***PLAN DE AFACERI***

***“……………………………….”***

**BENEFICIAR**

|  |  |
| --- | --- |
| Nume/Prenume Aplicant |  |
| Adresa de domiciliu/ Resedința (conform cărții de identitate) |  |
| Localitate |  |
| Judet |  |
| Regiune |  |
| Date de contact (telefon/e-mail) |  |
| CNP: |  |
| Istoric**/**Experienta relevanta a persoanei: | *\*Descrieti experienta curenta si anterioara in domeniul vizat de prezentul plan de afaceri, studii, calificari, etc.* |

**Domeniul de activitate**

*In ce domeniu de activitate functioneaza intreprinderea sociala nou infiintata?*

*Sunt neeligibile planurile de afaceri care se adreseaza activitatilor economice enumerate la art. 5 din Schema de minimis “ Sprijin pentru infiintarea de intreprinderi sociale”*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Codul CAEN al** entitatii de economie sociala pentru care se solicita finantarea planului de afaceri | **Activitate economică/sociala** | |
| **Simbol cod CAEN** | **Denumire cod CAEN** |
| Principal (un singur cod) |  |  |
| Secundar (maxim 10 coduri) |  |  |

1. **DESCRIEREA AFACERII**
   1. **Prezentati viziunea, misiunea sociala, obiectivele, programele sociale ale intreprinderii:**

*Misiunea reprezintă prima componentă a strategiei prin care se prezintă într-o abordare sintetică scopurile fundamentale ale organizaţiei, raţiunea pentru care ea există, activităţile desfăşurate şi filozofia desfăşurării acestora, elementele prin care organizaţia se diferenţiază de alte organizaţii.*

Problema sociala vizata va deveni misiunea sociala a intreprinderii:

* categoriile de persoane carora li se adreseaza intreprinderea sociala creata si nevoile sociale ale acestora;
* zona geografica; probleme comunitare, probleme de mediu pe care intreprinderea nou creata incearca sa le rezolve

*Se vor prezenta concret misiunea, viziunea, obiectivele si programele sociale care se vor dezvolta in cadrul intreprinderii sociale.*

**1.2.** **Forma juridica de constituire**: In sensul Legii nr. 219 privind economia sociala, art. 3 (1) intreprinderile sociale pot fi: soc. cooperativa grad 1; cooperativa de credit; asociatie; fundatie; casa de ajutor reciproc a salariatilor; casa de ajutor reciproc a pensionarilor; federatie; uniune a persoanelor juridice enumerate; orice alta categorii de persoane juridice: SRL (societate cu raspundere limitata); SA (societate pe actiuni); etc.

**1.3. Tipul entitatii de economie sociala:**

Platitoare de TVA 🞏

Neplatitoare de TVA 🞏

**1.4. Tipul de intreprindere sociala:**

Intreprindere sociala 🞏

Intreprindere sociala de insertie 🞏

* 1. **Numele complete ale acţionarilor/asociaților/administratorilor, cote de participare vizate:**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nume şi prenume şi vârsta | Valoare Aport | Cota de participare | Actul de idenititate\* | **Domiciliul/**   |  | | --- | | **Reședința** | |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
| Total |  |  |  |  |

**\*Pentru fiecare acționar/asociat/administrator se va anexa la planul de afaceri copie CI. Fiecare acționar/asociat/administrator va completa și semna formularul de prelucrare a datelor cu caracter personal.**

## 

## 1.6. Managementul intreprinderii sociale

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Funcţia în echipa entitatii de economie sociala** | **Principalele responsabilităţi pe scurt** | **Studii/Experienţa în domeniu** | **Specializări cu impact asupra entitatii de ecomie sociala propusa** |
| *Manager întreprindere socială* | *Asigură managementul organizațional; promovează afacerea; realizează vânzările de produse / servicii; realizează raportarea anuală ca întreprindere*  *socială ș.a.* |  |  |
| **.......** |  |  |  |

***Pentru fiecare persoana cu functie de decizie in cadrul intreprinderii sociale.***

**1.7.Politica de Resurse Umane a intreprinderii sociale**

**1.7.1 Prezentati politica de resurse umane** *(recrutare, selectie, angajare, motivare/salarizare personal,contracte de munca ( tipul contractului de munca nedeterminata/determinata, cu norma intreaga, norma partiala, fise de post etc);*

**1.7.2 Schema organizatorica a intreprinderii sociale** (*prezentati o organigrama a intreprinderii sociale*);

**1.7.3 Personalul**

1. **Precizati (Obligatoriu) cate locuri de munca sunt create de intreprinderea sociala**
2. **Precizati ( Obligatoriu) perioada minima pentru care va mentineti angajatii (18 luni de implementare + 6 luni monitorizare) ....**

* *Ce calificare/experienta le este necesara? Ce programe de calificare/instruire previzionati pentru personalul intreprinderii sociale?*
* ***Cate persoane apartinand grupului vulnerabil in conformitate cu art.6 lit p) din Legea asistentei sociale nr.292/2011***
* *Unde veti gasi angajatii necesari? (Prezentati succint un plan de recrutare si selectie personal)*
* ***Se va pune accent pe modul de respectare a principiilor prevazute la art.4 lit c si d L219/2015***
* *Detaliati modalitatea de aplicare a principiilor egalitatii de sanse/non-discriminare, egalitate intre femei si barbati in cadrul procesului de recrutare, instruire si retribuire a personalului.*

*(Atasati descrierea posturilor - fisa postului, lista personalului implicat)*

***IMPORTANT:*** *In procesul de conducere, selectie si recrutare personal trebuie aplicate conceptele si principiile de inovare si incluziune sociala, egalitate de sanse, nediscriminare si accesibilitate a persoanelor cu dizabilitati la locul de munca.*

**1.8.Localizare sediu social, punct de lucru (dupa caz):**

**Regiunea de implementare a proiectului:**

* Sud Muntenia
* Centru
* Sud-Est
* Nord-Est

**In mediu:**

* Urban
* Rural

**1.9 Obiectivele intreprinderii sociale**

*Unde vrei sa ajungi intr-un interval de 2 ani. Fixati-va obiective cuantificabile !*

*\*Se completeaza obiectivele planului de afaceri luând în calcul articolul 5, alineatul 2 din Legea 219/ 23.07.2015 privind economia socială: ”Economia socială are următoarele obiective: a) consolidarea coeziunii economice și sociale b) ocuparea forței de muncă; c) dezvoltarea serviciilor sociale”, precum și obiectivele economice.*

*Exemple de obiective:*

* ***sociale:***
* *consolidarea coeziunii economice si sociale;*
* *ocuparea fortei de munca;*
* *dezvoltarea serviciilor sociale*
* *nr de angajati din grup vulnerabil;*
* *activitati cu character social realizate;*
* *controlul poluării; cooperarea cu autorităţile;*
* ***economice:*** *cifra de afaceri; calitatea produselor şi serviciilor, etc.*

***\* Beneficiarii schemei de ajutor de minimis au obligatia de a mentine investitia finantata in cadrul prezentei scheme de ajutor pentru o perioada de cel putin 24 luni de la data infiintarii.***

***\*\* In cadrul intreprinderii nou infiintate se vor crea, la cel tarziu 3 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis, cel putin 5 locuri de munca, iar acestea vor fi mentinute cel putin 6 luni dupa incetarea sprijinului.***

*Exemple de obiective:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Nr.*  *crt.* | *Obiective (Indicatori tinta)* | *UM* | Perioada de implementare a proiectului  (minim 18 luni) | | Perioada de sustenabilitate  (minimum 6 luni) |
| *1.* | *Cifra de afaceri* | *Lei* | An 1  (12 luni) | An 2  (minimum 6 luni) | (minimum 6 luni) |
| *3.* | *Profit* | *Lei* |  |  |  |
| *2.* | *Nr. Angajati\*\** | *Nr.pers* |  |  |  |

**1.10 Analiza SWOT**

***( S****trenghts**– Puncte Tari;* ***W****eaknesses – Puncte Slabe;* ***O****pportunities - Oportunitati;* ***T****hreats - Pericole/Amenintari) Analiza punctelor tari si a celor slabe ale intreprinderii sociale realizata in prezent/in faza de inceput a activitatii intreprinderii sociale, respectiv analiza amenintarilor si a oportunitatilor din mediul in care functioneaza aceasta realizata in viitor / pe parcusul dezvoltarii activitatii de productie/prestari servicii a intreprinderii sociale, precum si justificarea activitatilor propuse pentru a elimina/imbunatati punctele slabe si a evita pe cat posibil pericolele si amenintarile.*

|  |  |
| --- | --- |
| **S**trenghts– Puncte Tari | **W**eaknesses – PuncteSlabe |
| **....** | **....** |
| **O**pportunities- Oportunitati | **T**hreats- Pericole/Amenintati |
| **....** | **....** |

## 

## 1.11 Descrierea modului de functionare a afacerii

*Precizaţi în ce constă proiectul (înfiinţarea unei capacităţi de producţie/servicii şi care sunt principalele activităţi necesare pentru realizarea acestuia ex: amenajare spaţiu, asigurare utilităţi şi achiziţie echipamente specifice activităţii, obtinere autorizatii, chirie spatiu, salarii, materie prima, materiale consumabille, etc). Descrieti procesul de productie / de realizare a serviciilor Dvs. si etapele de baza, timpul si fondurile necesare fiecareia. Cum veti organiza fluxul de productie/de realizare a serviciilor?Descrieti resursele materiale necesare activitatii previzionate: materii prime, materiale, utilitati, echipamente, masini, spatii, cladiri, terenuri, licente, etc*

**1.12** **Justificați necesitatea infiintarii intreprinderii sociale in regiunea de implementare a proiectului**

a.*Informatii relevante asupra contextului si a situatiei specifice abordate in cadrul planului de afaceri (va rugam sa faceti referire la statistici, studii, documente oficiale) si o scurta descriere a beneficiilor pe care le vor avea potentialii clienti de pe urma afacerii dumneavoastra;*

*b.misiunea sociala/programele sociale ale intreprinderii sociale;*

*c.problema sociala a carei rezolvare constituie misiunea sociala a intreprinderii: categoriile de persoane carora li se adreseaza intreprinderea sociala si nevoile sociale ale acestora, analiza problemelor grupului tinta,* identificarea potenţialelor soluţii pentru problemele grupului ţintă, zona geografica, problema comunitara/de mediu pe care incearca sa o rezolve intreprinderea

*Se vor descrie:*

*a) Informatii relevante asupra contextului si a situatiei specifice abordate in cadrul planului de afaceri (va rugam sa faceti referire la statistici, studii, documente oficiale) si o scurta descriere a beneficiilor pe care le vor avea potentialii clienti de pe urma afacerii dumneavoastra;*

*b) Misiunea sociala/programele sociale ale entitatii de economie sociala;*

*c) Problema sociala a carei rezolvare constituie misiunea sociala a intreprinderii: categoriile de persoane carora li se adreseaza intreprinderea sociala si nevoile sociale ale acestora, analizarea problemelor grupului tinta, identificarea potenţialelor soluţii pentru problemele grupului ţintă , zona geografica, problema comunitara/de mediu pe care incearca sa o rezolve intreprinderea.*

## 1.13 Locaţia necesara desfasurarii activitatii

*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 si 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 necesare pentru implementarea și exploatarea investiției (se poate atasa o schita de amplasare a mijloacelor fixe ce urmeaza a fi achizitionate).*

*În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spaţiu închiriat, precizaţi principalii parametrii estimati: suprafaţă închiriată, perioadă de închiriere, valoare chirie, etc.*

**1.14** **Bugetul afacerii**

* *Detaliati structura investitiei in contextul procesului tehnologic descris la Capitolul 1.9*
* *Estimati valoarea investitiilor in active fixe necesare pentru realizarea fluxului tehnologic planificat (masini, utilaje, echipamente, licente, tehnologii, etc.)*
* *Estimarea costurilor de achizitie pentru masini si echipamente de productie/prestari servicii se realizeaza pe baza ofertelor principalilior furnizori pentru tipul de masini si echipamente incluse in planul de achizitie.*
* *Perioada de amortizare normata este conforma legii amortizarii nr 15/1994 actualizata.*
* *Detaliati si estimati valoarea pentru alte cheltuieli anterioare activitatii de productie/prestari servicii: taxe si servicii pentru infiintarea entitatii, obtinerea autorizatiilor de functionare, etc.*

Tabel Structura Investitiei

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Investitia amortizabila**  **(descriere detaliata)** | **Nr. unitati** | **Pret unitar fara TVA (lei)** | **Valoare totala fara TVA(lei)** | **TVA** | **Valoare totala cu TVA**  **(lei)** | **Perioada de amortizare (ani)** |
| I. Amenajari spatii de Productie /Prestari servicii/Comert  (conf. deviz/ proiect) |  |  |  |  |  | … ani |
| II. Masini si echipamente de productie/ Prestari servicii ( Conform plan de afaceri) |  |  |  |  |  | …. ani |
| III.Echipamente IT si Software/ Componente (conform Plan de afaceri) |  |  |  |  |  | ……ani |
| IV. Mobilier ( conform plan de afaceri) |  |  |  |  |  | ….. ani |
| V. Obiecte de inventar ( achizitii cu o valoare mai mica de 2500 lei/ unitate TVA inclus) |  |  |  |  |  | N/A |
| VI. Alte cheltuieli anterioare activitatii de productie/prestari servicii |  |  |  |  |  | N/A |

*Se pot ataşa oferte ale elementelor de investiţii care se doresc a fi achiziţionate în cadrul proiectului;*

**PROIECŢII FINANCIARE**

Ipoteze calcul venituri – Prognoza veniturilor

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Perioada de implementare a proiectului  (minim 18 luni) | | Perioada de sustenabilitate  (minimum 6 luni de la finalizarea perioadei de implementare) |
| **INDICATORI** | An 1  (12 luni) | An 2  (minimum 6 luni) | (minimum 6 luni) |
| Venituri din productie |  |  |  |
| Venituri produs 1 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| Venituri produs 2 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| Venituri produs 3 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| …………………………………………. |  |  |  |
| Venituri din marfuri |  |  |  |
| Venituri marfa 1 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| Venituri marfa 2 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| Venituri marfa 3 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| ……………………………………………… |  |  |  |
| Venituri din servicii |  |  |  |
| Venituri serviciu 1 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| Venituri serviciu 2 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| Venituri serviciu 3 al întreprinderii sociale |  |  |  |
| …………………………………………… |  |  |  |
| **Total cifra de afaceri** |  |  |  |
| Venituri financiare |  |  |  |
| **Total venituri** |  |  |  |

Ipoteze calcul costuri - Prognoza costurilor

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Perioada de implementare a proiectului  (minim 18 luni) | | Perioada de sustenabilitate  (minimum 6 luni de la finalizarea perioadei de implementare) |
| **INDICATORI** | An 1  (12 luni) | An 2  (minimum 6 luni) | (minimum 6 luni) |
| 1. Cheltuieli cu salariile personalului nou angajat |  |  |  |
| 1. Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor sprijinite |  |  |  |
| 1. Cheltuieli aferente diverselor achiziţii de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară |  |  |  |
| 1. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiţii necesare funcţionării întreprinderilor |  |  |  |
| ……………………………………………… |  |  |  |
| 15. Alte cheltuieli aferente funcţionării întreprinderilor |  |  |  |
| **Total cheltuieli** |  |  |  |

Ipoteze calcul Rezultatul afacerii

|  |
| --- |
| **Profitul brut** |
| Impozit |
| **Profit net** |

Ipoteze calcul indicatori de performanta

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Perioada de implementare a proiectului  (minim 18 luni) | | Perioada de sustenabilitate  (minimum 6 luni de la finalizarea perioadei de implementare) |
| **Indicatori/Perioada** | An 1  (12 luni) | An 2  (minimum 6 luni) | (minimum 6 luni) |
| Cash-flow-ul perioadei (FNNI -CFD) |  |  |  |
| Cash-flow-ul perioadei (FNNI -CFD) actualizat |  |  |  |
| Valoarea actualizata neta a proiectului (VAN) |  |  |  |
| Rata de actualizare (k) |  |  |  |

Bugetul detaliat este structurat pe unități și costuri unitare pentru toate categoriile de cheltuieli incluse.

Valorile cuprinse în bugetul proiectului sunt susţinute concret de o justificare corectă privind numărul de unități (cantitatea, după caz) și costul unitar, pentru fiecare tip de cheltuială.

Toate costurile sunt realiste, sunt în conformitate cu prețurile pieței și sunt corelate cu complexitatea și natura activității/achiziției, în conformitate cu prevederile OUG 66/2011.

Ordonanța de urgență nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea și sancționarea neregulilor apărute în obținerea și utilizarea fondurilor europene și/sau a fondurilor publice naționale aferente acestora

**1.15 Descrierea activitatilor planului de afaceri si a rezultatelor preconizate:**

*a. Activitatile planului de afacere (ex. cu titlu orientativ: achizitie utilaje, angajarea personalului, etc. Pentru dispunerea in timp a activitatilor descrise in planul de afaceri se va descrie si calendarul de implementare al activităților, pe luni. De exemplu: achizitie utilaje lunile 1-2, angajarea personalului luna 1;*

*b) in descrierea activitatilor se tine cont de: după înființare, întreprinderile nou create trebuie să-și continue activitatea, pe durata implementării proiectului, pentru o perioadă de minimum 18 luni de la data obținerii atestatului de întreprindere socială, la care se adaugă o perioada minimă obligatorie de 6 luni de sustenabilitate ulterior finalizării implementării proiectului. Toate plățile aferente înființării și funcționării întreprinderilor nou create trebuie efectuate în cadrul celor 18 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului. În perioada ulterioară celor 18 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.*

*C) rezultate economice si sociale preconizate.*

**1.16 Descrierea tipului de autorizatii/certificari necesare pentru functionare** *(ex SANEPID, Mediu, etc)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tip autorizație / certificare** | **Condiții care trebuie îndeplinite conform**  **legislației** | **Taxe de**  **autorizare / certificare (dacă**  **e cazul)** | **Timp aproximativ pentru obținerea autorizației/certificării** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**1.17.** **Planul de implementare a** **proiectului- Graficul Gantt ( activitate/timp)**

*Elaborati graficul Gantt pe perioada de implementare si monitorizare, cu principalele etape necesare pentru pregatirea, realizarea investitiilor si punerea in functiune a acestora.*

*Exemplu de completare:*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Activitate/luna** | **Perioada de implementare** | | | | | | | | **Perioada de sustenabilitate** | | | |
| **Anul I** | | | | **Anul II (minimum 6 luni)** | | | | **(minimum 6 luni de la finalizarea perioadei de implementare)** | | | |
| **L1** | **L2** | **….** | **L12** | **L13** | **…..** | **L18** | **L…..** | **L1** | **….** | **L6** | **L…..** |
| 1. Infiintare /inregistrare intreprindere sociala |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Semnare contract co-finantare prin proiectul Start-up acces in economie sociala |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Amenajare si securizare spatiu punct de lucru |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Obtinere atestat de intreprindere sociala |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Achizitii masini/ echipamente/ mobilier |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * 1. Selectie si contractare furnizori |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * 1. Plata/Instalare si receptie mijloace fixe |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * 1. ...... |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Angajare personal: administrator personal executiv si contabil |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Contractare si derulare activitate de productie/prestari servicii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Monitorizare si raportare |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 1. Activitati specifice cu accent pe misinea economica |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * 1. Sprijin direct catre alte entitati... (ex contracte de colaborare cu alte ONG-uri) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * 1. Componente ale misiunii sociale legate de obiectul de activitate exemple: seminare, caravane |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| * 1. ........ |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## 

## 1.18 Plan de finanţare a proiectului

Structura de finanţare a proiectului de investiţii:

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Lei | % din valoarea investitiei | Perioada de implementare a proiectului  (minimum 18 luni) | | Perioada de sustenabilitate  (minimum 6 luni) |
|  |  |  | An 1  (12 luni) | An 2  (minimum 6 luni) |
| **1. Necesarul de finantare** (**Valoarea investitiei**), din care: |  | 100% |  |  |  |
| * 1. Valoarea subventiei solicitate |  |  |  |  |  |
| * 1. Contributie proprie |  |  |  |  |  |
| 1. **Destinatia fondurilor** |  | 100% |  |  |  |
| * 1. Investitii si cheltuieli anterioare productiei *(autorizatii, avize, inregistrare entitate)* |  |  |  |  |  |
| |  | | --- | | * 1. Cheltuieli operationale in termen de cel putin 18 luni de la data obținerii atestatului de întreprindere sociala | |  |  |  |  |  |
| * 1. Cheltuieli operationale in termen de cel putin 6 luni,  |  | | --- | | ulterior finalizării implementării proiectului. | |  |  |  |  |  |

**1.19 Identificarea riscurilor asociate și a factorilor de limitare a acestora**

Identificati riscurile posibile in perioada de implementare a proiectului, precum și în perioada de sustenabilitate a proiectului, analizati capacitatea de răspuns la riscurile identificate, măsurile de reducere și contracarare a acestora.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Risc Identificat** | **Impact estimat** | **Masuri de prevenire/diminuare impact** |
|  |  |  |

1. **DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR/LUCRARILOR**

**CARE FAC OBIECTUL INTREPRINDERILOR SOCIALE**

**2.1** **Produsele/serviciile/lucrarile**

În acest capitol, descrieţi şi explicaţi, în detaliu, produsul/serviciul ce face obiectul investiţiei propuse în proiect.

**Descrierea produsului:** caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacităţi), tehnologia utilizată în producerea/ dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forţa de muncă, patente etc – localizaţi, la nivel de regiune de dezvoltare/judeţ, sursa acestor elemente). **Descrierea serviciului:** ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele şi echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienţi. Prezentaţi modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/ menţinerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului.

Puteţi, de asemenea, să enumeraţi/ descrieţi produse/ servicii viitoare şi planificarea dezvoltării acestora, evidenţiind astfel, evoluţia strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului în funcţie de evoluţia pieţei. In cazul comerţului, precizaţi grupele de produse ce le veţi vinde şi aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata şi dacă veţi furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanţie, reparaţii etc);

* 1. **Principalii furnizori de materii prime si materiale**

Prezentaţi principalii furnizori de materii prime şi materiale. Ponderea materiilor prime şi a materialelor, în funcţie de provenienţă (e.g. local, indigen, import). Fluxul tehnologic /Fluxul de prestare a serviciilor. Proiectarea capacitatii de productie viitoare a companiei (se va tine seama de : cererea prognozata pe piata – clienti noi, caracteristici tehnice si performante ale echipamentelor achizitionate, numar de schimburi in care se va lucra,capacitate de aprovizionare cu materie prima, capacitate de depozitare produse finite, retele de distributie) Cantitati prognozate de produse ce vor fi realizate de catre companie, Preturi de vanzare/fiecare produs, Patente noi, certificari , omologare produse noi Certificari noi ce vor fi obtinute de catre companie (calitate, mediu, siguranta alimentara, etc) Ce calitate au

produsele/serviciile lor? Sunt principalii furnizori disponibili pentru Dvs.? In ce masura exista si alti furnizori similari pe piata?

*(Optional) Faceti o analiza a caracteristicilor principalilor Dvs. furnizori si completati tabelul principalilor furnizori de materii prime/materiale sau servicii:*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Furnizor 1** | | **Valoarea anuala a achizitiilor (lei)** |
| Materie prima/serviciu |  |  |
| ….. |  |
| **Furnizori 2** | | **Valoarea anuala a achizitiilor (lei)** |
| Materie prima/serviciu |  |  |
| ….. |  |
| **Furnizor..n** |  |  |
| …….. |  |  |
| Total valoare achizitii |  |  |

## ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI

**3.1. Pozitia produselor/serviciilor intreprinderii sociale pe piata comparativ cu cele ale concurentei**

*Descrieţi principalele avantaje/dezavantaje ale**produselor/serviciilor d-voastră in raport cu cele oferite de concurenţă).*

**3.2 Definiţi piaţa dumneavoastră**

Identificați piața țintă:

* *Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează serviciul/ produsul rezultat în urma investiției*
* *Identificați aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului*
* *Analizați stadiul actual al pieţei – nevoi şi tendinţe*
* *Analizați potențialul de creştere a pieţei*
* *Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/ domeniului de activitate vizat*
* *Identificați clienţi potenţiali: în funcţie de piaţa de desfăşurare (intern, extern), volumul vâzărilor, produse/ grupe de produse (detalii suplimentare vor fi solicitate la elaborarea previziunilor financiare). Analiza necesităților clienților existenți și potențiali*
* *Cine vor fi clientii tai si care este localizarea acestora (judet, regiune, tara si distanta fata de locatia proiectului)?*
* *Descrieti modalitatile de identificare a potentialilor clienti: Persoane fizice (inclusiv segment de varsta si venituri); Societati comerciale (inclusiv din ce domenii provin si marimea acestora); Institutii bugetare (precizati tipul institutiei)*
* *De ce credeti ca vor cumpara de la Dvs.? Ce strategie de atragere a clientilor va propuneti?*

**3.3. Localizarea pieţei dumneavoastră** *(se va preciza amplasarea pieţei – locală, regională, naţională, internaţională etc. – cu detalii, dacă sunteţi în posesia lor) şi mărimea acesteia (nr. de clienţi potenţiali, mărime d.p.v.d. fizic şi valoric). Care este distanţa până la principalii clienţi şi care este modalitatea de distribuţie a produselor/serviciilor ?*

*Estimati vanzarile preconizate catre clientii principali in perioada de implementare si de monitorizare:*

***Optional*** *completati tabelul cu clientii potentiali:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr.crt. | Clienti/  Grupe de clienti | *Anul 0 (implementare)* | | *Anul 1* | |
| lei | % | lei | % |
| 1 |  |  |  |  |  |
| 2… |  |  |  |  |  |

**3.4 Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.**: *(cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluţia în ultimii ani şi cea previzibilă)*

**3.5** **Concurenţi potenţiali**

*Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenţi, ponderea lor pe piaţă, punctele tari şi punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (direcţi şi indirecţi); 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.*

**Prezentaţi informații relevante despre concurenţă**

### Strategia de Marketing

* 1. **Descrieți obiectivele de marketing**

acestea derivă din obiectivele generale ale intreprinderii sociale, prin ele urmărindu-se păstrarea echilibrului între produse și piețe în general (de exemplu : vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi); 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

**4.2 Strategii de marketing**

Se vor identifica strategiile de marketing aplicabile în cadrul întreprinderii sociale (**se va prezenta minimum o strategie de marketing**).

* **Strategia sau politica de produs/serviciu**

*(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);Care este politica Dvs. de pret? (pret sub / la / peste nivelul mediu pe piata; discounturi, conditii de plata, etc.) Care sunt parametrii economici ai produsului/serviciului Dvs.? La ce preturi va fi vandut?*

|  |  |
| --- | --- |
| **Produs / serviciu** | **Pret unitar (mediu) (lei)** |
| Produs 1 |  |
| Produs 2 |  |
| Produs...n |  |

*Optional: completati tabelul vanzarilor estimate pe perioada de analiza*

| **Vanzari preconizate**  **pe clientii principali Lei** | | **( Grupe de) produse/servicii, Lei** | | | | **Total** | |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produs 1** | **Produs 2** | **Produs 3** | **Produs...n** | **lei** | **%** |
| Clienti | 1 |  |  |  |  |  |  |
| 2.... |  |  |  |  |  |  |
| Total piata |  |  |  |  |  |  |

* **Strategia sau politica de distribuţie**

*Cum se va realiza distributia produselor/serviciilor?*

*Care sunt canalele de distributie alese (vanzare directa, magazine proprii, retea de distribuitori, angrosisti, vanzare electronica, etc.)? Descrieti utilizarea TIC in cresterea accesibilitatii produselor/ serviciilor.*

*Care sunt principalii Dvs. distribuitori pe categorii de produse / servicii (daca este cazul)? Ce calitate au serviciile lor?*

*Care sunt costurile de distributie? Care este politica de plata in relatia cu distribuitorii?*

*In ce masura exista si alti distribuitori similari pe piata?*

*(Optional) Faceti o analiza a caracteristicilor principalilor distribuitori si incercati sa gasiti formele de distributie cele mai avantajoase in functie de produsul pe care il oferiti.*

*Optional, completati tabelul cu forma de distributie aleasa per produse/servicii.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Produse/servicii** | **Pondere in cifra de afaceri (%)** | **Forme de distributie** |
| 1 |  |  |
| 2... |  |  |

* **Strategia (politica) de promovare si relatii 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;Prezentaţi metodele de promovare ce se vor utiliza**(de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broşuri, etc)*

**4.****3 Descrieți planul de acțiune și bugetul aferent strategiei de marketing**

* *Enumerați și descrieți activitățile propuse si rezultatele obținute pentru atingerea obiectivelor de marketing și implementarea strategiilor descrise anterior. Justificați necesitatea realizării acestor activități și descrieți contribuția fiecăreia la atingerea obiectivelor de marketing.*
* *Realizați calendarul activităților propuse, pe luni*
* *Identificați persoanele responsabile de realizarea fiecărei activități*
* *Elaborați bugetul planului de acțiune (modelul recomandat în tabelul de mai jos include o serie de activități, cu titlu de exemple).*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. Crt.** | **Activitate/ Cheltuieli pentru promovarea produselor / serviciilor**  **pe categorii de cheltuieli (Lei)** | **Perioada de implementare** | | | | | | | | **Perioada de sustenabilitate** | | | |
| **Anul I și anul II (minimum 18 luni)** | | | | | | | | **(minimum 6 luni de la finalizarea perioadei de implementare)** | | | |
| **L1** | **L2** | **….** | **L12** | **L13** | **…** | **L18** | **L…** | **L1** | **…** | **L6** | **L..** |
| 1 | Comunicare  Redactare comunicate de presă  Redactare materiale publicitare  Website, creare și întreținere |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| 2 | Organizare evenimente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| … | ………………….. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Total cheltuieli de promovare |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

* *Justificați costurile estimate pentru fiecare activitate și lună din calendarul de realizare a activităților.* 
  1. **Identificarea riscurilor asociate și a factorilor de limitare a acestora**

*Faceti o succinta analiza a riscurilor potentiale ale afacerii si a impactului estimat al acestora si prezentati solutiile prevazute pentru contracararea riscurilor potentiale;*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Risc Identificat** | **Impact estimat** | **Masuri de prevenire/diminuare impact** |
|  |  |  |

**5. SUSTENABILITATEA PLANULUI DE AFACERI**

Planul de afaceri descrie concret modalităţile de funcţionare a entitatii de economie sociala creata prin proiect pe o perioada de 6 luni, după finalizarea finanţării nerambursabile.

**Conditii impuse in perioada de sustenabilitate a proiectului**

|  |
| --- |
| * Conform Ghidului Solicitantului, după încheierea proiectului, solicitantul/ partenerii au obligația să asigure sustenabilitatea întreprinderilor pentru o perioadă de minimum 6 luni de la finalizarea proiectului și să mențină condițiile care au stat la baza atestării ca întreprindere socială pentru minimum 24 de luni de la data obținerii atestatului de întreprindere socială; * 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. * Locurile de muncă nou create în cadrul întreprinderilor sociale vor trebui menținute ocupate pe o perioadă minimă de 18 luni de la data obținerii atestatului de întreprindere socială, precum și pe perioada minimă obligatorie de 6 luni de sustenabilitate, ulterior finalizării implementării proiectului. * Se vor respecta rata orara și norma stabilita în planul de afaceri, pentru locurile de munca create, atat pentru perioada minimă de 18 luni de la data obținerii atestatului de întreprindere socială, precum și pentru perioada minimă obligatorie de 6 luni de sustenabilitate. Rata orară poate să crească, dar nu poate să scadă. * Persoanele pot fi angajate atât full-time, cât şi part-time, cu condiția ca norma să fie respectată întocmai şi în cele 6 luni după cele 18 luni de implementare, conform planului de afaceri; |
| * La finalul perioadei de sustenabilitate, numărul persoanelor angajate în cadrul întreprinderilor sociale nou înființate trebuie să fie cel puțin egal cu numărul asumat inițial prin planul de afaceri; |

* Persoanele pot fi angajate atât full-time, cât şi part-time. Rata orară poate să crească, dar nu poate să scadă. Norma de muncă stabilită în planul de afaceri va fi respectată întocmai pe parcursul celor 18 luni de implementare, precum și pe parcursul celor 6 luni de sustenabilitate.
* În situația în care spațiul în cadrul căruia se intenționează realizarea unor lucrări de renovare/ recompartimentare este închiriat, este necesară dovada faptului că perioada de închiriere se întinde pe un interval suficient de lung încât să acopere inclusiv perioada de sustenabilitate a întreprinderilor sociale;
* Beneficiarul ajutorului de minimis din cadrul contractului de subvenție se obliga sa mențina destinația bunurilor achiziționate prin ajutor de minimis pe o durată de minimum 3 ani de la finalizarea perioadei de implementare a proiectului;
* Condiția ca acționarul majoritar al întreprinderii sociale nou înființate să nu aibă aceeași calitate în cadrul altei întreprinderi trebuie menținută pe întreaga durată a contractului de subvenție (până la finalizarea perioadei de sustenabilitate).

**6. ELABORAREA PROIECTULUI SOCIAL**

**6. 1. Analizarea problemelor grupului ţintă**

*Analizati problemele grupului ţintă, cu pragmatism şi rigurozitate, folosind instrumente de consultare participativă ţinând cont de aspecte socio-economice diverse.*

**6.2. Identificarea potenţialelor soluţii pentru problemele grupului ţintă**

*Identificati potenţialele soluţii pentru problemele grupului ţintă, inovativ şi logic, oferind un potenţial real de îmbunătăţire a situaţiei grupului ţintă.*

**6. 3. Stabilirea de obiective** **sociale pentru afacere**

*Stabiliti obiectivele sociale pentru afacere, sintetic, cu convergentă şi cu raţionament logic, conform obiectivelor comunităţii si în funcţie de nevoile acesteia.*

**6. 4. Elaborarea activitatilor si a calendarului de activităţi specifice**

*Elaborati activitatile si calendarul de activităţi specifice cu promptitudine, prin stabilirea unor termene realiste.*

**6. 5. Propunerea de măsuri de monitorizare şi evaluare**

*Detaliati propuneri de măsuri de monitorizare şi evaluare, cu rigurozitate şi pragmatism, astfel încât acestea să fie transparente.*

**7. TEME SECUNDARE FSE**

*Implementarea inovarii sociale*

*Se va detalia concret modul în care planul de afaceri propune masuri ce vor promova inovarea sociala.*

*Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor (punctaj disjunctiv)*

*Se va detalia concret modul în care planul de afaceri propune masuri ce vor sprijini tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor.*

**7.1. Implementarea inovarii sociale**

*Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la inovarea socială.*

*Detaliati modul în care planul de afaceri propune masuri ce vor promova concret inovarea sociala conform prevederilor sectiunii 1.4 a Ghidului Solicitantului – Conditii Specifice, Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale, AP 4/PI 9.v/OS 4.16:*

*”Inovarea socială presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale, cu participarea actorilor publici și privați, inclusiv a societății civile, cu scopul îmbunătățirii serviciilor sociale.*

*Programul Operațional Capital Uman promovează inovarea socială, în special cu scopul de a testa, și, eventual, a implementa la scară largă soluții inovatoare, la nivel local sau regional, pentru a aborda provocările sociale.*

*Exemple de teme de inovare socială care ar putea fi utilizate în cadrul acestui ghid al solicitantului – condiții specifice:*

* *metode inovatoare de implicare activă a membrilor comunității în operațiunile sprijinite, inclusiv pentru depășirea barierelor de ordin moral sau care țin de cutumele din societate/ etnice;*
* *metode inovatoare de combatere a discriminării;*
* *metode inovatoare de organizare a muncii, inclusiv în vederea inserției profesionale a persoanelor defavorizate;*
* *valorificarea oportunităților locale de dezvoltare în identificarea soluțiilor propuse;*
* *activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse, nediscriminarea etc.*
* *aplicarea de mecanisme de preluare de către agenţii economici a unor servicii publice, prin intermediul unor activităţi comerciale vizând servicii sociale, culturale, de mediu etc. (de ex. alpinism utilitar, peisagistică, îngrijire bătrâni, livrarea la domiciliu de alimente sau alte consumabile etc.).”*

**7.2 Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor**

*Detaliati modul în care planul de afaceri propune masuri ce vor sprijinii tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor.*

**8. TEME ORIZONTALE**

*Evidentiati modalitatea prin care planul de afaceri contribuie la respectarea principiilor dezvoltarii durabile, egalitatii de sanse si nediscriminarii si utilizarii TIC și contribuția la dezvoltarea de competențe digitale.*

* *” Dezvoltarea durabilă se referă la vizarea obiectivului de sprijinire a tranziției către o economie bazată pe emisii scăzute de carbon sau a măsurilor care includ aspecte legate de locuri de muncă verzi. Dezvoltarea durabilă reprezintă totalitatea formelor și metodelor de dezvoltare socio-economică care se axează în primul rând pe asigurarea unui echilibru între aspectele sociale, economice și ecologice și elementele capitalului natural.*
* *Egalitatea de șanse și nediscriminarea - Tema vizează promovarea egalității de șanse, combaterea discriminării pe criterii de origine rasială sau etnică, religie sau credință, dizabilități, vârstă, gen sau orientare sexuală și a dificultăților de acces de orice tip și asigurarea accesului egal la serviciile de interes general.*
* *Utilizarea TIC și contribuția la dezvoltarea de competențe digitale”.*

# 9. ANEXELE PLANULUI DE AFACERI

*Anexati orice documente / informatii considerati ca sunt utile pentru fundamentarea sau detalierea planului de afaceri si faciliteaza evaluarea corecta a acestuia.*

*Exemple ilustrative: cercetari de piata, oferte aferente achizitiilor preconizate, diagrame privind fluxurile de productie, diagrame de amplasare / organizare a spatiilor de productie, organigrama intreprinderii, CV-urile intreprinzatorilor care promoveaza planul de afaceri, fise de post personal, detalii privind estimarile financiare, etc.*