



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 nonagricol din zona urbană

Titlul proiectului: START SUSTENABIL PENTRU AFACERI INOVATIVE!

Contract POCU: POCU/82/3/7/105590

**PLAN DE AFACERI**  
**Revizuit conform Corrigendum 1/22.10.2018**

**Titlu<sup>1</sup>:** .....

**Solicitant:**

Adresa de e-mail:

Telefon:

Adresa (domiciliul/reședința):

Locația de participare curs în cadrul proiectului (dacă este cazul):

Semnătura \_\_\_\_\_

1 Se atribuie planului un titlu reprezentativ (ex: "Înființarea unei întreprinderi în domeniul ....., în localitatea ....." ).



## 1. INFORMAȚII DE IDENTIFICARE A ÎNTRERINDERII VIITOARE

### 1.1 Forma juridică de constituire a întreprinderii pe care intenționați să o înființați

(Indicați forma juridică a întreprinderii prin care planul de afaceri va fi implementat - PFA, II, AF, SRL, etc).

### 1.2 Codul CAEN al activității pentru care se solicita finanțare

(conform ultimei Clasificări a Activităților din Economia Națională: <http://www.rocaen.ro/>) Indicați cu claritate codul CAEN principal (din care va rezulta cea mai mare parte a cifrei de afaceri și căruia ajutorul de minimis îi este destinat). Dacă este cazul, vor fi indicate cu claritate codurile CAEN secundare eligibile și neeligibile cărora ajutorul de minimis nu le va fi destinat.

### 1.3 Descrierea afacerii

(Descrieți pe scurt: produsele/serviciile, piața țintă, organizarea operațiunilor, resursele necesare afacerii - echipamente, resurse umane, know-how, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, etc, furnizorii principali, canalele de distribuție, localizare, experiența anterioară a solicitantului în domeniul de activitate vizat prin planul de afaceri sau în antreprenoriat, indiferent de modalitatea în care aceasta a fost acumulată).

Scopul este acela de a evidenția:

- cunoștințele solicitantului în materie de flux tehnologic specific domeniului, norme legale aplicabile, piață de desfacere și nevoi ale clienților, furnizori de echipamente, materiale sau servicii, piața forței de muncă;
- existența unor resurse de networking (potențiali clienți, furnizori de echipamente, furnizori de materii prime, personal specializat disponibil pentru angajare, etc.).
- măsura în care solicitantul și-a verificat deja abilitățile de a derula eficient o activitate în domeniu. Dacă este cazul, se prezintă pregătirea formală sau informală în domeniul vizat de care solicitantul a beneficiat (învățământ de lungă durată, cursuri de formare de scurtă durată, stagii de practică, ucenicii, vizite de documentare efectuate în întreprinderi cu profil similar cu cel vizat, anchete efectuate asupra unor antreprenori din domeniu, consultări cu furnizori de utilaje, materii prime sau servicii, etc.). Dacă implementarea planului de afaceri se va baza pe expertiza unui angajat sau asociat cheie (o persoană care dispune de cunoștințe, experiență, relații sau acces special pe piață în domeniul de activitate vizat), expertiza persoanei în cauză va fi prezentată.

**Solicitantul poate anexa la planul de afaceri orice documente doveditoare ale experienței sau cunoștințelor (CV-uri, adeverințe de vechime, adeverințe de stagii de practică, diplome, etc.).**

Page 2

### 1.4 Locația de implementare și modul de asigurare cu utilități

- **Adresa sediu social și punct(e) de lucru** (dacă este cazul - dacă adresa nu este cunoscută, se vor indica cel puțin localitatea și județul):
- **Asigurarea utilităților:** (Care sunt utilitățile de care aveți nevoie; care sunt consumurile medii lunare previzionate și cum asigurați accesul la aceste utilități?)



**1.5 Responsabilul legal al întreprinderii** (numele și prenumele persoanei care va fi reprezentantul legal după înființarea întreprinderii, serie și număr al cărții de identitate, telefon, e-mail. În mod obligatoriu, poziția de responsabil legal va fi deținută de către solicitant.)

## 1.6 Structura capitalului social al întreprinderii

Nr.crt.	Nume și prenume	Pondere în Capital social %

(Solicitantul va fi asociat majoritar al întreprinderii; Solicitantul sau eventualii asociați nu pot deține poziția de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în cadrul altor întreprinderi înființate prin programul România Start Up Plus pentru întreaga perioadă a contractului de subvenție. Va fi explicată motivația includerii altor asociați în întreprindere, dacă este cazul).

## 2. VIZIUNE, STRATEGIE

### 2.1 Viziune

(Descrieți situația dorită în viitor, peste 3 ani, atunci când firma reușește să îndeplinească în mod eficient așteptările celor mai importanți factori interesați - asociați, clienți, angajați etc. Enumerați direcțiile strategice ale firmei, specificând acțiunile pe care le veți întreprinde)

### 2.2 Obiectivul general și obiectivele specifice

(Prezentați obiectivul general și maxim 3 obiective specifice; va rugăm să faceți o prezentare SMART a obiectivelor - Specific, Măsurabil, Acceptabil, Realist, cu Termen de realizare în timp).

### 2.3 Rezultatele implementării planului de afaceri

Nr.crt.	AN I	An II	An III
Venituri totale			
Profit brut			
Număr de locuri de muncă create			

Numărul de locuri de muncă nou create prin implementarea planului de afaceri va fi de minim 2. Locurile de muncă asumate vor fi create în cel mult 6 luni de la semnarea contractului de subvenție, vor fi păstrate până la finalizarea celor 12 luni de funcționare după semnarea contractului de subvenție și vor fi menținute în perioada ulterioară de minim 6 luni de sustenabilitate. (Perioada de sustenabilitate nu se va încheia mai devreme de 08.01.2021).

### 2.4 Analiza SWOT a afacerii





Se prezintă și se explică :punctele tari si punctele slabe ale întreprinderii nou-create; oportunitățile oferite de mediul extern; amenințările care pot surveni din mediul extern.

**(Punctele forte** ale firmei sunt caracteristici sau competente din mediul intern al firmei, pe care aceasta le deține la un nivel superior în comparație cu alte firme concurente, ceea ce îi asigură un anumit avantaj în fața lor. **Punctele slabe** ale firmei sunt caracteristici interne ale acesteia care îi determină un nivel de performanțe inferior celor ale firmelor concurente. **Oportunitățile** reprezintă factori de mediu externi pozitivi pentru firmă, șanse oferite de mediu, firmei, pentru exploatarea profitabilă a oportunităților apărute. **Amenințările** sunt factori de mediu externi negativi pentru firmă, situații sau evenimente care pot afecta nefavorabil, în măsura semnificativă, capacitatea firmei de a-și realiza integral obiectivele stabilite, determinând reducerea performanțelor ei economico-financiare).

Analiza SWOT	
Puncte tari	Puncte slabe
Oportunități	Amenințări

### 3. DESCRIEREA PROIECTULUI DE INVESTIȚII

#### 3.1 Descrierea proiectului de investiții

(Prezentați lista bunurilor/serviciilor care fac obiectul investiției și activitățile pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea; prezentați justificarea necesității investiției - descrieți succint rolul și importanța elementelor de cost pentru care solicitați finanțare.)

#### 3.2 Fluxul activităților (fluxul tehnologic/operațional) în cadrul companiei

Descrieți pe scurt într-o ordine logică și coerentă fluxul activităților (operațiunile) care vor fi parcurse în cadrul unui ciclu de exploatare. Fiecare operațiune din cadrul ciclului de exploatare va fi descrisă, fiind scos în evidență necesarul de resurse de orice tip - spații, utilaje, mobilier, calculatoare, software, personal, materii prime, utilități, servicii, etc.).

#### 3.3 Descrierea produselor/serviciilor

- (Ce produs/serviciu oferiți ?
- Descriere: caracteristici fizice; tehnologia utilizată în producerea lui; Prezentați, unde este aplicabil, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/ menținerea/dezvoltarea produsului/serviciului
- Detaliați ce resurse sunt necesare pentru obținerea produselor/serviciilor - materiile prime, echipamente și forța de muncă necesare); faceți o scurta prezentare a furnizorilor și menționați



localizarea lor; specificați ponderea materiilor prime în funcție de proveniența (local, indigen, import)

- Menționați alte condiții care trebuie îndeplinite – ex. autorizații, licențe necesare, , taxe de autorizare, necesare pentru realizarea produsului /serviciului., modul în care vor fi obținute, pașii de urmat; condiții speciale de muncă, legislație de mediu;
- Ce necesitate satisface produsul/serviciul?
- În ce etapă din ciclul de viață se află?
- În ce mod este distribuit? (magazin propriu, la client, en-gros, etc)
- Cum află clientul de el?
- La ce preț va fi vândut? Ce costuri va implica?
- Cât de profitabil și competitiv va fi?)

## 4. ANALIZA PIETEI

### 4.1 Piața

- Unde este situată piața ?
- Ce segment vizați?
- Cât de mare este? (aria geografică de acoperire a produsului/serviciului.)
- Este o piață în dezvoltare ? Previzionați creșterea pieței/ prognoza cererii pe piață.
- Care sunt tendințele pieței ? (creștere, scădere, stagnare)
- Există caracteristici specifice pieței dvs.?
- Descrieți modul în care investiția contribuie la extinderea gamei de produse/servicii, specializarea produselor oferite, patrunderea pe o piață necunoscută, largirea domeniului de activitate, etc.
- Cine sunt clienții dvs.? (Tipologia clienților potențiali ai produsului/serviciului oferit de firma dvs.- specificați profilul acestora: vârstă, sex, ocupații, nivel de venituri ,forma de proprietate; localizarea geografică, domeniul de activitate, etc)
- Ce îi determină să cumpere produsul/ serviciul dvs.? Dificultatea pentru clienții dumneavoastră să obțină produse/servicii similare din alte surse? )
- Cât de des cumpără în mod normal? Încercați să cuantificați cantitățile pe care le-ați putea vinde.
- Ce preț ar fi dispus să plătească clientul pentru produs / serviciu?
- De ce credeți că ar cumpăra de la dvs. ? Avantaje semnificative ale prețului produselor / serviciilor dumneavoastră față de cel al concurenței? Calitatea sau alte beneficii suplimentare ale produselor/serviciilor pentru clienții dumneavoastră față de cele ale concurenților?

### 4.2 Analiza concurenței

- Care sunt principalii dvs. concurenți (directi și indirecti)?
- Localizarea lor și segmentele de piață pe care le deservesc
- Ce avantaje/ dezavantaje au față de produsul/serviciul dvs.?
- Care sunt tipurile de produse/servicii pe care le produc?
- Ce strategii de marketing au ?
- Le sunt clienții fideli ?
- Cum își distribuie produsele?
- Ce alte avantaje oferă? (ex. în ceea ce privește reputația, fidelitatea clientelei, canalele de distribuție etc).

### 4.3 Prezența Strategia de marketing

#### Elementele mixului de marketing

- **Politica de produs** (*caracteristicile produselor/serviciilor care le diferențiază față de cele ale concurenței*)
- **Politica de preț** (*preț de vânzare, preț distribuitor, diferențieri de preț; comparare cu prețul concurenților direcți; elemente relevante avute în vedere la stabilirea prețului*)
- **Politica de promovare** (*descrieți principalele mijloace de promovare. Corelați cu piața țintă, prețul produsului, promovarea produselor concurente*)
- **Strategia de comercializare/distribuție** (*modalități de distribuție; care sunt cantitățile distribuite/canal de distribuție; modalitatea de selectare a distribuitorilor; politica de discount și încasări.*)

## 5. ACTIVITĂȚI NECESARE IMPLEMENTĂRII PLANULUI DE AFACERI

### 5.1 Descrieți fiecare activitate, resursele necesare (umane și materiale) și perioada de derulare necesare pentru implementarea planului de afaceri

#### Activitatea 1:

##### Resurse implicate:

Umane

Materiale-

Perioada de derulare: ex. Luna 1

.....

#### Activitatea n:

##### Resurse implicate:

Umane

Materiale-

Perioada de derulare:

### 5.2 Diagrama Gantt a activităților necesare implementării planului de afaceri

Nr. crt.	Denumire activitate	Rezultate	Resurse alocate	Luna 1	Luna 2				Luna n
1	A1.....	.....	...						
2	A2.....	.....	....						






## 6. RESURSE UMANE

(Prezentarea resurselor umane implicate in realizarea investiției si responsabilităților acestora.

Specificați:

- posturi create, tip contract, nr. de ore lucrate pe zi, salarii lunare
- structura ierarhică
- sarcini asociate fiecărui post, în concordanță cu detaliile operațiunilor din cadrul ciclului de exploatare
- experiență, pregătire și competențe minimale impuse ocupanților posturilor (calificări necesare conform Clasificării Ocupațiilor din România 2018)

Nr. crt.	Funcția	Nivel de instruire	Număr persoane	Cheltuiala salariala lunara per angajat (inclusiv contribuții sociale angajat si angajator)	Număr luni (bugetate)	Total cheltuiala salariala
1						
2						
3						
<b>Total cheltuieli salariale</b>						

## 7. TEME ORIZONTALE SI SECUNDARE FSE (Fondul Social European)

### 7.1. Reducerea emisiilor de dioxid de carbon si utilizarea eficienta a resurselor

(Prezentați măsurile si acțiunilor concrete privind modul în care afacerea contribuie la sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și utilizarea eficienta a resurselor, daca este cazul.)

### 7.2. Utilizarea instrumentelor IT (TIC)

(Prezentați măsurile ce 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, daca este cazul. Specificați modul in care soluțiile TIC, aplicațiile si echipamentele achiziționate sunt integrate si corelate cu fluxul tehnologic.)

### 7.3. Inovare sociala

(Prezentați măsurile si instrumentele concrete prin care derularea afacerii va contribui la promovarea inovării sociale, daca este cazul.)

### 7.4. Cercetare, dezvoltare tehnologica și/sau inovare





INIȚIATIVA EUROPEANĂ



(Prezentarea măsurilor ce vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice, dacă este cazul).

## 7.5. Dezvoltare durabilă

(Prezentați cel puțin una dintre activitățile necesare pentru integrarea principiului dezvoltării durabile și a unui/unor instrumente concrete pentru asigurarea implementării acestui principiu, dacă este cazul).

**Referitor la criteriile ce vizează TEMELE ORIZONTALE SI SECUNDARE FSE, vă rugăm sa aveți în vedere următoarele:**

- **Inovarea socială:** Inovarea socială presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale, cu participarea actorilor publici și privați, inclusiv a societății civile, cu scopul îmbunătățirii serviciilor sociale.
- Exemple de teme de inovare socială:
  - metode inovatoare de implicare activă a membrilor comunității în operațiunile sprijinite, inclusiv pentru depășirea barierelor de ordin moral sau care țin de cutumele din societate/ etnice;
  - metode inovatoare de combatere a discriminării;
  - valorificarea oportunităților locale în identificarea soluțiilor propuse;
  - activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse, nediscriminarea etc.
  - aplicarea de mecanisme de preluare de către agenții economici a unor servicii publice, prin intermediul unor activități comerciale vizând servicii sociale, culturale, de mediu etc. (de ex., alpinism utilitar, peisagistică, îngrijire bătrâni, livrarea la domiciliu de alimente sau alte consumabile etc.);
  - dezvoltarea de cooperative pentru livrarea unor servicii necesare în comunitate.
- **Inovarea este o activitate din care rezultă un produs, bun sau serviciu, nou sau semnificativ îmbunătățit sau un proces nou sau semnificativ îmbunătățit, o metodă nouă de marketing sau o metodă nouă organizațională în practicile de afaceri, în organizarea locului de muncă sau în relațiile externe. Inovarea este bazată pe rezultatele unor tehnologii noi, pe noi combinații ale tehnologiei existente sau pe utilizarea altor cunoștințe obținute de întreprindere.**
- **Inovarea de produs (bun sau serviciu) reprezintă introducerea unui bun sau a unui serviciu, nou sau semnificativ îmbunătățit în privința caracteristicilor sau modului său de folosire (aceasta poate include îmbunătățiri semnificative în privința specificațiilor tehnice, componentelor și materialelor, software-ului incorporat, ușurinței de utilizare sau a altor caracteristici funcționale) Produsele inovate pot fi noi pentru piață sau noi numai pentru întreprindere. O întreprindere poate avea inovare de produs chiar dacă acesta nu este nou pentru piață, dar este nou pentru întreprindere.**
- **Inovarea de proces reprezintă implementarea unei metode noi sau semnificativ îmbunătățite de producție sau livrare (acestea pot include schimbări semnificative de tehnici, echipamente și/ sau software), cu scopul de reducere a costurilor unitare de producției și distribuției, să îmbunătățească calitatea, să producă sau să distribuie produse noi sau îmbunătățite semnificativ. De asemenea, o întreprindere poate avea inovare de **Dezvoltare durabila:** Integrarea orizontală a principiului „dezvoltare durabila” are în vedere ca operațiunile finanțate să urmărească reducerea impactului asupra mediului cât mai mult posibil, prin activități dedicate protecției mediului, eficienței energetice, atenuării schimbărilor climatice și adaptării la acestea, biodiversității, rezistenței la dezastru, prevenirii și gestionării riscurilor. Promovarea și educarea cu privire la protecția mediului și a unui mod de viață sănătos vor contribui la dezvoltarea unei economii sustenabile, bazate pe principiile dezvoltării durabile. Mai multe informații: <http://www.fonduri-ue.ro/orientari-beneficiari>**
- proces, chiar dacă ea nu este prima care a introdus procesul pe piață. (Sursa: Guidelines for collecting and interpreting innovation data, ediția a 3a - OSLO MANUAL, OECD, European Commission, Eurostat, 2005)







## 8. BUGET & PREVIZIUNI FINANCIARE

Conform Anexa 2 Buget si previziuni financiare – cuprinde secțiunile :

- 1. Buget
- 2. Echipamente, utilaje & soft
- 3. Cheltuieli Resurse Umane
- 4. Cheltuieli materiale & ob inventar
- 5. Cheltuieli Utilitati & Altele
- 6. Venituri
- 7. CashFlow

## 9. ANEXE

Se pot anexa oferte de preț pentru echipamente, utilaje, materii prime, servicii. etc documente suport justificative, CV -uri, documente care dovedesc experiența in domeniul vizat, documente oficiale -studii , rapoarte, date statistice , referinte privind caracteristicile pietei produsului/serviciului dezvoltat, etc.

