**Proiect cofinantat din Fondul Social European prin Programul Operational Capital Uman 2014-2020**

**Cod apel: POCU/829/6/13/Cresterea numarului absolventilor de invatamant tertiar universitar si non universitar care isi gasesc un loc de munca urmare a accesului la activitati de invatare/ cercetare/ inovare la un potential loc de munca, cu accent pe sectoarele economice cu potential competitiv identificate conform SNC si domeniile de specializare inteligenta conform SNCDI**

**Componenta 1: Innotech Student**

**Axa prioritara: Educatie si competente**

**Titlul proiectului:“Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate”**

**Numele administratorului de grant: SC IPA SA**

**Cod proiect: 141131**

**PLAN DE AFACERI**

**-Structura obligatorie-**

Cuprins

[1. DATE GENERALE 4](#_Toc98752827)

[2. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITATI,REZULTATE, INDICATORI); 4](#_Toc98752828)

[2.1. DESCRIEREA AFACERII 4](#_Toc98752829)

[2.2. OBIECTIVELE AFACERII 5](#_Toc98752830)

[2.3. ACTIVITATILE PRINCIPALE SI REZULTATE PRECONIZATE 5](#_Toc98752831)

[2.4. INDICATORI PROPUSI 6](#_Toc98752832)

[3. ANALIZA SWOT A AFACERII 6](#_Toc98752833)

[3.1. FACTORI INTERNI 6](#_Toc98752834)

[3.2. FACTORI EXTERNI 6](#_Toc98752835)

[4. SCHEMA ORGANIZATORICA SI POLITICA DE RESURSE UMANE 7](#_Toc98752836)

[4.1. SCHEMA ORGANIZATORICA 7](#_Toc98752837)

[4.2. POLITICA DE RESURSE UMANE 7](#_Toc98752838)

[5. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR SI PLANUL OPERATIONAL 8](#_Toc98752839)

[5.1. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR 8](#_Toc98752840)

[5.2. PLANUL OPERATIONAL 8](#_Toc98752841)

[5.2.1. SPATIUL NECESAR PENTRU DEFASURAREA ACTIVITATILOR SI FLUXUL TEHNOLOGIC/OPERATIONAL 8](#_Toc98752842)

[5.2.2. ECHIPAMENTE SI ALTE DOTARI NECESARE IN DERULAREA AFACERII. 9](#_Toc98752843)

[6. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI 9](#_Toc98752844)

[6.1. DESCRIEREA PIEȚEI SPECIFICE 9](#_Toc98752845)

[6.2. CLIENȚI 9](#_Toc98752846)

[6.3. FURNIZORI 9](#_Toc98752847)

[6.4. CONCURENȚI 10](#_Toc98752848)

[7. STRATEGIA DE MARKETING 10](#_Toc98752849)

[8.PRINCIPII DE DEZVOLTARE DURABILA: 10](#_Toc98752850)

[9. MASURI CE VOR PROMOVA CONCRET INOVAREA SOCIALA 11](#_Toc98752851)

[10. MASURI CE VOR PROMOVA CONCRET UTILIZAREA SI CALITATEA TIC PRIN IMPLEMENTAREA UNOR SOLUTII TIC IN PROCESUL DE PRODUCTIE/ FURNIZARE DE BUNURI, PRESTARE DE SERVICII SI/SAU EXECUTIE DE LUCRARI. 11](#_Toc98752852)

[11. MASURI CE VOR PROMOVA CONCRET EGALITATEA DE SANSE SI NEDISCRIMINAREA 12](#_Toc98752853)

[12.PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA 12](#_Toc98752854)

[12.1. PLANUL DE FINANTARE A PROIECTULUI 12](#_Toc98752855)

[12.2. VENITURI ANUALE PRECONIZATE 12](#_Toc98752856)

[12.3. FLUXUL DE NUMERAR 13](#_Toc98752857)

[12.4. CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE 13](#_Toc98752858)

[13. ANEXE 13](#_Toc98752859)

[13.1. Anexa 1A *FINANTAREA PROIECTULUI* 13](#_Toc98752860)

[13.2. Anexa 1B *FLUXUL DE NUMERAR* 13](#_Toc98752861)

[13.3. Anexa 1C *CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE* 13](#_Toc98752862)

[13.4. Anexa 1D JUSTIFICARE BUGET TEME ORIZONTALE 13](#_Toc98752863)

# DATE GENERALE

**1.1 Numele si prenumele solicitantului:**

**1.2 Denumirea investitiei (titlul planului de afaceri):**

**1.3 Amplasamentul investitiei (Localitatea si judetul unde se va infiinta afacerea)**

**1.4 Numele firmei(propunere):**

**1.5 Forma juridica de constituire(scris in extenso, nu ca abreviere):**

**1.6 Activitatea principală a societăţii şi codul CAEN al activităţii principale:**

**1.7 Activitati secundare conexe ale societăţii şi codul CAEN al activităţilor secundare conexe:**

**1.8 Avize acorduri si autorizatii necesare:**

**1.9 Persoana de contact(nume si prenume), date de contact(e-mail, telefon):**

**1.10 Asociati(daca este cazul)- se mentioneaza fiecare asociat cu persoana care depune planul de afaceri trebuie sa fie actionar majoritar:**

**1.11 Numar locuri de munca create:**

**1.12 Valoarea totala a investitiei:.......................................... lei, din care:**

 **- finantare nerambursabila:.................................................. lei**

 **- contributie proprie: .............................................lei**

# 2. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITATI,REZULTATE, INDICATORI);

## 2.1. DESCRIEREA AFACERII

*(se vor puncta urmatoarele aspecte:*

* *precizati in ce domeniu doriti sa infiintati afacerea*
* *ce anume veti oferi dv personal pentru sustinerea afacerii?(pregatire, experienta, etc)*
* *este un domeniu in dezvoltare in care se vor produce schimbari pe termen scurt sau pe termen lung?cum va fi pregatita afacerea dv.pentru aceste schimbari?*
* *care sunt potentialii clienti si care vor fi produsele sau serviciile pe care doriti sa le puneti la dispozitia lor*
* *care sunt factorii care vor contribui la reusita afacerii)*

*............................................................................*

## 2.2. OBIECTIVELE AFACERII

*(se vor formula in mod clar obiectivele propuse, acestea trebuie sa fie corelate cu activitatile si rezultatele propuse, sa fie masurabile, realiste si sa poata fi atinse. Se vor prezenta atat obiective pe termen scurt cat si pe termen mediu si lung, in raport cu comunitatea, in raport cu posibilitatile de extindere, de diversificare a productiei, de asigurare a calitatii etc).*

*............................................................................*

## 2.3. ACTIVITATILE PRINCIPALE SI REZULTATE PRECONIZATE

( S*e vor enumera toate activitatile necesare necesare infiintarii afacerii si implementarii planului de afaceri propus, de exemplu: asigurarea spaţiului productiv/comercial; amenajare spaţiu; achiziţionarea de utilaje, echipament, mobilier, servicii; obţinere avize, acorduri, autorizaţii necesare implementării proiectului; recrutare/selecţie/angajare personal; instruire personal; acţiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condiţiilor tehnico-economice, sanitare etc.*

 *Se va justifica necesitatea fiecarei activitati si se vor prezenta rezultatele aspteptate. Pentru fiecare activitate se vor preciza:durata, perioada de derulare, resursele umane si materiale necesare)*

*............................................................................*

## 2.4. INDICATORI PROPUSI

*(Prezentati valorile estimate pentru indicatorii propusi în vederea monitorizarii implementarii planului de afaceri si a indeplinirii obiectivelor propuse: numar salariati, cifra de afacer, etci)*

*............................................................................*

# 3. ANALIZA SWOT A AFACERII

*Analiza  cuprinde identificarea factorilor interni (SW) si externi (OT) care afecteaza sau pot afecta in viitor direct sau indirect afacerea*

*INTERNI: S – Strenghts – PUNCTE TARI ; W- Weaknesses – PUNCTE SLABE*

*EXTERNI: O – Opportunities – Oportunitati; T – Threats – Amenintari*

## 3.1. FACTORI INTERNI

*............................................................................*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Puncte Tari (ale antreprenorului sau afacerii) | Puncte Slabe (ale antreprenorului sau afacerii) | Observatii sau comentarii |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

## 3.2. FACTORI EXTERNI

*............................................................................*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Oportunitati in mediul externe | Amenintari din mediul extern | Observatii sau comentarii |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

# 4. SCHEMA ORGANIZATORICA SI POLITICA DE RESURSE UMANE

## 4.1. SCHEMA ORGANIZATORICA

*(Prezentati personalul cheie: functia, atributiile, expertiza si responsabilitatile. Se vor evidentia studii/specializari relevante pentru domeniul de ativitate al firmei sau pentru functia detinuta.)*

*Atentie!!!!*

*- In cadrul intreprinderii nou infiintate se vor crea, la cel tarziu 5 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis, cel putin nr de locuri de munca conform ajutorului de minimis alocat cu o norma de minim 4h/zi; iar acestea vor fi mentinute cel putin 6 luni dupa incetarea sprijinului; Persoana care depune plan de afaceri va deveni obligatoriu angajat in cadrul afacerii finantate prin schema de minimis cu o normă de minim 4h/zi.*

*Cuantumul maxim al ajutorului de minimis pentru fiecare intreprindere sprijinita, in parte, este stabilit proportional cu numarul de locuri de munca create, dupa cum urmeaza:*

* Ajutor de minimis mai mic sau egal cu 40.000 de euro – minim 3 locuri de munca create;*

* Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 40.000 de euro dar mai mica sau egala cu 60.000 de euro – minim 4 locuri de munca create;*

* Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 60.000 de euro dar mai mica sau egala cu 80.000 de euro – minim 5 locuri de munca create;*

* Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 80.000 de euro dar mai mica sau egala cu 100.000 de euro – minim 6 locuri de munca create.*

*Finantarea maxima solicitata se calculeaza in lei la cursul euro de 4.8435 LEI din data de 31 MAI 2020.*

## 4.2. POLITICA DE RESURSE UMANE

(*Va rugam sa precizati : modalitatea de recrutare si etapele de recrutare, asigurarea principiilor egalitatii de sanse si de nediscriminare, coordonarea angajatilor, motivarea angajatilor, evaluarea performantelor angajatilor, beneficii acordate angajatilor,salarizare, etc)*

*............................................................................*

Resurse umane necesare si cheltuielile aferente:

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. crt. | Funcția | Norma de lucru (ore/zi)(4/6/8 ore zi) | Cheltuiala salariala lunara /angajat (inclusiv contribuții sociale angajat si angajator) | Luna de proiect in care incepe activitatea(angajarea se face obligatoriu in maxim 5 luni de la inceperea proiectului) | Număr luni bugetate | Total cheltuiala salariala/angajat |
| 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |  |  |
| 3 |  |  |  |  |  |  |
| 4 |  |  |  |  |  |  |
| 5 |  |  |  |  |  |  |
| TOTAL CHELTUIELI SALARIALE |  |

# 5. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR SI PLANUL OPERATIONAL

## 5.1. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR

*(Descrieti produsele/serviciile ce vor fi generate de intreprinderea creata: tipuri de produse/servicii, forta de muncă necesara, materii prime, materiale, utilitati, mijloace de aprovizionare, materii prime utilizate si furnizori, echipamente si tehnologii necesare, etc)*

*Precizati caracteristicile serviciilor/produselor, prin ce se diferentiaza produsele/serviciile dv de alte produse/servicii oferite de alte intreprinderi similare)*

*............................................................................*

Exemple de servicii/produse relevante, costuri de productie aferente si pret de vanzare:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nr. | Produs/Serviciu | Costuri de productie/operationale | Pret de vanzare |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |

## 5.2. PLANUL OPERATIONAL

### 5.2.1. SPATIUL NECESAR PENTRU DEFASURAREA ACTIVITATILOR SI FLUXUL TEHNOLOGIC/OPERATIONAL

*( prezentati spatiul/spatiile necesar/e desfasurarii activitatilor. Precizati care sunt conditiile pe care trebuie sa le indeplineasca pentru a asigura o buna desfasurare a activitatilor: dimensiuni, amenajare, locatie, acces, acorduri, avize si autorizatii de functionare. Precizati care sunt cheltuielile necesare pentru chirie si utilitati. Prezentati etapele procesului de productie: principalele activități primare și suport ce trebuie urmate pentru vânzarea produsului/serviciului echipamentele, resursele necesare)*

### 5.2.2. ECHIPAMENTE SI ALTE DOTARI NECESARE IN DERULAREA AFACERII.

*(prezentati echipamentele si dotarile necesare in derularea afacerii: denumire, caracteristici tehnice minimale, rolul si functiunea, pretul estimat. Pretul estimat si caracteristicile tehnice ale fiecarui produs vor fi sustinute prin prezentarea unei oferte tehnico-financiara care va fi anexata planului de afaceri).*

*............................................................................*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr. crt | Denumire  | Caracteristici tehnice minimale | Rolul si functiunea | Pret estimat(lei inclusiv TVA) |
| 1 |  |  |  |  |
| 2 |  |  |  |  |
| ........ |  |  |  |  |

6. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI

6.1. DESCRIEREA PIEȚEI SPECIFICE

***(Descrierea pietei în care afacerea va activa cu identificarea potentialului de piata bazat pe informatii reale din zona geografica de implementare a proiectului (studii, analize, etc). Precizati caror nevoi se adresează afacerea, ce motivează decizia de cumpărare, care este dinamica pieței și cum va influenţa aceasta activitatea viitoare a afaceri. Precizati oportunitatile identificate dar si constrangerile si riscurile)***

*............................................................................*

## 6.2. CLIENȚI

***(Descrieţi clienţii potențiali : persoane fizice(varsta, gen,nivel social, etc)/ persoane juridice( cifra de afaceri sau alte elemente relevante pentru serviciile/produsele vizate)***

*............................................................................*

## 6.3. FURNIZORI

***(Prezentati potentiali furnizori si modalitatea de identificare si selectie a potențialilor furnizori de materii prime/produse/servicii)***

*............................................................................*

## 6.4. CONCURENȚI

***(Descrieți principalii concurenți identificați pentru tipul de afacere dezvoltat, produsele serviciile/ oferite de acestia și ce avantaje ofera serviciile/produsele dv. ).***

*............................................................................*

# 7. STRATEGIA DE MARKETING

**7.1. Strategia de produs**

***(mentionati caracteristicile si avantajele produselor/serviciilor pe care le oferiti).***

*............................................................................*

**7.2. Strategia sau politica de preț**

***(mentionati care sunt preturile de vanzare/furnizare stabilite, daca acestea acopera costurile de productie/operationale, comparati cu preturile concurentei, daca se vor oferi discounturi, etc)***

*............................................................................*

**7.3. Strategia de vanzari si distributie**

***(mentionati metodele de vanzare si canalele de distributie utilizate).***

*............................................................................*

**7.4. Strategia de promovare și relații publice**

***(mentionati metodele de promovare și relatii publice utilizate, mesajul ce va genera efectul dorit, canalele mass-media care vor fi utilizate si rezultatele promovarii).***

*............................................................................*

# 8.PRINCIPII DE DEZVOLTARE DURABILA:

*(se vor bifa principiile de dezvoltare durabila care sunt considerate in linie cu ideea de afacere .Se vor justifica masurile alese si beneficiile acestora.*

*Exemple de masuri: utilizarea energiilor regenerabile, eficientizarea energetică, eficiența în utilizarea resurselor economie circulară, valorificarea deșeurilor prin reciclare eco-inovarea, dezvoltarea/utilizarea de noi tehnologii și metode de producție ecologice, reducerea poluării promovarea/valorificarea biodiversității investiții în energii regenerabile (producție energie electrică, termică),echipamente care folosesc deșeul lemnos sau biomasa pentru încălzire,introducerea unei tehnologii de producție nepoluantă,colectarea și reciclarea deșeurilor)*

*............................................................................*

# 9. MASURI CE VOR PROMOVA CONCRET INOVAREA SOCIALA

(detaliați masurile care vor promova si vor contribui in mod concret la inovarea sociala, precizati si justificati bugetul alocat acestor masuri.

*Se va justifica caracterul de inovare socială al măsurii adoptate, beneficiul cuantificabil, precum și ponderea din bugetul total al proiectului propus.*

Atentie!!!!

Minim 6% din bugetul nerambursabil solicitat trebuie sa fie folosit pentru implementarea acestor masuri)

*Exemple de masuri: furnizarea de servicii sociale sau bunuri și servicii unor categorii de persoane vulnerabile, crearea de locuri de muncă în comunități vulnerabile si implicarea comunitati intr-un model colaborativ/cooperativ de producție angajarea cu precădere de persoane din categorii defavorizate,furnizarea de servicii care pun în valoare specificul local*

*Se va completa Anexa 1D JUSTIFICARE BUGET TEME ORIZONTALE prezentand cheltuielile necesare implementarii fiecarei masuri.)*

*............................................................................*

# 10. MASURI CE VOR PROMOVA CONCRET UTILIZAREA SI CALITATEA TIC PRIN IMPLEMENTAREA UNOR SOLUTII TIC IN PROCESUL DE PRODUCTIE/ FURNIZARE DE BUNURI, PRESTARE DE SERVICII SI/SAU EXECUTIE DE LUCRARI.

*(Detaliati masurile incluse în planul de afaceri care 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 lucrari.*

*Se vor descrie procesele în care sunt implicate TIC, precum și hardware-ul/software-ul care fac obiectul achiziției prin proiect precizându-se ponderea din bugetul total al proiectului propus.*

*Exemple de masuri:* *caracterul activității desfășurate (CAEN în domeniul serviciilor IT),utilizarea de soluții/produse (ex. soluții software/hardware)în procesul de producție/furnizarede bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări*

Atentie!!!!

Minim 20% din bugetul nerambursabil solicitat trebuie sa fie folosit pentru implementarea acestor masuri.

*Se va completa Anexa 1D JUSTIFICARE BUGET TEME ORIZONTALE prezentand cheltuielile necesare implementarii fiecarei masuri.*)

*............................................................................*

# 11. MASURI CE VOR PROMOVA CONCRET EGALITATEA DE SANSE SI NEDISCRIMINAREA

(detaliați masurile care vor promova concret egalitatea desanse si nediscriminarea)

*............................................................................*

# 12.PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

## 12.1. PLANUL DE FINANTARE A PROIECTULUI

*(Precizati fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii si modalitatea de obtinere a acestora)*

*Finantarea maxima solicitata se calculeaza in lei la cursul euro de 4.8435 LEI din data de 31 MAI 2020.*

*............................................................................*

|  |  |
| --- | --- |
| *Sursa de finanţare* |  |
| *RON* | *%* |
| Ajutor de minimis |  |  |
| Aport propriu  |  |  |
| Valoarea totala a proiectului |  | 100% |

*(Se va completa Anexa 1A FINANTAREA PROIECTULUI.*

 *Se va prezenta bugetul proiectului in perioada de implementare de 12 luni. Se va detalia fiecare linie si sublinie bugetara conform Anexa 1A FINANTAREA PROIECTULUI justificand necesitatea cheltuielii)*

## 12.2. VENITURI ANUALE PRECONIZATE

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Anul** | **Produsul/Serviciul** | **Unitatea de măsură** | **Cantitatea vândută** | **Valoarea** **(fără TVA)** | **Total venituri** |
| **Anul I** | Produs/Serviciu 1  |  |  |  |  |
| Produs/Serviciu 2 |  |  |  |
| Produs/Serviciu n |  |  |  |
| **Anul II** | Produs/Serviciu 1  |  |  |  |  |
| Produs/Serviciu 2 |  |  |  |
| Produs/Serviciu n |  |  |  |
| Produs/Serviciu 2 |  |  |  |
| Produs/Serviciu n |  |  |  |

## 12.3. FLUXUL DE NUMERAR

*(Se va completa Anexa 1B FLUXUL DE NUMERAR in concordanta cu cheltuielile si veniturile preconizate)*

## 12.4. CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE

*(Se va completa Anexa 1C CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE in concordanta cu cheltuielile si veniturile preconizate)*

# 13. ANEXE

* 1. Anexa 1A *FINANTAREA PROIECTULUI*
	2. Anexa 1B *FLUXUL DE NUMERAR*
	3. Anexa 1C *CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE*
	4. Anexa 1D JUSTIFICARE BUGET TEME ORIZONTALE

*(Se adauga alte anexe in functie de planul de afaceri propus: CV-uri, fise de post, oferte echipamente/servicii, etc)*