Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 5 Dezvoltare locală plasată sub responsabilitatea comunității

Titlul proiectului: Implementarea SDL în comunitățile marginalizate din teritoriul GAL Tovishat

Beneficiar: Asociația Grup de Acțiune Locală Tovishat

Cod SMIS: 140896

Aria de implementare: Teritoriul LEADER Tovishat

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

**PLAN DE AFACERI**

**Tipul afacerii (producție, servicii, comerț):**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Localizarea: [localitatea]**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Numele aplicantului**:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Forma juridica de constituire**:\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Activitatea principală a societății și codul CAEN aferent** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**Realizat de:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**cu suport din partea Expert consultanta antreprenoriat**

Semnătură

 aplicant

...............................

Data:

**CUPRINSUL PLANULUI DE AFACERI**

1. **CONTEXTUL ȘI OBIECTIVELE AFACERII.**

1.1 Obiectivele afacerii

1.2 Graficul de implementare

1.3 Analiza SWOT a afacerii

* 1. Riscuri principale identificate.
1. **DESCRIEREA AFACERII**
	1. Descrierea afacerii, descrierea produselor/ serviciilor/ lucrarilor care fac obiectul afacerii.

2.2 Descrierea exactă a produselor/serviciilor si necesitatea/justificarea producerii bunurilor/serviciilor în raport cu piaţa (cerere şi ofertă).

1. **RESURSE UMANE**
	1. Schema organizatorica
	2. Politica de resurse umane.
2. **ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE**

4.1. Analiza pietei de desfacere si a concurentei.

4.2. Descrierea segmentului de piata. Principalii clienţi.

4.3. Principalii concurenţi.

**5. STRATEGIA DE MARKETING**

5.1. Strategia de marketing

5.2. Desfacerea produselor. Modalitati de vanzare a produselor/serviciilor

5.3. Politica de preţuri. Planul de vânzări.

**6. STRATEGIA DE ASIGURARE A SUSTENABILITĂȚII**

*6.1 Sursele ulterioare de finanţare*

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

7.1. Bugetul detaliat pe cheltuieli (fişier Excel anexat - Anexa 2)

7.2. Previziuni financiare (fişier Excel anexat – Anexa 2)

7.3. Lista mijloace fixe si obiecte de inventar ((fişier Excel anexat – Anexa 2)

**8. CONTRIBUTIA LA TEMELE SECUNDARE**

8.1 Măsuri ce vor promova concret dezvoltarea durabilă, inovare socială, egalitate de șanse, de gen și de tratament și non-discriminarea.

**Anexe**

1. **CONTEXTUL ȘI OBIECTIVELE AFACERII**

**Prezentarea idei de afaceri**

*Prezentarea afacerii (de la ce a pornit ideea de afaceri) si a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activitati, rezultate, indicatori).*

|  |
| --- |
|  |

**1.1 Obiectivele afacerii**

*Realizarea obiectivelor trebuie să poată fi verificată în timp,* ***să fie precise, clare*** *(să identifice exact ceea ce se doreşte a se realiza),* ***cuantificabile,*** *(să poată fi măsurate),* ***realizabile*** *(se recomandă evitarea stabilirii unor obiective prea ambiţioase, cu şanse reduse de a fi atinse),* ***realiste*** *(în condiţiile resurselor disponibile: umane, financiare, materiale, de timp),* ***stabilite în timp*** *(când vor fi atinse obiectivele?).*

*Atentie: obiectivele afacerii sunt diferite de activităţile întreprinderii!*

*„Achiziţia echipamentului X” este o activitate si nu un obiectiv. Obiectiv poate fi, creșterea cifrei de afaceri/ profitului / productivităţii /producției / numărului de salariați / numărului de clienți cu Y % într-o unitate de timp .*

|  |
| --- |
|  |

* *Fixeaza-ti obiective cuantificabile. Unde vrei sa ajungi intr-un interval de 3 ani?*

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Obiective*  | *UM* | ***2023*** | ***2024*** | ***2025*** |
| Cifra de afaceri | LEI |  |  |  |
| Profit  |  LEI |  |  |  |
| Numar de salariati | Numar persoane |  |  |  |

* **Activitati necesare implementarii proiectului**

*ex. : ( asigurarea spaţiului productiv/comercial prin achiziţie/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spaţiu; achiziţionarea de utilaje, echipament, mobilier; obţinere avize, acorduri, autorizaţii necesare implementării proiectului; recrutare/selecţie/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal; aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri; asigurarea condiţiilor tehnico-economice, sanitare etc) acţiuni de promovare a produselor/serviciilor.*

|  |
| --- |
|  |

**1.2. Graficul de implementare**

*Prezentați planificarea în timp ( 12 luni) a acestor activități, completând tabelul de mai jos:*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Nr.*** | **Denumire activitate** | **Responsabil** | ***Anul de implementare*** |
| ***L1*** | ***L2*** | ***L3*** | ***L4*** | ***L5*** | ***L6*** | ***L7*** | ***L8*** | ***L9*** | ***L10*** | ***L11*** | ***L12*** |
| *A1* | *Denumire activitate 1* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *A2* | *Denumire activitate 2* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *A3* | *Denumire activitate 3* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *An* | *Denumire activitate n* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**1.3. Analiza SWOT a afacerii**

*Se vor prezenta minimum trei aspecte pentru fiecare secţiune a analizei SWOT:*

|  |  |
| --- | --- |
| **Puncte forte** | **Puncte slabe** |
| *
*
*
 | *
*
*
 |
| **Oportunitati** | **Amenintari** |
| *
*
*
 | *
*
 |

**1.4. Riscuri principale identificate.**

*Prezentaţi modalităţile de contracarare/minimizare a riscurilor (ameninţărilor) (pe termen scurt, mediu şi lung) identificate de dumneavoastră la secţiunea anterioară.*

|  |
| --- |
|  |

**2. DESCRIEREA AFACERII**

**2.1. Descrierea proiectului de investiţii**

*Detaliaţi investiţiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului si activităţile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea. Descrieți succint rolul si importanta elementelor de cost pentru care solicitati finantare .*

*Prezentaţi sumar fluxul activității pentru care se solicită finanțare şi principalele utilaje şi echipamente utilizate.*

|  |
| --- |
|  |

**2.2. Descrierea exactă a produselor/serviciilor si necesitatea/justificarea producerii bunurilor/serviciilor în raport cu piaţa (cerere şi ofertă).**

*Prezentaţi pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanţe, utilităţi, căror nevoi răspund, etc.* *in cazul produselor finite; în cazul serviciilor, descrieţi trăsăturile caracteristice ale acestora, în aşa fel încât să se înţeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.; în cazul comerţului, precizaţi grupele de produse ce le veţi vinde şi aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata şi dacă veţi furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanţie, reparaţii etc);*

|  |
| --- |
|  |

**2.3. Furnizori/parteneri principali**

*Prezentarea principalilor furnizori şi/sau potenţiali parteneri necesari pentru realizarea şi/sau desfacerea produselor/serviciilor.*

|  |
| --- |
|  |

**3. RESURSE UMANE**

**3.1. Schema organizatorica**

*Descrieţi structura organizatorică propusă pentru afacerea dumneavoastră ( Organigrama )*

*Pentru fiecare angajat se vor completa: funcția angajatului, principalele responsabilităţi . experienţa specifică în domeniu (în ani), studii/specializări/calificări relevante.*

|  |
| --- |
|  |

**3.2. Politica de resurse umane.**

*Pentru fiecare angajat se vor completa: funcția angajatului, principalele responsabilităţi . experienţa specifică în domeniu (în ani), studii/specializări/calificări relevante.*

|  |
| --- |
|  |

**4. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE**

**4.1. Analiza pietei de desfacere si a concurentei.**

*Nevoile cărora se adresează produsele / serviciile dumneavoastră.*

|  |
| --- |
|  |

**4.2. Descrierea segmentului de piata.** **Principalii clienţi.**

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

*Ce avantaje speciale vor resimţi clienţii dumneavoastră în urma utilizării produselor / serviciilor oferite si de ce ar fi clienţii atraşi de produsele/serviciile dumneavoastră în detrimentul celor ale concurenţei?* *Realizaţi o scurtă descriere a segmentului (segmentelor) de piaţă căruia (cărora) vă adresaţi : trenduri, modificări intervenite în ultimii ani, declin/creştere etc.*

|  |
| --- |
|  |

**4.3. Principalii concurenţi.**

*Detaliați concurenţii pe grupe de produse/servicii şi caracteristicile concurenţilor, pe care le cunoaşteţi (ex.: personal deţinut, caracteristicile produselor/serviciilor lor, reputaţia, mărimea segmentului lor de piaţă, tip de clienţi, grad de tehnologizare, nivel de preţuri şi calitate, puncte forte-puncte slabe etc.*

|  |
| --- |
|  |

**5. STRATEGIA DE MARKETING**

**5.1. Strategia de marketing**

*Ce metode de promovare se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broşuri, bannere etc.)? Care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor dumneavoastră?*

|  |
| --- |
|  |

**5.2. Desfacerea produselor. Modalitati de vanzare a produselor/serviciilor**

*Descrieţi modul de prezentare a produselor/serviciilor dumneavoastră din punct de vedere al greutăţii , dimensiunilor, ambalaje, tip de garanţii şi servicii prestate etc.*

*Care sunt modalităţile de vânzare a produselor/serviciilor dumneavoastră: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, reţea de magazine specializate, la domiciliul clientului, dacă veţi angaja vânzători sau veţi folosi comercianţi independenţi, dacă veţi face export etc.).Veţi furniza servicii auxiliare (post vânzare, transport, garanţie, reparaţii etc.)?*

|  |
| --- |
|  |

**5.3. Politica de preţuri. Planul de vânzări.**

*Precizaţi modul în care se va stabili preţul produselor/serviciilor şi dacă/când veţi oferi reduceri de preţuri. ?*

*Prezentaţi detaliat elementele de logistică şi desfacere necesare pentru atingerea vânzărilor previzionate (forţa de vânzare, mijloace de transport necesare şi modul de asigurare al acestora, spaţii de depozitare necesare şi modul de asigurare a acestora etc.). Estimaţi veniturile lunare / anuale maxime pe piaţa identificată în funcţie de cantitatea de produse/servicii şi de preţul propus, precum şi cuantificarea cheltuielilor aferente.*

|  |
| --- |
|  |

**6. STRATEGIA DE ASIGURARE A SUSTENABILITĂȚII**

*6.1 Sursele ulterioare de finanţare*

*Precizați care sunt sursele ulterioare de finanţare pentru continuarea afacerii după data de 31 decembrie 2022. Precizați cât timp după finalizarea finanţării nerambursabile vor fi menținute locurile de muncă nou create.*

|  |
| --- |
|  |

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

**7.1 Bugetul detaliat pe cheltuieli (fişier Excel anexat - Anexa 2)**

*Detaliati cheltuielile estimate pentru primele 12 luni de functionare.*

**7.2 Previziuni financiare (fişier Excel anexat – Anexa 2)**

*Specificati veniturile si cheltuielile pentru primele 36 de luni de functionare.*

**7.3 Lista mijloace fixe si obiecte de inventar ((fişier 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. 8.1 Măsuri ce vor promova concret dezvoltarea durabilă, inovare socială, egalitate de șanse, de gen și de tratament și non-discriminarea.**

*Detaliati masurile intreprinse in cadrul firmei care vor promova concret :*

* *dezvoltarea durabila prin dezvoltarea de produse, tehnologii, servicii,*
* *sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon,*

*Detaliati măsuri ce vor promova concret*

* *inovarea sociala.*
* *egalitate de șanse, de gen și de tratament și non-discriminarea.*

|  |
| --- |
|  |

**9. CONTRIBUTIA PROPRIE**

*Valoarea finanțării cerute, surse de finanțare pentru contribuția întreprinderii (dacă este cazul)*

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr crt.** | **Sursa de finanțare** | **Valoare** **(lei TVA inclus)** | **Procent din valoarea totală** |
| 1 | Grant nerambursabil (ajutor de minimis) |  |  |
| 2 | Resurse proprii ale asociaților |  |  |
| 3 | Credit bancar |  |  |

*Descrieti, pe scurt, contributia proprie, in lei care vine sa completeze finantarea din cadrul proiectului (de ex. sumele pentru chiria spatiului, utilitati, etc.).*

|  |
| --- |
|  |