



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 Locuri de muncă pentru toți

Cod apel: POCU/82/3/7/Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenori SMART - Tineri Responsabili, Ambițioși, Motivați, de Succes

Beneficiar: Asociația "Societatea Națională Spiru Haret pentru Educație, Știință și Cultură"

Cod SMIS: 104098

Aria de implementare: Regiunea de dezvoltare Sud Muntenia

Anexa 2

Planul de Afaceri

1. Rezumatul Planului de afaceri (maxim o pagină)

2. Descrierea întreprinderii care va fi înființată

În acest capitol descrieți în detaliu firma, menționând următoarele:

- Denumirea firmei (orientativă) și forma sa juridică de constituire;
- Obiectul de activitate înscris în statut (coduri CAEN);
- Valoarea și natura capitalului;
- Sediul principal și/sau punctele de lucru;
- Structura acționariatului și indicarea acționarilor principali sau a asociaților. Detaliați cunoștințele și/sau **experiența acestora în domeniul în care se dorește realizarea Planului de Afaceri**
- **CV-ul participantului la Competiția de Planuri de Afaceri** va fi anexat la Planul de Afaceri
- Descrierea spațiilor de producție/ prestare servicii necesare;
- Istoricul ideii de afaceri (De la ce a pornit ideea de afaceri? Există un studiu relevant pe baza căruia s-a dezvoltat ideea de afacere?);
- Strategia întreprinderii în ceea ce privește **managementul (administrarea) afacerii și asigurarea funcționării** optime, în corelare cu specificul serviciilor oferite: viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung – planul de dezvoltare pentru următorii ani (până la 3 ani); Descrieți obiective realiste și credibile. Obiectivele afacerii trebuie să fie precise, clare, cuantificabile, realizabile, realiste și cu precizarea termenelor de realizare. **Atentie!** Nu confundați obiectivele cu activitățile întreprinderii;
- **Descrieți dacă și în ce mod vor fi folosite soluții TIC** în procesul de management (administrare) a afacerii;
- Descrierea activităților pe care urmează să le desfășoare întreprinderea care va fi înființată. **Descrieți în ce măsură aceste activități vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării.**
- Resurse umane
- Organigrama întreprinderii; fiecare întreprindere nou înființată va trebui să desemneze **o persoană care să răspundă de gestionarea corespunzătoare a deșeurilor.**

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

1



Asociația "Societatea Națională
Spiru Haret pentru Educație,
Știință și Cultură"

- Descrieți calificările, expertiza necesară lucrătorilor ce urmează a fi angajați;
- Descrieți posturile cheie;
- Recrutarea și selecția lucrătorilor;
- Promovarea egalității de șanse și a nediscriminării.

3. Analiza SWOT a afacerii și descrierea riscurilor ce pot apărea

- Analiza SWOT a afacerii (puncte tari, puncte slabe, oportunități, amenințări)
- Descrierea riscurilor ce pot apărea în activitatea ce face obiectul finanțării prin schema de minimis și măsuri de gestionare/contracurare a acestor riscuri.

4. Produsul/ serviciul

În acest capitol, descrieți și explicați, în detaliu, produsul/serviciul ce face obiectul finanțării prin schema de minimis, propuse în Planul de Afaceri.

- Descrierea produsului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, caracteristici fizice, tehnologia utilizată în producerea lui (materii prime, echipamente, forță de muncă, patente etc – localizați, la nivel de regiune de dezvoltare/județ, sursa acestor elemente).
sau
- 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.
- Evidențiați calități/ avantaje ale produsului/ serviciului dvs. față de cel al competitorilor.
- Puteți, de asemenea, să enumerați/ descrieți produse/ servicii viitoare și planificarea dezvoltării acestora, evidențind astfel evoluția strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului în funcție de evoluția pieței.
- Prezentați principalii furnizori de materii prime și materiale. Ponderea materiilor prime și a materialelor, în funcție de proveniență (e.g: local, indigen, import).
- Prezentați în ce măsură întreprinderea ce va fi înființată **va utiliza soluții TIC în producția și/sau furnizarea de produse și/sau servicii.**
- Prezentați **modul în care vor fi promovate principiile dezvoltării durabile (protecția mediului și eficiența energetică)** în producerea/ menținerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului.

5. Organizare, operațiuni

- Prezentați în mod concret funcționarea întreprinderii (procesul de producție sau realizare servicii), fluxul de producție/servicii
- Prezentați echipamentele cheie necesare pentru funcționarea întreprinderii
- Prezentați posturile cheie pentru funcționarea întreprinderii
- Prezentați și justificați o structură a cheltuielilor de producție și funcționare a întreprinderii

6. Investiția necesară (se va corela cu secțiunea anterioară)

- Descrieți spațiul de producție/funcționare de care aveți nevoie
- Prezentați modalitatea în care spațiul destinat funcționării va fi achiziționat: cumpărat, închiriat, este deja în proprietatea dvs., a fost închiriat anterior, etc.
- Spațiul destinat funcționării necesită amenajări? Dacă da, în ce constau.
- Prezentați într-un tabel achizițiile din proiect

Investiție	U.M.	Cantitate	Valoare	Unde se regasesc pe fluxul de producție/funcționare
Amenajări				
Echipament 1	Buc			
Echipament 2	seturi			
.....				
Alte cheltuieli anterioare începerii activității				
TOTAL	X	X		

7. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

Descrieți piața pe care urmează să activați sau pe care intenționați să intrați:

- aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului
- clienți existenți și potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse
- analiza stadiului actual al pieței – nevoi și tendințe
- previzionarea creșterii pieței, prognoza cererii
- definirea potențialelor segmente ale pieței produsului/serviciului dvs.
- concurența: principalii concurenți, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti) ; elemente care influențează comportamentul cumpărătorilor
- analiza principalelor modalități de distribuție a produselor/ serviciilor pe piață.

8. Strategia de marketing

Descrieți strategia de abordare/introducere a produselor și serviciilor pe piață. Tot aici se va evidenția strategia de marketing pentru promovarea produselor și serviciilor respective și modalitățile de punere în practică a acestora, inclusiv:

- Punctele tari ale afacerii (produsul/ serviciului), avantaje oferite față de competitori
- Poziționarea pe piață a produsului/ serviciului, caracteristici care îl diferențiază de competitori
- Politica de preț, legătura dintre politica de preț, caracteristicile produsului/ serviciului și tendințele pieței
- Promovarea produsului/ serviciului; metodele preconizate a fi folosite; estimări costurile anuale cu

promovarea

- Distribuția produsului/ serviciului; modalități de vânzare (ex: vânzare directă, magazine proprii, rețea de magazine specializate, prin distribuitori, online, etc.)
- Strategia de vânzări: descrieți modalitatea în care firma va aborda clienții (e.g. modalități de comunicare)
- Politica de prețuri
- Previzionarea vânzărilor
- Riscuri identificate în legătură cu desfacerea produselor/serviciilor și măsurile prevăzute pentru diminuarea efectelor în cazul materializării acestor riscuri.

9. Necesarul de finanțare

- Prezentarea capitolelor de cheltuieli;
- Modul de finanțare a activității firmei (finanțare din schema de minimis, fonduri proprii, credite bancare, etc.);
- Menționați modul de finanțare după încetarea sprijinului (finanțării nerambursabile)

10. Proiecții financiare

La acest capitol prezentați un rezumat al proiecțiilor financiare și detaliați și explicați ipotezele care au stat la baza realizării previziunilor pentru o perioadă de 3 ani. Corelați informațiile din proiecțiile financiare cu cele prezentate în celelalte capitole ale Planului de Afaceri. Detaliați și explicați fiecare categorie de venituri și cheltuieli.

În elaborarea proiecțiilor financiare se va folosi metoda fluxului net de numerar (neactualizat). În această metodă valoarea fluxurilor non-monetare (cum ar fi amortizarea și provizioanele) nu sunt luate în considerare. În analiza sustenabilității financiare a Planului de Afaceri se va aprecia:

- **Fezabilitatea/durabilitatea financiară a Planului de Afaceri**, prin verificarea fluxului net de numerar cumulat (neactualizat). La determinarea fluxului de numerar net cumulat se vor lua în considerare toate costurile și toate sursele de finanțare (atât pentru înființarea și operaționalizarea întreprinderii cât și pentru operarea și funcționarea acesteia, inclusiv veniturile nete).
- **Cifra de afaceri** – în primul an de funcționare (primele 12 luni) veniturile trebuie să fie cel puțin egale cu 30% din valoarea primei tranșe din finanțarea nerambursabilă solicitată (max. 75% din aceasta).

Previziunile financiare vor avea următoarea structură:

- Proiecția veniturilor/vânzărilor cu prezentarea raționamentului prin care ați realizat aceste previziuni;
- Toate proiecțiile vor fi calculate pentru o perioadă de 3 ani după finalizarea implementării proiectului;
- Estimarea elementelor de cost prezentate detaliat (cum s-a ajuns la valorile prezentate pe capitole de cheltuieli);
- Situațiile financiare previzionate vor fi întocmite după modelul pus la dispoziție și vor fi anexate la Planul de Afaceri. Situațiile financiare previzionate constau în:
 - ✓ Bugetul de venituri și cheltuieli, pentru perioada de 12 luni de funcționare în etapa a II-a a proiectului
 - ✓ Proiecția Contului de Profit și Pierdere pentru o perioadă de 3 ani
 - ✓ Tabloul fluxului de numerar pentru o perioadă de 3 ani

Nota: Bugetul va conține obligatoriu cheltuieli pentru instruirea personalului în managementul deșeurilor și al dezvoltării durabile.



Toate proiecțiile vor fi calculate pentru o perioadă de funcționare de **3 ani** după înființarea firmei. Planul de Afaceri va fi considerat fezabil dacă:

- Fluxul net de numerar cumulat (cu finanțare nerambursabilă) pe întreaga perioadă analizată să fie pozitiv;
- Cifra de afaceri anuală este egală sau mai mare cu 30% din valoarea primei tranșe din finanțarea nerambursabilă solicitată (max. 75% din aceasta).

11. Anexe și alte documente

Planul de Afaceri va avea anexate formularele Bugetului de venituri și cheltuieli pentru perioada de 12 luni de funcționare în etapa a II-a a proiectului, proiecțiile Contului de Profit și Pierdere pentru o perioadă de 3 ani, Tabloul fluxului de numerar pentru o perioadă de 3 ani, precum și orice alte documente pe care le considerați a fi relevante, sau care susțin anumite puncte de vedere din Planul de Afaceri (oferte, devize, fundamentări suplimentare, analize de preț).

