**FONDUL SOCIAL EUROPEAN**

**Programul Operațional Capital Uman 2014-2020**

Axa prioritară ***3: Locuri de muncă pentru toți***

Obiectivul specific ***3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană***

Titlul proiectului: „***Un PLUS pentru STARTUP-urile Regiunii Nord-Vest***”

Beneficiar: ***Fundația Civitas pentru Societatea Civilă – Filiala Cluj-Napoca***

Numărul de identificare al contractului: ***POCU/82/3.7/104273***

**Anexa 6**

**PLAN DE AFACERE**

**Denumire:**

**Nume aplicant:**

**PLAN DE AFACERE**

*\* Este important de luat în considerare în răspunsurile elaborate, atingerea a cât mai multor aspecte din cele existente în textele ajutătoare aferente fiecărei întrebări.*

*\* Se va avea în vedere un orizont de timp de minim 18 luni.*

1. **Vă rugăm să ne spuneți de ce doriți să începeți o afacere și care sunt calitățile / punctele dumneavoastră tari care vă vor ajuta să o realizați:**

*(Vă rugăm enumerați argumente de ordin personal (experiența, expertiza, pasiune); de ordin tehnic (locația, dotări existente, infrastructura, utilități, acces la materie primă sau forță de muncă ieftină, etc.); de ordin socio-economic (profilul zonei, tradiții, cultură); de ordin financiar (bugetul investiției, surse de finanțare – altele decât prezentul concurs - etc.) sau alte argumente relevante)*

|  |
| --- |
| ***Maxim 2500 caractere*** |

1. **Descrieți ideea dumneavoastră de afacere și strategia de implementare a planului de afaceri.**

*Vă rugăm descrieți pe scurt: locația, entitatea creată din punct de vedere juridic – PFA, AF, II, SRL, etc. - pentru operarea afacerii, domeniul de activitate și CAEN aferent, structura asociaților, dotări necesare, tehnologie.*

*Descrierea afacerii poate fi abordată și din perspectiva componentelor fundamentale ale strategiei unei societăți:*

***\* Viziunea:*** *reprezintă o «proiecție» a ceea ce vă propuneți să devină societatea dumneavoastră, pe termen mediu și lung. Declararea misiunii are rolul de a «oferi» salariaților, clienților și acționarilor societății atât o «identitate» distinctă, cât ș o mai buna înțelegere a direcțiilor de evoluție a acesteia. Se vor pune față în față două probleme fundamentale: ce este actualmente societatea și ce ar trebui ea să devină.*

**Formularea misiunii societății** *implică luarea în considerare a trei elemente determinante: mediul extern – condițiile în care activează firma, resursele interne disponibile și clienții potențiali.*

*Cu alte cuvinte ce vreți sa faceți: «vreau să deschid o spălătorie auto, să deschid un restaurant etc.», de ce resurse dispuneți :«am un sediu situat strategic, o anumită sumă de bani, angajați pe care mă pot baza, am experiență în domeniu etc.»*

***\* Obiectivele strategice:*** *reprezintă totalitatea rezultatelor pe care doriți să le obțineți prin realizarea misiunilor asumate. Ele constituie, astfel, puncte esențiale de referință pentru urmărirea evoluției activității societății.*

*Cu alte cuvinte “să am cât mai mulți clienți mulțumiți pe care să-i fac fideli, să obțin profit, să mă extind etc.”*

***\* Activități (detalierea activităților aferente fazei de investiții, detalierea activităților aferente fazei operaționale – toate corelate cu strategia)***

***\*Rezultate (financiare, tehnice: număr de angajați, volum de vânzări, număr de clienți, etc. corelate cu activitățile)***

***\*Indicatori (financiari: Rentabilitate, DRI, ROI, alți indicatori considerați relevanți)***

|  |
| --- |
| ***Maxim 7000 caractere*** |

1. **Descrierea produselor, serviciilor, lucrărilor care fac obiectul afacerii:**

*În această etapă trebuie să precizați ce nevoi ale pieței doriți să satisfaceți în viitor prin produsele/serviciile pe care le oferiți. Principalele întrebări la care trebuie să găsească răspuns sunt:*

*• Care este produsul / serviciul / lucrările propuse spre vânzare?(descriere și explicații în detaliu)*

*• Ce necesitate satisface acesta (nevoie vitală, modă)?*

*• Ce produse / servicii / lucrări vor aduce cel mai mare profit?*

*• Care este produsul / serviciul / lucrarea cel / cea mai dorit/ă de clienți?*

*• Descrierea strategiei de dezvoltare a produsului / serviciului / lucrărilor în funcție de evoluția pieței*

|  |
| --- |
| **Maxim 3000 de caractere** |

1. **Managementul afacerii. Schema organizatorică și politica de resurse umane**

*Vă rugăm să descrieți managementul afacerii și modul cum va fi aceasta administrată. Explicați modul în care dvs. vă veți implica în operarea și managementul afacerii.*

*Resurse umane:*

1. *Care este numărul de personal necesar pentru funcționarea afacerii, respectiv organigrama estimativă?*
2. *Care sunt competențele și pozițiile necesare pentru operarea afacerii? Care este sunt rolurile, responsabilitățile și experiența persoanelor angajate?*
3. *Politica de salarizare și instruire*
4. *Politica de selecție și recrutare a personalului*
5. *Instrumente concrete de resurse umane privind egalitatea între femei și bărbați. (A se consulta Ghidul ”Inovare socială în managementul resurselor umane”)*

|  |
| --- |
| **Maxim 3500 caractere** |

1. **Analiza SWOT a afacerii**

*Analiza SWOT este o metodologie de analiză a afacerii. Numele este un acronim din limba engleză şi cuprinde: Strenghts (puncte tari), Weaknesss (puncte slabe), Opportunities (oportunităţi), Threats (riscuri).*

*Punctele tari şi punctele slabe reprezintă factori interni, ce sunt legaţi de afacere şi de strategiile acesteia. Oportunităţile şi ameninţările vin dinspre exterior; de regulă sunt factori asupra cărora organizaţia nu are nici un control.*

|  |
| --- |
| **Maxim 3000 de caractere** |

1. **Analiza pieței de desfacere și a concurenței**   
   *Vă rugăm descrieți piața produselor și a serviciilor oferite.*

*Principalele întrebări la care trebuie să găsească răspuns sunt:*

*I. Cine sunt furnizorii (materie primă, utilități, consumabile, mărfuri, servicii)?*

*II. Cine sunt clienții – pe fiecare categorie de produs/serviciu oferit?*

*III. Care sunt firmele cu același domeniul de activitate (competiție directă și indirectă) din aria de dezvoltare geografică a afacerii și care sunt produsele/serviciile oferite de aceștia? Care sunt avantajele față de competitori?*

|  |
| --- |
| **Maxim 3000 caractere** |

1. **Strategia de marketing (Mix-ul de marketing)**

* ***Produs*** *– vă rugăm să descrieți detaliat produsele/serviciile pe care doriți să le furnizați.* 
  + ***Descrierea produsului*** *poate cuprinde referiri la caracteristicile fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități, funcții etc.), tehnologia utilizată în dezvoltarea acestuia sau în procesul de producție (materii prime, echipamente, forța de muncă, patente/licențe etc.), descrierea procesului tehnologic.*
  + ***Descrierea serviciilor*** *poate face referire la ceea ce reprezintă acestea, ce nevoi satisfac, materialele si echipamentele necesare prestării serviciilor, etapele procesului de prestare a serviciilor, beneficiile pentru clienți.*
* *Preț – vă rugăm să stabiliți strategia/politica de preț pentru produsele/serviciile pe care doriți să le furnizați. Care sunt costurile de concepție, de producție, de distribuție si de promovare? Cum veți lua în calcul schimbarea obiceiurilor de consum? Dar extinderea concurenței sau saturarea pieței?*
* *Promovare – care sunt modalitățile de promovare pe care le veți folosi? Care este grupul țintă al acestora? Care este planul de promovare? Cum veți promova produsele/serviciile? Dar vânzările? Ce tehnici și strategii promoționale veți folosi?*
* *Plasare – vă rugăm să descrieți modalitățile/canalele de livrare/distribuție a produselor, respectiv de furnizarea a serviciilor.*

|  |
| --- |
| **Maxim 5000 de caractere** |

1. **Planul operațional**

* *Procesul (fluxul) de producție/furnizare*
* *Materiale prime necesare*
* *Spații pentru derularea activității*
* *Echipamente necesare*

|  |
| --- |
| **Maxim 3000 de caractere** |

1. **Proiecții financiare**

**9.1. (Bugetul operațional. Venituri și cheltuieli din activitatea de exploatare.)**

*Vă rugăm să previzionați bugetul de venituri și cheltuieli în faza de operare*

***Costuri de operare:*** *1. Costuri curente (materii prime, materiale consumabile, materiale auxiliare); costuri de personal (salarii, costuri sociale), salarii personal de conducere, prime şi bonusuri ; costuri de training şi formare personal; impozite şi taxe locale; servicii externe: contabilitate, consultanță, etc.), costuri de spaţiu, regia (utilități).*

*2.Costuri cu mijloacele de transport (combustibil, revizie, mentenanță/ întreţinere/ reparaţii, asigurare de răspundere civilă & asigurare toate riscurile)*

*3. Costuri legate de procesul de vânzare (deplasări, materiale de prezentare, participări la târguri)*

*4. Costuri administrative (deplasare, materiale de birou, comunicaţii: telefon, fax, mobil, e-mail, copiere documente, evidenţă primară şi calculul salariilor, abonamente (ex. reviste, legislaţie, întreţinere echipamente birou, etc.), literatură de specialitate*

**Venituri Operaționale**

*În acest capitol de început încercaţi să răspundeţi la următoarele întrebări:*

*• Care este esenţa afacerii ? Ce anume va genera venituri?*

*• Produsul 1,2,3…*

*• Serviciile 1,2,3,…*

*• Activitatea 1,2,3…*

|  |
| --- |
| Format TIP – Anexa 8 |

**9.2. Bugetul Investiției**

*(Vă rugăm prezentați structura bugetului necesar pentru realizarea investiției precum și valorile estimate ale fiecărui capitol bugetar: construcții/amenajări teren-clădire, echipamente cu/fără montaj, dotări, active necorporale, consultanță, autorizații, etc.). De asemenea, vă rugăm detaliați costurile de realizare a fiecărui produs/serviciu oferit.*

|  |
| --- |
| Format TIP - Anexa 7 |

***IMPORTANT!***

*Ajutorul de minimis se va acorda în două tranșe, după cum urmează:*

*a. O tranșă inițială de maximum 75% din valoarea ajutorului de minimis, așa cum a fost acesta aprobat pe baza planului de afaceri și prevăzut în contractul de subvenție încheiat.*

*b. O tranșă finală reprezentând diferența până la valoarea totală a ajutorului de minimis, după ce beneficiarul ajutorului de minimis face dovada că a realizat din activitatea curentă, în termenul de maximum 12 luni aferent etapei a II-a,* ***venituri*** *reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale. În cazul în care acest termen nu este respectat, tranșa finală nu se mai acordă.*

*\*Cei care aplică la prezenta competiție pentru suma de 178.340 lei pot avea în vedere faptul că, în cazul în care nu întrunesc un punctaj suficient pentru a primi finanțare pe această sumă, juriul va putea solicita planul de afaceri, respectiv bugetul de investiții și bugetul de venituri și cheltuieli pentru suma de 133.755 lei în vederea încadrării în aceasta categorie de finanțare.*

*\*Este obligatorie execuția întregului buget în primele 12 luni de la înființare.*

*\*Este obligatorie încadrarea bugetului într-una din limitele de 133.755 lei sau 178.340 lei.*

**10. Indicatori financiari**

|  |
| --- |
| **Durata de recuperare a investiției**  **Pragul de rentabilitate**  **Marja de profit** |

1. **Planul de finanțare**

|  |  |
| --- | --- |
| *Tip cheltuială și sursa de finanțare* | *Valoare totală cu TVA* |
| Cheltuieli eligibile prin schema de minimis |  |
| Alte cheltuieli (necesare operaționalizării afacerii, dar care nu vor fi acoperite prin ajutorul de minimis) – vor fi suportate din alte surse: aport propriu; credite bancare etc. |  |
| TOTAL valoare de investiţie |  |

**12. Graficul de implementare a planului de afaceri**

Vă rugăm detaliați pașii necesari pentru demararea afacerii, alocând o atenție deosebită diferitelor produse, servicii ce urmează a fi realizate.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Activitatea\* | L1 | L2 | L3 | L4 | L5 | L6 | L7 | L8 | L9 | L 10 | L 11 | L 12 | L 13 | L 14 | L 15 | L 16 | L 17 | L 18 |
| A 1 |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

*\*în acord cu punctul 2 de mai sus*

1. **Sustenabilitate**

*(Argumentaţi cum se va auto-susţine financiar activitatea după încetarea finanţării solicitate prin prezentul plan de afaceri, capacitatea de a asigura operarea şi întreţinerea investiţiei după finalizare (entităţi responsabile, fonduri, activităţi, orizont de timp), continuarea activităţii economice aferente investiţiei, precum şi de menţinere a locurilor de muncă permanente nou create, după finalizarea proiectului şi încetarea finanţării nerambursabile. Prezentaţi măsurile întreprinse, sursele financiare prevăzute, resursele umane pe toată durata de analiză)*

1. **Priorități orizontale și teme secundare POCU *(puteți selecta una sau mai multe priorități/teme de mai jos)***

**Inovare socială**. Prezentați măsurile ce vor promova concret inovarea socială.

**Dezvoltare durabilă.** Prezentați măsurile ce vor promova concret dezvoltarea durabilă *(dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprindere).*

**Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon.** Prezentați măsurile 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.

**CDI**. Prezentați măsurile ce vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice.

**TIC**. Prezentați măsurile ce vor promova concret utilizarea şi calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări

*Contribuția planului de afaceri la două dintre priorități/teme detaliate mai sus este obligatorie. Este încurajată contribuția planului de afaceri la mai mult de două dintre aceste priorități.*

Notă: Se pot adăuga anexe la acest plan de afaceri constând în fotografii, articole, alte documente relevante.