



**Cofinanțat de
Uniunea Europeană**



Program: „Programul Educație și Ocupare”

Prioritate: 4. Antreprenariat și economie socială

Obiectiv specific: ESO4.1. „Îmbunătățirea accesului la piața muncii și măsuri de activare pentru toate persoanele aflate în căutarea unui loc de muncă, în special pentru tineri, îndeosebi prin implementarea Garanței pentru tineret, pentru șomerii de lungă durată și grupurile defavorizate de pe piața muncii și pentru persoanele inactive, precum și prin promovarea desfășurării de activități independente și a economiei sociale (FSE+)”

Acțiunea 4.a.2 Sprijin pentru dezvoltarea antreprenoriatului

Titlu Proiect: „Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale în mediul urban din Regiunea Sud-Vest Oltenia”

Cod SMIS: 305176

Beneficiar: Centru European pentru Promovarea si Integrarea Romilor

Anexa 1

PLANUL DE AFACERI

Cuprins

Informatii generale

Capitolul 1 Descrierea întreprinderii sociale care va fi înființată

Capitolul 2 Produsul/ serviciul

Capitolul 3 Analiza SWOT a activității întreprinderii sociale

Capitolul 4 Piața

Capitolul 5 Strategia de marketing

Capitolul 6 Promovarea temelor secundare

Capitolul 7 Cheltuieli cu investiția

Capitolul 8 Proiecțiile de venituri si cheltuieli

Capitolul 9 Rezultate economice si sociale specific prognozate

Capitolul 10 Sustenabilitatea investiției

Capitolul 11 Anexe obligatorii si alte documente



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Informatii generale

a) Informatii solicitant:

NUMELE ȘI PRENUMELE:	
CNP:	
SERIA ȘI NR. C.I.	
DOMICILIUL / REZIDENȚA	
JUDEȚUL:	
REGIUNEA:	
COD POȘTAL:	
NR. TELEFON:	
E-MAIL:	
STUDII ABSOLVITE:	

b) Informatii plan de afacere

DENUMIREA IDEII DE AFACERI:	
DOMENIUL DE ACTIVITATE:	
TIP ACTIVITATE:	
CAEN:	
LOCAȚIA	
JUDEȚUL	
REGIUNEA	
Valoarea eligibila a proiectului (cu TVA) - LEI	
Valoare cofinanțare proprie - LEI	



Capitolul 1) Descrierea întreprinderii sociale care va fi înființată

- 1.1) Denumirea (provizorie) și forma sa juridică de constituire;
- 1.2) Obiectul/obiectele de activitate înscris(e) în statut (coduri CAEN);
- 1.3) Valoarea și natura capitalului social inițial;
- 1.4) Structura acționarului. Detaliați cunoștințele și/sau experiența acționarului majoritar și al asociaților (dacă este cazul) în domeniul activității de bază de bază a întreprinderii.

1.5) Sediul principal și/sau punctele de lucru;

1.6) Descrierea locației de implementare a proiectului

Se va descrie spațiu de producție/ prestare servicii - adresa, document de proprietate, suprafața, utilități necesare desfășurării activităților proiectului, etc.

1.7) Dimensiunea socială a afacerii

a) Care este misiunea socială a întreprinderii sociale pe care o vei înființa?

b) *Describe problema socială a cărei rezolvare constituie misiunea socială a întreprinderii: categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea socială și nevoile sociale ale acestora, zona geografică, problema comunitară/de mediu pe care încearcă să o rezolve întreprinderea;*

1.8) Strategia firmei

Trasează câteva direcții strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale ale acesteia.

*Stabilește și câteva obiective concrete (respectați regula de formulare SMART: S- **specifice**, M- **măsurabile**, A- **abordabile**, R- **relevante** pentru afacere și încadrate într-un orizont de **timp** - T) pe fiecare din aceste direcții cel puțin pentru primii doi ani de funcționare (cum ar fi nr. de clienți/beneficiari sau angajați/ voluntari, volume/centre de producție/vânzări etc.)*

1.9) Organizarea întreprinderii

Describe modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, cu accent pe modul în care se asigură participarea membrilor și a altor părți interesate, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile (dacă acestea fac parte din grupurile vizate de întreprindere) la deciziile privind activitățile acesteia și modul în care acesta respectă principiile de convergență dintre interesele membrilor asociați și interesul general și/sau interesele unei colectivități și pe cel de control democratic al membrilor, exercitat asupra activităților desfășurate.

1.10) Resurse umane



Descrieți calificările, expertiza necesară, numărul de posturi, norma de lucru și salariul estimat al salariaților ce urmează a fi angajați.

Se va prezenta organigrama întreprinderii și modul în care se va face recrutarea și selecția angajaților/voluntarilor și măsuri privind promovarea egalității de șanse și a nediscriminării.

Capitolul 2) Produsul/ serviciul

2.1) *Descrierea produsului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, caracteristici fizice, tehnologia utilizată în producerea lui -materii prime, echipamente, forța de muncă, patente etc și specificați proveniența acestora).*

2.2) *Descrierea serviciului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele și echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienți.*

2.3) *Prezentați modul în care vor fi promovate principiile dezvoltării durabile (protecția mediului și eficiența energetică) în producerea/ menținerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului.*

2.4) *Evidențiați calități/ avantaje ale produsului/ serviciului dvs. față de cel al competitorilor. Puteți, de asemenea, să enumerați/ descrieți produse/ servicii viitoare și planificarea dezvoltării acestora, evidențiind astfel, evoluția strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului în funcție de evoluția pieței.*

2.5) *Prezentați principalii furnizori de materii prime și materiale. Ponderea materiilor prime și a materialelor, în funcție de proveniență (e.g. local, indigen, import).*

Capitolul 3) Analiza SWOT a activității întreprinderii sociale

Puncte tari	Puncte slabe
Oportunități	Amenințări



--	--

Ce acțiuni concrete vei întreprinde pentru valorificarea punctelor tari și a oportunităților și pentru reducerea punctelor slabe și a amenințărilor?

Capitolul 4) Piața

Descrieți piața pe care urmează să activați sau pe care intenționați să intrați:

- 4.1) *Aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului*

- 4.2) *Care este categoria de clienți strategici pe care te bazezi? Descrie următoarele informații despre ei: localizare, date demografice și profil socio-economic, nevoia/ preferințele pe care crezi li le va satisface produsul/serviciul oferit de afacerea ta, motivația lor de a cumpăra de la tine.*

- 4.3) *Definirea potențialelor segmente ale pieței produsului/serviciului dvs.*

- 4.4) *Previzionarea creșterii pieței, prognoza cererii;*

- 4.5) *Analiza principalelor modalități de distribuție a produselor/ serviciilor pe piață.*

- 4.6) *Care sunt principalii competitori care oferă aceleași produse/servicii (sau unele similare) pe piața vizată de afacerea ta? Compară avantajele lor competitive cu cele ale afacerii tale. Nu-i omite din această analiză nici pe furnizorii /prestatorii informali (neînregistrați legal) dacă ponderea lor în piața vizată este semnificativă.*



Capitolul 5) Strategia de marketing

Descrieți strategia de abordare/introducere a produselor si serviciilor pe piață. Tot aici se va evidenția strategia de marketing pentru promovarea produselor si serviciilor respective si modalitățile de punere in practica a acesteia, inclusiv:

- 5.1) *Punctele tari ale afacerii (produsului/ serviciului), avantaje oferite fata de competitori;*
- 5.2) *Poziționarea pe piață a produsului/ serviciului, caracteristici care il diferențiază de competitori;*
- 5.3) *Politica de preț, legătura dintre politica de preț, caracteristicile produsului/ serviciului si tendințele pieței;*
- 5.4) *Promovarea produsului/ serviciului;*
- 5.5) *Distribuția produsului/ serviciului;*
- 5.6) *Strategia de vânzări: descrieți modalitatea in care firma va aborda clienții (e.g. modalități de comunicare);*
- 5.7) *Previzionarea vânzărilor;*
- 5.8) *Riscuri identificate si masurile prevăzute pentru diminuarea efectelor in cazul materializării acestor riscuri.*

Capitolul 6) Promovarea temelor secundare

- 6.1) *Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon si eficienta din punctul de vedere al utilizării resurselor – descrieți activități / masuri propuse in acest sens;*
- 6.2) *Nivelul de inovare sociala al planului de afaceri – descrieți activități / masuri care asigura creșterea gradului de utilizare si implementare de soluții / metode inovatoare, la nivel local sau regional, pentru a aborda provocările sociale*



Capitolul 7) Cheltuieli cu investiția

7.1) Planul de achiziții al proiectului:

Nr. crt.	Titlul achiziției	Descrierea achiziției	Tip contract	Valoare estimată	Perioadă desfășurare
1)					
2)					
...					

7.2) Planificarea cheltuirii bugetului proiectului conform tranșelor acordate:

Nr crt	Tipul și descrierea cheltuielii	Valoarea totală eligibilă (inclusiv TVA nedeductibilă)	Perioada estimată de angajare și plată	Decontare* din tranșa 1	Decontare* din tranșa 2
1)					
2)					
...					

**Obs. Se va completa valoarea cheltuielii din tranșa corespunzătoare conform graficului de implementare a proiectului. Totodată se va avea în vedere respectarea încadrării tuturor cheltuielilor bugetate în plafonul procentelor stabilite pentru fiecare tranșă în parte, conform prevederilor prezentei metodologii aplicabile.*

Capitolul. 8) Proiecțiile de venituri și cheltuieli



La acest capitol detaliați și explicați ipotezele care au stat la baza realizării previziunilor pentru o perioadă de 3 ani. Corelați informațiile din proiecțiile financiare cu cele prezentate în celelalte capitole ale planului de afaceri. Detaliați și explicați fiecare categorie de venituri și cheltuieli.

Previziunile financiare vor avea următoarea structură:

8.1) *Calculează pragul de rentabilitate al afacerii și propune măsuri de reducere al acestuia pe baza facilităților legale pentru întreprinderile sociale*

8.2) *Proiecția veniturilor/vânzărilor și a contului de profit și pierdere; Estimarea și justificarea elementelor de venituri și costuri prezentate detaliat (cum s-a ajuns la valorile prezentate pe capitole de venituri și cheltuieli) în vederea demonstrării necesității acestora în desfășurarea activităților (conform cod CAEN) pentru care se solicita finanțare.*

Capitolul 9) Rezultate economice și sociale specific prognozate

Stabiliți un set de rezultate proprii corespunzătoare activităților planificate.

Indicatori economici (completați în tabelul de mai jos. Aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

INDICATORI ECONOMICI	Unitate de măsură	An 1*	An 2	An 3

**începe la data semnării contractului de subvenție*

Indicatori sociali (completați în tabelul de mai jos. Aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

INDICATORI SOCIALI	Unitate de măsură	An 1*	An 2	An 3



* începe la data semnării contractului de subvenție

Capitolul 10) Sustenabilitatea investiției

Descrieți modul în care vor fi asigurată sustenabilitatea investiției, având în vedere următoarele:

- 10.1) *Măsuri privind funcționarea/dezvoltarea întreprinderii sociale și menținerea locurilor de muncă (din surse financiare proprii) pe o perioadă de minim 12 luni după finalizarea implementării proiectului;*
- 10.2) *Demonstrarea respectării prevederilor Legii nr. 219/2015 privind reinvestirea profitului obținut în proporție de cel puțin 90%, conform scopului social al întreprinderii și rezervei statutare;*
- 10.3) *Măsuri privind funcționarea/dezvoltarea întreprinderii sociale în perioada celor 3 ani de durabilitate, după finalizarea implementării investiției și menținerii destinației bunurilor achiziționate prin proiect.*

11. Justificarea necesității finanțării planului de afaceri prezentat

Cap. 11) Anexe obligatorii și alte documente

Anexe obligatorii:

1. *Cartea de identitate a participantului la concurs (copie)*
2. *Certificatul eliberat(a) ca urmare a absolvirii cursului de „Antreprenor în economia socială” – pentru persoanele care nu fac parte din Grupul Tinta al proiectului (copie)*
3. *Oferte de preț pentru echipamentele / utilajele / obiectele care vor fi achiziționate în cadrul proiectului (copie)*



**Cofinanțat de
Uniunea Europeană**



Includeti alte documente ce considerati a fi relevante sau care sustin anumite puncte de vedere din planul de afaceri (studii de piata, CV-uri, fise de post etc.).