

**MODEL
PLAN AFACERI**

1. INFORMATII GENERALE

TITLUL PROIECTULUI	
Denumire solicitant:	<i>Completați cu denumirea dorita pentru intreprindere</i>
Adresă derulare afacere (minim localitate, judet) :	<i>Completați cu adresa sediului social si a punctelor de lucru / sediilor secundare (daca este cazul)</i>
Forma proprietate asupra locatiei derulare afacere:	<i>Proprietate personala / inchiriere / comodat etc.</i>
Persoana de contact:	<i>Se va mentiona numele si prenumele persoanei din grupul tinta ce a intocmit si propune planul de afaceri</i>
Nr. telefon:	<i>Completați cu numarul de telefon al persoanei de contact</i>
Adresă de e-mail:	<i>Completați cu adresa de poștă a persoanei de contact</i>
Adresă de e-mail:	<i>Completați cu adresa de poștă electronică generală a organizației sau a reprezentantului legal sau a persoanei de contact</i>
COD CAEN aferent activității principale	
COD CAEN aferent proiectului	
Intreprinderea va fi plătitoare de TVA?	<input type="checkbox"/> Da <input type="checkbox"/> Nu
Valoare totală a proiectului (fără TVA) - LEI* :	

** Completați sumele folosind forma partea întreaga . zecimale sub forma xxxxx.xx
Pentru sume care nu au zecimale, completați suma sub forma xxxxx.00*

2. DESCRIEREA AFACERII ȘI DESCRIEREA STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE

2.1. Descrierea afacerii

Domeniul de activitate al întreprinderii

1	Domeniul agricol	NU
2	Sectiunea G din CAEN - Comerț cu ridicata și cu amanuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor, cu excepția grupei 452 – Intretinerea și repararea autovehiculelor	
3	Altele (detaliați)	

Domeniul de activitate economică:

Codul CAEN:

Descriere clasă CAEN:

XXXX

Descriere clasă CAEN

Scurtă descriere a firmei, viziune, misiune, strategie

Specificați domeniul de activitate (clasa CAEN) vizat de investiția propusă prin acest program. Clasa CAEN reprezintă codul format din 4 cifre, conform Ordinului Institutului Național de Statistică nr. 337/2007 privind actualizarea Clasificării activităților din economia națională- CAEN.

Prin proiect sunt finanțate doar acele planuri de afaceri ce prevăd **înființarea unei afaceri nonagricole în zona urbană.**

Nu vor putea fi selectate în vederea finanțării planuri de afaceri ce se adresează activităților economice enumerate la art. 5 din schema de ajutor de minimis asociată acestui program de finanțare, respectiv:

Art. 5

(1) Prezenta schemă de minimis se aplică întreprinderilor înființate ca urmare a sprijinului acordat pentru deschiderea unei afaceri prin proiectele finanțate în cadrul apelului privind Obiectivul specific 3.7. **Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană.**

(2) Prezenta schemă de minimis nu se aplică:

- ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului din 17 decembrie 1999 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L nr. 17/21.01.2000;
- ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole;
- ajutoarelor acordate întreprinderilor care-și desfășoară activitatea în sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole, în următoarele cazuri:
 - atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza prețului sau a cantității produselor în cauză achiziționate de la producătorii primari sau introduse pe piață de întreprinderile în cauză;
 - atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producătorii primari;
- ajutoarelor destinate activităților legate de export către țări terțe sau către state membre, respectiv ajutoarelor legate direct de cantitățile exportate, ajutoarelor destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;
- ajutoarelor condiționate de utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate;
- ajutoarelor acordate pentru achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri.

Detaliați activitatea principală pentru care doriți finanțare. Factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. ex: (descrierea exactă a activității cu denumirea exactă produselor, localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).

Atenție! Solicitantul trebuie să aibă dreptul să desfășoare activitatea economică în care se realizează investiția propusă prin proiect (identificată mai sus), la sediul (principal sau secundar – punct de lucru) identificat ca loc de implementare a proiectului.

2.2. Descrierea proiectului:

2.2.1. Obiectivele proiectului

Menționați obiectivele specifice, și opțional, obiectivul general urmărite prin realizarea proiectului/ investiției.

Obiectivele specifice reflectă rezultatele imediate ce vor fi obținute după implementarea proiectului.

Realizarea obiectivelor trebuie să poată fi verificată după finalizarea proiectului. Astfel, acestea trebuie să fie

- precise, clare (să identifice exact ceea ce se dorește a se realiza)*
- cuantificabile (să poată fi măsurate)*
- realizabile (se recomandă evitarea stabilirii unor obiective prea ambițioase, cu șanse reduse de a fi atinse)*
- realiste (în condițiile resurselor disponibile: umane, financiare, materiale, de timp)*
- stabilite în timp (când vor fi atinse obiectivele? Ex: la x luni de la finalizarea investiției)*

Nu confundați obiectivele proiectului cu activitățile proiectului! „Achiziția echipamentului A” nu poate fi obiectivul proiectului (ci o activitate/acțiune). În schimb, creșterea producției/ profitului/ cifrei de afaceri/ productivității cu X%, în termen de N luni de la finalizarea proiectului, poate reprezenta un obiectiv specific al proiectului.

Obiectivul general poate fi formulat în legătură cu impactul estimat al proiectului (respectiv rezultatele pe termen lung). Având în vedere caracterul mai general al acestui obiectiv, el nu este neapărat o consecință directă a acestui proiect, putând fi un rezultat al mai multor proiecte, inițiative, acțiuni ale solicitantului. De regulă, obiectivul general este mai greu de măsurat.

Obiective cuantificabile (Indicatori)	UM	Anul 1 (anul curent)	Anul 2	Anul 3
Cifra de afaceri:	LEI			
Profit	LEI			
Număr de salariați	Număr persoane			

2.2.2. Potențialii beneficiari ai proiectului

Indicați grupurile / entitățile care vor beneficia de rezultatele proiectului, direct sau indirect.

2.2.3. Durata de implementare a proiectului

Durata de implementare a proiectului, în luni (de la semnarea contractului de ajutor de minimis).

2.2.4. Activitățile și rezultatele proiectului

Descrieți activitățile și subactivitățile prevăzute prin prezentul proiect.

Se vor prezenta activitățile și subactivitățile prevăzute în cadrul proiectului, etape în realizarea activităților. Includeți, de asemenea, activitatea de selectare și angajare a personalului ce va ocupa locurile de muncă permanente nou create în cadrul întreprinderii.

2.2.5. Resursele materiale implicate în realizarea proiectului

Precizați dotările, echipamentele utilizate pentru implementarea proiectului.

Descrieți spațiul (spațiile) de producție/prestare servicii în care urmează să fie instalate bunurile (echipamentele, utilajele etc. Menționați, printre altele, suprafața, utilitățile, facilitățile disponibile.

3. SCHEMA ORGANIZATORICA SI POLITICA DE RESURSE UMANE

Numărul de locuri de muncă permanente (cu normă întreagă) nou create

3.1. MANAGEMENTUL ȘI RESURSELE UMANE ALE ÎNTREPRINDERII

3.1.1 Descrierea resurselor umane

Încercați să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența dumneavoastră va influența în mod pozitiv evoluția întreprinderii.

Descrieți și explicați, în detaliu, politica de resurse umane, atribuții, responsabilități, strategia de dezvoltare a resurselor umane (e.g. politica de instruire). Descrieți calificările, expertiza personalului angajat în activitatea întreprinderii, pe activități desfășurate.

Care sunt/vor fi responsabilitățile întreprinzătorilor (responsabilitățile fiecărui întreprinzător pentru noua activitate/noul produs)

3.1.2. Detaliere pe activități:

Activitatea	Număr de salariați	Pregătirea profesională
Activitatea 1		
Activitatea 2		
Activitatea ...		
Activitatea n		

Proiectul contribuie, prin activitățile propuse, la promovarea temelor orizontale și secundare din POCU 2014-2020 (daca DA, detaliați modul în care este realizată activitatea precum și bugetul alocat, dacă este cazul):

1	Măsuri ce vor promova concret dezvoltarea durabilă prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprinderea finanțată	DA / NU
2	Proiectul contribuie, prin activitățile propuse, la promovarea egalității de șanse și tratament (egalitate de gen, nediscriminare, accesibilitatea persoanelor cu dizabilități).	DA / NU
3	Proiectul propune activități ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor.	DA / NU
4	Proiectul propune măsuri ce vor promova concret inovarea socială conform prevederilor secțiunii 1.3.2 a Ghidului solicitantului – România Start-Up Plus	DA / NU
5	Proiectul propune măsuri 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 (de ex., în perioada de instruire, în modelul de plan de afaceri ce va fi folosit de fiecare administrator de schemă de antreprenariat, în metodologia de selecție a planurilor de afaceri etc.).	DA / NU
6	Proiectul propune măsuri ce vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice.	DA / NU
7	Proiectul propune activități ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor.	DA / NU

3.1.3 Cine este angajatul ‘‘cheie’’, adică persoana care prin cunoștințele pe care le deține poate influența mersul afacerii (dacă este cazul)?

--

4. PONDEREA INVESTIȚIILOR ÎN CHELTUIELILE AFERENTE PLANULUI DE AFACERI

1	Ponderea investițiilor peste 60%	
2	Ponderea investițiilor peste 40%	

4.1. Descrierea investiției propuse

Vă rugăm să dați informații clare și exacte privind tipul investiției, echipamentele, adresa construcției, etc. și atașați orice contracte de vânzare/cumpărare, oferte de prețuri sau facturi, cataloage etc care să justifice valoarea produselor/serviciilor/lucrarilor.. Precizați în ce constă proiectul, detaliați investițiile cu denumire exactă și caracteristici tehnice ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea.

4.2. Costul total al proiectului

Vă rugăm să completați următorul tabel, indicând costul total al fiecărui element implicat în proiect, și sursa de finanțare a fiecărui element de investiție. Valoarea fiecărui element de cost are două componente: ajutor de minimis maxim 100% din valoarea obiectului finanțat, TVA inclusă, credit / aport propriu (daca este cazul) minim 0% din valoarea obiectului finanțat, TVA inclusă.

Elementul de cost (Denumirea elementului de cost este denumirea tehnică completă a acestuia)	Costul elementului	Aportul propriu	Credit pentru cheltuială eligibilă	AFN
	fără TVA	în numerar		
(1)	(2)=(3)+(4)+(5)	(3) > = (2)* xx%	(4) ≥ = (2)* xx%	(5) ≤ (2) * xx%
Total	100 %	%	%	%

4.3. Surse pentru aportul propriu (daca este cazul):

4.3.1. Aportul în numerar:

Cash: de unde provin banii pentru contribuția proprie la proiect? Economii personale, împrumuturi, cash din afacere ? alte surse?

4.3.2. Surse pentru finanțarea TVA și a altor cheltuieli neeligibile aferente proiectului :

(surse proprii, credit)

5. LOCALIZAREA ACTIVITĂȚII SI ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI

1	Mediul rural	NU
2	Mediul urban	

5.1. DATE PRIVIND LOCAȚIA DE IMPLEMENTARE SI NOUL PRODUS/SERVICIU:

Adresa completă a locului de implementare a proiectului.

5.2. DURABILITATEA PROIECTULUI:

Argumentați cum proiectul se va autosusține financiar după încetarea finanțării solicitate prin prezentul plan de afaceri, capacitatea de a asigura operarea și întreținerea investiției după finalizare (entități responsabile, fonduri, activități, orizont de timp), continuarea activității economice aferente investiției, precum și de menținere a locurilor de muncă permanente nou create, după finalizarea proiectului și încetarea finanțării nerambursabile.

Prezentați măsurile întreprinse, sursele financiare prevăzute, resursele umane pe toată durata de analiză.

5.3. POZIȚIA PE PIAȚĂ A FIRMEI

3.1 FURNIZORI:

Vă rugăm să completați pentru fiecare furnizor care deține cel puțin 15% din costurile materiei prime.

FURNIZOR VIITOR	% DIN TOTAL	CE FURNIZEAZĂ	CONDIȚII DE PLATĂ	DE CÂND?

5.3.2. CLIENȚI:

Vă rugăm să completați pentru fiecare client care deține cel puțin de 15% din vânzările lunare

VIITOR	% VÂNZĂRI	PRODUSE VÂNDUTE	CONDIȚII DE PLATĂ	DE CÂND?

5.3.3. CONCURENȚA:

a) Câte firme oferă produse/servicii identice sau similare pe segmentul Dvs. de piață? Enumerați principalele firme concurente, interne sau externe – dacă este cazul.

b) Prin ce vă deosebiți de concurență? Enumerați punctele forte și punctele slabe ale propriei afaceri, comparativ cu ale concurenței.

c) Ce ar trebui să faceți pentru a vă îmbunătăți poziția pe piață?

d) Cum se compară prețurile Dvs. față de cele ale concurenței?

5.3.4. Care este piața țintă? Cât de mare estimați a fi această piață? Care este procentul deținut de Dvs. din piață?

Descrieți schimbările ce vor avea loc pe piață și cum anume se va adapta firma Dvs. la aceste schimbări:

Creșterea concurenței pe piața internă? Creșterea cererii? Schimbări în legislație? Alți factori care pot influența piața?

5.4 ASOCIATUL /ADMINISTRATORUL A URMAT UN CURS DE ANTREPRENORAT

1	Asociatul /administratorul a urmat/urmează un curs de antreprenoriat in cadrul proiectului "Visul tau, afecerea de maine!"	
2	Asociatul /administratorul a urmat/urmează un curs de antreprenoriat in afara proiectului "Visul tau, afecerea de maine!"	
3	Asociatul /administratorul nu a urmat/nu urmează un curs de antreprenoriat	

Reprezentant legal :

Nume si prenume

M/F

vârsta

5.5 ASOCIATUL/ADMINISTRATORUL INTREPRINDERII A AVUT CALITATEA DE ȘOMER SAU ABSOLVENT DE STUDII MEDII / SUPERIOARE ÎN ANUL PRECEDENT ȘI/SAU ANUL CURENT

1	Asociatul/administratorul a avut calitatea de șomer sau absolvent studii medii / superioare în anul precedent și/sau anul curent	
2	Asociatul/administratorul NU a avut calitatea de șomer sau absolvent studii medii / superioare în anul precedent și/sau anul curent înregistrării	

6. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR / LUCRARILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

6.1. SOCIETATEA INFORMAȚIONALĂ ȘI NOILE TEHNOLOGII:

Explicați modul în care proiectul contribuie la introducerea noilor tehnologii și/sau a soluțiilor informatice sau la creșterea gradului de utilizare a noilor tehnologii/ soluțiilor informatice în procesul de producție/prestare servicii/ construcții

6.2. PRODUSUL/ SERVICIUL

Descrieți și explicați, în detaliu, produsul/serviciul ce face obiectul investiției propuse în proiect.

Descrierea produsului: Descrieți explicit fiecare bun sau serviciu, 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.

Evidențiați noutatea, calități/avantaje ale produsului/ serviciului dvs. față de cel al competitorilor.

Punctele tari ale afacerii (produsului/ serviciului), avantaje oferite față de competitori.

Riscuri identificate și măsurile prevăzute pentru diminuarea efectelor în cazul materializării acestor riscuri.

6.3. PRODUSELE, SERVICIILE rezultate in urma implementării proiectului

Descrieți tipul de produse/servicii și caracteristici, procentul din total vânzări, preț vânzare

ENUMERATI PRODUSELE-SERVICIILE

Produs	Pondere în vânzările totale

7. STRATEGIA DE MARKETING

Descrieți ce strategii de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.

8. ANALIZA SWOT A AFACERII

Care sunt „punctele tari”, „punctele slabe”, „oportunitățile” și „amenințările” afacerii propuse? În această secțiune faceți analiza swot a afacerii dumneavoastră încercând să răspundeți la întrebările următoare:

S – Puncte tari: La ce suntem cei mai buni? Ce aptitudini specifice are forța de muncă de care dispunem? De ce avantaje dispunem pentru a atrage personal de calitate? Ce experiență deține echipa de proiect din proiecte similare? Ce resurse unice deținem? De ce resurse financiare dispunem? Ce tehnologie folosim? Care este gradul de optimizare al proceselor interne?

W – Puncte slabe: La ce suntem cei mai slabi? Ce fel de instruire le lipsește angajaților noștri? Care este nivelul de atașament al angajaților noștri? Care e poziția noastră financiară? Este disponibilă o estimare solidă a costurilor? Alocat compania un buget suficient pentru a acoperi anumite cheltuieli neprevăzute? E nevoie ca anumite părți din proiect să fie externalizate? Ce nu facem bine? Ce ar trebui să fie îmbunătățit? Ce ar trebui evitat pentru a nu repeta greșelile din trecut? Care sunt dezavantajele proiectului?

O – Oportunități: Ce schimbări ale mediului extern putem exploata? La ce tehnologie nouă am putea avea acces? Ce piețe noi ni s-ar putea deschide? Cum s-a modificat comportamentul de consum al potențialilor clienți? Care sunt direcțiile strategice majore ale afacerii (Consolidare / Diversificare ? Specializare / Generalizare ?) Care sunt punctele slabe ale competitorilor, dacă acestea există? Unde se poate identifica, sau cum se poate crea, un avantaj concurențial?

T – Amenințări: Există deja pe piață o competiție bine încheiată? Ce ar putea face concurența în detrimentul nostru? Ce legislație nouă ne-ar putea lovi interesele? Ce schimbări ale normelor sociale, ale profilurilor populației și a stilurilor de viață ar putea fi o amenințare pentru noi (Schimbările tehnologice? Schimbări ale curentelor artistice? Schimbări ale cererii pentru anumite tipuri de servicii, probabil legate de influența deosebită a Internetului?) E dificilă înlocuirea personalului cu experiență? A fost noua tehnologie testată corespunzător? Cum ne va afecta ciclicitatea economică?

Se vor detalia minim trei aspecte pentru fiecare secțiune SWOT

9. PROIECȚII FINANCIARE

9.1. SCHEMA DE FINANȚARE

1	Schema de finanțare cu credit bancar	
2	Schema de finanțare fără credit bancar	

9.2. PLAN DE FINANȚARE A INVESTIȚIEI:

	Suma ¹	%
Credite bancare		
Ajutor minimis		
Alte surse		
TOTAL		100%

9.3. CHELTUIELI ANUALE DE PRODUCȚIE/EXPLOATARE:

Detaliați cheltuielile directe și indirecte anuale ale activității ce se va desfășura în urma implementării proiectului la capacitatea maximă

	Anul 1	Anul 2	Anul 3
--	--------	--------	--------

¹ Sumele vor fi trecute în LEI, fără TVA

Cheltuieli de producție/exploatare	Suma Lei	%	Suma Lei	%	Suma Lei	%
Materii prime						
Materiale auxiliare						
Manoperă directă (salarii + taxe și contribuții sociale)						
Energie, alte utilități						
Subansamble						
Servicii sau lucrări subcontractate						
Alte cheltuieli directe						
Cheltuieli de producție indirecte						
Administrație / Management						
Cheltuieli de Birou / Secretariat						
Cheltuieli de Transport (transport intern, manipularea produselor în cadrul activității și cu ce forțe se realizează)						
Cheltuieli de protecția muncii și a mediului						
Alte cheltuieli indirecte						
TOTAL						

9.4. VENITURI ANUALE PRECONIZATE:

(Detaliați volumul vânzărilor anuale pentru fiecare categorie de produs/servicii oferite prin implementarea proiectului la capacitatea maximă a echipamentelor)

Vânzări la capacitatea maximă	Pondere în vânzările totale		
	Anul 1	Anul 2	Anul 3
Produsul 1			
Produsul 2			
Produsul 3			
TOTAL			

9.5. PROIECTII FINANCIARE

Se ataseaza proiectiile financiare pe o perioada de 3 ani, conform model.