**PLAN DE AFACERI**

***titlu plan de afaceri***

**AUTORUL PLANULUI DE AFACERI \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Axa prioritara 1:** Inițiativa “Locuri de muncă pentru tineri"

**Obiectivul tematic 8:** Promovarea unei ocupări sustenabile și de calitate a forței de muncă și sprijinirea mobilității forței de muncă

**Prioritatea de investitii 8.ii:** Integrare durabilă pe piața muncii a tinerilor (ILMT), în special a celor care nu au un loc de muncă, educație sau formare, inclusiv a tinerilor cu risc de excluziune socială și a tinerilor din comunitățile marginalizate, inclusiv prin punerea în aplicare a “garanției pentru tineret”

**Obiectivul specific 1.1**: Creșterea ocupării tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile

**Obiectivul specific 1.2**: Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile

**CUPRINS:**

[**1. DATE GENERALE 4**](#_Toc515390829)

[**2. VIZIUNE & STRATEGIE 6**](#_Toc515390831)

[2.1 Descrierea Afacerii 6](#_Toc515390832)

[2.2 Planificarea Strategica 6](#_Toc515390833)

[**3 DESCRIEREA INVESTITIEI 9**](#_Toc515390834)

[3.1 Locatia de implementare si exploatare a investitiei 9](#_Toc515390835)

[3.2 Investitiile propuse 9](#_Toc515390836)

[3.3 Caracterul inovativ 10](#_Toc515390837)

[**4 PRODUSELE / SERVICIILE PLANULUI DE AFACERI 11**](#_Toc515390838)

[**5 STRATEGIA DE MARKETING 12**](#_Toc515390839)

[5.1 Piata 12](#_Toc515390840)

[5.2 Piata si promovarea noului produs/serviciu 12](#_Toc515390841)

[5.3 Politica produsului/serviciului 12](#_Toc515390842)

[5.4 Politica de preturi 13](#_Toc515390843)

[5.5 Politica de distributie 13](#_Toc515390844)

[5.6 Modalitati de vânzare 13](#_Toc515390845)

[5.7Activitati de promovare a vânzarilor 13](#_Toc515390846)

[**6 MANAGEMENT & RESURSE UMANE 14**](#_Toc515390847)

[6.1 Structura organizationala (organigrama intreprinderii) 14](#_Toc515390848)

[6.2 Managementul intreprinderii 14](#_Toc515390849)

[6.3 Personalul cheie 14](#_Toc515390850)

[6.4 Modul in care se va realiza recrutarea, selectia si integrarea pentru posturile nou create 14](#_Toc515390851)

[**7 PLAN DE IMPLEMENTARE 15**](#_Toc515390852)

[7.1 descrierea proiectului 15](#_Toc515390853)

[7.2 planul de implementare 15](#_Toc515390854)

[7.3 planul de finantare a investitiei 15](#_Toc515390855)

[7.4 managementul riscurilor 16](#_Toc515390856)

[7.5 teme secundare POCU 16](#_Toc515390857)

[**8 ANALIZA FINANCIARA 17**](#_Toc515390858)

[8.1 Venituri Prognozate 17](#_Toc515390859)

[8.2 Cheltuieli Prognozate 17](#_Toc515390860)

[8.3 Finantarea investitiilor 18](#_Toc515390861)

[8.4 Taxe 18](#_Toc515390862)

[8.5 Dividende 18](#_Toc515390863)

[**10 ANEXELE PLANULUI DE AFACERI 19**](#_Toc515390864)

# 1. DATE GENERALE

1. 1.1 Numele firmei
2. 1.2 Data inceperii efective a activitatii (estimat):
3. 1.3 Activitatea principala a societatii si codul CAEN al activitatii principale:

1.4 Valoarea capitalului (minim 200 lei)

1.5 Persoana de contact:

1.6 Adresa, telefon/fax, e-mail:

1.7 Asociati, actionari principali :

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr crt** | **Numele si prenumele/Denumire** | **Domiciliu / sediul societatii** | **Pondere in**  **Capital social %** |
| 1 |  |  | % |
| 2 |  |  | % |
| 3 |  |  |  |
| 4 |  |  |  |

1.8 Asociatii detin participatiuni la alte firme? □ Da □ Nu

Daca raspunsul este „DA” detaliati

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr crt** | **Numele si prenumele** | **Denumire Societate** | **Cod Unic de Inregistrare firma** | **Pondere in**  **Capital social %** |
| 1 |  |  |  | % |
| 2 |  |  |  | % |
| 3 |  |  |  |  |

1.9 Sediul Social al firmei:

* Judet
* Localitate
* Adresa completa

1.10

a.) Ati participat la cursul de „Antreprenoriat” organizat in cadrul proiectului?

□ Da □ Nu

***sau***

b.) Ati absolvit un curs de antreprenoriat acreditat ANC in ultimii 3 ani ?

□ Da □ Nu

***sau***

c.) Ati absolvit studii universitare (min ISCED 5), finalizate cu diploma de licenta, in administrarea afacerilor sau conexe?

□ Da □ Nu

# 2. VIZIUNE & STRATEGIE

## 2.1 Descrierea Afacerii

*Descrieti pe scurt esenta afacerii. Care sunt produsele/serviciile oferite? Ce anume va genera bani si profit? Descrieti factorii pe care ii considerati relevanti pentru succesul afacerii (inclusiv experienta personala a dvoastra in domeniul afacerii).*

*Cui va adresati? Cine sunt clientii potentiali?*

*Obiectivele strategice: unde vreti sa ajungeti la sfarsitul primului an? dar la sfarsitul anului 3?*

## 2.2 Planificarea Strategica

*Planificarea strategica este procesul prin care organizatia (firma dvoastra) isi defineste strategia pe termen mediu si lung si ia decizii privind investitiile si alocarea de resurse. Planificarea strategica se bazeaza pe analiza mediului extern si intern al organizatiei precum si a interactiei dintre acestea*

**a.) Analiza Mediului Extern**

*descrieti pe scurt urmatoarele aspecte:*

*concurenta existenta: cine sunt concurentii dvoastra? care sunt produsele si serviciile pe care le ofera?*

*concurenta viitoare: cat de greu este sa demarezi o afacere similara?*

*furnizorii: cine sunt principalii furnizori? exista 3 sau mai multi furnizori?*

*clientii: cine sunt clientii tai? exista mai multi clenti sau te bazezi pe un numar mic de clienti strategici?*

*produse/servicii similare: descrieti produsele / serviciile care ar putea sa le inlocuiasca pe cele pa care doriti sa le oferiti*

**b.) Analiza SWOT**

*analizati punctele tari si punctele slabe ale afacerii dvoastra; analizati oportunitatile si amenintarile la adresa afacerii dvoastra.*

* *punce tari: la ce suntem cei mai buni? ce resurse unice avem? ce experienta detine echipa de proiect etc*
* *puncte slabe: la ce suntem cei mai slabi? ce nu stim sa facem? de ce competente avem nevoie?*
* *oportunitati:de ce tehnologii noi putem profita?ce piete noi ni se deschid? ce nisa de piata putem accesa? care sunt puntele slabe ale concurentilor?*
* *amenintari: la ce modificari tehnologice ne putem astepta? Ce modificari legislative ne-ar putea afecta? ce ar putea face concurenta?*

*explicati fiecare punct in parte, apoi prezentati rezultatele intr-o forma matriceala precum in exemplul de mai jos:*

|  |  |
| --- | --- |
| Puncte tari:   * 1 * 2 * 3 | Punte slabe   * 1 * 2 * 3 |
| Oportunitati   * 1 * 2 * 3 | Amenintari   * 1 * 2 * 3 |

*Prezentati pe scurt masurile pe care le veti lua pentru valorificarea la maximum a oportunitatilor si punctelor tari si evitarea amenintarilor si eliminarea punctelor slabe*

# 3 DESCRIEREA INVESTITIEI

## 3.1 Locatia de implementare si exploatare a investitiei

*Descrieti locatia de implementare si exploatare a investitiei (adresa, forma de proprietate asupra spatiului etc).*

*Descrieti infrastructura existenta: cai de acces, posibilitatea de racordare la sisteme de comunicatii etc*

*Descrieti avizele/autorizatiile si acordurile necesare pentru desfasurarea activitatii (daca e cazul)*

## 3.2 Investitiile propuse

*Descrieti investitiile pe care doriti sa le realizati: descrieti activele corporale si necorporale pe care doriti sa le achizitionati si rolul acestora in afacere.*

*Adaugati un sumar al costurilor cf tabelului de mai jos (Atentie: valorile trebuie corelate cu Anexa 5. – Bugetul Planului de Afaceri – model standard):*

|  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Nr. crt.*** | ***Denumirea lucrarilor / bunurilor/ serviciilor*** | ***UM*** | ***Cantitate*** | ***Pret unitar (faraTVA)*** | ***Valoare Totala***  ***(fara TVA)*** | ***TVA*** |
| *1* | *2* | *3* | *4* | *5* | *6=4\*5* | *7* |
| ***Dotari (active corporale)*** | | | | | | |
| *1* | *De exemplu un utilaj* | *buc* |  |  |  |  |
| *2* |  | *buc* |  |  |  |  |
| ***TOTAL*** | | | |  |  |  |
| ***Active necorporale*** | | | | | | |
| *1* | *De exemplu un software* | *buc* |  |  |  |  |
| ***TOTAL*** | | | |  |  |  |
| ***Servicii*** | | | | | | |
| *1* | *De ex: servicii de realizare a unui soft* |  |  |  |  |  |
| *2* |  |  |  |  |  |  |
| ***TOTAL*** | | | |  |  |  |

## 3.3 Caracterul inovativ

*Descrieti caracterul inovativ al produselor / serviciilor daca e cazul*

# 4 PRODUSELE / SERVICIILE PLANULUI DE AFACERI

*Descrieti produsul/serviciul ce va fi oferit/prestat ca urmare a realizarii investitiei propuse in proiect:*

* *Descrierea produsului: la ce foloseste? ce nevoi/cerinte satisface? caracteristici fizice: marime, forma, culoare, design etc; tehnologia utilizata in producerea/ dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forta de munca, patente etc).*
* *Descrierea serviciului: ce reprezinta, ce nevoi satisface, care sunt materialele si echipamentele necesare prestarii serviciului, etape in procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienii.*
* *Prezentati, unde este aplicabil, modul in care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate in producerea/mentinerea/dezvoltarea produsului/serviciului.*

# 5 STRATEGIA DE MARKETING

## 5.1 Piata

***Definiti piata dumneavoastra*** *(prezentati caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastra de piata, caror nevoi se adreseaza: de ex. alimentatie, vestimentatie, electro-casnice, birotica, turism etc.).*

***Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.****: (cerere zilnica, anuala, de sezon, evolutia in ultimii ani si cea previzibila)*

***Descrieti principalii clienti:*** *Care va fi tipul clientilor dumneavoastra (individuali, comercianti, cu ridicata, cu amanuntul, societati comerciale, agricultori etc.)?*

*Care este segmentul de piata din punct de vedere al locatiei clientilor, pe grupele de clienti mentionate mai sus?*

*Ce credeti ca ii va determina pe potentialii clienti sa cumpere produsul/serviciul dumneavoastra si nu al concurentei?*

## 5.2 Piata si promovarea noului produs/serviciu

*Descrieti ce strategie de marketing ati gândit sa aplicati, cum ati identificat clientii potentiali, cum veti extinde piata sau identifica noi piete, etc*

*Descrieti principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastra in raport cu cele oferite de concurenta).*

## 5.3 Politica produsului/serviciului

*Descrieti modul de prezentare a produsului/serviciului, forme de prezentare din punct de vedere al greutatii/dimensiunilor, ambalaje, tip de garantii si servicii prestate, daca aveti un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc:*

## 5.4 Politica de preturi

*Precizati modul in care se va stabili pretul produsului/serviciului, daca si când veti oferi reduceri de preturi, cum va situati fata de concurenti, explicati de ce*

## 5.5 Politica de distributie

*Mentionati care sunt canalele dumneavoastra de distributie – vânzari directe, cu ridicata, intermediari, prin agenti, la comanda, etc. Se va prezenta structura pe tipuri de canale de distributie si se vor cuantifica costurile aferente*

## 5.6 Modalitati de vânzare

*Precizati care sunt modalitatile dumneavoastra de vânzare a produselor/serviciilor: cu ridicata, cu amanuntul, prin magazine proprii, retea de magazine specializate, la domiciliul clientului, daca veti angaja vânzatori sau veti folosi comercianti independenti, daca veti face export etc)*

## 5.7Activitati de promovare a vânzarilor

*Prezentati metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficiala, pliante, brosuri, plata in rate)*

*Descrieti care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor, estimati costurile anuale de promovare si prezentati ipotezele care au stat la baza estimarilor.*

# 6 MANAGEMENT & RESURSE UMANE

## 6.1 Structura organizationala (organigrama intreprinderii)

*Identificati si justificati necesarul de personal. Adaugati o organigrama a intreprinderii*

## 6.2 Managementul intreprinderii

*Managementul unei organizatii este determinant pentru evolutia acesteia. Incercati sa evidentiati felul in care cunostintele/specializarile/experienta managerului/antreprenorului va influenta in mod pozitiv evolutia firmei. Atasati un cv al managerului/antreprenorului*

## 6.3 Personalul cheie

*Identificati pozitiile cheie/relevante din organizatie; descrieti competentele/abilitatile necesare.*

## 6.4 Modul in care se va realiza recrutarea, selectia si integrarea pentru posturile nou create

*Prezentati pe scurt politica de recrutare a personalului*

# 7 PLAN DE IMPLEMENTARE

## 7.1 descrierea proiectului

*Descrieti in ce consta proiectul (de ex: infiintarea unei unitati de productie a tamplariei tip termopan), obiectivele acestuia (de ex: operationalizarea firmei in termen de 3 luni de la semnarea contractului de subventie) si principalele activitati necesare pentru realizarea acestuia*

## 7.2 planul de implementare

*Descrieti principalele activitati si subactivitati avute in vedere pentru implementarea proiectului; esalonati activitatile in timp (cu date de inceput si sfarsit) dupa modelul de mai jos*

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Nr.*** | ***Activitate*** | ***An 1: 2023*** | | | | | | | | | | | |
| ***L1*** | ***L2*** | ***L3*** | ***L4*** | ***L5*** | ***L6*** | ***L7*** | ***L8*** | ***L9*** | ***L10*** | ***L11*** | ***L12*** |
| *01* | *02* | *03* | *04* | *05* | *06* | *07* | *08* | *09* | *10* | *11* | *12* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***A1*** | ***denumire activitate 1*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.1* | *denumire subactivitate 1.1* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.2* | *denumire subactivitate 1.2* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.3* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *1.4* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| ***A2*** | ***denumire activitate 2*** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.1* | *denumire subactivitate 2.1* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.2* | *denumire subactivitate 2.2* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *2.3* | *Realizare/actualizare permanenta website proiect* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

## 7.3 planul de finantare a investitiei

*Detaliati modul in care se va finanta proiectul: de unde vin banii necesari pentru investitii. Adaugati un tabel dupa modelul de mai jos (valorile se vor corela cu datele din Anexa 6. – Proiectii Financiare – model standard):*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Nr crt* | *Sursa de finantare* | *Valoare (lei TVA inclus)* | *Procent din valoare totala* |
| *1* | *Grant nerambursabil (ajutor de minimis)* |  |  |
| *2* | *Resurse proprii ale asociatilor* |  |  |
| *3* | *Credit bancar* |  |  |

## 7.4 managementul riscurilor

*Identificati minim 3 riscuri ce pot aparea in implementarea proiectului (de ex: incapacitatea unui furnizor de a livra un echipament in timp util); apreciati impactul riscului asupra proiectului (de ex: depasirea bugetului sau timpului alocat pentru o activitate); identificati masuri de eliminare a riscurilor sau atenuare a impactului.*

## 7.5 teme secundare POCU

*Detaliati masura in care proiectul contribuie la temele secundare POCU si anume:*

* *Imbunatatirea accesibilitatii, a utilizarii si a calitatii tehnologiilor informatiei si comunicatiilor*
* *Sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punctul de vedere al utilizarii resurselor.*
* *Inovare sociala*
* *Nediscriminare*

# 8 ANALIZA FINANCIARA

## 8.1 Venituri Prognozate

*Estimati veniturile firmei in primii 4 ani de activitate pe fiecare categorie de produse / servicii; justificati valorile obtinute;*

*Completati valorile obtinute la sectiunea 9 din Anexa 6. – Proiectii Financiare – model standard*

## 8.2 Cheltuieli Prognozate

*Estimati cheltuielile firmei in primii 4 ani de activitate;grupati cheltuielile pe urmatoarele categorii*

* *Cheltuieli cu materii prime si materiale consumabile aferente activitatii*
* *Salarii (inclusiv contributiile aferente)*
* *Cheltuieli de deplasare, diurna, transport si cazare*
* *Chirii / leasing*
* *Utilitati*
* *Costuri functionare birou*
* *Cheltuieli de marketing*
* *Asigurari*
* *Reparatii/Intretinere*
* *Impozite, taxe si varsaminte asimilate*
* *Servicii cu tertii*
* *Alte cheltuieli*

*justificati valorile obtinute;*

*Completati valorile obtinute la sectiunea relevante din Anexa 6. – Proiectii Financiare – model standard*

## 8.3 Finantarea investitiilor

*Detaliati modul de finantare a investitiilor (din grant nerambursabil, credit bancar, resurse proprii, etc). corelati valorile cu cele din sectiune 7.3 de mai sus.*

*Completati valorile obtinute la sectiunea 1, 2 si 3 din Anexa 6. – Proiectii Financiare – model standard*

## 8.4 Taxe

*Estimati taxele ce urmeaza a fi platite:*

* *TVA – firma va fi platitoare de TVA sau nu? Care este procentul de TVA aplicabil*
* *Impozit pe profit/venit – firma va fi platitoare de impozit pe profit sau venit (microintreprindere)? Care este cota de impozit de plata?*

***Obsevatie:*** *macheta din Anexa 6. – Proiectii Financiare – model standard se bazeaza pe urmatoarele ipoteze:*

* *Firma este neplatitoare de TVA*
* *Firma are min 2 angajati cu norma intreaga si va datora o cota de impozit pe venit de 1% completat*

## 8.5 Dividende

*Detaliati politica de repartizare a profitului (de ex: profitul se reinvesteste in afacere sau se platesc dividende)*

# 10 ANEXELE PLANULUI DE AFACERI

* CV –ul in format EuroPass, semnat de catre solicitant
* Certificat de Absolvire sau Adeverinta emisa de catre Furnizorul cursurilor de antreprenoriat
* oferte de pret/ cataloage/ alte surse verificabile pentru fundamentarea costurilor cu investitia
* Alte documente pe care le considerati relevante