

Anexa 3

Grila de evaluare tehnico-economica a planurilor de afaceri

Criteriu eliminatoriu:

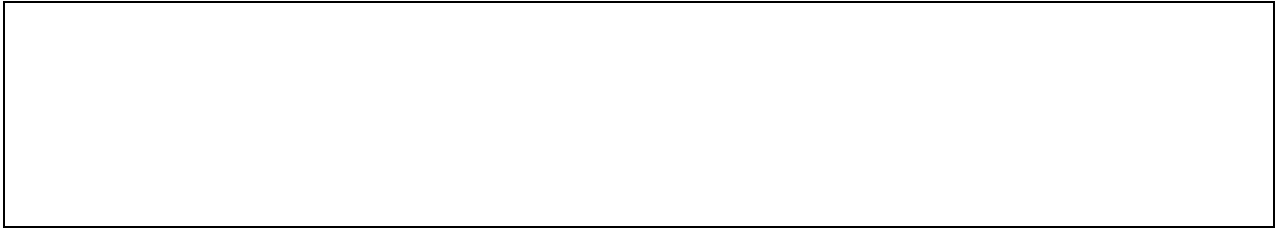
Planul de afaceri NU este identic sau NU are un grad foarte mare de asemanare cu unul sau mai multe planuri de afaceri, in ceea ce priveste descrierea segmentului de piata, planului de management si marketing si bugetul detaliat.

Nr. crt.	Criterii de selectie	Punctaj maxim	Punctaj acordat
I	Descrierea tehnica a planului de afaceri	50	In interiorul criteriului punctajele sunt cumulative
1	Descrierea afacerii	10	In interiorul criteriului punctajele sunt cumulative
1.1.	Corelarea între obiectivele propuse, activități, resursele necesare și rezultatele așteptate. <i>Obiectivele afacerii sunt corelate cu activitatile si rezultatele propuse, sunt masurabile, realiste si pot fi atinse</i> <i>Afacerea are sanse sa se mentina si sa se dezvolte pe piata vizata.</i>	10	
2	Produsul/serviciul si planul operational	10	
2.1.	Descrierea gamei de produse și servicii; organizarea procesului de producție/prestari servicii. <i>Solicitantul a descris corect și coerent gama de produse si servicii: tipuri de produse/servicii, forta de muncă necesara, materii prime, materiale, utilitati, mijloace de aprovizionare, materii prime utilizate si furnizori, echipamente</i>	5	

	<i>si tehnologii necesare, etc)</i> <i>Solicitantul a precizat prin ce se diferentiaza produsele/serviciile sale de alte produse/servicii oferite de alte intreprinderi similare</i>		
2.2.	Datele tehnice ale investiției. <i>Solicitantul a prezentat spatiul necesar pentru desfasurarea activitatilor: dimensiuni, amenajare, locatie, acces, acorduri, avize si autorizatii de functionare, cheltuielile necesare pentru chirie si utilitati.</i> <i>Solicitantul a descris utilajele, echipamentele si capacitatile tehnice de productie, materiile prime si materialele, utilitatile, avizele si acordurile necesare functionarii. Pretul estimat si caracteristicile tehnice ale fiecarui serviciu/echipament/utilaj sunt sustinute prin prezentarea unei oferte tehnico-financiara</i>	5	
3	Analiza SWOT	10	
3.1.	Solicitantul a realizat un plan strategic sau a gasit o solutie la problema luand in considerare: - <i>factorii interni care sunt favorabili pentru atingerea obiectivului propus (puncte tari) si puncte slabe care pot împiedica atingerea obiectivului propus si</i> - <i>factori externi ai echipei sau a organizatiei oportunitatile favorabile pentru atingerea obiectivului propus si amenintarile care pot împiedica atingerea obiectivului propus.</i>	10	
4	Managementul resurselor umane	10	
4.1.	Descrierea structurii organizatorice si a resurselor umane: Conditii de eligibilitate - <i>nr de locuri de munca, nou create, ocupate de persoane din regiunea SV Oltenia, este cel puțin egal cu numarul de locuri proportional cu valoarea toala a ajutorului de minimis solicitat</i> - <i>locurile de munca sunt create la cel mult 5 luni de la infiintarea afacerii si sunt</i>	10	

	<p>mentinute pentru o perioada de minim 18 luni (inclusiv dupa incetarea sprijinului)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Persoana care depune plan de afaceri va ocupa unul din locurile de munca mentionate in planul de afaceri depus <p>Descrierea locurilor de munca nou create, structura organizationala si de management, politica de resurse umane. Solicitantul dovedește că a cuantificat corect necesarul de resurse umane.</p>		
5.	Piata si Strategia de marketing	10	
5.1.	<p>Analiza pietei</p> <ul style="list-style-type: none"> - este bazata pe informatii reale din zona geografica de implementare a proiectului (studii, analize, etc). - Sunt precizate nevoile carora se adresează afacerea, ce motivează decizia de cumpărare, care este dinamica pieței și cum va influența aceasta activitatea viitoare a afaceri. <p>Analiza concurenței</p> <ul style="list-style-type: none"> - S-au identificat principalii concurenti directi si indirecti. - S-au precizat avantajele oferite de serviciile/produsele afacerii propuse fata de cele existente pe piata 	5	
5.2.	Solicitantul a descris strategia de vânzări , strategia de abordare/introducere a produselor și serviciilor pe piață.	5	
II.	Planul financiar	35	In interiorul criteriului punctajele sunt cumulative
2.1.	Costurile incluse in buget sunt oportune, corect dimensionate si corespund domeniului de activitate vizat.	10	
2.2.	Proiectiile financiare se bazeaza pe ipoteze realiste in contextul domeniului economic vizat.	15	

	Estimările privind veniturile anuale sunt realiste și corespunzătoare cu obiectivele și capacitatea de producție/prestări servicii/executie de lucrari.		
2.3.	Fluxul de numerar este pozitiv în fiecare an. Indicatorii calculați sunt realiști și acceptabili pentru o întreprindere nou înființată.	10	
III.	Promovarea temelor orizontale și temelor secundare din POCU 2014-20120	15	In interiorul criteriului punctajele sunt cumulative
3.1.	Afacerea descrie concret măsuri/activități privind utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrari. Condiție de eligibilitate: <i>Minim 20% din bugetul nerambursabil solicitat trebuie să fie folosit pentru implementarea acestor măsuri/activități</i>	5	
3.2.	Afacerea propune măsuri/activități ce vor promova și vor contribui în mod concret la inovarea socială Condiție de eligibilitate: <i>Minim 6% din bugetul nerambursabil solicitat trebuie să fie folosit pentru implementarea acestor măsuri/activități</i>	5	
3.3.	Gama de produse și/sau servicii dezvoltate contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile conform Ghidului solicitantului-condiții specifice. Afacerea propune măsuri care vor promova concret egalitatea de șanse și nediscriminarea	5	
	Total	100	
Recomandări			



Pentru fiecare criteriu se pot acorda punctaje intermediare, numere intregi.

