

Anexa 17

Structura prezentării Planului de afaceri

Prezentarea planului de afaceri se va face urmărind următoarea structură:

Nr.crt	Conținut/titlu	Durata aprox (sec)	Indicații	Comentarii
1	Introducere	15	Prezentarea ideii de afacere, ce face specială ideea ta de afacere	
2.	Sumar	30	Cuprinsul prezentării	Cuprinsul include cel puțin elementele recomandate și solicitate
3.	Problema/nevoia identificată	30	Care este problema/nevoia identificată și cum ai identificat problema	Este identificată o problemă, o nevoie acută, testată cu potențiali clienți
4.	Soluția propusă / descrierea investiției realizate prin planul de afaceri propus	30	Cum se va rezolva problema/nevoia identificată și care sunt beneficiile soluției propuse	Prezintă beneficiile clare ale soluției propuse și evidențiază în mod clar modul în care rezolva sau satisface problemele/nevoile identificate Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii/lucrări, principalele activități necesare pentru realizarea acestuia)
5	Strategia de implementare a planului de afaceri	30	Locație, activități, rezultate	Precizați locația implementării planului de afaceri, enumerați principalele activități și rezultate
6.	Riscuri	30	Care sunt principalele riscuri cu care te vei confrunta (riscuri de piață, legislative, etc.)	Identifică și menționează riscurile majore și măsurile de prevenire sau atenuare a efectelor în cazul materializării acestor riscuri?

7.	Echipa	30	Experiențe,expertize, capacitatea de a transpune ideea in practică	Prezentați succint structura organizatorică a firmei, făcând referire la: posturile ce urmează a fi create, sarcini principale, relațiile organizatorice dintre posturi: de subordonare, funcționale, etc.; - alte informații relevante din perspectiva organizării forței de muncă
8.	Produsul/serviciul	30	Produsul/serviciul propus și modul in care funcționează	Prezintați un produs sau serviciu Estimați data de lansare Menționați cele mai importante etape de realizare
9.	Piața de desfacere	30	Care este piața dvs? Dimensiunea și localizarea pieței dumneavoastră Care sunt clienții dvs?	Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează serviciul/ produsul rezultat în urma investiției Se va preciza amplasarea pieței - locală, regională, națională, internațională etc. - cu detalii, dacă sunteți în posesia lor) și mărimea acesteia Mentionați câțiva competitori importanți, neajunsurile soluțiilor propuse de aceștia și modul in care le va exploata afacerea propusă de dvs
10.	Strategia de dezvoltare	30	Cum veti obține și crește baza de clienți?	Se vor menționa principalele segmente de piață, se vor cuantifica, se va defini un profil clar al clientului ideal, Se va menționa strategia de atragere, menținere și creștere a bazei de clienți
11.	Competiția	30	Care sunt concurenții si de ce esti tu mai bun ca ei?	Menționează câțiva competitori importanți, neajunsurile soluțiilor propuse de aceștia și modul in care le va exploata afacerea propusă de dvs
12.	Locuri de muncă create	30	Mentinerea locurilor de munca create	Se descriu măsurile luate pentru menținerea locurilor de muncă nou create pentru o

				perioadă de minim 18 luni de la înființarea întreprinderii
13.	Viziunea privind dezvoltarea afacerii	30	Viziunea privind potențialul de creștere al afacerii	Mentionați Strategia de marketing viitoare, modalități de extindere a pieței din punct de vedere al clienților, din punct de vedere geografic, modalități de dezvoltare a produsului
14.	Financiar	30	Estimarea evoluției vânzărilor, cheltuielilor și altor aspecte financiare Capacitatea de susținere financiară a afacerii	Descrieți evoluția vânzărilor, cheltuielilor și altor aspecte financiare Descrieți cum veți susține financiar afacerea pe următorii 3 ani
15.	Încheiere	15	Ideea principală cu care vrei să rămână audiența	