



Programului Operational Capital Uman 2014-2020,

Axa prioritara 1: Initiativa "Locuri de munca pentru tineri"

Titlu proiect: Sprijinirea Talentelor in Afaceri si Reinventarea Tinerilor (START)

Contract de finantare: Programul Operational Capital Uman nr. POCU/908/1/3/149105

OIR/OI responsabil: OIR POSDRU Regiunea Sud – Vest Oltenia

ERATA NR. 1 / 03.07.2022

la

METODOLOGIA PENTRU CONCURSUL DE PLANURI DE AFACERI

Organizat în cadrul proiectului

"Sprijinirea Talentelor in Afaceri si Reinventarea Tinerilor (START) "

Cod SMIS 2014+: 149105

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



I. Se completeaza Capitolul XII SELECTIA PLANURILOR DE AFACERI cu criterii de departajare in situatia in care cel putin doua Planuri de afaceri au obtinut punctaj egal

In urma modificarii "Capitolul XII SELECTIA PLANURILOR DE AFACERI" are urmatorul continut:

**Capitolul XII
SELECTIA PLANURILOR DE AFACERI**

Vor fi finantate 36 de afaceri ce vor fi implementate de 36 tineri NEETs cu varsta intre 16 si 29 de ani cu nivel de ocupabilitate A "usor ocupabil", cu domiciliul sau rezidenta in Regiunea Sud-Vest, prin acordarea sprijinului financiar sub forma micro-granturilor in valoare de cel mult 25.000 euro.

Suma alocata reprezinta 22.5% din valoarea proiectului "Sprijinirea Talentelor in Afaceri si Reinventarea Tinerilor (START)" Cod SMIS 2014+:149105.

Punctajul pentru declararea Planului de Afaceri ca fiind „finantabil” este de cel putin 70 puncte.

Vor fi finanțate planuri de afaceri in limita bugetului disponibil la nivel de proiect, in ordinea descrescătoare a punctajelor obținute.

O afacere (un Plan de afaceri) din cele 36 de afaceri este rezervata tinerilor NEETs cu varsta intre 16 si 29 de ani de etnie roma, cu nivel de ocupabilitate A "usor ocupabil" si cu domiciliul sau rezidenta in Regiunea Sud-Vest. Pentru a fi admis Planul de afaceri a participantului de etnie roma trebuie sa primeasca minim 70 puncte. Aceasta facilitate se aplica in situatia in care in primele 35 de Planuri de afaceri declarate admise nu se regaseste 1 (un) Plan de afaceri depus de un participant de etnie roma.

Pentru subventia acordata este obligatoriu infiintarea intreprinderii si crearea a minim un loc de munca pentru asociatul majoritar/unic ce face parte din grupul tinta vizat de prezenta schema de minimis.

Afacerile înfiintate trebuie sa functioneze minimum 12 de luni pe perioada implementarii proiectului, sa asigure o perioada de sustenabilitate de minimum 6 luni si sa asigure mentinerea locurilor de munca infiintate în parametrii asumati prin planul de afaceri: norma de lucru; nivel salarial.

Norma de lucru si nivelul salarial, pentru toate persoanele angajate si finantate din ajutorul de minimis, nu pot fi diminuate pe perioada implementarii Planului de afaceri si pe perioada de sustenabilitate de minimum 6 luni.

Perioada de sustenabilitate presupune continuarea functionarii afacerii, inclusiv obligatia mentinerii locului de munca ocupat/locurilor de munca ocupate, si poate fi contabilizata pe perioada implementarii proiectului sau dupa finalizarea implementarii.

In urma afisarii rezultatelor finale Planurile de afaceri care au obtinut minim 70 puncte se vor declara Admis pe Lista de rezerva.

Planuri de afaceri ale participantilor inregistrate in Lista de rezerva pot fi finantate in situatia in care din diferite motive participantii a caror Planuri de afaceri au fost declarate admise nu indeplinesc conditiile de semnare a contractului de subventie sau nu se prezinta pana la termenul limita sa semneze contractul de subventie. Exista de asemenea posibilitatea majorarii numarului de finantari in conditiile in care cele 36 de finantari nu epuizeaza suma alocata in bugetul proiectului.

Planurile de afaceri a caror participanti nu indeplinesc conditiile de semnare a contractului de subventie sau nu se prezinta sa semneze contractul in data stabilita sunt declarate Respinse. In locul acestor planuri de afaceri se califica cronologic Planurile de afaceri de pe Lista de rezerva.

Termenul maxim pentru semnarea contractului de subventie de catre participantii de pe lista de rezerva se stabileste de catre administratorul schemei de minimis in termenul prevazut in notificarea adresata participantului. Termenul poate fi prelungit o singura data, pentru situatii motivate, la solicitarea participantului al carui Plan se afla pe lista de rezerva, cu avizul administratorul schemei de minimis la care a fost repartizat Planul de afaceri si acordul managerului de proiect.

Selectia planurilor de afaceri se va fac in conformitate cu criteriile stabilite prin Grila de evaluare tehnica si financiara a planului de afaceri, astfel:

**Grilă de evaluare
tehnică și financiară a Planului de Afaceri¹**

Nr. crt.	Criteriul de punctare	Punctaj
1	Planificarea eficientă a activităților. Gradul de înțelegere al investiției. Experiență (punctaj cumulativ)	Max 45
1.1	Structura planului de afaceri respectă formatul standard în totalitate	Max 8
1.2	Activitățile planului de activitate sunt definite clar și dezvăluie firul logic al planului de afacere	Max 8

¹ Punctajul minim pentru a obtine finantarea este de 70 puncte;

Nr. crt.	Criteriul de punctare	Punctaj
1.3	Planul de afacere este justificat pe baza de argumente solide. Din justificarea proiectului reiese în mod clar necesitatea derulării investiției.	Max 8
1.4	Toate costurile sunt realiste, sunt în conformitate cu prețurile pieței și sunt corelate cu complexitatea și natura activității/achiziției	Max 8
1.5	Costurile investiției sunt suficient fundamentate, exista oferte de preț/cataloge/website-uri, orice alte surse verificabile (cel puțin 3 surse)	Max 8
1.6	Gradul de calificare al administratorului societății în domeniul vizat de investiție (studii/certificate/calificări sau experiență)	Max 5
2	Număr de locuri de muncă create²	Max 12
2.3	Crearea a 2 locuri de muncă ambele persoane angajate facand parte din Grupul Țintă al proiectului	12
2.2	Crearea a 2 locuri de muncă, dintre care o persoana din grupul tinta al proiectului si alta persoana ce nu face parte din Grupul Tinta al proiectului	11
2.1	Crearea unui loc de muncă pentru o persoana din Grupul Țintă al proiectului (ocupare pe cont propriu)	10
3	Ponderea investițiilor	Max 16
3.1	Ponderea investițiilor în active corporale și necorporale reprezintă 50% sau mai mult de 50% din valoarea cheltuielilor eligibile înscrise în planul de afaceri	16
3.2	Ponderea investițiilor active corporale și necorporale reprezintă 40% sau mai mult de 40% din valoarea cheltuielilor eligibile înscrise în planul de afaceri	14
3.4	Ponderea investițiilor active corporale și necorporale reprezintă sub 30% din valoarea cheltuielilor eligibile înscrise în planul de afaceri	12
4	Domeniul de activitate³	Max 10
4.1	Producție	10
4.2	Construcții	9
4.3	Servicii	8
4.4	Comerț	6
5	Initiatorul afacerii este o persoana din Grupul Tinta cu domiciliul in mediul	2

² **Obligatoriu** conform Cererii de finantare ocuparea va fi pe “**cont propriu**” *deci minim un loc de munca va fi creat pentru Asociatul majoritar/unic ce face parte din Grupul Tinta vizat de prezenta schema de minimis;*

ATENȚIE: In cazul in care nu se creaza niciun loc de munca Planul de Afaceri nu va primi finantare;

³ In cazul domeniilor de activitate ce se incadreaza in domeniile excluse prevazute de SCHEMA DE MINIMIS “VIITOR PENTRU TINERII NEETS I”, Planul de Afaceri inaintat va fi respins de la finantare

Nr. crt.	Criteriul de punctare	Punctaj
	rural si/sau este o persoana din Grupul Tinta de etnie Roma ⁴	
6	Descrierea masurilor care sunt luate pentru respectarea principiilor nediscriminarii, egalitatii de sanse si de gen ⁵	Max 5
7	Descrierea modalitatii prin care este adusa contributia la reducerea emisiilor de carbon si crearea de locuri de munca verzi ⁶	Max 5
8	Descrierea masurilor referitoare la utilizarea TIC in cadrul Planului de Afaceri si/sau contribuția activitatilor derulate in Planul de afaceri care conduc la dezvoltarea de competențe digitale	Max 5
	TOTAL	100

Criteriile de departajarea pentru Planurilor de afaceri cu acelasi punctaj:

Criteriul nr. 1:

Numar locuri de munca nou create;

Criteriul nr. 2:

Initiatorul afacerii este o persoana din Grupul Tinta cu domiciliul in mediul rural si/sau este o persoana din Grupul Tinta de etnie Roma;

Criteriile de departajare vor fi aplicate de catre Presedintele Comisiei de jurizare si de catre Presedintele Comisiei de solutionare a contestatiilor la momentul centralizarii rezultatele evaluarii tehnico-financiara a planurilor de afaceri, atat in faza initial cat si dupa solutionarea contestatiilor.

In cazul in care dupa aplicarea celor doua criterii nu se poate face o departajare, dosarele vor fi reevaluat de catre presedintele comisie care va oferi un punctaj astfel incat sa realizeze departajarea dosarelor.

⁴ Punctajul nu se cumuleaza se acorda maxim 2 puncte si minim 0 puncte;

⁵ In cazul in care nu se abordeaza acest subiect planul de afaceri este respins;

⁶ In cazul in care nu se abordeaza acest subiect planul de afaceri este respins.

II. Se îndreapă eroarea materială strecurată la Pct. 2.7 Rezultate și indicatori, Capitolul 2 - Descrierea afacerii din Anexa nr. 1.1 - Instrucțiuni de completare.

Forma ce se modifica:

” ATENTIE!! Nu va hazardați aceste rezultate și indicatori trebuie atinși în perioada de implementare (12 luni) și urmează a se monitoriza pe tot parcursul celor 16 luni (perioada de implementare și perioada de sustenabilitate)”

Forma modificată:

” ATENTIE!! Nu va hazardați aceste rezultate și indicatori trebuie atinși în perioada de implementare (12 luni) și urmează a se monitoriza pe tot parcursul celor 18 luni (perioada de implementare și perioada de sustenabilitate)”

In urma modificării ”Anexa nr. 1.1 - Instrucțiuni de completare” are următorul conținut:

INSTRUCȚIUNI de completare a Planului de afaceri

Planul de afaceri reprezintă instrumentul managerial, elaborat într-o succesiune logică, reprezentând o gândire de perspectivă asupra dezvoltării unei afaceri pornind de la obiectivele acesteia. Acest plan include toate măsurile necesare pentru atingerea obiectivelor stabilite inițial.

Un plan de afaceri este compus dintr-o parte narativă și o parte financiară. Partea narativă conține mai multe secțiuni.

Adevărata valoare în elaborarea unui plan de afaceri nu o reprezintă produsul final sau serviciul prestat, ci mai degrabă procesul de cercetare, analiză și prezentare al afacerii într-un mod sistematic. Gândind planificat și în detaliu o să fii siguri de informațiile primite și utilizate evitând cheltuieli inutile sau greșeli atunci când urmează să implementați planul de afaceri.

Planul de afaceri are o aplicabilitate vastă fiind:

a) un instrument de management și planificare – prin intermediul planului de afaceri antreprenorul poate conduce și controla întreg procesul de demarare a afacerii sale;

b) un instrument de monitorizare și de evaluare a afacerii – ca instrument de management, planul de afaceri îl ajută pe antreprenor să monitorizeze și să evalueze modul în care afacerea se dezvoltă. El este un instrument dinamic, care poate fi modificat pe măsura acumulării experienței și a cunoștințelor;

c) un instrument de comunicare externă – planul de afaceri este folosit pentru a atrage capital investițional, împrumuturi și parteneri de afaceri. În cazul în care se dorește obținerea unui credit sau a unei finanțări nerambursabile, prezentarea planului de afaceri, care să demonstreze că afacerea are potențial pentru a aduce profit, este absolut indispensabilă.

d) un instrument de prezentare/ promovare – planul de afaceri arată modul de evoluție a afacerii, obiectivele trasate și rezultatele obținute, etapele următoare necesare a fi parcurse.

Fiecare plan de afaceri are particularitățile sale, în funcție de destinație, domeniul de activitate, pietele de desfacere, structura organizatorică. De aceea pentru ca planul să fie unul util și bun este util să acordăm o mare atenție următoarelor recomandări:

- ✓ planul de afaceri trebuie să fie cuprinzător și concis;
- ✓ planul de afaceri trebuie să fie scris într-un limbaj clar, simplu;

- ✓ planul de afaceri trebuie sa fie usor de inteles;
- ✓ inserati detalii tehnice si alte detalii in anexe, astfel incat textul principal sa fie usor de urmarit;
- ✓ planul de afaceri trebuie sa prezinte o analiza obiectiva, bazata pe propuneri realiste;
- ✓ planul trebuie sa aiba un aspect atractiv.

ATENTIE!

1. Nu demarati completarea Planului de afaceri inainte de a citi cu mare atentie atat Instructiunile de completare a acestuia cat si informatiile continute de acesta precum si Grila de punctaj aferenta!
2. Planul de afaceri se va depune pe suport de hartie completat electronic la sediile prevazute in METODOLOGIA PENTRU CONCURSUL DE PLANURI DE AFACERI!
3. Nu modificati formatul Planului de afaceri, completati in fiecare casuta toate informatiile pe care le detineti!
4. Faceti o copie a planului de afaceri pe care l-ati primit pe care veti lucra. Cand sunteti convinsi ca ati ajuns la forma finala editati documentul ce urmeaza a se depune in vederea participarii la Concurs.
5. La Capitolul 8 Anexe specificati toate anexele pe care le atasati!
6. Justificati, daca este posibil, orice afirmatie pe care o faceti in Planul de afaceri!
7. Daca considerati ca spatiul pe care l-ati avut la dispozitie nu este suficient pentru a dezvolta subiectele pe care trebuia sa le tratati mariti-l sau puteti face trimitere la informatiile continute de o pagina noua numerotata si anexata la Capitolul 8 Anexe!
8. Orice documente care pot justifica afirmatiile facute si pe care le considerati necesare pot fi numerotate si anexate la Capitolul 8 Anexe!
9. Incercati sa oferiti raspunsuri la cat mai multe din capitolele planului de afaceri!

Capitolul 1 - Sumar executiv

Instructiuni de completare:

Are scopul **de a capta atentia si interesul cititorului.**

Sumarul executiv nu este un simplu rezumat al planului de afaceri. Acesta trebuie sa cuprinda elementele cheie, esenta planului dumneavoastra.

Cei carora le prezentati planul de afaceri nu sunt dispusi sa piarda mult timp ca sa citeasca un document voluminos. Le scutiti timpul si aveti sansa sa le atrageti mai usor atentia asupra planului dumneavoastra daca le oferiti posibilitatea sa inteleaga rapid ce le propuneti si ii convingeti ca aceste propuneri sunt interesante.

Recomandam completarea acestuia dupa finalizarea planului de afaceri, facand de fapt un rezumat concis al intregului plan.

Atunci cand completati sumarul executiv, asigurati-va ca prezentati elementele de baza ale afacerii intr-

o lumina favorabila!

1. Detaliați de ce ați ales această idee de afacere.
2. Descrieți de ce considerați că ideea dumneavoastră de afaceri este cea mai bună și de ce planul de afaceri este mai bun decât al celorlalți participanți la concurs.

Capitolul 2 - Descrierea afacerii

Instructiuni de completare:

2.1 Intreprinderea:

- ✓ Aici completați informațiile de bază despre întreprinderea pe care doriți să o înființați.

2.2 Misiunea:

- ✓ Aici aveți oportunitatea să faceți cunoscută viziunea dumneavoastră – ceea ce se dorește a fi întreprinderea în viitor.
- ✓ Stabiliți un scop și câteva obiective.
 - Scopul reprezintă destinația – unde doriți să ajungă afacerea dumneavoastră după câțiva ani.
 - Obiectivele sunt semnele de progres pe drumul succesului; Pentru a stabili corect obiectivele, trebuie să țineți seama că acestea au anumite caracteristici, care pot fi sintetizate sub forma S.M.A.R.T. (specifice, măsurabile, posibil de atins, realiste și bine încadrate în timp)

2.3 Activități principale:

- ✓ Trebuie să descrieți în mod clar și concis activitățile pe care le veți desfășura pentru a implementa Planul de afaceri.
- ✓ Răspundeți și la următoarele întrebări: Din ce activități veți câștiga bani? Cum va servi clienții? De ce cumpără acești clienți de la dumneavoastră?

2.4 Produse și/sau servicii și/sau lucrări:

Faceți o scurtă prezentare a produselor/serviciilor/lucrări produse/prestate/executate de către întreprinderea dumneavoastră.

Identificați ce fac produsele/serviciile/lucrările dumneavoastră pentru client. Oamenii nu cumpără produse/servicii/lucrări pentru că le vând dumneavoastră, le cumpără ca să le satisfacă nevoile.

Puteti, de asemenea, să enumerați/descrieți produse/servicii/lucrări viitoare și planificarea dezvoltării acestora, evidențiind astfel, evoluția strategiei de dezvoltare a ceea ce realizați în funcție de evoluția pieței

2.5 Echipa managerială:

- ✓ Pentru a avea încredere într-o afacere, trebuie să ai încredere în oamenii din spatele ei.
- ✓ Explicați cine sunt/este persoanele/persoana cheie în afacerea dumneavoastră – asociați, manageri, consultanți – care va fi rolul lor în companie, ce experiență anterioară relevantă au și care este procentul din afacere pe care îl vor deține.
- ✓ Cine va administra afacerea zi de zi? Ce experiență are această persoană în domeniul vizat? Ce calități speciale are?

2.6 Analiza SWOT a afacerii:

- ✓ Faceți o analiză punctelor tari și a celor slabe ale întreprinderii, respectiv analiza amenințărilor și a oportunităților din mediul în care urmează să funcționeze această. Dacă este cazul prezentați măsurile avute în vedere pentru diminuarea efectelor potențialelor riscuri.

2.7 Rezultate și indicatori:

✓ Stabiliți un set de rezultate și indicatori care să permită tragerea unei concluzii referitoare la derularea activităților propuse. Aceștia trebuie să fie SMART: S – specifici; M – măsurabili; A – (de) atins/abordabili; R – relevanți; T – încadrați în timp ce trebuie atinși⁷.

Exemple: Nr. de locuri de muncă create, Nr de echipamente achiziționate, nr de licențe achiziționate, nr de cursuri realizate, etc.

ATENȚIE!! Nu va hazardați aceste rezultate și indicatori trebuie atinși în perioada de implementare (12 luni) și urmează a se monitoriza pe tot parcursul celor 18 luni (perioada de implementare și perioada de sustenabilitate)

2.8 Teme orizontale:

Încercați să oferiți informații suficiente referitoare la temele abordate

2.9 Alte informații relevante:

✓ prezentați motivele pentru care credeți că afacerea va fi una de succes. Descrieți pe scurt cele mai importante puncte de competență ale companiei dumneavoastră. Ce factori vor asigura succesul companiei? Care considerați că vor fi cele mai puternice puncte competitive?

Capitolul 3 – Prezentarea proiectului de investiții

3.1 Prezentati succint cum a aparut ideea de afaceri

3.2 Locatia unde se va realiza investitia

- ✓ Atunci când va decideți asupra **locatiei** ar trebui să țineți cont de **toate elementele referitoare la funcționarea afacerii**.
- ✓ Veti avea nevoie de parcare? Ar trebui să fiți localizat într-o anumită zonă comercială sau de birouri? Vor avea clienții tăi nevoie de livrarea produselor și cine va plăti pentru aceasta? Care sunt taxele pe proprietate/chiria în zona respectivă?
- ✓ **Factorii care determină alegerea locatiei sunt complecsi**, iar o astfel de alegere necesită o analiză detaliată anterioară. **Fiti obiectiv si practic atunci când va selectati locatia!** Ar putea fi unul dintre cele mai importante elemente pentru succesul afacerii dumneavoastră.
- ✓ Organizarea spațiului în imobilul în care va stabiliți afacerea trebuie să fie adaptată activității dumneavoastră (sau să o adaptați, ceea ce presupune costuri suplimentare). S-ar putea să aveți nevoie de spațiu pentru primirea clienților, zonă de vânzare, zonă de producție, zonă de depozitare, spațiu de recepție a marfii, birouri pentru management, vestiare pentru personal etc;
- ✓ Dacă este cazul, precizați luna în care vor demara și apoi finaliza lucrările de renovare/amenajare a spațiului.

Oferiți cât mai multe informații (fără a vă limita doar la acestea), referitoare la:

- ✓ Existența unei cai de acces pentru aprovizionare sau transport;
- ✓ Descriere locație din punct de vedere al vadului comercial. Mai există firme concurente în acea zonă sau sunteți singurul de acest gen din zonă?
- ✓ Utilități existente.
- ✓ Asigurarea utilitatilor necesare (care sunt acestea estimând costurile aferente realizării) Detaliați cum se vor asigura utilitățile în cazul în care acestea nu există.

⁷ Specific – înseamnă că aceștia sunt specifici activității considerate; Măsurabil – înseamnă că poate fi cuantificat, fie cantitativ, fie calitativ (există mijloace de măsurare a lui); Abordabil/de Atins - înseamnă că poate fi atins în perioada de implementare; Relevant – înseamnă că pentru activitatea în cauză este important; Încadrat în Timp – termenul la care va fi măsurat se regăsește în perioada de implementare.

- ✓ In cazul in care activitatea aferenta proiectului se va derula intr-un spatiu inchiriat precizati principalii parametri ai contractului de inchiriere (proprietar, suprafata inchiriată, perioada de inchiriere, valoare chirie, etc).

3.3 Investitia

Precizati in ce consta investitia care sunt principalele activitati necesare pentru realizarea acesteia (ex. amenajare spatiu, asigurare utilitati, achizitie echipamente specifice activitatii, etc).

Detaliati investitiile ce urmeaza a fi realizate si justificati necesitatea acestora pentru activitatile pe care intreprinderea dumneavoastra urmeaza sa le deruleze.

Faceti o descriere a fluxului tehnologic.

Realizati o prezentare, daca este cazul, a dotarilor tehnice pe care le veti pune la dispozitie pentru derularea afacerii (inclusiv modul cum acestea sunt puse la dispozitie).

Fundamentati achizitia de echipamente si tehnologii noi, justificand necesitatea acestora.

Precizati elementele de investitie, numarul de bucati necesare, valoarea cu si fara TVA a fiecarui element de investitie in parte, precum si luna in care va fi efectuata respective achizitie.

Se va face distinctia intre activele corporale (echipamente tehnologice, inclusiv echipamente IT, mobilier, aparatura, birotica, sisteme de protectie a valorilor umane si materiale, instalatii/echipamente specifice in scopul obtinerii unei economii de energie, instalatii de incalzire sau climatizare, etc.) si activele necorporale (pagina web pentru prezentarea si promovarea activitatii, brevete de inventie, etichetare ecologica, soft-ware necesar desfasurarii activitatii, inclusiv licente, etc).

Atasati la capitolul Anexe fise tehnice ale elementelor de investitie pe care doriti sa le achizitionati, precum si oferte de pret.

3.4 Produse/servicii/lucrari oferite prin realizarea investitiei

Produse si/sau servicii si/sau lucrari:

- ✓ Aici trebuie sa faceti o descriere detaliata a produselor si/sau serviciilor si/sau lucrarilor pe care le veti produce/presta/executa, promova si vinde in urma realizarii investitiei.
 - Descrierea produsului: caracteristici fizice (marime, forma, culoare, design, etc.), tehnologia utilizata in producerea/dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, angajati 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 clienti.
 - Descrierea lucrarilor ce urmeaza a fi executate, legislatie aferenta ce materiale si echipamente urmeaza a se utiliza, perioada de garantie.

Faceti o descriere a materiilor prime necesare pentru realizarea produsului (lor)/prestarea serviciului (lor)/executia lucrarilor (calitate, cantitate, pret, furnizor, modalitate de achizitionare, etc.)

Inainte de a-va incepe afacerea ar fi bine sa aveti asigurata relatia cu furnizorii, iar asta inseamna contactarea lor din timp. Termenele de productie si de livrare pot fi relativ lungi pentru anumite produse cum ar fi cele sezoniere, cele facute la comanda sau pur si simplu produse dificil de procurat.

De asemenea, ar trebui sa aveti la indemana un furnizor alternativ: ce se intampla daca furnizorul dumneavoastra se inchide? Sau are loc o greva? Sau primeste o comanda foarte mare de la un alt client mult mai important decat dumneavoastra?

La alegerea furnizorilor trebuie sa tineti cont de o serie de alti factori pe langa pretul oferit de acestia: calitate, termen de livrare, termeni contractuali, sortimentatia de produse, reputatia, increderea etc.

Ar trebui deja sa cunoasteti cu ce furnizor veti lucra si care sunt de obicei termenele lor de livrare, termenele de plata acceptate, politica de returnare, politica privind perisabilitatile, politica de transport, etc.

Furnizorii se pot dovedi niste resurse nemaipomenite: te pot ajuta sa obti un avantaj competitiv si te pot

ajuta sa va cresteti afacerea. Practic veti lua ce vand furnizorii si veti adauga valoare pentru clientii dumneavoastra. Prin urmare este important sa relationati cu ei la fel de profesionist cum va purtati cu toti partenerii si membrii echipei dumneavoastra.

3.5 Planul de resuse umane

In primul rand ar trebui sa identificati toate sarcinile care trebuie indeplinite pentru functionarea afacerii. Dupa aceea veti putea stabili tipul de posturi, numarul de angajati si responsabilitatile pentru fiecare dintre acestea.

In marea majoritate a IMM-urilor aflate la inceput de drum, proprietarul (dumneavoastra) este de multe ori si singurul conducator, iar ceilalti angajati i se subordoneaza direct lui. Tineti cont de faptul ca si in astfel de cazuri va puteti motiva oamenii dandu-le responsabilitati punctuale, si in plus te poti baza pe ei delegandu-le responsabilitati si sarcini.

Pe masura ce afacerea creste vei avea nevoie de o organizare mai formala si de manageri care sa preia o parte din responsabilitatile dumneavoastra. Nu uita sa-ti pregatesti afacerea si angajatii pentru viitor!

In ceea ce priveste cheltuielile de personal, ai grija sa iei in calcul intregul cost cu forta de munca, inclusiv impozitul, si toate contributiile sociale datorate, inclusiv cele ale angajatorului, nu doar salariul net sau salariul brut estimat pentru angajatii tai. Nu uitati de reglementarile legale privind salariul minim pe economie din domeniul in care va veti derula afacerile!

Prezentati:

- ✓ numarul de posturi create ca urmare a realizarii investitiei, tipul postului, calificarea necesara, salariul lunar propus, inclusiv costurile referitoare la impozite si contributii sociale, precum si activitatile pe care le vor desfasura sau departamentul in care va lucra;
- ✓ precizati luna in care veti crea locul de munca;
- ✓ unde si cum veti gasi personalul adecvat;
- ✓ **daca veti crea mai mult de 5 locuri de munca**, creati organigrama firmei (schema organizatorica) in care sa prezentati ierarhia organizationala. Stabiliti modul de organizare a functiilor pe compartimente/departamente/birouri/servicii si de ierarhizare a functiilor, precum si relatiile de subordonare (verticale) si de colaborare (orizontale) dintre acestea;
- ✓ cum va fi asigurata securitatea muncii (metodele folosite pentru protectia muncii);
- ✓ programul de lucru;
- ✓ etc.

Capitolul 4 Analiza pietei

Instructiuni de completare:

4.1 Industria/sectorul de activitate:

In aceasta sectiune veti prezenta detalii si informatii referitoare la industria/sectorul de activitate in care va veti desfasura activitatea. Este important atat pentru dumneavoastra, cat si pentru un posibil finantator sau partener sa va/i demonstreti ca va cunoasteti industria, ca puteti face fata riscurilor si ca puteti infrunta concurenta.

4.2 Pozitia produselor/serviciilor pe piata comparativ cu cele ale concurentei:

Descrieti:

- ✓ principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor dumneavoastra in raport cu cele oferite de concurenta;
- ✓ cum si de ce sunt mai bune produsele/serviciile dumneavoastra decat cele ale competitiei;
- ✓ ce calitati sau avantaj aduce produsul/serviciul dumneavoastra in comparatie cu cele ale competitiei;
- ✓ de ce clientii cumpara de la concurenta si ce fac acestia pentru a-si conserva avantajele din piata.

4.3 Piata:

Care este dimensiunea estimata a pietei pentru produsele/serviciile dumneavoastra. Tot aici ar trebui sa prezentati zona geografica in care veti derula afacerile.

4.4 Concurenta:

Identificati concurentii principali pentru fiecare grupa de produse/servicii. Analizeaza marimea, pozitionarea pe piata, imaginea si strategia de business a fiecarui concurent. Cel mai bun mod de a afla aceste informatii este combinand cercetarea detaliata cu interviurile personale cu potentiali clienti si furnizori. Pe baza acestei analize poti identifica obstacolele cheie pentru afacerea ta, serviciile suplimentare pe care le-ai putea oferi, provocarile concurențiale si oportunitatile viitoare.

Capitolul 5.1 Planul de vanzari

Instructiuni de completare:

Planul de vanzari si de marketing sta la baza previziunilor financiare. Ele contin informatiile necesare pentru realizarea tuturor proiectiilor financiare.

Pot fi realizate 3 seturi de previziuni anuale: varianta optimista, varianta realista si varianta pesimista. Alegeti variant realista.

Vanzari:

- ✓ planificati cresteri anuale ale vanzarilor.
- ✓ ganditi-va cum veti contacta si cum veti relationa cu clientii.
- ✓ ce valori de vanzari asteptati pe fiecare produs/serviciu.
- ✓ etc.

Pret:

Identificati strategia de pret a concurentilor, utilizati orice informatii referitoare la costurile si marjele de profit ale acestora,

Analizati nevoile clientilor. Afla pentru ce vor plati si pentru ce nu vor plati.

Estimeaza cum percep ei caracteristicile si beneficiile suplimentare.

Cheia succesului dumneavoastra vine fie din marimea pietei si numarul de clienti servisati, fie din adaosul comercial pentru produsele/serviciile vandute.

Adaosul comercial este diferenta dintre costul pe care il platesti pentru produsele sau serviciile tale si pretul cu care le vinzi.

Incercati sa folositi adaosuri comerciale similare cu cele din industria sau piata dumneavoastra.

Anumite costuri, mai ales in cazul serviciilor sunt greu de estimat. Stabilirea pretului pentru astfel de servicii este asadar subiectiva si va trebui sa „simtiti piata”.

Capitolul 5.2 Strategia de marketing

Strategia de marketing a unei firme reuseste sa atinga urmatoarele scopuri:

- **Indeplinirea nevoilor si dorintelor consumatorilor.** Serviciile de marketing au capacitatea de a identifica cu usurinta ceea ce isi doresc clientii de la un anumit produs sau serviciu sau lucrare, lucru care este extrem de benefic pentru o intreprindere. In acest fel, companiile isi pot adapta produselor, astfel incat sa multumeasca fiecare client in parte.
- **Cresterea reputatiei firmei.** In momentul in care tot mai multi clienti devin fani ai produselor pe care le oferiti, intreprinderea se poate bucura de o popularitate iesita din comun. Doar cu ajutorul comunicarii cu clientii si prin intermediul unor metode de marketing foarte bine gandite se reuseste scoterea afaceri din anonim.
- **Largirea pietei.** Tehnicile de marketing folosesc mijloace de comunicare in masa, pentru ca mesajul firmei sa ajunga la cat mai multi oameni. In acest fel, exista sanse mari ca publicul intreprinderii sa se mareasca de la o perioada la alta, in functie de calitatea promovarii facute.

- **Cresterea economica.** Strategiile de marketing in vanzari provoaca cerere, iar aceasta incurajeaza procesul de productie si distributie. Drept urmare, cresterea industrială are ca efect marirea nivelului veniturilor.

In concluzie tehnicile de marketing joaca un rol esential in bunul mers al oricarei intreprinderi. Fara o promovare corecta succesului unei intreprinderi este aproape imposibil de obtinut.

In cazul in care afacerea este la inceput de drum si-ti doresti enorm ca aceasta sa aibe rezultate³, trebuie pus pret pe promovare, deoarece doar aceasta poate aduce clientii de care este nevoie. In concluzie investiti in publicitate, mai ales in faza incipienta a intreprinderii pentru ca aceasta sa poata fi cunoscuta de publicul larg.

Capitolul 6 Publicitate si promovare

In aceasta sectiune veti decide cum vreti sa va promovati fiecare produs si/sau serviciu. Intrebati-va de ce ati ales aceasta abordare si ce rezultate asteptati, dar nu uitati sa luati in considerare costurile pe care le presupun acestea.

Capitolul 7 Planul financiar

Acest capitol sintetizeaza din punct de vedere financiar toate informatiile pe care le-ati prezentat anterior mergand pe scenariul cel mai realist.

Chiar daca la prima vedere **Venituri totale** mai mari decat **Cheltuieli Totale** inseamna **Profit** si ati crede ca afacerea este profitabila si eficienta, lucrurile sunt un pic mai complexe de atat. Veniturile inseamna incasari, iar Cheltuielile inseamna plati doar intr-un procent foarte mic dintre cazuri, intr-o lume ideala. In lumea reala, mai ales daca lucrezi cu alte firme, veniturile inseamna incasari in viitor, la fel cum cheltuielile inseamna plati in viitor (si de ce nu in avans), iar afacerea traieste cu banii din prezent! Daca nu iti incasezi creantele, dar in schimb iti platesti furnizorii pe loc sau la termene scurte, s-ar putea sa ramaneti fara bani sa va continuati activitatea, chiar daca pe hartie se profileaza un profit frumos (dar departe de conturile dumneavoastra bancare). Nu sunt putine exemplele de IMM-uri profitabile care au ajuns in incapacitate de plata sau care s-au extins prea brusc pentru a putea suporta presiunea pe cash pana cand in cele din urma s-au prabusit.

Tineti cont de termenele de incasare si de plata cu care veti lucra, astfel incat sa va puteti previziona incasarile si platile pornind de la previziunile de venituri si cheltuieli. De asemenea, nu toate cheltuielile sunt lunare: asigurarile le poti plati trimestrial, semestrial sau anual, la fel si taxele si impozitele se pot plati trimestrial, iar unele cheltuieli sunt pur ocazionale (de exemplu reparatii).

Sursa de finantare (Plan transe) se va complete cu impartirea sumei de ajutor de minimis pe care o solicitati in doua transe, prima transa de maxim 75% si a doua transa diferenta. Se va completa in Ron si Euro.

Capitolul 8 Anexe

In casuta pe care o aveti la dispozitie faceti referiri la toate documentele pe care le-ati atasat la planul de afaceri. Nu uitati sa le numerotati.

Exemplu:

- copii dupa documentele de studii;
- copii dupa ofertele de echipamente;
- alte documente care confirma ceea ce ati afirmat in Planul de afaceri;
- documente care confirma incadrarea in Grupul Tinta al proiectului;
- etc..