domeniu	Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse

4.2. Număr de locuri locuri de muncă create:

4.3. **Schema organizatorică** (Realizați schema organizatorică a societății cu ajutorul modelului de mai jos)



4.4. **Politica de resurse umane** (Descrieți care este politica de resurse umane pe care o va avea în vedere societatea – cum veți atrage angajați, care este modul în care îi veți pregăti pentru ceea ce au de făcut etc).

5. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1. **Produsele/ serviciile /lucrările oferite** (Enumerati și descrieți în detaliu produsele/serviciile/lucrările care vor face parte din portofoliul companiei urmare a realizării



UNIUNEA EUROPEANĂ



investiției propuse: ce reprezintă, ce nevoi satisfac, care sunt materialele și echipamentele necesare producerii/prestării acestora, etape în procesul de realizare – fluxul tehnologic. Ce calități sau avantaje tehnice aduc produsele/ serviciile/ lucrările dvs., astfel încât, prin ceea ce propuneți, afacerea dvs. să fie mai competitivă?).

5.2. **Diferențiatorii produsului/serviciului** (Prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii/lucrări în raport cu concurența (de ex. preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare, etc)

6. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

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 zona geografică de implementare a proiectului.

6.1. Nevoia identificată în piață. (Includeți o descriere a căror nevoi se adresează, ce motivează decizia de cumpărare, cum este segmentată piața, cum vor fi poziționate pe piață produsele/ serviciile/ lucrările, care este dinamica pieței și cum va influența aceasta activitatea viitoare a afacerii).

6.2 Descrierea pieței și analiza competitorilor (Includeți o descriere a pieței pe care veți activa, pornind de la informații verificabile în zona geografică de implementare a proiectului, cu identificarea reperelor privind potențialul de piață: studii, analize etc. Analiza pieței trebuie să descrie piața în care afacerea va opera, amplasarea acesteia - locală, regională, națională, internațională etc. Descrieți principalii concurenți identificați pentru tipul de afacere dezvoltat și strategiile care vor fi puse în practică pentru a asigura succesul afacerii

6.3. Segmentarea pieței. (Descrieți clienții potențiali în funcție de vârstă, gen și nivelul veniturilor - dacă este vorba despre persoane fizice, respectiv tipul de companii în funcție de cifra de afaceri, locația geografică sau alte elemente care pot descrie un profil față de care produsele/ serviciile/ lucrările propuse au adresabilitate. Informațiile prezentate trebuie să surprindă 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).

6.4. Furnizori (Descrieți 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.).

7. STRATEGIA DE MARKETING

Descrieți strategia de marketing care urmează a fi implementată în cadrul ideii de afaceri, pentru fiecare dintre elementele mixtului de marketing.

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

7.2. **Strategia sau politica de preț** (Precizați prețul de vânzare/furnizare stabilit, analizați următoarele elemente de determinare a prețului: costurile implicate, prețurile practice de către competitori, aprecierile clienților față de produsele/serviciile/lucrările oferite,



elasticitatea cererii pentru produsele/serviciile/lucrările oferite).

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

7.4. Obiective de marketing și strategia de branding și promovare (*Menționați obiectivele de marketing și descrieți strategia de branding și promovare a proiectului prin care contribuiți la atingerea obiectivelor de marketing*).

8. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

8.1. Dimensionarea investiției

Se va completa Anexa 3 – Bugetul planificat pentru susținerea planului de afaceri, pentru primul an de funcționare;

8.2. Plan de finanțare a proiectului

Sursa de finanțare		
	RON	%
Ajutor de minimis		
Aport propriu ¹		
TOTAL valoare de investiție		100%

8.3. Proiecții inițiale de cash-flow (flux de numerar)

Se va completa Anexa 4 – Proiecția cash flow-ului;

8.4. Prezențați ipotezele de lucru pe baza cărora a fost realizat cashflow-ul. (*În cadrul acestei secțiuni se detaliază prezumțiile care au stat la baza realizării previzionării veniturilor și cheltuielilor din cash-flow*)

Se va completa Anexa 4 – Proiecția veniturilor;

Se va completa Anexa 4 – Proiecția cheltuielilor;

¹ Aportul propriu nu este obligatoriu în cadrul acestei scheme de minimis de tip start-up.