**PLAN DE AFACERI**

**Titlul “………………………………”**

|  |  |
| --- | --- |
| **1. DATE GENERALE** | |
| **Denumirea întreprinderii** |  |
| **Nume și prenume participant** |  |
| **CNP** |  |
| **Seria și numărul actului de identitate** |  |
| **Județ de domiciliu/reședință** | * Jud. Vrancea, orasul Marasesti |
| **Adresa** |  |
| **Număr de telefon** |  |
| **E-mail** |  |
| **Statut** | * Angajat * Șomer * Persoană inactivă |
| **Județul de implementare a afacerii** | * Jud. Vrancea, orasul Marasesti |
| **Cod CAEN aferent activității finanțate** |  |
| **Număr de locuri de muncă nou create (total) din care femei** |  |
| **Valoarea totală a investițiilor** | .......................................... lei |
| **Valoarea contribuției proprii** | ....................................... lei,  ...............% |

**2. Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri**

1. *Vă rugăm să prezentați succint care este viziunea dumneavoastră asupra afacerii.*

*Ce și cum se dorește a fi organizația în viitor?*

1. *Care este esența afacerii? Ce și cum anume va genera bani și profit?* (de ex: De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere.)

*Detaliați activitatea aferentă codului CAEN pe care accesați programul, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dumneavoastră* (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului, etc.)

…………………………………………………………….

1. *Care sunt* ***obiectivele afacerii*** *pentru următorii 3 ani?*

Definiți obiective SMART (Specifice, Măsurabile, Accesibile, Relevante, Încadrate în Timp) – minim 3 obiective.

……………………………………………

d) *Care sunt activitățile necesare implementării proiectului?* Menționați activitățile relevante pe care le veți întreprinde în cadrul duratei de implementare a proiectului.

Ex:

* Asigurarea spațiului productiv/comercial prin închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare;
* Amenajarea spațiului; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului;
* Recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal;
* Acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;
* Aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare, etc.

*e) Ce rezultate estimați că veți obține prin implementarea planului de afaceri?*

………………………………………………………………………………………………………………………………………

*f) Care sunt principalele riscuri asociate cu implementarea planului de afaceri/derularea afacerii?*

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

*g) Prezentați contribuția la principiile orizontale*

* Propuneți măsuri care vor promova concret implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/furnizare de bunuri/prestare de servicii și/sau execuție de lucrări;

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

* În cadrul afacerii veți realiza activități care promovează concret dezvoltarea durabilă? Dacă da, descrieți care vor fi aceste activități.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

* În cadrul afacerii veți implementa activități care vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor? Dacă da, descrieți care vor fi aceste activități.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

* În cadrul afacerii veți realiza activități care promovează concret inovarea socială? Dacă da, descrieți care vor fi aceste activități.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

* În cadrul afacerii veți realiza activități care promovează concret cercetarea, dezvoltarea tehnologică și/sau inovarea? Dacă da, descrieți care vor fi aceste activități.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**3. Analiza SWOT a afacerii**

1. Care sunt punctele tari care te determină să crezi că afacerea va avea succes? – minim 2 puncte tari

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

1. Care sunt punctele slabe ale afacerii? – minim 2 puncte slabe

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………………..

…………………………………………………………………………………………..

…………………………………………………………………………………………..

…………………………………………………………………………………………..

1. Care sunt oportunitățile de dezvoltare ale afacerii? – minim 2 oportunități

………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………..

…………………………………………………………………………………………..

………………………………………………………………………………………….…………………………………………………………………………………………..

…………………………………………………………………………………………..

d) Care sunt amenințările care pot încetini/împiedica dezvoltarea afacerii? – minim 2 amenințări

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………….

………………………………………………………………………………………….

…………………………………………………………………………………….........

………………………………………………………………………………………….

**4. Schema organizatorică și politica de resurse umane**

a) *Prezentați structura organizatorică a viitoarei afaceri, descriind atribuțiile, expertiza și responsabilitățile personalului*. Evidențiați studiile/specializările fiecăreia dintre persoane, care sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Nume, prenume | Vârsta | Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt | Experiența în domeniu | Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

*b) Descrieți și explicați politica de resurse umane:*

* Cum se va realiza monitorizarea personalului (modalități de supraveghere a personalului angajat)? Descrieți modalitățile de supraveghere a personalului și impactul acestora în eficiența activității ………………………………………………………………………………………………………………………………………….
* Care va fi modul de salarizare a personalului (descrieți modul de salarizare/plată, premiere, penalizare)?

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

* *Cum va fi asigurată securitatea muncii (metodele folosite pentru protecția muncii)?* Descrieți detaliat dacă va exista un compartiment/persoană cu specializare în acest domeniu sau se va apela la o firmă care să asigure acest tip de serviciu ………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**5. Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul principal al afacerii**

a) *Precizați în ce constă proiectul* (înființarea unei capacități de producție/servicii) și descrieți detaliat produsele/serviciile/lucrările care fac obiectul principal al afacerii:

* În cazul produselor prezentați o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilitate, căror nevoi răspund, etc.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

* În cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dumneavoastră;

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

* În cazul comerțului, precizați gama de produse pe care le vindeți și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații, etc.)

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

b) *Prezentați fluxul activității pentru care se solicită finanțare și principalele utilaje și echipamente utilizate*

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

*c)Prezentați și argumentați caracterul inovativ al produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul principal al afacerii, dacă există.*

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**6. Analiza pieței de desfacere și a concurenței**

*Definiți piața afacerii* (prezentați localizarea și caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism, etc.) și prezentați profilul potențialilor clienți (vârstă, sex, localizare, venituri, etc.). De asemenea, prezentați principalele caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dumneavoastră (cerere zilnică anuală, de sezon) ……………………………………………………………………………………………………………………………………….

*b) Descrierea concurenței* – Ce firme oferă produse/servicii identice sau similare pe segmentul dumneavoastră de piață? Enumerați principalele firme concurente, interne sau externe – dacă este cazul. Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor dumneavoastră în raport cu cele oferite de concurență ………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**7. Strategia de marketing**

1. *Prezentați politica produsului*. Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului, forme de prezentare din punct de vedere al greutății/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii, etc.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

1. *Prezentați politica de prețuri.* Precizați modul în care se va stabili prețul produsului/serviciului, dacă și când veți oferi reduceri de prețuri, cum vă situați față de concurenți, explicați de ce.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

1. *Prezentați modalități de vânzare*. Precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la domiciliul clientului, dacă veți angaja vânzători sau veți folosi comercianți independenți, dacă veți face export, etc.

………………………………………………………………………………………………………………………………………….

1. *Prezentați activitățile de promovare a vânzărilor.* Prezentați metodele de promovare a vânzărilor care se vor utiliza (ex: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, plata în rate) ………………………………………………………………………………………………………………………………………….

**8. Bugetul investitiei**

Se vor completa Anexa 1.a.Devizul investitiei si Anexa 1.b Grafic cheltuieli eligibile

Se va prezenta justificarea devizului investitiei cu detalierea cheltuielilor, în preţuri unitare şi totale, pe capitole de cheltuieli.

Costurile vor fi realiste (corect estimate) şi necesare pentru realizarea activitatilor prevazute.

**9. Proiectia fluxului de numerar**

Se va complete Anexa 1.c – Proiectia Fluxului de numerar.

Detaliaţi şi explicaţi ipotezele care au stat la baza realizării previziunilor pentru perioada de finantare a cheltuielilor prin schema de ajutor de minimis şi perioada de sustenabilitate de 3 ani a intreprinderii nou înfiinţate, de la finalizarea investiţiei.

Se vor prezenta ipotezele care au stat la baza realizării previziunilor.

Se vor detalia cheltuielile previzionate, în preţuri unitare şi totale, pe capitole de cheltuieli.

Se vor detalia vanzarile previzionate pe baza ipotezelor asumate.

Se va detalia modul de asigurare a surselor proprii de finanţare.

Costurile vor fi realiste (corect estimate) şi necesare pentru realizarea activitatilor prevazute.

Proiectiile financiare se realizeaza pentru perioada finantarii (12 luni) si o perioada de 3 ani dupa finalizarea perioadei finantarii.

Trebuie sa existe corelare intre devizul investitiei si proiectiile financiare.

Nume / Prenume:…………………………………..

Semnătura:………………………………………..

Data:……………………

**Anexa 1.c - Proiecţia fluxului de numerar**

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Explicaţii / lună** | **PERIOADA DE IMPLEMENTARE** | | | | | | | | | | | | **Total anul 1** | **PERIOADA DE SUSTENABILITATE** | | | | | |
| **L1** | **L2** | **L3** | **L4** | **L5** | **L6** | **L7** | **L8** | **L9** | **L10** | **L11** | **L12** | **Total** | | **Total** | | | **Total** |
| **An 1** | | **An 2** | | | **An 3** |
| **I** | **Sold iniţial disponibil (casă şi bancă)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Intrări de lichidităţi (1+2+3+4)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | din vânzări/prestari servicii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **2** | din credite primite |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **3** | alte intrări de numerar (aport propriu, venituri financiare, alte venituri din exploatare etc.)\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| 4. | Venituri din subventii (ajutor de minimis) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
|  | **Total disponibil (I+A)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **B** | **Utilizari numerar din exploatare** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | Cheltuieli cu materii prime şi materiale consumabile aferente activităţii desfaşurate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **2** | Cheltuieli de personal (Salarii (inclusiv cheltuielile aferente), cheltuieli de deplasare, diurna) |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **3** | Chirii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **4** | Utilităţi |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **5** | Costuri funcţionare birou |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **6** | Cheltuieli de marketing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **7** | Asigurări |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **8** | Reparaţii/Întreţinere |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **9** | Servicii cu terţii\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **10** | Impozite, taxe şi vărsăminte asimilate |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **11** | Alte cheltuieli |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **C** | **Cheltuieli pentru investiţii** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **D** | **Credite** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Creditul solicitat** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **1** | rambursări rate de credit scadente |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **2** | dobânzi şi comisioane |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **E** | **Plăţi/încasări pentru impozite şi taxe (1-2+3)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | Plăţi TVA\*\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **2** | Rambursări TVA\*\*\* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **3** | Impozit pe profit/venit |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  | |  | | |  |
| **F** | **Dividende** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **G** | **Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **H** | **Flux net de lichidităţi (A-G)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **II** | **Sold final disponibil (I+H)** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |