**Program:** Programul Regional București-Ilfov 2021-2027

**Prioritate:** 1. O regiune competitivă prin inovare, digitalizare și întreprinderi dinamice

**Obiectiv de politică:** 1. O Europă mai competitivă și mai inteligentă, prin promovarea unei transformări economice inovatoare și inteligente și a conectivității TIC regionale

**Obiectiv specific**: 1.3. Intensificarea creșterii sustenabile și creșterea competitivității IMM-urilor și crearea de locuri de muncă în cadrul IMM-urilor, inclusiv prin investiții productive (FEDR)

**Acțiunea:** 1.8. Sprijin pentru creșterea durabilă și modernizarea tehnologică a microîntreprinderilor.

**[titlul proiectului]**

**Anexa 4.1. Plan de Afaceri**

**CUPRINS**

[1. Rezumat 3](#_Toc164158591)

[2. Firma 3](#_Toc164158592)

[3. Investiția 4](#_Toc164158593)

[4. Produsul /serviciul 5](#_Toc164158594)

[6. Strategia de marketing 6](#_Toc164158595)

[7. Analiza și previziunea financiară 8](#_Toc164158596)

[8. Îndeplinirea criteriilor de evaluare 9](#_Toc164158597)

[9. Anexe 9](#_Toc164158598)

Data întocmirii planului de afaceri: (luna, anul)

# **Rezumat**

Rezumatul trebuie să conţină, într-o formă succintă, în maxim 1,5 pagini, principalele informații prezentate ulterior pe larg în planul de afaceri:

* Domeniul/domeniile de activitate în care se realizează investiția (inclusiv precizarea codului CAEN)
* Descrierea investiției
* Descrierea pieţei (perspective de creştere, concurenţa)
* Sumarul proiecţiilor financiare şi valoarea proiectului

# **Firma**

Precizați următoarele informații de identificare a firmei:

* Denumirea firmei
* Forma de organizare
* Cod de identificare fiscală/ Cod Unic de Înregistrare
* Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul)
* Număr de înmatriculare la Oficiul Registrului Comerțului
* Numele complet al reprezentantului legal/ administratorilor și asociaților, cote de participare deținute
* Persoana de contact, cu datele de contact ale acesteia: nr. de telefon, fax, email

Descrieți (cât mai succint, folosind tabele și diagrame unde este cazul):

* **Istoricul firmei** - Descrieți succint dezvoltarea și evoluția activității/produselor/ serviciilor precum și rezultatele obțiunte;
* **Viziunea, misiunea, strategia** și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung;
* **Evoluția principalilor indicatori de performanță din ultimii 3 ani**: cifră de afaceri/total venituri, rezultat al exercițiului, capitalul propriu al acționarilor și numărul de angajați (personalul), indicatorii de solvabilitate și de profitabilitate;
* **Activitatea/activitățile desfășurate până în prezent**, cu prezentarea individuală a tipurilor de produse/serviciilor oferite (denumire, caracteristici, rentabilitate, avantaje competitive), descrierea proceselor de fabricație/prestare a serviciilor (diagrama cu etape principale), dotări actuale (active corporale și necorporale, spații de producție/ prestare servicii);
* **Activități autorizate**;
* **Resursele umane** implicate în activitatea firmei - descrieți succint calificările, expertiza personalului angajat în activitatea firmei, pe principalele activități desfășurate;
* **Experiența anterioară** a solicitantului în derularea proiectelor cu finanțare publică;
* **Experiența anterioară** a solicitantului în derularea proiectelor cu finanțare proprie;

# **Investiția**

* Identificați domeniul de activitate în care se realizează investiția propusă prin proiect și, dacă este cazul, descrieți experiența firmei în acest domeniu; **Precizați dacă investiția este realizată pe un cod CAEN aferent unui domeniu cu potențial de specializare inteligentă evidențiat la nivelul regiunii București-Ilfov în cadrul strategiei RIS 3 BI 2021-2027 și care este soldului balanței comerciale, potrivit datelor furnizate de Institutul Național de Statistică (INS) / Banca Națională a României (BNR).**
* **Justificați necesitatea realizării investiției** (inclusiv nevoile pe care produsul/serviciul le satisface). Descrieți modul în care investiția contribuie la:
  + *dezvoltarea de noi activități și/sau îmbunătățirea celei/celor existente;*
  + *creșterea nivelului tehnologic și a capacității organizaționale de a gestiona procese de fabricație, de dezvoltare a produselor și serviciilor;*
  + *cresterea eficienței utilizării resurselor/ tranziția către noi modele de procese producție durabile/prietenoase cu mediul.*
* **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 obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției;*
* **Obiectul investiţiei**:
  + *descrierea lucrărilor de construcţii (unde este cazul);*
  + *descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus; enumerați specificații tehnice, după caz;*
* Detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (echipa de implementare a proiectului): descrieți, rolurile, funcțiile, responsabilitățile echipei care gestionează proiectul (se pot anexa şi CV-urile persoanelor în implementarea proiectului);
* Prezentați modul în care investiția propusă contribuie la respectarea principiului DNSH și a celui privind imunizarea la schimbările climatice;
* Specificați dacă proiectul include acțiuni de formare profesională pentru angajații din cadrul IMM necesare exploatării noilor tehnologii achiziționate prin proiect;
* **Detaliați măsurile/activitățile (dacă este cazul) ce vizează sprijinul solicitat prin proiect pentru procese de producție ecologice/prietenoase cu mediul și pentru utilizarea eficientă a resurselor**.
* Detaliați lista lucrărilor/ bunurilor/ serviciilor ce fac obiectul investiției propuse în cererea de finanțare, cu încadrarea acestora pe liniile bugetare aferente (conform Machetei financiare) și în categoria de cheltuieli eligibile, respectiv neeligibile:

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. crt. | Denumirea lucrărilor / bunurilor/ serviciilor | UM | Cantitate | Preţ unitar (fără TVA) | Valoare  Totală  (fără TVA) | Linie bugetară | Eligibil/ neeligibil\* |
| Lucrări de construcții | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Dotări (active corporale) | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Active necorporale | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |
| Servicii | | | | | | | |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL | | | |  |  |  |  |

(\*se va menţiona suma inclusă pe eligibil şi suma inclusă pe neeligibil)

# **Produsul /serviciul**

Descrieți în detaliu **produsul/serviciul** (produsele/serviciile) ce va fi oferit/prestat ca urmare a realizării investiției propuse în proiect:

* Descrierea produsului/ serviciului;
* Etapele principale ale procesului tehnologic/etapele procesului de prestare a serviciilor utilizate (inclusiv timpul necesar fiecărei etape);
* Elementul de noutate/ oportunitatea pentru produsul/ serviciul propus;
* Evidențiați caracterul inovativ al investiției, concretizat prin inovarea de produs (bun sau serviciu) și/ sau de proces. Descrieți efectele la nivelul producției sau prestării de servicii ca urmare a implementării soluției inovative;
* Includeți, după caz: scheme ale fluxului tehnologic, scheme ale instalațiilor hidraulice, pneumatice, electrice, de automatizare, comunicații, rețele de combustibil, apă, iluminat și altele asemenea, precum și ale instalațiilor tehnologice; planșe de montaj, cu indicarea geometrilor, dimensiunilor de amplasare, inclusiv a schemelor tehnologice de montaj;
* Cerinţe privind aprovizionarea cu materii prime;
* Necesarul de utilaje/ echipamente;
* Asigurarea cu utilităţi;
* Impactul asupra mediului;
* Patente/brevete;
* Caracteristici tehnice, funcționalități, dimensiuni, capacități, formă, culoare, design;
* Principalii furnizori de materii prime şi materiale pentru activitatea propusă la finanțare (enumerare, ponderea fiecăruia, localizarea geografică);
* Detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției: identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției.
* descrieți echipa care gestionează proiectul: structura, rolurile, funcțiile, responsabilitățile, relațiile funcționale între membrii echipei de proiect, expertiza
* detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției:
  + identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției.
  + detaliați cerințele pentru faza de operare a investiției, cu descrierea responsabilităților, competențelor și abilităților necesare.

Puteți atașa, la planul de afaceri, fișe de post, organigrama întreprinderii, etc.

* + Modul în care se va realiza recrutarea, selecția și integrarea (pentru posturile nou create);
  + Descrierea modului în care va fi realizată fiecare activitate, persoanele responsabile, rezultatele preconizate și durata de realizare a acestora corelate cu calendarul activităților din graficul Gantt.
* Prezentați, dacă este cazul, modul în care investiția propusă prin proiect urmărește implementarea și certificarea/recertificarea sistemelor de management al calității, management al mediului, management al sănătății și securității ocupaționale, evaluarea riscurilor și stabilirea punctelor critice de control, securitatea informațiilor, securitatea lanțului de furnizare, sistem de management al energiei, sisteme combinate, certificări/recertificări produse, etc.

**5. Metodologia de implementare**

Prezentaţi toate activităţile/ etapele pe care le va parcurge societatea în vederea implementării proiectului.

Se vor prezenta și următoarele:

* Descrierea activităților necesare pentru atingerea obiectivelor asumate;
* Un grafic Gantt pe o perioadă de maxim 12/24 de luni de la data semnării contractului de finanțare prin care să se prezinte toate activitățile într-un mod cronologic, indică perioada de începere și finalizare, durata fiecărei activități, corelate cu planul de achiziții;
* Prezentarea riscurilor ce pot interveni în implementarea proiectului, identificarea unor măsuri fezabile de contracarare.

**6.** **Strategia de marketing**

Identificați piața țintă:

* Descrieți segmentul de piață/grupul țintă căruia se adresează produsul/serviciul 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 pieţei – nevoi şi tendinţe;
* Analizați potențialul de creştere a pieţei;
* Identificați clienţi existenţi şi potenţiali: în funcţie de piaţa de desfăşurare (intern, extern), beneficii pentru clienți, volumul vânzărilor, produselor/grupe de produse, analiza necesităților clienților existenți și potențiali;
* Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenţi, punctele tari şi punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (direcţi şi indirecţi), cota de piață, avantajele și dezavantajele acestora;
* Avantajele competitive ale obiectivului proiectului (cum se evidențiază calitățile, beneficiile și avantajele noilor activități/produse/procese/servicii ce vor rezulta în urma implementării proiectului pentru care se solicită finanțare, față de cel al competitorilor);
* Prezentați, dacă este cazul, modul în care investiția propusă prin proiect poate conduce la dezvoltarea firmei pe plan internațional:

• realizarea analizei piețelor internaționale cu potențial și selectarea piețelor țintă;

• realizarea strategiei de export pentru piețe externe;

• inovare pentru crearea unor produse inovatoare pentru intrarea pe piețe internaționale (justificarea necesitații achiziției trebuie să reiasă dintr-o analiză a piețelor țintă sau din strategia de export);

• realizare design pentru ambalare și etichetare, în vederea intrării pe piețe internaționale (justificarea necesității achiziției trebuie să reiasă dintr-o analiză a piețelor țintă sau din strategia de export);

• realizarea brandului și promovare (justificarea necesității achiziției trebuie sa reiasă dintr-o analiză a piețelor țintă sau din strategia de export);

• certificare și standarde de calitate (justificarea necesității achiziției trebuie să reiasă dintr-o analiză a piețelor țintă sau din strategia de export);

• promovare pe piețe externe;

• participare la misiuni economice internaționale și târguri, etc.;

**Descrieți obiectivele generale de marketing**:

* Acestea derivă din obiectivele generale ale entității (de exemplu: vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi), și, în particular, pot fi și obiective legate de aspecte ce țin de promovare, resurse umane, prețuri, etc.
* 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.

Prezentați strategia (strategiile) de marketing (căile de urmat pentru atingerea obiectivelor de marketing).

În cadrul planului de marketing pot fi strategii de piață și strategii corespunzătoare fiecărui element al mix-ului de marketing:

* + *strategia de produs (se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților);*
  + *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);*
  + *strategia de vânzări și distribuție (metode de vânzare și canale de distribuție);*
  + *strategia 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).*

Descrieți planul de acțiune și bugetul aferent strategiei de marketing

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. Crt. | Activitate | Luna 1  Costuri (um\*cost unitar) | Luna 2  Costuri(um\*cost unitar) | … | Luna n  Costuri  (um\*cost unitar) |
| 1 | Cercetare de piață/Analize |  |  |  |  |
| 2 | Comunicare  Redactare comunicate de presă  Redactare materiale publicitare  Website, creare și întreținere |  |  |  |  |
| 3 | Organizare/participare la evenimente de cooperare |  |  |  |  |
| 4. | Participări la târguri şi expoziţii internaţionale, organizate la nivel internațional |  |  |  |  |
| … |  |  |  |  |  |
| Total | |  |  |  |  |

**Identificați riscurile** ce pot apărea în realizarea planului de acțiune în condițiile descrise mai sus sau în atingerea obiectivelor, precum și **măsurile de contracarare**:

* Apreciați impactul pe care fiecare risc identificat îl poate avea asupra realizării planului (e.g. imposibilitatea realizării unei anumite activități, depășirea bugetului alocat unei anumite activități, imposibilitatea atingerii unui anumit obiectiv)
* Identificați măsuri de contracarare a riscurilor ori de atenuare a impactului pe care îl poate avea fiecare risc

# **7. Analiza și previziunea financiară**

Sursele de asigurare a contribuției proprii:

* Surse proprii (ex. aport al asociaţilor/acţionarilor, autofinanţarea din sursele excedentare ale întreprinderii);
* Surse atrase (ex. credite bancare);

**Se vor prezenta informații care să susțină previziunile din Anexa – Macheta analiza financiară** **și buget.**

Orizontul de timp pentru care sunt realizate previziunile financiare este de 3 ani după finalizarea proiectului finanţat.

Prognoza cheltuielilor de exploatare (lunare și anuale):

* Se va face proiecţia cheltuielilor de exploatare pentru operarea/întreţinerea investiției, eventual pentru dezvoltare şi modernizare, pentru următorii 3 ani după finalizarea proiectului finanţat.
* Prezentați Costurile de exploatare (operare) pe elemente componente (costuri de personal, costuri de mentenanță/întreținere, costuri materiale, costuri administrative etc.), asociate veniturilor din exploatare generate de implementarea proiectului.

Prognoza veniturilor din exploatare (lunare și anuale):

* Se va face proiecţia veniturilor din exploatare generate de implementarea proiectului, inclusiv sub forma reducerilor de costuri generate de proiect, pentru următorii 3 ani de la finalizarea proiectului finanţat.
* Prezentați Veniturile din exploatare pornind de la valorile lunare pe tip de venituri, menționând: cantitățile și prețurile estimate de produse/servicii, capacitățile de produse/servicii corelate cu cantitățile estimate și cheltuielile de exploatare.

**!** Aveți în vedere menționarea surselor de date pe care au fost fundamentate estimările (după caz: costuri istorice, date de la furnizorii de utilități, materii prime, consumabile, clienți existenți și/sau prețuri pe piața de profil, capacitatea utilajelor/echipamentelor/resursei umane din care rezultă capacitatea de producție/furnizare servicii; alte surse de date relevante în funcție de specificului proiectului, menționând sursa acestora), atât pentru cheltuielile de exploatare, cât și pentru veniturile de exploatare.

**! Valorile anuale ale cheltuielilor și veniturilor rezultate din estimări vor fi introduse în tabelul aferent calculului chash-flow-ului din macheta financiară.**

|  |
| --- |
| Se vor anexa orice alte documente pe care le considerați relevante sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dvs. de afaceri |

# **8. Îndeplinirea criteriilor de evaluare**

Solicitanții vor detalia modul în care îndeplinesc criteriile de evaluare prevăzute în Ghidul Solicitantului și vor furniza autoevaluarea pentru fiecare criteriu.

# **9. Anexe**

Se vor anexa orice alte documente pe care le considerați relevante sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dvs. de afaceri.