



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritara 5.1 Dezvoltare locală plasată sub responsabilitatea comunității

Obiectiv specific: **Reducerea numărului de comunități marginalizate (romă și non-romă) aflată în risc de sărăcie și excluziune socială din orașe cu peste 20.000 locuitori, cu accent pe cele cu populație aparținând minorității romă, prin implementare de măsuri/operațiuni integrate în contextul mecanismului de DLRC**

Titlul Proiectului: **STRICT Antreprenor**

Contract **POCU/717/5/1/144491**

MODEL PLAN AFACERI

Activitatea A2.1. -Selectarea planurilor de afaceri ce vor fi finanțate în cadrul proiectului

Intocmit

DANIELA TANASE – Coordonator formare și informare

Data: 15.04.2022

Verificat și aprobat

Manager Proiect Alexandru Anghel

15.04.2022



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

PLAN DE AFACERI

Titlul proiectului/planului de afaceri :

Am propus aceasta denumire de firma deoarece

Propun spre finantare afacerea care vizeaza activitati conform cod CAEN

Doresc implementarea proiectului in Lugoj, deoarece locuiesc in acest oras.

I. BENEFICIAR/APLICANT

Nume/Prenume	
CNP:	
Adresa de domiciliu/ Resedința (conform cărții de identitate)	
Localitate	
Judet	
Regiune	
Date de contact (telefon/e-mail)	

II. INTREPRINDEREA

II.1 Informatii legate de intreprindere

Localizare entitate (adresa sediului social si dupa caz a punctului de lucru) <i>(localitate, strada, județ, regiune):</i>	
--	--



Forma juridica de constituire	
Codul CAEN entitatii pentru care se solicita finantarea planului de afaceri	
Principal (un singur cod)/ denumire	
Secundar (maxim 10 coduri)/denumire	

II.2 Asociați, membrii și/sau acționari principali (doar în cazul SRL min.5% din capitalul social):

Numele și prenumele	Pondere in Capital social % (doar pentru SRL)

III. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A AFACERII

III.1 Descrierea ideii de afaceri si a motivelor care stau la baza lansarii sau dezvoltarii afacerii (oportunitatea afacerii).

.....

III.2 Obiectivele planului de afaceri

Denumire obiectiv	UM	Anul 1 2022	Anul 2 2023
Ex: <i>Numar de angajati</i> <i>Infiintare firma</i> <i>Realizarea de venituri si profit</i>			

III. 3 Activitatile necesare implementarii planului de afaceri:



Activitatea 1:

Activitatea 2:

Activitatea 3:

III.4 Rezultatele/indicatorii planului de afaceri:

Rezultatele planului de afaceri sunt urmatoarele:

-
-
-

III.5 Riscurile legate de implementarea planului de afaceri și măsurile pe care le veți lua pentru a preveni / corecta anumite situații:

.....

IV.TEME SECUNDARE



IV.1 Inovare sociala

IV.2 TIC-Imbunatatirea accesibilitatii a utilizarii si a calitatii tehnologiei informatiei si comunicatiilor.....

IV.3 Nediscriminarea.....

V. ANALIZA SWOT

.....

V. 1 Identificati punctele tari/slabe si respectiv oportunitatile /amenintarile

Identificati punctele tari și punctele slabe (influențe interne), dar și oportunitățile și amenințările (influențe externe) la adresa întreprinderii corelate cu domeniile de risc (piata, management, produse/servicii, marketig, legislatie, finantare)

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
-	-
OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI
-	-

V. 2 Factori care pot contribui la succesul proiectului

.....



VI. PERSONAL

VI.1 Schema organizatorică

Echipa de management/ implementare a planului de afacere

Descrieți cine sunt sau cine trebuie să fie membrii echipei și angajații, calificările, competențele și responsabilitățile lor. Puteți include o diagramă organizatorică. Detaliați decizia dvs tinând cont de elemente de analiză a pieței muncii în localitatea/regiunea în care va fi înființată afacerea. De asemenea precizați norma de lucru pentru fiecare persoană.

.....

VI.2 Politica de resurse umane

Descrieți modalitatea de salarizare a personalului.

.....

VII. PREZENTAREA SERVICIULUI/ PRODUSULUI/ LUCRARILOR

VII.1 Descrieți caracteristicile fizice ale produselor/serviciilor/lucrarilor



.....

VII.2 Descrieți beneficiile produselor/serviciilor/lucrarilor, respectiv natura diferitelor utilizări și a avantajelor comparative.

Accentuați caracteristicile unice ale produsului sau serviciului. Descrieți cum vor evolua în viitor. De asemenea, includeți descrieri ale serviciilor suport pe care le veți oferi și care fac parte din produsul/serviciul potențial, dacă este cazul.

.....

VII.3 Descrieți nevoiele pe care trebuie să le acopere produsul /serviciul/lucrarile dvs.

De ce ar trebui clienții să vă cumpere produsul sau serviciul? Cum veți prezenta produsul clienților? (Concentrați-vă pe nevoile la care răspundeți și nu pe trăsăturile produsului. Care este imaginea dvs.? (Percepția publicului general despre produsul dvs., cunoscută sub denumirea de "brand"). Veți comunica aspectul social al afacerii prin produsele/serviciile dvs.? Cum? Aceasta va ajuta sau afecta brand-ul dvs. ?

.....

VIII. PIATA SI CONCURENTA



VIII.1 Analiza pieței

Modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul economic din zona respectivă: elemente de analiză de piață privind activitatea care face obiectul Planului de afaceri.

Definiti problema reala pe care afacerea isi propune sa o rezolve pentru clientii sai si cum a fost aceasta identificata.

.....

Prezentati solutia pe care o ofera produsele/serviciile dvs. pentru aceasta/aceste probleme.

.....

Justificati faptul că clienții vor fi dispuși să plătească pentru aceasta soluție si modul în care clienții potențiali rezolva aceste probleme in prezent.

.....

Identificati tendintele si influentele care actioneaza in piata si care determina caracteristicile, marimea si maturitatea acesteia.



.....

VIII.2 Analiza concurenței

Identificati concurentii dvs directi si indirecti in corelatie cu solutiile oferite de acestia la problemele potentialilor dvs. clienti.

.....

Analizati avantajele si dezavantajele comparative si/sau competitive fata de solutiile oferite de concurenta.

.....

IX. STRATEGIA DE MARKETING

Descrieti strategia de stabilire a prețurilor având în vedere că trebuie să vă potriviți prețurile cu imaginea afacerii dvs. și cu natura clientelei dvs., acoperind totodată costurile de producție și de exploatare, dar și asigurarea unei marje de profit necesare pentru supraviețuirea și mai ales dezvoltarea afacerii dvs.

Descrieti strategia de comunicare precizând mesajele dorite și canalele de comunicare online, massmedia, etc.).

Descrieti strategia de distribuție și definiți canale de distribuție având în vedere toate elementele care definesc această strategie (tipul : direct, indirect, lungimea lanțului de



distributie, strategiile : intensiv, exclusiv, selectiv, etc.)

.....

X. CADRU LEGISLATIV

Autorizatii pentru desfasurarea activitatii (de mediu, sanitare, psi, protectia muncii, primarie, alte institutii etc) si termenele pentru obtinerea acestora, daca este cazul

.....

XI. SUSTENABILITATEA PLANULUI DE AFACERI

In această secțiune descrieți modalitatea de continuare a afacerii, pentru inca 6 luni, de la finalizarea investiției. Puteți structura informația, ținând cont de următoarele aspecte: prezentarea măsurilor pe care le veți lua pentru menținerea locurilor de muncă nou înființate prin prezentul plan de afaceri, strategia de marketing viitoare, modalitati de extindere a pietei, modalitati de dezvoltare a produsului/serviciului realizat prin prezentul plan de afaceri, posibilitatile de extindere geografică a afacerii, descrierea capacității de susținere financiară a afacerii, etc. Identificați diferite scenarii care reflectă întrebările: Cum arată pentru dvs succesul și cum vă imaginați o eventuală creștere? De ce? Unde credeți că va ajunge afacerea peste un an? Dar peste 2 ani? De ce? Ce impact social v-ar mulțumi pe termen lung?



Ce veți face dacă afacerea nu merge conform previziunilor? Dacă aveți un plan B pentru continuarea activității, în ce ar consta? În perioada ulterioară celor 12 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului, respectiv pe durata celor 6 luni de sustenabilitate obligatorie după finalizarea implementării proiectului, beneficiarul ajutorului de minimis va asigura continuarea funcționării întreprinderii și va menține ocuparea locurilor de muncă create.

.....

De retinut conform schemei de minimis

- pentru a beneficia de ajutor de minimis pentru subvenționarea locurilor de muncă, beneficiarul ajutorului de minimis (angajatorul existent) are obligația de a menține locurile de muncă pentru care a primit subvenția pe o perioadă de 6 luni de la finalizarea perioadei de acordare a subvenției;

- pentru a beneficia de ajutor de minimis care constă în acordarea de subvenții (microgranturi) pentru înființarea de noi afaceri, beneficiarul ajutorului de minimis are obligația de a implementa planul de afaceri selectat și de a asigura sustenabilitatea activităților în condițiile prevăzute în prezenta schemă de ajutor de minimis, respectiv: continuarea funcționării afacerii, inclusiv menținerea locului de muncă creat, pe o perioadă de minimum 6 luni de la finalizarea perioadei obligatorii de funcționare a afacerii de 12 luni;

XII. ASPECTE FINANCIARE

XII.1 Bugetul Schemei de minimis se va completa conform anexei și va conține doar finanțarea solicitată din ajutorul de minimis maxim 55.000 ron / plan

Nota: Bugetul este parte a Planului de Afacere.

XII.2 Fundamentarea economico-financiară a costurilor : justificarea numărului de unități (cantitatea, după caz) și costului unitar Detaiați costurile proiectului pe fiecare categorie de cheltuieli



Detaliați modalitatea de estimare a costurilor. Descrieți modalitatea de estimare a costurilor. Se pot atașa oferte de preț pe baza cărora s-a făcut estimare

.....

XII.3 Proiecții financiare