



Anexa 1

# PLAN DE AFACERI

TITLU.....





## DATE GENERALE

Nume și prenume solicitant	
Categorie solicitant	Someri
	Persoane inactivate
	Angajati
	Angajati pe cont propriu
Adresa solicitantului (domiciliu/reședință) (strada, număr, bloc, scară, etaj etc.)	
Localitatea	
Județ/Sector	
Cod poștal	
Telefon	
Fax	
Email	
Cod CAEN al activității întreprinderii	
Sediul social propus pentru întreprindere (adresă)	
Punct(e) de lucru propus(e) pentru întreprindere (adresă) (dacă este cazul)	
Valoarea capitalului social (minim 200 lei)	

## 1. CONTEXTUL ȘI OBIECTIVELE AFACERII

### Ideea afacerii

Prezentati pes curt idea afacerii. De la ce a pornit aceasta idee?

### 1.1 Obiectivele afacerii

*Detaliați obiectivele afacerii, ținând cont de faptul că realizarea acestora trebuie să poată fi verificată în timp. Obiectivele afacerii trebuie să fie precise, clare (să identifice exact ceea ce se dorește a se realiza), cuantificabile. (să poată fi măsurate), realizabile (se recomandă evitarea stabilirii unor obiective prea ambițioase, cu șanse reduse de a fi atinse), realiste (în condițiile resurselor disponibile: umane, financiare, materiale, de timp), stabilite în timp (când vor fi atinse obiectivele?).*

*Nu confundați obiectivele afacerii cu activitățile întreprinderii! „Achiziția echipamentului A” nu poate fi obiectivul întreprinderii (ci o activitate/acțiune). În schimb, creșterea cifrei de afaceri/ profitului/ productivității/ producției/ numărului de salariați/ numărului de clienți cu X% într-o unitate de timp poate reprezenta un obiectiv al întreprinderii.*

### 1.2 Analiza SWOT a afacerii

Se vor prezenta minimum trei aspecte pentru fiecare secțiune a analizei SWOT:  
Puncte slabe, Puncte forte, Oportunitati, Amenintari





### 1.3 Riscuri principale identificate

*Prezentați modalitățile de contracarare/minimizare a riscurilor (amenințărilor) (pe termen scurt, mediu și lung) identificate de dumneavoastră la secțiunea anterioară.*

## 2. PREZENTAREA AFACERII

### 2.1 Descrierea afacerii

*Detaliați ce achiziții sunt necesare pentru operaționalizarea afacerii, specificând dacă există oferte, prospecte, desene tehnice etc. deja existente.*

### 2.2 Structura organizatorică

*Descrieți structura organizatorică propusă pentru afacerea dumneavoastră.*

### 2.3. Descrierea exactă a produselor/serviciilor

*Detaliați activitățile și subactivitățile necesare pentru punerea la dispoziție și livrarea produselor/serviciilor finale către clienți și menționați etapele de derulare (graficul de implementare și relații de interdependență) ale acestora.*

### 2.4. Graficul de implementare

*Prezentați graficul de implementare și relațiile de interdependență*

### 2.5. Necesitatea producerii bunurilor/serviciilor

*Este descrisă necesitatea/justificarea producerii bunurilor/serviciilor în raport cu piața (cerere și ofertă)*

### 2.6. Specificații tehnice, performante ale produselor/serviciilor

*Descrieți specificațiile tehnice și performanțele (pentru produse); destinația, caracteristicile și utilitatea acestora (pentru servicii); grupele de produse care se vor vinde și aria lor de valorificare (în cazul comerțului)*

### 2.7. Avantajele noilor produse/servicii

*Argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența*

### 2.8. Furnizori/parteneri principali

*Prezentarea principalilor furnizori și/sau potențiali parteneri necesari pentru realizarea și/sau desfacerea produselor/serviciilor*

### 2.9. Fluxul tehnologic

*Descrierea fluxurilor tehnologice sau organizarea procesuală propusă pentru afacere*





### 3. RESURSE UMANE

*Pentru fiecare angajat se vor completa:*

*2.1. Funcția angajatului*

*2.2. Principalele responsabilități*

*2.3. Experiența specifică în domeniu (în ani)*

*2.4. Studii/specializări/calificări relevante*

### 4. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE

#### 4.1. Maturitatea afacerii

*Descrieți istoricul ideii de afacere;  
un studiu relevant pe baza căruia s-a fundamentat ideea de afacere*

#### 4.2. Principalii clienți

*Detaliați tipul clienților dumneavoastră (individuali, comercianți, cu ridicata, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc.)*

#### 4.3. Nevoile carora se adresează produsele/serviciile

*Precizați căror nevoi ale acestora se adresează produsele/serviciile dumneavoastră.*

#### 4.4. Avantajele clientilor

*Ce avantaje speciale vor resimți clienții dumneavoastră în urma utilizării produselor/serviciilor oferite?*

#### 4.5. Atractivitatea produselor/serviciilor

*De ce ar fi clienții atrași de produsele/serviciile dumneavoastră în detrimentul celor ale concurenței?*

#### 4.6. Descrierea segmentului de piață

*Realizați o scurtă descriere a segmentului(segmentelor) de piață căruia(cărora) vă adresați: trenduri, modificări intervenite în ultimii ani, declin/creștere etc*

#### 4.7. Principalii concurenți

*Detaliați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile concurenților, pe care le cunoașteți (ex.: personal deținut, caracteristicile produselor/serviciilor lor, reputația, mărimea segmentului lor de piață, tip de clienți, grad de tehnologizare, nivel de prețuri și calitate, puncte forte-puncte slabe etc*

## 5. STRATEGIA DE MARKETING

### 5.1.Strategia de promovare

*Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, bannere etc.).*

*Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor dumneavoastră, estimați costurile anuale de promovare și prezentați ipotezele care au stat la baza estimărilor*

### 5.2.Desfacerea produselor

*Descrieți modul de prezentare a produselor/serviciilor dumneavoastră din punct de vedere al greutății, dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate etc.*

### 5.3. Modalitati de vanzare a produselor/serviciilor

*Precizați care sunt modalitățile de vânzare a produselor/serviciilor dumneavoastră: 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.).*

*Precizați dacă veți furniza servicii auxiliare (post vânzare, transport, garanție, reparații etc.).*

### 5.4.Politica de prețuri

*Precizați modul în care se va stabili prețul produselor/serviciilor și dacă/când veți oferi reduceri de prețuri.*

*La ce prețuri finale de vânzare trebuie să ajungă produsele / serviciile dumneavoastră pentru fiecare segment de piață?*

*Ce cifră de vânzări doriți să atingeți și cum o proiectați pentru următorii ani: 2019-2021?*

*Pentru fiecare grupă de produse/servicii se va prezenta nivelul prețurilor practicate în raport cu nivelul prețurilor de pe piață.*

*Prețurile trebuie să fie comparabile (atât prețurile dumneavoastră, cât și cele ale concurenței vor fi prezentate la raft/la poarta fabricii/la distribuitor etc., în funcție de tipul clienților).*

*Veți face o comparație cu produsele înlocuitoare și cu calitatea acestora*

### 5.5. Planul de vânzări

*Se vor prezenta detaliat elementele de logistică și desfacere necesare pentru atingerea vânzărilor previzionate (forța de vânzare, mijloace de transport necesare și modul de asigurare al acestora, spații de depozitare necesare și modul de asigurare a acestora etc.).*

*Estimați veniturile lunare / anuale maxime pe piața identificată în funcție de cantitatea de produse/servicii și de prețul propus, precum și cuantificarea cheltuielilor aferente.- Proiecții Cifra de Afaceri pe următorii 3 ani*

## 6. SUSTENABILITATEA FINANCIARĂ

*Precizați care sunt sursele ulterioare de finanțare pentru continuarea afacerii după data de 31 decembrie 2020.*

*Precizați cât timp după finalizarea finanțării nerambursabile vor fi menținute cel puțin cele minimum două locuri de muncă nou create.*



## 7. BUGETUL, PREVIZIUNI FINANCIARE SI LISTA MIJLOACELOR FIXE

- 7.1. **Bugetul detaliat pe cheltuieli (fișier Excel anexat - Anexa 2)**  
Detaliați cheltuielile estimate pentru primele 12 luni de functionare.
- 7.2. **Previziuni financiare (fișier Excel anexat – Anexa 2)**  
Specificati veniturile si cheltuielile pentru primele 36 de luni de functionare.
- 7.3 **Lista mijloace fixe si obiecte de inventar ((fișier Excel anexat – Anexa 2)**  
Specificati lista mijloacelor fixe si a obiectelor de inventar achizitionate prin ajutorul de minimis

## 8.CONTRIBUTIA LA TEMELE SECUNDARE

**8.1. Măsurile ce vor promova concret dezvoltarea durabilă prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile de către întreprinderea finanțată**

*Detaliați măsurile întreprinse în cadrul firmei care vor promova concret dezvoltarea durabilă prin dezvoltarea de produse, tehnologii, servicii*

**8.2. Măsurile ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon**

*Detaliați măsurile întreprinse în cadrul firmei care vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon*

**8.3. Măsurile ce vor promova concret inovarea socială**

*Detaliați măsurile întreprinse în cadrul firmei care vor promova concret inovarea socială*

**8.4. Măsurile ce vor promova concret utilizarea și calitatea TIC**

*Detaliați măsurile întreprinse în cadrul firmei care vor promova concret utilizarea și calitatea TIC*

## 9. CONTRIBUTIA PROPRIE

*Descrieți, pe scurt, contribuția proprie, în lei care vine să completeze finanțarea din cadrul proiectului (de ex. sumele pentru chiria spațiului, utilități, etc.)*