

Model cadru plan de afaceri

PLAN DE AFACERE

FIRMĂ

Propus în cadrul proiectului:

“ANTREPRENORIAT-Soluție durabilă pentru ocupare”, cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, contract de finanțare ***POCU/82/3/7/105344***

1. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1.1. Titlul plan de afaceri :

1.2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (de bifat din listă derulantă cu toate CAEN rev. 2 eligibile):

1.3. Forma de organizare a viitoarei afaceri:

1.4. Localizare: sediul social, punct de lucru (după caz)

1.5. Nume și prenume Beneficiar :

1.6. Domiciliul și date de contact:

1.7. Asociați sau acționari, cote de participare vizate

<i>Numele și prenumele</i>	<i>Domiciliu</i>	<i>Ponderea în capital social</i>

1.8. Locuri de muncă create în perioada de implementare a planului de afaceri prezentat (minim 2 locuri de muncă):

1.9. Locuri de muncă create pentru persoane din grupuri vulnerabile: șomeri, pensionari, în conformitate cu prevederile HG 799/2014,

2. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

2.1. Prezentăți viziunea dvs asupra afacerii

2.2. Cum a apărut ideea dumneavoastră de afacere?

Scurtă descriere a ideii de afacere. De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere, etc.

2.3. Obiectivele firmei

Descrieți obiective realiste și credibile. Definiți obiectivele cuantificabile pe termen mediu (4 ani)

Obiective/Indicatori	UM	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4
Cifra de afaceri	LEI				
Profit	LEI				
Număr de salariați	Număr persoane				

2.4. Justificați necesitatea realizării investiției.

(Se va preciza de ce este necesară implementarea planului de afacere. Această secțiune trebuie să includă motivele/ argumentele care fac ca acest plan de afacere să fie necesar, relevanța față de obiectivul proiectului în cadrul caruia se desfășoară acest concurs, informații relevante asupra contextului și a situației specifice abordată în cadrul planului de afacere (vă rugăm să faceți referire la statistici, studii, documente oficiale) și o scurtă descriere a beneficiilor pe care le vor avea potențialii clienți de pe urma afacerii dumneavoastră.

2.5. Managementul întreprinderii

Nume și prenume și vârstă	Funcția propusă și principalele responsabilități pe scurt	Experiența în domeniul în care se dorește realizarea investiției	Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse

2.6. Descrierea proiectului de investiții

Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii/lucrări, principalele activități necesare pentru realizarea acestuia

Enumerați principalele activități investiționale necesare realizării proiectului de investiții.

2.7. Strategia de implementare a planului de afaceri

(obiective specifice pe perioada realizării investiției, activități, rezultate previzionate, indicatori, calendar de implementare activități- diagrama Gantt,riscuri)

2.7.1. Locație proiect

Locul implementării proiectului:, județ,Regiune de dezvoltare:

Descrieți locul de implementare și exploatare a investiției. Aspecte relevante în acest sens:

- *modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției*
- *clădirea/spațiul unde se vor monta/instala și utiliza utilajele și echipamentele (suprafețe, funcțiuni, act doveditor privind proprietatea sau dreptul de utilizare etc), inclusiv starea utilităților la care are acces imobilul*
- *autorizații, avize și acorduri necesare pentru implementarea și exploatarea investiției*

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat precizați principalii parametri estimați: suprafață închiriată, perioadă de închiriere, valoare chirie, etc.

2.7.2. Activități de realizat în vederea implementării planului de afaceri.

Se vor descrie detaliat activitățile și rezultatele planului de afacere (ex. cu titlu orientativ: achiziție utilaje, actualizare și dezvoltare aplicații informatice, angajarea personalului, etc). Pentru fiecare activitate și rezultat în parte se vor furniza detalii succinte și se va estima perioada de derulare). Se va menționa valoarea concretă a indicatorilor de rezultat (numarul de locuri de munca create prin proiect.

Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri va conduce la integrarea temelor orizontale și secundare în afacere (promovare dezvoltare durabilă, egalitate de șanse și nediscriminare, promovare egalitate de gen inovarea socială) și a temelor secundare (Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor, Inovare socială, Îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor, promovarea cercetării, dezvoltării tehnologice și/sau

inovarea socială)

Exemple de integrare a temelor orizontale și secundare în afacere:

Promovare dezvoltare durabilă: Se va explica modalitatea de includere în afacere a elementelor concrete ale dezvoltării durabile: dezvoltare de produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprinderile finanțate.

Se va descrie ce tip de materii prime și materiale se vor utiliza, cum se va aborda procesele de:

- recuperare, re folosire, reparare, reciclare;
- managementul deșeurilor;
- managementul resurselor ;
- reglementări folosite.

Egalitatea de șanse și tratament: Se va explica modalitatea prin care afacerea creată promovează egalitatea de gen, nediscriminarea, accesibilitatea persoanelor cu dizabilități, etc)

Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de CO₂ și eficientă din punct de vedere al utilizării resurselor: Se va explica modalitatea de includere în afacere a elementelor concrete de responsabilitate și inovare socială. Se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente:

- extinderea opțiunilor de utilizare a energiei cu emisii reduse de carbon (atât electrică cât și termică),
- utilizarea de tehnologiile curate și energia cu emisii reduse sau zero de carbon.
- îmbunătățire a metodelor ineficiente de încălzire a spațiilor : reabilitarea termică a clădirilor, optimizarea alimentării cu agent termic în mediul urban, inclusiv așezarea serviciilor de încălzire centralizată pe baze viabile,
- achiziții de autoutilitare cu emisii scăzute, încurajând achiziționarea de autovehicule ecologice,
- utilizarea de combustibili ecologici și reducerea utilizării de vehicule, reducerea călătoriilor inutile,
- gestionare deșeurilor care prin depozitate se descompun în mod aerob și anaerob și produc metan, un gaz cu efect de seră care are un potențial de încălzire global de 25 de ori mai mare decât dioxidul de carbon,
- colectarea separată a deșeurilor biodegradabile și compostarea lor

Responsabilitate și inovare socială : Se va explica modalitatea de includere în afacere a elementelor concrete de responsabilitate și inovare socială. Se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente:

- Activități pentru angajați de îmbunătățire a calității locului de muncă: ex: dezvoltare personal și profesională și evoluția carierei; siguranță la locul de muncă; incluziune pe piața muncii pentru persoane cu risc de excludere; bunăstare fizică & psihică la locul de muncă, politici de salarizare și premii care îmbunătățesc condițiile de trai ale angajaților, implicarea angajaților în decizii și automanagement; programe pentru susținerea angajaților cu familii/copii: echilibru viață profesională - viață privată; programe pentru angajaților părinți singuri; programe pentru reintegrarea la locul de muncă a femeilor după perioada de maternitate și creștere a copilului etc.

- Activități pentru societate și comunitate locală: ex: civism corporatist; programe pentru susținerea democrației și respectarea drepturilor omului; dezvoltarea de produse și servicii dedicate unor nevoi comunitare insuficient satisfăcute; susținerea (financiară, cu competențe profesionale) unor programe locale în beneficiu comunitar: educație, sănătate, incluziune economică și socială, democrație, cultură, cercetare; susținerea antreprenoriatului social la nivel local (finanțări, voluntariat pentru consultanță, parteneriate de afaceri, facilități etc.); implicarea în parteneriate public-privat pentru dezvoltarea comunităților etc.

- Activități pentru Parteneri de afaceri: furnizori, distribuitori etc.: ex: susținerea economiei locale, a piețelor locale, a schimbului de bunuri și servicii; încurajarea antreprenoriatului local, în particular a antreprenoriatului social; încurajarea inovației la nivel local; corectitudine și onestitate

în relațiile cu furnizorii și distribuitorii; promovarea furnizorilor și distribuitorilor responsabili social și față de mediu;

- Activități pentru clienți: ex: produse și servicii de calitate, adecvate nevoilor clienților; tratament corect al clienților; sănătatea și siguranța clienților; servicii de suport clienți; protejarea datelor cu caracter privat ale clienților

Utilizarea instrumentelor IT (TIC): Se va explica modalitatea de integrare în afacere a elementelor concrete de utilizare a instrumentelor IT și de comunicații - descriere, avantaje pe piață, costuri aferente etc.. Se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente:

- Achiziția de echipamente TIC basic (birotică);
- Achiziția de echipamente TIC specific activității pentru care se solicită finanțarea;
- Achiziția de aplicații necesare activităților finanțate;
- Integrarea aplicațiilor cu echipamentele și explicarea valorii adăugate.

Cercetare, dezvoltare și inovare tehnologică (CDI): Se va explica modalitatea de integrare în afacere a elementelor concrete de cercetare, dezvoltare și inovare tehnologică CDI - descriere, avantaje pe piață, costuri aferente etc. Se vor lua în considerare cel puțin următoarele elemente:

- Activități de cercetare industrială și/sau de dezvoltare experimentală;
- Activități de inovare, activități de inovare de proces;
- Activități care susțin introducerea în producție, producerea și introducerea pe piață a unui produs (bun sau serviciu), proces, tehnologie, noi sau substanțial îmbunătățite;
- Utilizarea în cadrul investiției a unui rezultat de cercetare care poate să fie: Brevet; Cerere de brevet; Teza de doctorat - a directorului de proiect, angajat al întreprinderii nou înființată aplicantă; Drept de utilizare a unui rezultat de cercetare obținut dintr-un contract de cercetare finanțat din surse publice sau private;
- Produsele/procese se adresează unui sector economic prioritar din Strategia de Competitivitate 2014-2020;
- Planul de afaceri răspunde unor probleme/nevoi sau oportunități de piață dovedite prin pre-contracte.

Planurile de afaceri care promovează temele orizontale și secundare în afacere vor fi punctate suplimentar!

2.7.3. Calendarului de implementare al activităților

Pentru dispunerea în timp a activităților descrise în planul de afaceri, va rugăm să completați Anexa 23 Calendarul de implementare

2.7.4. Riscuri

Care sunt principalele riscuri identificate în implementarea planului de afaceri/derularea afacerii? (riscuri de piață, legislative, etc.)

Care sunt măsurile prevăzute pentru diminuarea efectelor în cazul materializării acestor riscuri?

3. ANALIZA SWOT A AFACERII

Se vor descrie detaliat punctele tari, punctele slabe, oportunitățile și amenințările ale produsului/serviciului dvs.

4. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE A ÎNTRINDERII

4.1. Sistemul organizatoric

Vă rugăm să prezentați succint structura organizatorică a firmei, făcând referire la:

- *posturile ce urmează a fi create: denumire, obiective generale ale posturilor, sarcini principale;*
- *relațiile organizatorice dintre posturi: de subordonare, funcționale, etc.;*
- *alte informații relevante din perspectiva organizării forței de muncă.*

Vă rugăm să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre persoanele cheie (asociați, manageri și/sau salariați) din cadrul firmei vor influența în mod pozitiv evoluția firmei.

NOTA

Administratorul firmei trebuie să fie aceeași persoană cu cea care depune plan de afaceri în cadrul prezentului concurs.

4.2. Politica de resurse umane

- *Cum se vor realiza procesele de recrutare, selecție și integrare a personalului?*
- *Cum se va realiza monitorizarea/controlul personalului în activitatea derulată?*
- *Care vor fi caracteristicile principale ale sistemului de motivare din cadrul firmei?*
- *Care va fi modul de salarizare al personalului (descrieți modul de salarizare/plată, respectiv alte detalii relevante cu privire la salarizare)?*
- *Care va fi modul în care personalul va fi ajutat în dezvoltarea sa profesională (acțiuni de formare, coaching, etc.)?*
- *Care sunt acțiunile realizate în planul managementului resurselor umane care contribuie la respectarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării?*

4.3 Numărul de locuri de muncă ce urmează a fi create în urma implementării proiectului:

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

În acest capitol, descrieți și explicați, în detaliu, produsul/serviciul ce face obiectul investiției propuse în proiect.

Descrierea produsului: caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități), tehnologia utilizată în producerea/ dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forța de muncă, patente etc - localizați, la nivel de regiune de dezvoltare/județ, sursa acestor elemente).

Descrierea serviciului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele și echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienți.

Prezentați modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/ menținerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului.

Puteți, de asemenea, să enumerați/ descrieți produse/ servicii viitoare și planificarea dezvoltării acestora, evidențiind astfel, evoluția strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului în funcție de evoluția pieței.

În cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

Prezentați principalii furnizori de materii prime și materiale. Ponderea materiilor prime și a materialelor, în funcție de proveniență (e.g. local, indigen, import).

Fluxul tehnologic /Fluxul de prestare a serviciilor

Proiectarea capacității de producție viitoare a companiei (se va tine seama de : cererea prognozată pe piață - clienți noi, caracteristici tehnice și performante ale echipamentelor achiziționate, număr de schimburi în care se va lucra, capacitate de aprovizionare cu materie primă, capacitate de depozitare produse finite, rețele de distribuție)

Cantitati prognozate de produse ce vor fi realizate de catre companie
 Preturi de vanzare/fiecare produs,
 Patente noi, certificari, omologare produse noi
 Certificari noi ce vor fi obtinute de catre companie (calitate, mediu, siguranta alimentara, etc)

6. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI

6.1. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră în raport cu cele oferite de concurență).

6.2 Definiți piața dumneavoastră

Identificați piața țintă:

- Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează serviciul/ produsul rezultat în urma investiției
- Dimensiunea pieței țintă (mărimea pieței țintă și tendințele de evoluție pe orizontul de operare al obiectivului); Identificați aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului
- Analizați stadiul actual al pieței - nevoi și tendințe
- Analizați potențialul de creștere a pieței
- Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/ domeniului de activitate vizat
- Identificați clienți potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse (detalii suplimentare vor fi solicitate la elaborarea previziunilor financiare). Analiza necesităților clienților existenți și potențiali
- Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenți, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti); poziționarea în mediul concurențial (dacă este cazul) prin listarea amenințărilor provenite de la noii veniți, de la produsele de substituție, din partea concurenților, explicarea puterii de negociere a furnizorilor și clienților, bariere de intrare (brevete, mărci private, tehnologii etc.). Se va specifica tipul de cercetare folosit: investigarea surselor statistice și/sau colectarea informațiilor prin cercetare directă.

6.3. Localizarea pieței dumneavoastră

Se va preciza amplasarea pieței - locală, regională, națională, internațională etc. - cu detalii, dacă sunteți în posesia lor) și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, mărime d.p.v.d. fizic și valoric). Care este distanța până la principalii clienți și care este modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor ?

6.4 Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.

(cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluția în ultimii ani și cea previzibilă)

6.5 Concurenți potențiali

Prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora

Grupă produse/servicii oferite pieței	Denumirea firmei/ firmelor și localitatea
Produs/serviciu 1	

Produs/serviciu 2	
Produs/serviciu 3	

7. STRATEGIA DE MARKETING

7.1 Descrieți obiectivele generale de marketing

Acestea derivă din obiectivele generale ale entității, prin ele urmărindu-se păstrarea echilibrului între produse și piețe în general (de exemplu : vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi); Obiectivele trebuie să fie corelate cu rezultatele analizei situației existente și trebuie să îndeplinească modelul SMART: Specific; Măsurabil; Realizabil; Realist, pe o anumită perioadă de Timp

7.2 Strategia sau politica de produs/serviciu

Se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților

7.3. Strategia sau politica de preț

Se vor analiza următoarele elemente de determinare a prețului: costurile implicate, aprecierile clienților față de produsul/serviciul oferit, prețurile practicate de către competitori, elasticitatea cererii pentru produsul/serviciul oferit.

7.4 Strategia sau politica de distribuție

Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție - vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc.

7.5 Strategia (politica) de promovare și relații publice

Se va urmări efectul dorit în promovare, costurile pe care le implică promovarea, mesajul ce va genera efectul dorit, mass-media ce vor fi utilizate și analiza rezultatelor promovării; Prezentăți metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broșuri, etc)

7.6 Descrieți planul de acțiune și bugetul aferent strategiei de marketing

- *Enumerați și descrieți activitățile propuse pentru atingerea obiectivelor de marketing și implementarea strategiilor descrise anterior. Justificați necesitatea realizării acestor activități și descrieți contribuția fiecăreia la atingerea obiectivelor de marketing.*
- *Realizați calendarul activităților propuse, pe luni*
- *Identificați persoanele responsabile de realizarea fiecăreia activități*
- *Elaborați bugetul planului de acțiune (modelul recomandat în tabelul de mai jos include o serie de activități, cu titlu de exemple).*
- *Justificați costurile estimate pentru fiecare activitate și lună din calendarul de realizare a activităților.*

Nr. Crt	Activitate	Luna 1	Luna 2	...	Luna n
.					

1	Comunicare Redactare comunicate de presă Redactare materiale publicitare Website, creare și întreținere				
2	Organizare evenimente				
...					
Total					

8. SUSTENABILITATEA PLANULUI DE AFACERI

In această secțiune descrieți modalitatea de continuare a afacerii, pentru inca 3 ani, de la finalizarea investiției. Puteți structura informația, ținând cont de următoarele aspecte:

-prezentarea măsurilor pe care le veți lua pentru menținerea locurilor de muncă nou înființate prin prezentul plan de afaceri, strategie de marketing viitoare, modalitati de extindere a pieteii, modalitati de dezvoltare a produsului/serviciului realizat prin prezentul plan de afaceri, posibilitatile de extindere geografică a afacerii, descrierea capacității de susținere financiară a afacerii, etc.

9. PROIECȚII FINANCIARE

9.1. Bugetul estimativ al investiției - Anexa 24

Prezentul plan de afaceri prevede un buget total de lei, din care:

Valoare a eligibilă a proiectului, inclusiv TVA
nedeductibilă

..... lei

Contribuție proprie a solicitantului

..... lei

Situația detaliată pe capitole și subcapitole de cheltuieli este următoarea:

Nr. crt.	Denumire Cheltuiala	UM	Cantitate	Preț unitar (fără TVA)	Valoare Totală (fără TVA)	Valoare TVA	Valoare totala (TVA inclus)
						
						
						
						

Se vor încărca linie cu linie cheltuielile solicitate spre finanțare, având in vedere lista cheltuielilor eligibile.

Se pot ataşa oferte ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului;

9.2. Plan de finanțare al proiectului

Structura de finanțare a proiectului de investiții:

Sursa de finanțare		
	RON/EURO	%
Ajutor de minimis		
Aport propriu (dupa caz)		
TOTAL valoare de investiție		100%

9.3. Proiecții financiare - Anexa 25

Ipoteze calcul venituri - Prognoza veniturilor

- ▶ Ipoteze calcul costuri - Prognoza costurilor
- ▶ Contul de profit si pierdere
- ▶ Fluxul de numerar
- *Proiectarea capacitatii de productie viitoare a companiei (se va tine seama de : cererea prognozata pe piata – clienti noi, caracteristici tehnice si performante ale echipamentelor achizitionate, numar de schimburi in care se va lucra, capacitate de aprovizionare cu materie prima, capacitate de depozitare produse finite, retele de distributie)*
- *Cantitati prognozate de produse ce vor fi realizate de catre companie*
- *Preturi de vanzare/fiecare produs,*
Proiectia costurilor costuri operaționale și costuri de întreținere (forța de muncă, materii prime, material, utilități, etc)

10. DECLARATIE

Subsemnatul.....,cunoscand prevederile Codului Penal privitoare la falsul in declaratii, declar pe propria raspundere ca datele prezentate sunt conforme cu realitatea.

Nume/Prenume:

Data:

Semnatura: