

Plan de afaceri

Cuprins

- I. Informatii generale
- II. Descrierea afacerii
- III. Produsele/serviciile oferite
- IV. Analiza de piata
- V. Strategia de marketing
- VI. Planul operațional
- VII. Sustenabilitatea
- VIII. Planul financiar

I. Informatii generale

a) Informatii solicitant:

NUMELE ȘI PRENUMELE:	
CNP:	
CATEGORIA DE VÂRSTĂ:	
GEN:	
SERIA ȘI NR. ACTULUI DE IDENTITATE:	
DOMICILIUL / REZIDENȚA <i>(Comuna/Oraș/Municipiul/Sectorul, Strada, Numărul, Blocul, Scara, Apartamentul):</i>	
JUDEȚUL:	
REGIUNEA:	
LOCUL DE RESEDINȚĂ:	
COD POȘTAL:	
NR. TELEFON:	
E-MAIL:	
STUDII ABSOLVITE:	

UNIVERSITATEA - FACULTATEA / LOCUL DE MUNCĂ	
SPECIALIZAREA / OCUPAȚIA	

b) Informatii plan de afacere

DENUMIREA IDEII DE AFACERI:	
DOMENIUL DE ACTIVITATE:	
TIP ACTIVITATE:	
CAEN:	
LOCAȚIA	
JUDEȚUL	
REGIUNEA	
Valoarea eligibila a proiectului (cu TVA) - LEI	

II. Descrierea afacerii

2.1. Prezentarea proiectului

a. Descriere generală (context, viziune, misiune, obiective) și prezentarea industriei vizate

Se va face o scurtă descriere a industriei (context actual, tendințe și posibilități viitoare), viziunea, misiunea, obiectivele, gama de produse/ servicii pe care le oferă, avantajul competitiv pe care îl are, strategia de intrare pe piață și de dezvoltare, forma legală a afacerii și structura actumariatului.

b. Obiectivele firmei - planul de dezvoltare pe termen mediu, evidențiind modul cum acesta se corelează cu investiția propusă prin proiect. Descrieți obiective realiste și credibile.

c. Descrierea activității propuse prin proiect

Se va descrie succint activitatea propusă a fi realizată prin proiect

d. Justificarea necesității proiectului

Se vor identifica oportunitățile și/sau amenințările identificate în strânsă legătură cu punctele tari/slabe ale întreprinderii noi înființate. În acest sens se recomandă realizarea unei analize SWOT.

e. Impactul, în special cel economic

Se vor evidenția beneficiile directe și indirecte.

f. Beneficiile și avantajele rezultatelor preconizate în urma implementării proiectului

Se vor detalia beneficiile și avantajele preconizate a se obține prin implementarea proiectului comparativ cu concurența (unde este cazul), prin construirea următorului tip de tabel:

Tabel nr. Beneficii și avantaje ale rezultatelor preconizate prin implementarea proiectului comparativ cu ale concurenților

Puncte tari	Ale produsului/ serviciului dvs.	Ale concurenților			
		A	B	C	D
Calitate					
Gamă					
Promovare					
Amplasare					
Servicii post-vânzare					
Distribție					
Tehnologie					
Total					

Unde:

Scala

1	2	3	4	5
nesatisfăcător	satisfăcător	bun	foarte bun	excelent

g. Resurse umane

Resurse umane: descrieți și explicați, în detaliu, schema organizatorică și politica de resurse umane, atribuții, responsabilități, strategia de dezvoltare a resurselor umane. Menționați numărul locurilor de muncă nou create.

Descrieți modul în care se va realiza recrutarea și selecția pentru posturile nou create.

III. Produsele/serviciile care fac obiectul afacerii

Descrieți și explicați, în detaliu, produsul/serviciul/lucrarea 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.

IV. Analiza de piata

Identificarea și descrierea pieței țintă (segmentul de piață/grupul țintă căruia se adresează activitatea/serviciul/produsul rezultat în urma investiției);

Dimensiunea pieței țintă (mărimea pieței țintă și tendințele de evoluție pe orizontul de operare al obiectivului);

Descrieți principalele modalități de distribuție a produselor/serviciilor pe piață,

Descrieți strategia de vânzări, strategia de abordare/introducere a produselor și serviciilor pe piață. Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Poziționarea în mediul concurențial (dacă este cazul) prin listarea amenințărilor provenite de la noii veniți, de la produsele de substituție, din partea concurenților, explicarea puterii de negociere a furnizorilor și clienților, bariere de intrare (brevete, mărci private, tehnologii etc.). Se va specifica tipul de cercetare folosit: investigarea surselor statistice și/sau colectarea informațiilor prin cercetare directă.

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).

V. Strategia de marketing

a. Stabilirea obiectivelor generale de marketing,

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.

b. Strategii de marketing în vederea implementării obiectivelor planului de marketing.

Se vor descrie strategiile de marketing vor fi descrise pentru fiecare dintre elementele mixiului de marketing, și anume:

- *strategia de produs*
- *strategia sau politica de preț;*
- *strategia de vânzări și distribuție;*
- *strategia de promovare și relații publice;*

VI. Planul operational

Descrieți modalitatea în care afacerea dvs. va funcționa. Care sunt procesele? De unde veți achiziționa materialele, materia primă și cum sunt acestea transformate în produs finit? Care sunt etapele furnizării serviciului dvs. și cum acesta ajunge la client? Prezentați informații cu privire la spațiile de care aveți nevoie pentru derularea activităților de producției vânzare/ management și organizare/furnizare servicii, inclusiv informații privind costurile estimate în acest context. Explicați avantajele localizării afacerii într-un anumit loc (daca este cazul).

Mentionați echipamentele de care veti avea nevoie în derularea afacerii, componentele de tehnologie (dacă este cazul), facilitați și costurile implicite ale acestora, care se vor regasi în buget (precizau daca sunt aplicabile anumite metode de producție, echipamente sau facilități speciale, sau criterii tehnice asociate cu această afacere): de ce tip de echipament de productie veți avea nevoie?; îl puteți închiria?; ce tip și mărime a facilităților/ spațiilor este necesară?; care sunt costurile asociate?; de ce alte elemente/ componente aveti nevoie pentru susținerea întregului proces de producție și furnizare?

Prezentati care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire ale acestora.

Prezentati informații referitoare la furnizori, termene și modalități de plată, stocuri de mărfuri, aprovizionare.

Vă rog sa prezentați: a) graficul activitatilor planului de afaceri (lunar timp de 12 luni, perioada de implementare a proiectului) și incluzand toate aspectele relevante desfășurate și b) graficul activitati pe urmatoarele 18 luni in perioada de sustenabilitate, realizat pe trimestru in aceasta perioada.

Activitatea	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12
A1												
A2												
A3												
A4												
A5												
...												

a). Graficul activităților proiectului

Activitatea	T1	T2	T3	T4	T5	T6
1)						
2)						
3)						
4)						
5)						
....						

b). Graficul activităților în perioada de sustenabilitate a afacerii

VII. Sustenabilitatea

Se va descrie:

- Metodologia de monitorizare, evaluare și control a proiectului.
- Capacitatea de a asigura menținerea, întreținerea, funcționarea inneețiieilentității după încheierea proiectului și încetarea finanțării nerambursabile.
- Modul în care proiectul contribuie la introducerea și/sau utilizarea de echipamente, tehnologii care asigură protecția mediului și/sau care conduc la diminuarea consumurilor de materii prime, materiale, de energie, combustibil (dacă este cazul).

Trebuie să se descrie concret activitățile ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punctul de vedere al utilizării resurselor.

- *Modul în care principiile egalității de șanse, de gen și nediscriminare sunt promovate prin investiția propusă, detaliindu-se concret, care sunt măsurile și instrumentele prin care solicitantul va garanta aplicarea respectivelor principii.*
- *Măsurile ce vor promova inoțiarea sociala.*
- *Măsurile ce vor promova concret utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție și furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări.*
- *Acolo unde este cazul, corelarea cu temele orizontale: accesibilitate, protecția mediului și eficiența energetică, inclusiv calitatea aerului, durabilitate, poluatorul plătește și reciclarea deșeurilor protecția biodiversității și ecosistemului, protecția împotriva dezastrelor naturale, schimbare demografică, societate informațională și tehnologii inovative.*

VIII. Planul financiar

*Cheltuielile de investiție sunt asimilate cu totalitatea cheltuielilor necesare a fi efectuate în scopul deschiderii unei afaceri. Se va completa **Anexa I.A -Bugetului planului de afaceri.***

*Realizați o preoționare și justificați categoriile de cheltuieli și venituri pe următorii 3 ani de la înființarea întreprinderii. Se va completa **Anexa I.B -Proiecția veniturilor și cheltuielilor.***