

[titlul planului de afaceri/proiectului de investitii]

PLAN DE AFACERI

Cuprins

1.	Date de identificare.....	2
2.	Investiția	2
3.	Produsul /serviciul	4
4.	Strategia de marketing.....	4
5.	Proiecții financiare	5
6.	Anexe	7

1. Date de identificare

Precizați următoarele informații de identificare:

- Nume beneficiar plan de afaceri;
- Forma de organizare propusă;
- Localitatea/județul de implementare propus pentru planul de afaceri;
- Numele complet al reprezentantului legal/ administratorilor și asociaților, cote de participare propuse;
- Codul CAEN al investiției propuse.

2. Investiția

- Descrieți viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung.
- Detaliați activitățile și subactivitățile prin care se va realiza proiectul de investiții, menționând etapele de derulare a acestuia. Prezentați un grafic Gantt, pentru o perioadă de 12 luni.
- Specificați și cuantificați rezultatele așteptate ca urmare a derularii planului de afaceri, atât pentru perioada de implementare a acestuia (12 luni), cât și ulterior în perioada de sustenabilitate.
- Menționați contribuția planului de afaceri la atingerea următorilor indicatori prestabiliti:
 - Locuri de muncă create și existente urmare a sprijinului primit, la 6 luni după terminarea sprijinului:
 - IMM-uri create și funcționale la 6 luni după terminarea sprijinului: ...
- Care este esența afacerii? Ce și cum anume va genera bani și profit?
 - *Detaliați activitatea aferentă codului CAEN pe care accesați programul, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).*
- 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 și 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 obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției*
- Care sunt „punctele tari” care vă determină să credeți că afacerea va avea succes? (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu (ca angajat al unor firme din domeniu), locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate). În această secțiune faceți analiza SWOT a afacerii dumneavoastră.
- Identificați riscurile ce pot apărea în realizarea planului de acțiune în condițiile descrise mai sus sau în atingerea obiectivelor. Apreciați impactul pe care fiecare risc

identificat îl poate avea asupra realizării planului (e.g. imposibilitatea realizării unei anumite activități, depășirea bugetului alocat unei anumite activități, imposibilitatea atingerii unui anumit obiectiv). Identificați măsuri de eliminare a riscurilor ori de atenuare a impactului pe care îl poate avea fiecare risc

- lista lucrărilor/ bunurilor/ serviciilor ce fac obiectul investiției propuse în planul de afaceri:
 - descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propuși activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea. Enumerați specificații tehnice, după caz.
 - dacă este cazul, evidențiați caracterul inovativ al investiției, concretizat prin inovarea de produs (bun sau serviciu) și/sau de proces. Descrieți efectele la nivelul producției sau prestării de servicii ca urmare a implementării soluției inovative
- detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (implementarea proiectului):
 - descrieți echipa care gestionează proiectul: structura, rolurile, funcțiile, responsabilitățile, relațiile funcționale între membrii echipei de proiect, expertiza
- detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției:
 - Identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției.
 - Detaliați cerințele pentru faza de operare a investiției, cu descrierea responsabilităților, competențelor și abilităților necesare. Puteți atașa, la planul de afaceri, fișe de post, organigrama întreprinderii etc.
 - Detaliați modul în care se va realiza recrutarea, selecția și integrarea (pentru posturile nou create).
 - Descrieți modul în care va fi realizată fiecare activitate, persoanele responsabile, rezultatele preconizate și durata de realizare a acestora corelate cu calendarul activităților din graficul Gantt.
- detaliați în ce măsură investiția propune implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări.
- detaliați în ce măsură investiția propune măsuri ce vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice
- detaliați în ce măsură investiția propune măsuri ce vor promova concret inovarea socială (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)
- detaliați în ce măsură investiția presupune activități ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor
- detaliați în ce măsură investiția contribuie, prin activitățile propuse, la promovarea egalității de șanse și tratament (egalitatea de gen, nediscriminarea, accesibilitatea persoanelor cu dizabilități)

3. Produsul /serviciul

Descrieți în detaliu **produsul/ serviciul** ce va fi oferit/prestat ca urmare a realizării investiției propuse în proiect:

- Descrierea produsului: caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități), tehnologia utilizată în producerea/ dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forța de muncă, patente etc).
- 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.
- În cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc).
- Prezentăți, unde este aplicabil, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/mentinerea/dezvoltarea produsului/serviciului.
- Prezentăți în ce măsură cercetarea, dezvoltarea tehnologică, inovarea sunt implicate în procesul de producție / prestarea de servicii
- Prezentăți în ce măsură produsul / serviciul promovează / implică inovarea socială
- Prezentăți în ce măsură produsul / serviciul sprijină tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor
- Prezentăți în ce măsură produsul / serviciul se adresează aspectelor privind egalitatea de șanseși tratament

4. Strategia de marketing

Identificați piața țintă:

- Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează serviciul/ produsul rezultat în urma investiției.
- Precizați dimensiunea pieței țintă (mărimea pieței țintă și tendințele de evoluție pe orizontul de operare al obiectivului); Identificați aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului.
- Analizați stadiul actual al pieței - nevoi și tendințe.
- Analizați potențialul de creștere a pieței.
- Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/ domeniului de activitate vizat.
- Identificați clienți existenți și potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse. Analizați necesitățile clienților existenți și potențiali.
- Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenți, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti).Se va specifica tipul de cercetare folosit: investigarea surselor statistice și/sau colectarea informațiilor prin cercetare directă.
- Avantajele competitive ale obiectivului proiectului (cum se evidențiază calitățile,

beneficiile și avantajele noilor activități/produse /procese/servicii ce vor rezulta în urma implementării planului de afaceri pentru care se solicită finanțare, față de cel al competitorilor).

Descrieți strategia (strategiile) de marketing (căile de urmat pentru atingerea obiectivelor de marketing)

- În cadrul planului de marketing pot fi strategii de piață și strategii corespunzătoare fiecărui element al mix-ului de marketing (produs, preț, distribuție și promovare).
- Strategiile de marketing vor fi descrise pentru fiecare dintre elementele mixtului de marketing, și anume:
 - strategia de produs (se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților);
 - strategia sau politica de preț (se vor analiza elemente de determinare a prețului: costurile implicate, aprecierile clienților față de produsul/serviciul oferit, prețurile practicate de către competitori);
 - strategia de vânzări și distribuție (metode de vânzare și canale de distribuție);
 - strategia de promovare și relații 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);

5. Proiecții financiare

Analiza și previziunea financiară a investiției cuprinde următoarele seturi de date și analize:

1. Bugetul planului de afaceri
2. Analiza întreprinderii solicitante - proiecții financiare

Fundamentați bugetul proiectului, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, trimitere la o analiză, la un studiu de piață, orice document anexat care poate să susțină prețul inclus în buget (cel puțin o sursă verificabilă). Anexați orice documente justificative care sunt de natură să fundamenteze bugetul proiectului și costurile de investiție.

O parte din datele solicitate mai jos vor fi introduse în **macheta standard în format foaie de lucru (worksheet Excel)** atașată la modelul planului de afaceri (proiecție venituri, proiecție cheltuieli, cashflow, cont de profit și pierdere, bilanț previzionat). Toate valorile se introduc în lei. Datele previzionate se fundamentează în valori reale (în prețuri constante, fără a lua în calcul impactul inflației). Orizontul de timp pentru care sunt realizate previziunile financiare este de 3 ani (anul implementării+2 ani sustenabilitate).

Pe lângă machetă, solicitantul va furniza informații suplimentare, astfel:

- Detaliați ipotezele care au stat la baza realizării previzionării. Pe baza ipotezelor formulate, se vor face proiecțiile financiare .
- Detaliați **veniturile din exploatare**:
 - În proiecția veniturilor din exploatare se vor avea în vedere veniturile

asupra cărora implementarea investiției produce efecte, respectiv rezultatele concrete din operarea infrastructurii sunt acele venituri legate nemijlocit de activitatea firmei conform obiectului sau de activitate.

- Completați tabelul de mai jos (model orientativ) în scopul justificării proiecțiilor veniturilor din exploatare. Acestea trebuie să fie corecte, realiste, justificate prin analiza pieței. În ceea ce privește modalitatea stabilirii prețurilor sau tarifelor se vor face considerații asupra ipotezelor conform cărora prețurile/tarifelor folosite nu depășesc “capacitatea de plată” a utilizatorilor în condițiile locale concrete și a nivelurilor istorice de preț pe respectiva piață.

Denumire produs/ serviciu	AN 1				AN 2					
	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 1 (lei)	Valoare estimată, AN 1 (lei)	UM	Preț unitar (lei)	Cantitate estimată, lunar	Cantitate estimată, AN 2 (lei)	Valoare estimată, AN 2 (lei)

- Detaliați Costurile de exploatare (operare) pe elemente componente (costuri de personal, costuri de mentenanță/întreținere, costuri materiale, costuri administrative, etc), asociate veniturilor din exploatare.
 - Datele și calculele din tabelul de mai jos vor justifica proiecțiile cheltuielilor. Acestea trebuie să fie realiste (corect estimate) și necesare investiției.

Denumire cheltuială	Costuri	UM/ Consum/ Cantitate	Pret unitar lei	Valoare medie lunara	Valoare medie anuala
Cheltuieli cu materiile prime și cu materiale consumabile	Materii prime:				
	Materiale consumabile				
Subtotal					
Alte cheltuieli cu materiale (inclusiv cheltuieli cu prestații externe)	Energie electrică				
	Gaz				
	Apă				
				
Subtotal					
Alte cheltuieli de exploatare	Telecomunicații				
	Servicii de protecția muncii				
	Servicii de medicina muncii				

	Servicii prestate de colaboratori				
	Servicii de salubritate				
	Servicii de paza și protecție				
	Chirie				
	Intretinere echipamente				
				
	Total				

- Prezentarea costurilor salariale pentru cei implicați în activitatea de implementare/ operare a rezultatelor proiectului folosind următorul tabel

Personal angajat (poziție, conform fișei postului)	Nr.	Salariu net lunar	Salariu brut lunar	An

Analiza proiecțiilor financiare a întreprinderii solicitante face obiectul foilor de lucru

- Foaie 1 - Proiecție venituri
- Foaie 2 - Proiecție cheltuieli
- Foaie3-Proiecția Contului de profit și pierdere la nivelul întregii activități a întreprinderii, pe perioada de implementare a proiectului - completați cu date referitoare la previzionarea cheltuielilor cu ajustări de valoare și provizioane, amortizare, precum și previzionarea impozitului.
- Foaie 4 - proiecțiebilanț
- Foaie 5 - Calcul indicatori (calcularea se face automat)
- Foaie 6 - Flux de numerar al investiției
- Foaie 7 - Flux de numerar al activității pe 3 ani dupăinvestiție

6. Anexe

Se vor anexa orice alte documente pe care le considerați relevante sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dumneavoastră de afaceri.