Proiect: STUDENT ANTREPRENOR, Cod SMIS 2014+: 142019

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operaţional Capital Uman 2014-2020

**Anexa 10**

**GRILA DE VERIFICARE TEHNICO-ECONOMICA A PLANULUI DE AFACERI**

**Plan de afaceri (**indicativ înregistrare**) Nume solicitant**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Criteriu** | **Aspect care se puncteaza** | **Punctaj maxim** | **Puntaj acordat** | **Observatii evaluator** | **Criteriul necesita clarificări** |
| **1. Identificarea și descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori)** | | **9** |  |  |  |
| 1.1 Identificarea afacerii | Sunt enumerate toate informațiile solicitate privind forma juridică de constituire, propunere denumire, codul/codurile CAEN eligibile, și daca este cazul, sunt enumerate condiții speciale pentru desfășurarea activității economice vizate. | 2 |  |  |  |
| 1.2 Viziunea, strategia si obiectivele de dezvoltare ale afacerii | Viziunea, direcțiile strategice si acțiunile necesar a fi întreprinse sunt clar definite si enunțate. Obiectivele general si cele specifice sunt măsurabile, rezonabile si realiste pot fi atinse în perspectiva realizării planului de afaceri (sunt SMART) si reflecta aspecte ce țin de implementare planului de afaceri in general. | 2 |  |  |  |
| 1.3 Activitățile necesare implementării planului de afaceri | Activitățile / subactivitățile sunt identificate, coerente, planificate logic. Durata activităților / subactivităților este corelată cu durata necesară obținerii rezultatelor estimate și cu resursele utilizate ? Rezultatele asteptate ale fiecarei activitati sunt corelate cu acestea, sunt realiste si pot fi monitorizate? | 5 |  |  |  |
| **2. Descrierea proiectului de investiții** | | **18** |  |  |  |
| 2.1 Prezentarea proiectului de investitii | Solicitantul a descris corect si complet spatiile, utilajele, echipamentele, materiile prime si materialele, utilitățile, avizele si acordurile necesare funcționării. Costurile sunt corelate cu Anexa2 -sheet Buget plan de afaceri? | 6 |  |  |  |

1

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Flux tehnologic | Fluxul tehnologic/operațional este descris clar, coerent si logic, sunt descrise operațiunile necesare Pentru fiecare operațiune este prezentat necesarul de resurse de orice tip - spații, utilaje, mobilier, calculatoare, software, personal, materii prime, utilități, servicii, etc? Sunt menționate tehnologii noi, moderne ce vor fi utilizate în producerea/ menținerea/dezvoltarea produsului/ serviciului si sunt oferite suficiente informații despre acestea. | 6 |  |  |  |
| Produse/servicii | Sunt descrise produsele/serviciile dezvoltate in urma investiției, caracteristicile acestora, conditii necesare realizării lor. Solicitantul prezinta informații relevante despre necesitățile pe care le satisface produsul/serviciul furnizat, canale de distributie, caracterul inovativ al afacerii (daca este cazul). | 6 |  |  |  |
| **3. Analiza pieței de desfacere și a concurenței** | | **15** |  |  |  |
| 3.1 Clienții | Planul de afaceri dovedeste o buna cunostere a clientilor potentiali si a pietei. Se identifică piața și se oferă informații relevante privind specificul acesteia (tipologia clienților vizati , localizare, aria geografică, caracteristici).Este prezentata amploarea pietei, tendintele pietei. caracteristici ale cererii pentru produs /serviciu. Se oferă informații fundamentate privind tendințele pieței . | 6 |  |  |  |
| Produsele /serviciile care vor fi comercializate raspund nevoilor pietei ? Se menționează avantajele care determina cumpărarea produselor/serviciilor de catre clienti față de cele ale concurenței, modul în care produsele/serviciile țin cont de așteptările clienților. | 6 |  |  |  |
| 3.2 Concurenta | Se furnizeaza informatii relevante despre mediul concurential - sunt prezentati principalii concurenti si caracteristicile lor? | 3 |  |  |  |
| **4. Strategia de marketing** | | **8** |  |  |  |
| 4.1 Politica de produs | Sunt prezentate informatii relevante privind politica de produs – caracteristicile produselor/serviciilor care le diferentiaza de ale ator producatori/furnizori servicii. | 2 |  |  |  |
| 4.2 Politica de pret | Sunt prezentate prețurile de vânzare și elementele relevante avute în vedere la stabilirea prețului, se realizează o raportare la prețurile practicate de competitori. | 2 |  |  |  |
| 4.3 Politica de promovare | Sunt descrise metodele/mijloacele de promovare, este prezentat modul in care promovarea va imbunatati imaginea firmei. In buget sunt alocate | 2 |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | costuri de promovare . |  |  |  |  |
| 4.4.Strategia de comercializare/ distribuție | Sunt descrise modalități de distribuție; sunt specificate cantitățile distribuite pe fiecare canal de distribuție; modalitatea de selectare a distribuitorilor; politica de discount si încasări | 2 |  |  |  |
| **5. Structura organizatorică și politica de resurse umane** | | **8** |  |  |  |
| 5.1 Structura organizatorica si politica de resurse umane | Sunt prezentate informații suficiente privind necesarul de resurse umane, sarcinile și responsabilitățile ce revin fiecărui post, condițiile minimale impuse personalului (experiență, pregătire și competențe minimale). Sarcinile asociate fiecarui post, experienta, pregatirea si competentele minimale impuse ocupantilor posturilor sunt fezabile si corelate cu detaliile operațiunilor din cadrul fluxului tehnologic/operațional. Este prezentata politica de recrutare si de recompensare a angajatilor Resursele umane planificate sunt corelate cu Anexa 2 - Buget , sheet 3 Resurse umane. | 6 |  |  |  |
| 5.2 Analiza SWOT a afacerii | In cadrul analizei SWOT sunt corect identificate si încadrate principalele puncte tari/ puncte slabe, oportunități/ amenințări ? Sunt clare si relevante pentru afacerea propusă? | 2 |  |  |  |
| **6. Teme orizontale și secundare ale POCU** | | **8** |  |  |  |
| 6.1 Utilizarea instrumentelor TIC și digitalizarea afacerii. Inovare tehnologică . | Planul de afaceri prevede dezvoltarea/utilizarea produselor serviciilor informatice, utilizarea tehnologiei informațiilor si telecomunicațiilor (soluții TIC)/elementelor de inovare tehnologica in procesele de producție sau de distribuție/ vânzare. Este explicat modul in care soluțiile TIC, aplicațiile si elementele de inovare tehnologica sunt integrate si corelate cu fluxul tehnologic. Sunt solutiile TIC/digitalizare/ inovare tehnologica utilizate cuantificate in Anexa 2 Buget si proiecții financiare – in sheetul - 1.Buget plan? | 4 |  |  |  |
| 6.2 Egalitatea de șanse și  nediscriminarea. Inovarea sociala | Planul de afaceri propune in primele 12 luni activități concrete, cu rezultate măsurabile care valorifica principiul egalității de șanse și nediscriminarea. Planul de afaceri propune pentru primele 12 luni măsuri concrete , cu rezultate măsurabile care vor promova concrete principiul inovării sociale ? | 2 |  |  |  |
| 6.3 Dezvoltarea durabilă si eficiența utilizării resurselor | Planul de afaceri propune pentru primele 12 luni masuri cu rezultate verificabile care valorifica principiul dezvoltării durabile si eficienței utilizării resurselor. Echipamentele tehnologice incorporează tehnologie specifică unei | 2 |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | economii de energie sau sunt sisteme care utilizează surse regenerabile de energie pentru eficientizarea activității economice |  |  |  |  |
| **7. Sustenabilitatea investiției** | | **7** |  |  |  |
| 7.1 Asigurarea sustenabilității | Sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri care se estimează a se acțiuni ce se estimează a fi întreprinse, resurse, care duc la asigurarea sustenabilitatii afacerii Este explicat modul cum se va autosusține financiar afacerea după încetarea finanțării nerambursabile. | 2 |  |  |  |
|  |
| 7.2 Perioada sustenabilitate asumată peste cele 6 luni obligatorii | Sustenabilitate asumată - încă 9 luni după finalizarea cele 6 luni obligatorii | 5 |  |  |  |
| **8. Buget si proiecții financiare** |  | **25** |  |  |  |
| 8.1 Bugetul in perioada de implementare a planului de afaceri (primele 12 luni) | Costurile investiției (echipamente, utilaje, software, etc) sunt corelate cu nevoile de functionarea a afacerii si cu ciclul de productie/servicii precum si cu celelalte activitati conexe. Cheltuielile cu salariile asociate locurilor de muncă create acoperă o perioadă de minim 6 luni in perioada de implementare. | 8 |  |  |  |
| Cheltuielile investitiei sunt rezonabile, comparabile cu pretul pietei si suficient fundamentate prin oferte anexate. | 7 |  |  |  |
| Bugetul cuprinde numai cheltuieli eligibile, care au legătura cu obiectul de activitate al afacerii si corect încadrate pe categorii eligibile. Valorile cuprinse in buget sunt justificate corect in ceea ce privește cantitatea si numărul de unități. | 2 |  |  |  |
| 8.2 Proiecții financiare – cheltuieli si venituri, flux de numerar | Previziunile privind cheltuielile operaționale sunt realiste si corelate cu specificul activității economice vizate si cu activitățile prevăzute. Cheltuielile cu salariile, asociate locurilor de munca create, acoperă menținerea acestora pe o perioadă egala cu perioada de sustenabilitate asumata. | 4 |  |  |  |
| 8.3. | Previziunile privind generarea de venituri din activitatea economica sunt realiste și sunt corelate cu activitatile prevazute si specificul afacerii (premisele privind stabilirea cantitatilor de bunuri/servicii estimate a fi vandute sunt rezonabile, corelate cu capacitatea de productie/prestare a afacerii). Fluxurile de numerar sunt corect calculate, valoarea fluxului de numerar este pozitiva pe anii 2 si 3 de referință. | 4 |  |  |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **9.**  **Relevanta informațiilor, fundamentarea planului de afaceri in ansamblu** fundamentarea planului de afaceri in ansamblu |  | **2** |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Relevanta informațiilor, fundamentarea planului de afaceri in ansamblu | Solicitantul prezinta informatii relevante, intelege mecanismele pietei si detine un grad ridicat de cunoastere a domeniului vizat de planul de afaceri. Planul de afaceri este clar, logic, fundamentat . | 2 |  |  |  |
| **TOTAL** | | **100** |  |  |  |

Va fi solicitantul plătitor de TVA?

**Pentru fiecare criteriu se pot acorda punctaje intermediare, numere intregi.**

Nume evaluator,

Semnatura Data