**PLAN DE AFACERE**

**în cadrul proiectului**

**Start-Up Sănătos – SUS**

**Model recomandat**

[*www.startupsanatos.ro*](http://www.startupsanatos.ro)

***Ti***

**SC ..................................... *(denumire firmă)***

**................................................................................... *(titlu = elementele definitorii ale planului de afaceri)***

*Prima pagină a planului de afaceri (pagina de titlu) este, de fapt, primul tău contact cu un bancher, cu un potențial investitor și, în cazul nostru cu evaluatorii. În consecință, ar trebui să fie structurată astfel încât să transmită informațiile dorite către cei cărora li se adresează. Prin urmare, pagina de titlu poate cuprinde următoarele elemente:*

 *- Denumirea afacerii – este un semnal pozitiv dacă deja ai decis cum se va numi afacerea ta. Se va trece mai sus, la titlu.*

*- Logo – este designul care te deosebește de alții (o poză vorbește mai mult decât 1000 de cuvinte) – În timpul cursului ne poți solicita ajutorul*

*- Luna și anul în care ai finalizat planul de afaceri.*

*- Numele, adresa și numărul de telefon al antreprenorului (persoana responsabilă de afacere).*

*- Este, de asemenea, o idee bună să incluzi în pagina de titlu o declarație de confidențialitate și de proprietate. Este în fond munca ta și trebuie protejată. Vei înțelege mai bine acest lucru în timpul cursului*

*- Planul tău de afaceri nu va depăși 40 de pagini!*

**Elaborat de,**

**Nume și prenume ..................................**

**Date de contact (telefon, email, adresă) ........................**

**Data întocmirii .........................................**

**Cuprins**

[PARTEA I | IDENTIFICAREA SOLICITANTULUI 3](#_Toc100232478)

[I. A. DATE DE IDENTIFICARE ALE BENEFICIARULUI 3](#_Toc100232479)

[I. B. PROFILUL ANTREPRENORIAL 3](#_Toc100232480)

[PARTEA II | PLANUL DE AFACERE 4](#_Toc100232481)

[II.A. DESCRIEREA AFACERII, STRATEGIE DE DEZVOLTARE 4](#_Toc100232482)

[II.B. AUTOEVALUARE (ANALIZA SWOT) 6](#_Toc100232483)

[II.C. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI 7](#_Toc100232484)

[II.D. STRATEGIA DE MARKETING 9](#_Toc100232485)

[II.E. POZIȚIONAREA / CONFIGURAREA OFERTEI 11](#_Toc100232486)

[II.F. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE 13](#_Toc100232487)

[II.G. MANAGEMENTUL RISCURILOR 14](#_Toc100232488)

[II.H. RESURSE NECESARE 14](#_Toc100232489)

[II.I. PROIECŢII FINANCIARE 14](#_Toc100232490)

[PARTEA III | TEME SPECIFICE 18](#_Toc100232491)

[III.A. UTILIZAREA TIC (TEHNOLOGIILE INFORMAȚIEI ȘI ALE COMUNICĂRII) 18](#_Toc100232492)

[III.B. SPRIJINIREA ACTIVITĂȚILOR DE CERCETARE ȘI DEZVOLTARE TEHNOLOGICĂ, INOVARE (CDI) 19](#_Toc100232493)

[III.C. INOVARE SOCIALĂ 23](#_Toc100232494)

[III.D. EGALITATEA DE ȘANSE ȘI NEDISCRIMINAREA 24](#_Toc100232495)

[PARTEA IV | PLAN DE INVESTITII 25](#_Toc100232496)

[IV.A. PREZENTAREA PLANULUI DE INVESTIȚII 25](#_Toc100232497)

[IV.B. Locația proiectului de investiții și îndeplinirea condițiilor de funcționare 27](#_Toc100232498)

[IV.C. Aspecte fiscale și juridice 28](#_Toc100232499)

[IV.D. Planul de investiții 28](#_Toc100232500)

[IV.E. Planul de finanțare a proiectului 30](#_Toc100232501)

[IV.F. Descrierea aportului propriu: 30](#_Toc100232502)

[IV.G. OFERTE 30](#_Toc100232503)

[PARTEA V.| DECLARAȚIE PE PROPRIE RĂSPUNDERE 31](#_Toc100232504)

# PARTEA I | IDENTIFICAREA SOLICITANTULUI

## I. A. DATE DE IDENTIFICARE ALE SOLICITANTULUI

**A1. NUMELE SI PRENUMELE**

Nume: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ Prenume: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**A2. Cod Numeric Personal:** \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

## I. B. PROFILUL ANTREPRENORIAL

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | Criterii de eligibilitate | DA | NU |
|  | Planul de afaceri respectă formatul solicitat și conține toate anexele solicitate |  |  |
|  | Dosarul de concurs este complet, semnat, datat |  |  |
|  | Dosarul de concurs este depus în termen |  |  |
|  | Aplicantul se regăsește în grupul țintă al proiectului |  |  |
|  | Aplicantul a parcurs cursul de formare antreprenorială autorizat organizat în proiect sau se încadrează în categoria aplicaților care au parcurs curs de antreprenorial de minim 40 de ore în afara proiectului și a obținut certificat /adeverință de absolvire |  |  |
|  | Aplicantul nu se regăsește în nicio situație de excludere, incompatibilitate, conflict de interese în conformitate cu condițiile Metodologiei de organizare şi desfășurare a concursului deplanuri de afaceri |  |  |
|  | Afacerea este dintr-un sector economic cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI cf. Metodologiei de organizare şi desfășurare a concursului de planuri de afaceri, Anexa 5 Lista codurilor CAEN aferente direcțiilor de politică industrială menționate în Strategia Naționala pentru Competitivitate 2014-2020 |  |  |
|  | Afacerea este localizată în mediul urban sau rural, în oricare din județele regiunii Nord-Vest, Nord Est sau Centru (atât sediul social, cât și punctul/punctele de lucru) |  |  |
|  | Investiția vizează o activitate din cod CAEN eligibil cf. Metodologiei de organizare şi desfășurare a concursului de planuri de afaceri, Anexa 5 Lista codurilor CAEN aferente direcțiilor de politică industrială menționate în Strategia Naționala pentru Competitivitate 2014-2020 |  |  |
|  | Investiția nu se încadrează în categoria activităților exceptate și enumerate mai jos conform art. 5 din Schema de minimis INNOTECH STUDENT :a) ajutoarele acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului din 17 decembrie 1999 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene nr. L 17/21.01.2000;b) ajutoarele acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole, astfel cum sunt enumerate în Anexa 1 a Tratatului CE;c) ajutoarele acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectorul transformării şi comercializării produselor agricole, prevăzute in Anexa nr. 1 a Tratatului CE, în următoarele cazuri:• atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza prețului sau a cantității produselor în cauză achiziționate de la producătorii primari sau introduse pe piață de întreprinderile în cauză;• atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producători primari.d) ajutoarele destinate activităților legate de export către țări terțe sau către state membre, respectiv ajutoarele legate direct de cantitățile exportate, ajutoarele destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;e) ajutoarele subordonate folosirii mărfurilor naționale în locul celor importate;f) ajutoarele pentru achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri. |  |  |
|  | Investiția prevede crearea numărului minim de locuri de muncă în termen de maxim 6 luni de la semnarea contractului de subvenție proporțional cu valoarea ajutorului de minimis solicitat, calculat la cursul Inforeuro aferent lunii mai 2020, respectiv 1 EURO = 4.8435RON, Cf. apel POCU/829/6/13 INNOTECH STUDENT, după cum urmează:o Ajutor de minimis mai mic sau egal cu 40.000 de euro (193.740 RON) – minim 2 locuri de muncă create;o Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 40.000 de euro dar mai mică sau egală cu 60.000 de euro (290.610 RON) – minim 3 locuri de muncă create;o Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 60.000 de euro dar mai mică sau egală cu 80.000 de euro (387.480 RON) – minim 4 locuri de muncă create;o Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 80.000 de euro dar mai mică sau egală cu 100.000 de euro (484.350 RON)­ – minim 5 locuri de muncă create. |  |  |
|  | Cheltuielile aferente ajutorului de minimis și incluse în planul de afaceri fac parte din categoria de cheltuieli eligibile cf. Metodologiei de organizare şi desfășurare a concursului de planuri de afaceri, Anexa 6 – Lista de cheltuieli eligibile |  |  |
|  | Valoarea subvenției solicitate respectă valoarea maximă, respectiv 100.000 de euro (484.350 RON)­ |  |  |
|  | Perioada previzionată a menținerii locurilor de muncă este de cel puțin 12 luni din care minim 6 luni pe durata implementării planului de afacere și minim 6 luni în sustenabilitate. |  |  |

# PARTEA II | PLANUL DE AFACERE

## II.A. DESCRIEREA AFACERII, STRATEGIE DE DEZVOLTARE

**II.A1. INTRODUCERE**

**Descrieți pe scurt ideea de afacere.**

După întocmirea Planului de afaceri realizați o sinteză a acestuia pe maxim o pagină din care sa reiasă esența Planului de afaceri, scopul întocmirii, scoțând în evidență punctele tari ale acestuia.

Este cea mai importantă secțiune pentru că trebuie să convingă bancherul, investitorul sau, în cazul nostru special, evaluatorii că afacerea va avea succes și merită să fie finanțată. Într-o singură pagină trebuie să incluzi informații cheie despre planul de afaceri. Acest sumar trebuie să convingă el însuși. Trebuie să te gândești că nu este o simplă introducere în planul tău de afaceri ci ar trebui să prezinți cine vor fi clienții tăi, ce face ca afacerea ta să fie unică (inovarea și creativitatea vor trebui să te conducă) și cum planifici să crești în viitor. Întrucât această secțiune sintetizează tot ceea ce ați scris până acum, veți face acest sumar doar la sfârșit.

La începutul scrierii planului de afaceri fă un exercițiu: Închide ochii și imaginează-ți afacerea și rezultatele ei. Apoi începe să pui pe hârtie. Sumarul ar trebui să descrie ce ai văzut cu ochii minții, dacă planul este bine scris.

* Denumirea firmei:
* Forma juridică de constituire: *SRL*
* Asociați/acționari: nume și procent de asociere
* Sediul social: adresă, tel.,
* Punct de lucru: adresă, tel.,
* Capital social:
* Tipul afacerii: comerț, producție, servicii;
* Tipul activității principale și codul CAEN (Atenție! Puteți alege un singur cod CAEN)
* Sinteza:

**II.A2. Care este esența afacerii ? Ce și cum anume va genera venituri și profit?**

|  |
| --- |
|  |

**II.A3. Viziunea întreprinderii, obiective pe termen lung, perspective de viitor**

|  |
| --- |
| *Această secțiune va cuprinde pe scurt următoarele elemente:**Scurtă descriere a firmei: viziune, misiune, scop și obiective; trebuie să menționezi cel puțin 3 obiective SMART pe următorii 3 ani.**Motivați alegerea codului CAEN în raport cu afacerea descrisă în Planul de Afacere.**Descrierea produsului sau serviciului:**• Care este produsul sau serviciul pe care dorești să-l vinzi (caracteristici fizice, tehnologia utilizată în producerea/dezvoltarea lor (materii prime, echipamente, forță de muncă, patente etc., sursa acestor elemente)?**• Cui vinzi și la ce preț?* *• Care sunt beneficiile pe care le va aduce consumatorului? De ce va dori să-l cumpere? Ce are diferit față de alte produse sau servicii similare furnizate de competitori?**• Modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/menținerea/dezvoltarea produsului/produselor.* *• Cum vedeți evoluția afacerii într-un orizont de 3 ani, în funcție de evoluția pieței.**Atenție!! Succesul sau eșecul afacerii poate depinde foarte mult de locația ei, după caz.**În unele cazuri trebuie să fii aproape de consumatori: aceștia să aibă simțul accesibilității și al siguranței. Pot să fie situații în care distanța față de client nu reprezintă o necesitate.**Care sunt principalele resurse materiale (infrastructură, dotări, echipamente, aparatură, mobilier etc) și umane necesare?* *Care sunt utilitățile (rutiere, apă-canal, gaz, electricitate, internet, etc.) și facilitățile necesare?**Care sunt oportunitățile de dezvoltare care te ajută să faci profit? (Răspunsul vine din analiza SWOT)**Descrie cum contribuie planul tău de afacere la atingerea obiectivelor strategice din documentele programatice (Strategia Națională pentru Competitivitate 2014-2020, Strategia Națională de Cercetare, Dezvoltare și Inovare 2014 – 2020)* |

**II.A4. Evoluție previzionată**

La ce rezultate vei ajunge, in următorii 3\* ani ca urmare a derulării afacerii propuse?

Stabilește indicatori cuantificabili conform celor de mai jos. Acești indicatori se vor corela cu secțiunea Flux de numerar.

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Obiective*  | *UM* | *An1* | *An2* | *An3* |
| Cifra de afaceri | LEI |  |  |  |
| Profit  |  LEI |  |  |  |
| Număr de salariați | Număr persoane |  |  |  |

\*anul 1 este primul an de implementare a planului de afacere și cuprinde perioada iulie 2022 - iunie 2023

**II.A5. Codul CAEN principal în care se încadrează afacerea** (puteți alege un singur cod CAEN din lista CAEN-urilor eligibile pentru finanțare)

|  |
| --- |
| Codul CAEN cf. Anexa 5 |

## II.B. AUTOEVALUARE (ANALIZA SWOT)

|  |
| --- |
| Analiza SWOT este o metodologie de analiză a unui proiect sau a unei afaceri. Numele este un acronim din limba engleză și este descriptiv: **S**trengths (puncte tari), **W**eaknesses (puncte slabe), **O**pportunities (oportunităţi), **T**hreats (riscuri). |
| Punctele forte și cele slabe sunt legate de firmă și de strategiile acesteia și de modul cum se compară cu concurența. Oportunitățile și amenințările vin dinspre mediul de piață și din direcția concurenței; de regulă sunt factori asupra cărora firma nu are niciun control. Analiza SWOT ia în considerare organizarea firmei, performanțele acesteia, produsele cheie și piețele strategice. |

**II.B1. Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că vei avea succes?** (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu (ex. ca student în domeniu sau angajat al unor firme din domeniu))

Care sunt punctele tari și slabe ale afacerii (locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate)? În această secțiune faceți analiza SWOT a afacerii dumneavoastră.

*Se vor menționa minim trei aspecte pentru fiecare secțiune: puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări.*

|  |  |
| --- | --- |
| ***PUNCTE TARI***1. *..*
2. *..*
3. *..*

*....* | ***OPORTUNITĂȚI***1. *..*
2. *..*
3. *..*

*....* |
| ***PUNCTE SLABE***1. *..*
2. *..*
3. *..*

*...* | ***AMENINȚĂRI***1. *..*
2. *..*
3. *..*

*....* |

## II.C. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

**II.C1. Descrierea clienților**

Clienții sunt predominant (bifați):

* Persoane fizice - consumatori individuali
* Persoane juridice - companii private, producători individuali, alte organizații etc.
* Organizații din sectorul public

Realizați o scurtă descriere a clienților dvs.:

|  |
| --- |
|  |

**II.C1.1. Segmentare**

În relație cu secțiunea C1 - Descrierea clienților, prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață (fiți specific și utilizați variabile cum ar fi date demografice, geografice, de venit, de personalitate, culturale, categorie socială, etc.).

|  |
| --- |
|  |

**II.C2. Nevoi, beneficii așteptate**

Care sunt nevoile specifice ale clienților pe care doriți sa le satisfaceți? Cum răspunde afacerea dumneavoastră la aceste nevoi?

Care sunt beneficiile așteptate de către clienți? Ce oferă afacerea dumneavoastră clienților în materie de beneficii?

|  |
| --- |
|  |

**II.C2.1. Oportunități de piață**

În ce măsură sunt aceste nevoi în prezent acoperite de către concurență?

Ce caracteristici/nevoi nu sunt acoperite satisfăcător de oferta competitorilor?

|  |
| --- |
|  |

**II.C2.2. Comportament de cumpărare**

Care sunt ocaziile/obișnuințele de cumpărare ale clienților (cum cumpără, când, în ce cantități, cu ce prilej)? Exista o diferență între clientul cumpărător și clientul utilizator final?

|  |
| --- |
|  |

**II.C2.3 Tendințe ale pieței**

Prezentați evoluția pieței de profil în ultimii ani și estimați evoluția previzibilă, de exemplu prin tendințe de consum, tendințe calitative, tendințe legate de puterea de cumpărare, etc).

Ați identificat caracteristici de sezonalitate/periodicitate (zilnică, lunară, de sezon, anuală)?

|  |
| --- |
|  |

**II.C3 Dimensiunea pieței vizate**

- Număr de clienți potențiali:

- Valoarea potențiala anuala maximă a vânzărilor afacerii. ( Atenție! aceste date și informații trebuie să fie corelate cu cele furnizate în secțiunea - II.A4. Evoluție previzionată)

|  |
| --- |
|  |

**II.C4** **Localizarea pieței** **vizate**

Bifați:

* Locală
* Regională
* Națională
* Internațională

Furnizați detalii despre locație/amplasarea pieței, distanța medie până la clienți și în ce măsura e posibilă acoperirea pieței cu canalele de distribuție, pe care le aveți la îndemână.

Care sunt canalele preferate prin care clienții preferă să fie abordați? (ATENTIE! aceste date și informații trebuie să fie corelate cu cele furnizate în secțiunea ”II.A3 Viziunea întreprinderii, obiective pe termen lung, perspective de viitor”

|  |
| --- |
|  |

**II.C5 Identificarea competitorilor**

Prezentați competitorii afacerii dumneavoastră și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora:

Întrebări ajutătoare: cine sunt competitorii? Cum prosperă afacerile lor? (de ce)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Competitor** | **Caracteristici ale ofertei** | **Puncte tari** | **Puncte slabe** |
|  |  |  |  |

## II.D. STRATEGIA DE MARKETING

**II.D.1 Obiective de marketing**

Prezentați obiectivele de marketing stabilite în contextul segmentului de piață identificat.

(de ex. atingerea unei cote de piață, atingerea unui număr de clienți, realizarea unui volum total de vânzări, realizarea unui volum mediu de vânzări/client, obținerea unei notorietăți de brand, etc).

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Descriere obiectiv** | **Valoare cuantificabilă** | **Termen (an 1, 2, 3)** | **Indicatori de măsurare** |
|  |  |  |  |

**II.D2. Construirea clientelei**

Cum veți realiza atragerea clienților și construirea unei baze inițiale de clienți?

|  |
| --- |
|  |

**D2.1. Dezvoltarea bazei de clienți**

Cum veți realiza fidelizarea clienților și creșterea clientelei dincolo de baza inițială?

|  |
| --- |
|  |

**II.D3. Venituri comerciale**

Estimați veniturile realizate, pe ani, în raport cu unitățile vândute/clienți deserviți

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **An** | **Număr clienți deserviți** | **Număr tranzacții / client** | **Unități vândute / Tranzacții totale** | **Preț mediu / tranzacție** | **Venituri anuale** |
| ***1*** |  |  |  |  |  |
| ***2*** |  |  |  |  |  |
| ***3*** |  |  |  |  |  |
| ***TOTAL*** |  |  |  |  |  |

Care este sursa veniturilor? Realizați o detaliere pe categorii de activități și/sau clienți.

|  |
| --- |
|  |

\*anul 1 este primul an de implementare a planului de afacere și cuprinde perioada iulie 2022 - iunie 2023

**II.D4. Activități de promovare a vânzărilor**

Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza(de ex.: publicitate online, publicitate stradală, pliante, broșuri, etc). Bifați în dreptul canalului pe care doriți să îl folosiți și descrieți pe scurt acțiunile vizate.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***bifa*** | **Canal** | **Descriere** |
|  | Online - Rețele Sociale |  |
|  | Online - Motoare de căutare |  |
|  | Online - Publicitate plătita pe site-uri |  |
|  | Online - Campanii Email |  |
|  | Radio |  |
|  | TV |  |
|  | Presa scrisă |  |
|  | Publicitate stradală |  |
|  | Distribuție de materiale volante |  |
|  | Evenimente de prezentare |  |
|  | Distribuție poștala |  |
|  | Altele |  |

**II.D4.1. Strategie de brand**

Aveți în vedere o strategie de brand, dacă da vă rugăm să o descrieți.

|  |
| --- |
|  |

**II.D4.2 Buget de promovare**

Aveți în vedere bugete de promovare a noii afaceri în fiecare an? Această secțiune trebuie corelată cu IV.D.1 Bugetul proiectului.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **An** | **Acțiuni preconizate** | **Rezultate previzionate** | **Cheltuieli anuale de promovare previzionate** |
| 1 |  |  |  |
| 2 |  |  |  |
| 3 |  |  |  |

**II.D4.3 Capabilități de marketing**

Ce capabilități sunt critice pentru atingerea obiectivelor de marketing? Care este specificul resurselor necesare? Cum le veți mobiliza?

|  |
| --- |
|  |

**II.D5. Politica de distribuție**

Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc.

## II.E. POZIȚIONAREA / CONFIGURAREA OFERTEI

**II.E1. Descrierea produsului/serviciilor**

*Bifați opțiunea relevantă*

* *Produs finit*
* *Servicii*
* *Comerț*
* în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilizare, căror nevoi răspund, etc.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Produs finit** | **Descriere** | **Caracteristici** | **Performante** | **Utilizare** | **Nevoi adresate** |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

* în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile și caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Serviciu** | **Descriere** | **Caracteristici** | **Nevoi adresate** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

* în cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Comerț** | **Descriere** | **Grupe de produse comercializate** | **Servicii specifice** | **Tip (cu amănuntul / cu ridicata)** |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**II.E1.1. Obiective legate de calitate**

Care sunt obiectivele de calitate? Cum asigurați furnizarea calității așteptată de client? Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor calitative - care sunt activitățile/procesele cheie pe care le aveți în vedere?

(de ex.: Proprietăți, Packaging, Calitate de design, Calitate de conformitate, Calitate operațională, Service quality, etc)

|  |
| --- |
|  |

**II.E1.2. Obiective legate de cantități**

Obiectivele legate de cantitate sunt prioritare? Care sunt obiectivele legate de cantitate? Reușiți să acoperiți cererea întregului segment vizat sau este necesară reducerea segmentului de piață vizat? Cum asigurați furnizarea cantităților așteptate de clienți? (de ex. Volume totale, Volume/comandă, etc).

Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor cantitative?

|  |
| --- |
|  |

**II.E1.3. Obiective legate de preț/cost**

Care este strategia de preț? Cum asigurați furnizarea produsului/serviciului la un prețul optim? Care sunt obiectivele legate de cost/preț? (de ex. prețul produsului/serviciului, costul tranzacției, costul total al ofertei, cost relativ al ofertei) Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor legat de cost?

|  |
| --- |
|  |

**II.E1.4. Obiective legate de timp**

Care sunt obiectivele legate de timp? Cum asigurați furnizarea produsului/serviciului în parametrii de timp așteptați de client? (de ex. timp de producție, viteza de livrare, viteza de răspuns, viteza de achiziție, etc.) Ce este esențial pentru atingerea obiectivelor de timp?

|  |
| --- |
|  |

**II.E1.5 Capabilități de “producție“**

Ce capabilități sunt critice/prioritar necesare pentru a putea furniza produsul/serviciul vizat, conform caracteristicilor de calitate, cantitate, timp, cost? Care este specificul resurselor necesare? Cum le veți mobiliza?

|  |
| --- |
|  |

**II.E2. Furnizori, parteneri**

Descrieți furnizorii și partenerii afacerii

|  |
| --- |
|  |

**II.E3. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței**

Explicați de ce clienții vor prefera oferta dvs. față de cea a competitorilor prin prisma caracteristicilor de cantitate, calitate, timp și cost. Se va corela cu secțiunile II.C3-Dimensiunea pieței vizate și II.C4-Amplasarea pieței vizate.

|  |
| --- |
|  |

## II.F. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

**F1.** Principalele posturi identificate, responsabilitățile aferente, criterii orientative de evaluare și îmbunătățire a performantelor profesionale, data de început a angajării, norma de muncă, cost salarial:

|  |
| --- |
| În cadrul acestei secțiuni trebuie să descrii:* *Principalele posturi create și necesitatea lor legat cu fluxul operațional*
* *Responsabilitățile aferente posturilor nou create*
* *Criterii orientative de evaluarea și îmbunătățire a performantelor profesionale*
* *Data de început a angajării, norma de muncă, cost salarial, rata netă per oră pentru fiecare angajat*
* *Experiența pe care o aduci în afacere*
* *Cunoștințele teoretice și calificările pe care le ai și care pot fi utile în afacere*
* *Slăbiciunile pe care le ai și cum poți să le compensezi*
* *Când și cum, prin ce metode vei face recrutarea și selecția angajaților*
* *Ce reglementări de resurse umane afectează afacerea*

Numărul de locuri de muncă create ca urmare a derulării afacerii (trebuie să creați minim 2-5 locuri de muncă (în funcție de suma solicitată) pe care să le mențineți cel puțin până la finalul perioadei de sustenabilitate a planului de afacere, respectiv 31.12.2023.*o ....... (nr.) locuri de muncă create*Din numărul total de locuri de muncă create, specificați dacă vizați angajarea unor persoane din categorii vulnerabile/defavorizate și numărul acestora:De exemplu: * *Persoană dintr-o familie monoparentală (tată sau mamă care crește singur un copil sau mai mulți copii) - .............(nr.) persoane*
* *Persoane beneficiare de alocație pentru susținerea familiei - .............(nr.) persoane*
* *Șomeri - .............(nr.) persoane*
* *Pensionari - .............(nr.) persoane*
* *Persoane cu handicap - .............(nr.) persoane*
* *Tineri NEET - persoana cu vârsta cuprinsă între 16 ani și până la împlinirea vârstei de 25 de ani, care nu are loc de muncă, nu urmează o formă de învățământ și nu participă la activități de formare profesională. (Legea nr. 76/2002) .............(nr.) persoane*
* *Persoane de etnie romă - .............(nr.) persoane*
* *Persoane din mediul rural - .............(nr.) persoane*
* *Imigranți - .............(nr.) persoane*
* *Persoane defavorizate conform HG 799/2014.............(nr.) persoane*

Angajarea uneia sau mai multor persoane din categoriile de mai sus contribuie la respectarea principiilor nediscriminării, egalității de șanse si tratament egal.  |

## II.G. MANAGEMENTUL RISCURILOR

Care sunt riscurile posibile identificate, legate de desfășurarea activității (finanțare inițială, avize, autorizații, cashflow, aspecte legislative, management, marketing, etc) și de piață (clienți, concurență, furnizori, distribuție etc)? Ce măsuri prevezi pentru diminuarea efectelor în cazul materializării acestor riscuri?

|  |
| --- |
|  |

## II.H. RESURSE NECESARE

H1. Descrieți resursele necesare pentru lansarea afacerii. Realizați o evaluare valorică a acestora în LEI, în vederea estimării necesarului de investiții pentru anul 1. Această secțiune se va corela cu II.I Proiecții financiare.

|  |
| --- |
|  |

## II.I. PROIECŢII FINANCIARE

**II.I1. Flux de numerar**

|  |  | **T1** | **T2** | **T3** | **T4** | **Total ANUL I** | **Total ANUL II** | **Total ANUL III** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **I** | **Sold inițial disponibil (casă și bancă)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **A** | **Intrări de lichidități (1+2+3+4)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | Din vânzări (cifra de afaceri) |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | Din credite primite |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | Alte intrări de numerar (aport propriu, etc.) |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | Alocație financiară nerambursabilă |  |  |  |  |  |  |  |
|  | **Total disponibil (I+A)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **B** | Utilizare numerar din exploatare (cheltuieli) |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | Cheltuieli cu salariile (inclusiv taxe și impozite aferente) |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | Cheltuieli de deplasare / transport |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | Servicii specializate executate de terți (pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară) |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | Cheltuieli cu obiecte de inventar, materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate, alte cheltuieli de investiții necesare funcționării întreprinderii |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** | Chirii: sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri |  |  |  |  |  |  |  |
| **6** | Leasing fără achiziție (leasing operațional)  |  |  |  |  |  |  |  |
| **7** | Utilități  |  |  |  |  |  |  |  |
| **8** | Servicii de administrare a clădirilor |  |  |  |  |  |  |  |
| **9** | Întreținere, reparații de echipamente și mijloace de transport |  |  |  |  |  |  |  |
| **10** | Arhivare de documente  |  |  |  |  |  |  |  |
| **11** | Cheltuieli financiare și juridice (ex. notariale) |  |  |  |  |  |  |  |
| **12** | Conectare la rețele informatice |  |  |  |  |  |  |  |
| **13** | Cheltuieli de informare și publicitate |  |  |  |  |  |  |  |
| **14** | Alte cheltuieli (inclusiv prelucrare date, publicații) |  |  |  |  |  |  |  |
| **15** | Alte cheltuieli ne-eligibile (se vor plăti din contribuție proprie) |  |  |  |  |  |  |  |
| **C** | **Cheltuieli pentru investiții (Valoarea totală a proiectului)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | Achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri si imobile) |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | Achiziția de active fixe necorporale (aplicații informatice, concesiuni/brevete/mărci/licențe/drepturi) |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | Alte cheltuieli de investiții ***ne-eligibile*** |  |  |  |  |  |  |  |
| **D** | **Credite**  |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Rambursări rate de credit scadente |  |  |  |  |  |  |  |
|  | Dobânzi și comisioane |  |  |  |  |  |  |  |
| **E** | **Plăti/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **1** | Plăti TVA |  |  |  |  |  |  |  |
| **2** | Rambursări TVA |  |  |  |  |  |  |  |
| **3** | Impozit pe profit/cifră de afaceri |  |  |  |  |  |  |  |
| **F** | **Dividende** |  |  |  |  |  |  |  |
| **G** | **Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **H** | **Flux net de lichidități (A-G)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **II** | **Sold final disponibil (I+H)** |  |  |  |  |  |  |  |

\*T1 = primul trimestru din perioada de implementare a planului de afacere = perioada iulie-septembrie 2022

**II.I2. Cont de profit si pierdere**

|  |  | **T1** | **T2** | **T3** | **T4** | **Total****ANUL I** | **Total ANUL II** | **Total ANUL II** |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1** | **CIFRA DE AFACERI NETĂ** |  |
| 2 | VENITURI DIN EXPLOATARE (venituri din vânzare/producție/prestări servicii) |  |  |  |  |  |  |  |
| 3 | Alte venituri din exploatare (preluarea subvenției primite, vânzare de active corporale, etc) |  |  |  |  |  |  |  |
| **4** | **VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL (rd. 2+3)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **5** | **CHELTUIELI** |  |
| 6 | Cheltuieli salariale (inclusiv taxe si impozite aferente) |  |  |  |  |  |  |  |
| 7 | Cheltuieli de deplasare / transport |  |  |  |  |  |  |  |
| 8 | Servicii executate de terți |  |  |  |  |  |  |  |
| 9 | Cheltuieli cu obiecte de inventar, materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate, alte cheltuieli pentru investiții |  |  |  |  |  |  |  |
| 10 | Chirii: sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri |  |  |  |  |  |  |  |
| 11 | Leasing fără achiziție (leasing operațional)  |  |  |  |  |  |  |  |
| 12 | Utilități |  |  |  |  |  |  |  |
| 13 | Servicii de administrare a clădirilor |  |  |  |  |  |  |  |
| 14 | Întreținere, reparații (echipamente/mijloace de transport/etc.) |  |  |  |  |  |  |  |
| 15 | Arhivare de documente  |  |  |  |  |  |  |  |
| 16 | Cheltuieli financiare și juridice  |  |  |  |  |  |  |  |
| 17 | Conectare la rețele informatice |  |  |  |  |  |  |  |
| 18 | Cheltuieli de informare și publicitate |  |  |  |  |  |  |  |
| 19 | Alte cheltuieli (inclusiv prelucrare date, publicații, etc. ) |  |  |  |  |  |  |  |
| 20 | Alte cheltuieli - Cheltuieli neeligibile (se vor deconta din contribuție proprie) |  |  |  |  |  |  |  |
| 21 | Cheltuieli cu amortizarea activelor  |  |  |  |  |  |  |  |
| 22 | Impozite, taxe și vărsăminte asimilate, impozitul pe profit/cifră de afaceri |  |  |  |  |  |  |  |
| **23** | **TOTAL CHELTUIELI (rd. 6-22)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **24** | **REZULTATUL FINANCIAR (Profit/Pierdere)(rd.4 - rd.23)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **25** | **VENITURI FINANCIARE – TOTAL**  |  |  |  |  |  |  |  |
| **26** | **CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL** |  |  |  |  |  |  |  |
| **27** | **PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **28** | **VENITURI TOTALE (rd. 4+25)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **29** | **CHELTUIELI TOTALE (rd. 23+26)** |  |  |  |  |  |  |  |
| **30** | **PROFITUL SAU PIERDEREA NET(Ă):** |  |  |  |  |  |  |  |

\*T1 = primul trimestru din perioada de implementare a planului de afacere = perioada iulie-septembrie 2022

**II.I3. Evoluția numărului de angajați**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | **T1** | **T2** | **T3** | **T4** | **Total ANUL I** | **Total ANUL II** | **Total ANUL III** |
| **Număr angajați** |  |  |  |  |  |  |  |

\*T1 = primul trimestru din perioada de implementare a planului de afacere = perioada iulie-septembrie 2022

# PARTEA III | TEME SPECIFICE

*Se va descrie modul în care afacerea abordează aceste teme specifice.*

III.A. UTILIZAREA TIC (TEHNOLOGIILE INFORMAȚIEI ȘI ALE COMUNICĂRII)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **bifă** | **Cum aveți în vederea promovarea utilizării TIC?** | **Descriere** |
|  | A1. Soluțiile/produsele/serviciile (de ex. soluții software/hardware) utilizate în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări au o pondere de **minim 10%** raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/necorporale/obiecte de inventar/servicii) | Indicații pentru completare:* + descrieți clar procesele în care sunt implicate soluții/produse/servicii TIC
	+ descrieți hardware-ul/software-ul/ serviciile care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis
	+ precizați valoarea cumulată și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis al acestora
 |
|  | A2. Soluțiile/produsele (de ex. soluții software/hardware) utilizate în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări au o pondere de **minim 7%** raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/necorporale/obiecte de inventar/servicii) | Indicații pentru completare:* + descrieți clar procesele în care sunt implicate soluții/produse/servicii TIC
	+ descrieți hardware-ul/software-ul/ serviciile care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis
	+ precizați valoarea cumulată și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis al acestora
 |
|  | A3. Soluțiile/produsele (de ex. soluții software/hardware) utilizate în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări au o pondere de **minim 5%** raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/necorporale/obiecte de inventar/servicii) | Indicații pentru completare:* + descrieți clar procesele în care sunt implicate soluții/produse/servicii TIC
	+ descrieți hardware-ul/software-ul/ serviciile care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis
	+ precizați valoarea cumulată și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis al acestora
 |

III.B. SPRIJINIREA ACTIVITĂȚILOR DE CERCETARE ȘI DEZVOLTARE TEHNOLOGICĂ, INOVARE (CDI)

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **bifă** | **Cum are afacerea în vedere susținerea activităților de cercetare și dezvoltare, a dezvoltării tehnologice și a inovării?** | **Descriere** |
|  | B1. Se realizează investiții în produse (active fixe corporale și necorporale) conținând tehnologii mai noi de 3 ani (conform declarației furnizorului) într-o pondere de minim 10% raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/ necorporale). | Indicații pentru completare:Nu uita să evidențiezi caracterul de unicitate al afacerii (dacă este cazul), de ce și în ce fel va atrage consumatorii. Pune în valoare orice idee sau caracteristică nouă care ar putea să îți mărească șansele de succes.Inovarea este importantă și trebuie luată în considerare. Conform manualului OSLO <https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm> * Inovația de produs: un bun sau serviciu care este nou sau semnificativ îmbunătățit. Acestea includ îmbunătățiri semnificative în specificațiile tehnice, componentele și materialele, software-ul produsului, ușurința în utilizare sau alte caracteristici funcționale. Aici vom dori să găsim elemente TIC, inovare socială, economie circulară
* Inovația de proces: o metodă de producție sau de livrare nouă sau semnificativ îmbunătățită. Aceasta include schimbări semnificative în tehnicile, echipamentele și/sau software-ul (din nou dorim să găsim elemente TIC, inovare socială, economie circulară)
* Inovația în marketing: o nouă metodă de marketing care implică schimbări semnificative în designul sau ambalarea produselor, plasarea produselor, promovarea produselor sau prețurile.
* Inovație organizațională: o nouă metodă organizațională în practicile de afaceri, organizarea locului de muncă sau relațiile externe.

Toate aceste elemente se vor corela cu principiul Inovării Sociale pe care firma ar trebui să-l dezvolte ca element de inovare. * + descrieți clar procesele inovative
	+ descrieți hardware-ul/software-ul/ serviciile care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis și servesc inovarea
	+ precizați valoarea cumulată și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis al acestora
 |
|  | B2. Se realizează investiții în produse (active fixe corporale și necorporale) conținând tehnologii mai noi de 3 ani (conform declarației furnizorului) într-o pondere de minim 7% raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/ necorporale). | Indicații pentru completare:Nu uita să evidențiezi caracterul de unicitate al afacerii (dacă este cazul), de ce și în ce fel va atrage consumatorii. Pune în valoare orice idee sau caracteristică nouă care ar putea să îți mărească șansele de succes.Inovarea este importantă și trebuie luată în considerare. Conform manualului OSLO <https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm> * Inovația de produs: un bun sau serviciu care este nou sau semnificativ îmbunătățit. Acestea includ îmbunătățiri semnificative în specificațiile tehnice, componentele și materialele, software-ul produsului, ușurința în utilizare sau alte caracteristici funcționale. Aici vom dori să găsim elemente TIC, inovare socială, economie circulară
* Inovația de proces: o metodă de producție sau de livrare nouă sau semnificativ îmbunătățită. Aceasta include schimbări semnificative în tehnicile, echipamentele și/sau software-ul (din nou dorim să găsim elemente TIC, inovare socială, economie circulară)
* Inovația în marketing: o nouă metodă de marketing care implică schimbări semnificative în designul sau ambalarea produselor, plasarea produselor, promovarea produselor sau prețurile
* Inovație organizațională: o nouă metodă organizațională în practicile de afaceri, organizarea locului de muncă sau relațiile externe.

Toate aceste elemente se vor corela cu principiul Inovării Sociale pe care firma ar trebui să-l dezvolte ca element de inovare. * + descrieți clar procesele inovative
	+ descrieți hardware-ul/software-ul/ serviciile care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis și servesc inovarea
	+ precizați valoarea cumulată și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis al acestora
 |
|  | B3. Se realizează investiții în produse (active fixe corporale și necorporale) conținând tehnologii mai noi de 3 ani (conform declarației furnizorului) într-o pondere de minim 5% raportat la subvenția solicitată (cumulat active fixe corporale/ necorporale). | Indicații pentru completare:Nu uita să evidențiezi caracterul de unicitate al afacerii (dacă este cazul), de ce și în ce fel va atrage consumatorii. Pune în valoare orice idee sau caracteristică nouă care ar putea să îți mărească șansele de succes.Inovarea este importantă și trebuie luată în considerare. Conform manualului OSLO <https://www.oecd.org/science/oslo-manual-2018-9789264304604-en.htm> * Inovația de produs: un bun sau serviciu care este nou sau semnificativ îmbunătățit. Acestea includ îmbunătățiri semnificative în specificațiile tehnice, componentele și materialele, software-ul produsului, ușurința în utilizare sau alte caracteristici funcționale. Aici vom dori să găsim elemente TIC, inovare socială, economie circulară
* Inovația de proces: o metodă de producție sau de livrare nouă sau semnificativ îmbunătățită. Aceasta include schimbări semnificative în tehnicile, echipamentele și/sau software-ul (din nou dorim să găsim elemente TIC, inovare socială, economie circulară)
* Inovația în marketing: o nouă metodă de marketing care implică schimbări semnificative în designul sau ambalarea produselor, plasarea produselor, promovarea produselor sau prețurile
* Inovație organizațională: o nouă metodă organizațională în practicile de afaceri, organizarea locului de muncă sau relațiile externe.

Toate aceste elemente se vor corela cu principiul Inovării Sociale pe care firma ar trebui să-l dezvolte ca element de inovare. * + descrieți clar procesele inovative
	+ descrieți hardware-ul/software-ul/ serviciile care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis și servesc inovarea
	+ precizați valoarea cumulată și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis al acestora
 |

III.C. INOVARE SOCIALĂ

Afacerea are în vedere activități ce vor promova concret inovarea socială?

Precizați modul în care afacerea abordează dezvoltarea și aplicarea de noi idei (privind produse, servicii și modele) care răspund unor nevoi sociale și, în același timp creează noi relații sau colaborări sociale, fiind benefice pentru societate și stimulând capacitatea de a acționa a societății.

Costurile prevăzute trebuie corelate clar cu un model de generare de beneficii sociale si de sustenabilitate economică.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **bifă** | **Costurile prevăzute trebuie corelate clar cu un model de generare de beneficii sociale și de sustenabilitate economică, prin:** | **Descriere** |
|  | C1. Este identificată/prezentată problema (nevoia) socială. Este prezentată o soluție pentru problema (nevoia) identificată și modul de implementare a acesteia. Este descris bugetul necesar implementării soluției.  | Indicații pentru completare:Precizați modul în care afacerea abordează dezvoltarea și aplicarea de noi idei (privind produse, servicii și modele) care răspund unor nevoi sociale și, în același timp creează noi relații sau colaborări sociale, fiind benefice pentru societate și stimulând capacitatea de a acționa a societății. Costurile prevăzute trebuie corelate clar cu un model de generare de beneficii sociale si de sustenabilitate economică |
|  | C2.Este identificată/prezentată problema (nevoia) socială. Este prezentată o soluție pentru problema (nevoia) identificată și modul de implementare a acesteia. NU este descris bugetul necesar implementării soluției.  |  |
|  | C3. Este identificată/prezentată problema (nevoia) socială. NU este prezentată o soluție pentru problema (nevoia) identificată și modul de implementare a acesteia. NU este descris bugetul necesar implementării soluției.  |  |

III.D. EGALITATEA DE ȘANSE ȘI NEDISCRIMINAREA

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **bifă** | Cum are afacerea în vedere promovarea concretă a egalității de șanse și a nediscriminării? Prin: | **Descriere** |
|  | D1. Sunt alocate costuri specifice care să reducă discriminarea categoriilor de persoane vulnerabile? (ex. planul de afacere prevede angajarea unei persoane din categorii vulnerabile) | Indicații pentru completare:Înființarea unei afaceri care angajează persoane din categorii vulnerabile/defavorizate * Persoane dintr-o familie monoparentală (tată sau mamă care crește singur un copil sau mai mulți copii) - .............(nr.) persoane
* Persoane beneficiare de alocație pentru susținerea familiei - .............(nr.) persoane
* Șomeri - .............(nr.) persoane
* Pensionari - .............(nr.) persoane
* Persoane cu handicap - ......(nr.) persoane
* Tineri NEET - persoane cu vârsta cuprinsă între 16 ani și până la împlinirea vârstei de 25 de ani, care nu au loc de muncă, nu urmează o formă de învățământ și nu participă la activități de formare profesională (Legea nr. 76/2002) - ....(nr.) persoane
* Persoane de etnie romă - .....(nr.) persoane
* Persoane din mediul rural - ..(nr.) persoane
* Imigranți - .............(nr.) persoane
* Persoane defavorizate conform HG 799/2014 - .....(nr.) persoane
 |
|  | D2. Se propune adoptarea unor tehnologii/procese care duc la o mai bună incluziune a categoriilor de persoane vulnerabile în societate (ex. facilitarea accesului persoanelor cu handicap, platforme software cu comandă vocală, etc).  | Indicații pentru completare:* descrieți clar tehnologii/procese care duc la o mai bună incluziune a categoriilor de persoane vulnerabile în societate
* descrieți hardware-ul/software-ul/serviciile care fac obiectul achiziției prin proiectul de minimis și servesc inovarea
* precizați valoarea cumulată și ponderea din bugetul total al proiectului de minimis al acestora
 |
|  | D3 . Sunt prezentate acțiuni în cadrul activităților de management care facilitează crearea unei culturi organizaționale favorabile incluziunii, egalității de șanse și nediscriminării (ex. măsuri de politică de resurse umane care prevăd combaterea discriminării de orice fel cu privire la rasă, naționalitate, etnie, limbă, religie, categorie socială, convingeri, gen, orientare sexuală, vârsta, apartenență la o categorie defavorizată, precum și orice alt criteriu care poate restrânge condițiile de egalitate și drepturile omului.Aceste acțiuni se reflectă în demersurile de recrutare, selectare și ocupare a locurilor de muncă vacante și încadrare în muncă. | Indicații pentru completare:• descrieți clar acțiunile în cadrul activităților de management care facilitează crearea unei culturi organizaționale favorabile incluziunii, egalității de șanse și nediscriminării (ex. măsuri de politică de resurse umane care prevăd combaterea discriminării de orice fel cu privire la rasă, naționalitate, etnie, limbă, religie, categorie socială, convingeri, gen, orientare sexuală, vârstă, apartenență la o categorie defavorizată, precum și orice alt criteriu care poate restrânge condițiile de egalitate șidrepturile omului.Aceste acțiuni se reflectă în demersurile de recrutare, selectare și ocupare a locurilor de muncă vacante și încadrarea în muncă. |

# PARTEA IV | PLAN DE INVESTIȚII

**pentru obținerea finanțării nerambursabile / ajutorului de minimis**

## IV.A. PREZENTAREA PLANULUI DE INVESTIȚII

**IV.A1. Capabilități necesare pentru operaționalizarea noii afaceri**

Prezentați sumar fluxul activității pentru care se solicită finanțare, utilaje, echipamente, resurse utilizate. Ce capabilități trebuie construite/achiziționate pentru ca afacerea să funcționeze (capabilități de marketing, capabilități de producție, etc.)?

|  |
| --- |
|  |

**IV.A2. Justificați fezabilitatea proiectului de investiții**

IV.A2.1 Care sunt sursele veniturilor pentru atingerea pragului minim obligatoriu de venituri în anul 2 de funcționare (după perioada de implementare, atunci când costurile, inclusiv cele cu resursa umană, trebuie susținute din venituri proprii, din venituri generate de afacere)?

|  |
| --- |
|  |

IV.A2.2 În cât timp (număr de luni de la înființare) intră afacerea pe profit?

|  |
| --- |
|  |

**IV.A3. Activități preconizate**

Descrieți principalele activități necesare pentru demararea afacerii. (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității)

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Denumire activitate | Descriere generală | Data de început | Data de sfârșit | Rezultate |
| *Activitatea 1: ex. Managementul proiectului de finanțare, raportare tehnică și financiară,*  | Descrie activitatea. Cine va fi persoana responsabilă?  |  |  | *ex. 1 proiect de bună practică în domeniul economiei sociale implementat la nivelul regiunii Nord Vest implementat cu succes;* |
| *Activitatea 2: ex. Organizarea, derularea procedurilor de achiziție și supervizarea executării contractelor de achiziție* |  |  |  |  |
| *Activitatea 3: ex. Recrutarea, angajarea personalului și menținerea locurilor de muncă* |  |  |  | *ex. 4 locuri de muncă create și menținute* |
| *Activitatea 4: ex. Derularea acțiunilor de publicitate, marketing și vânzări* |  |  |  |  |
| *Activitatea 5:* |  |  |  |  |
| *Activitatea 6: Participare activă la mecanisme de susținere si promovare a întreprinderilor derulate de către Administratorul de Grant.* |  |  |  | *ex. min. 3 participări la evenimente/workshopuri organizate de UMF - Universitatea de Medicină și Farmacie "Iuliu Hațieganu" Cluj-Napoca, AIR - Asociația Inceptus România și CCIBN - Camera de Comerț și Industrie Bistrița-Năsăud.* |

## IV.B. Locația proiectului de investiții și îndeplinirea condițiilor de funcționare

**IV.B1. Sediul social**

Județ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Localitatea: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Adresa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**IV.B2. Locul implementării proiectului**

Județ: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Localitatea: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Adresa: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

\* Conform cerințelor, sunt eligibile doar afaceri înființate mediul rural/urban în Regiunile de Dezvoltare Nord-Vest, Centru, Nord- Est.

\*\* În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat la adresă se va preciza doar localitatea.

**IV.B3. Îndeplinirea condițiilor de funcționare**

Descrieți modul de asigurare a utilităților necesare (branșamente existente, branșamente necesare și estimarea costurilor aferente). Estimați costurile anuale pentru fiecare tip de utilitate necesare desfășurării activității în locația implementării proiectului. Detaliați cum se vor asigura utilitățile în cazul în care acestea nu există.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Tip utilitate** | **Cost mediu anual estimat** | **Existența la locația investiției (Da/Nu)** | **Dacă nu, modul de asigurare, cost și sursă de finanțare** |
|  |  |  |  |

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat precizați principalii parametrii estimați:

Suprafață închiriată: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Perioadă de închiriere: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Valoare chirie (lunar pe mp): \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**IV.B4. Autorizarea funcționării**

Sunt necesare avize/autorizații legale necesare funcționării, altele decât cele obținute odată cu înregistrarea la ONRC - Oficiul Național al Registrului Comerțului (de ex. în cazul industriei alimentare, serviciilor medicale, etc). ?

* DA
* NU

Dacă e cazul, vă rugăm să furnizați informații complete, realiste și fundamentate în mod adecvat în raport cu codul CAEN (autoritate emitentă, durata de obținere, precondiții, etc):

|  |
| --- |
|  |

## IV.C. Aspecte fiscale și juridice

**IV.C1. Forma juridică de constituire**

SRL / altă formă

|  |
| --- |
|  |

**IV.C2. Regim TVA la înființare**

PLĂTITOARE DE TVA / NEPLĂTITOARE DE TVA

|  |
| --- |
|  |

**IV.C3. Forma de impozitare:**

Venit microîntreprinderi/Impozit pe profit/Impozit forfetar/etc

*\*a se verifica forma de impozitare în funcție de CAEN.*

*\*dacă e cazul, pentru impozitul forfetar se va estima cuantumul anual datorat.*

|  |
| --- |
|  |

## IV.D. Planul de investiții

**IV.D1. Bugetul proiectului**

Detaliați investițiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea.

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Element de cost/ investiție | Tipul cheltuielii\* (se selectează din lista cheltuieli eligibile) | Tema specifica abordata\*\* (se selectează) | Descriere (caracteristici, etc) | Număr unități | Cost unitar (RON, excl. TVA) | Cost total excl. TVA) | TVA | Cost Total(RON) | Oferte\*\*\* |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

**Notă:**

Se vor considera numai cheltuielile eligibile.

Se corelează cu Partea II, secțiunile H1, E1.5 și D4.3.

\*Anexa lista de cheltuieli eligibile

\*\*Se selectează una sau mai multe teme specifice dintre cele descrise la Partea III a machetei planului de afaceri.

\*\*\*Se vor atașa oferte/capturi de ecran ale site-urilor de profil, ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului. Se vor atașa declarația furnizorului/alte documente din care să reiasă că echipamentele/software-urile/serviciile achiziționate conțin tehnologii mai noi de 3 ani.

**IV.D2. Alocație bugetară pe teme specifice**

*Specificarea cheltuielile alocate temelor specifice (se calculează pe baza datelor introduse la secțiunea IV.D1)*

* Utilizarea TIC (tehnologiile informației și ale comunicării): \_\_\_
* Sprijinirea activităților de cercetare și dezvoltare, dezvoltare tehnologică, inovare: \_\_\_
* Inovare socială: \_\_\_
* Egalitatea de șanse și nediscriminarea: \_\_\_

## IV.E. Planul de finanțare a proiectului

**IV.E1. Structura de finanțare a proiectului de investiții**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Sursa de finanțare*** | ***RON*** | ***%*** |
| TOTAL cheltuieli (inclusiv TVA) |  |  |
| Total valoare eligibilă (exclusiv TVA deductibil) |  |  |
| Aport propriu |  |  |
| Ajutor de minimis  |  |  |
| Categorie de finanțare solicitată\* |  |  |

\*Se va completa cu lotul de concurs în care se încadrează planul de afacere, în funcție de suma solicitată

## IV.F. Descrierea aportului propriu:

- Contribuție personală, inclusiv împrumuturi de la familie (se realizează prin depunerea în contul firmei după înființare)

|  |
| --- |
|  |

- Credit (estimați costul cu dobânzile și comisioanele bancare)

|  |
| --- |
|  |

## IV.G. OFERTE

|  |  |
| --- | --- |
| **Element de cost/investiție** | **OFERTA (document anexat)** |
|  |  |

# PARTEA V.| DECLARAȚIE PE PROPRIE RĂSPUNDERE

În calitate de solicitant al ajutorului financiar nerambursabil, declar pe proprie răspundere că am fost informat în privința următoarelor condiții cu privire la accesarea ajutorului de minimis:

1. Persoanele care fac parte din echipa de proiect, asociații sau angajații din cadrul beneficiarului sau partenerilor săi din proiect nu pot avea calitatea de angajați sau asociați în cadrul întreprinderilor înființate prin proiect.
2. Persoanele fizice nu pot avea calitatea de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în cadrul a mai mult de o întreprindere înființată în cadrul acestui program, sprijinit prin schema de minimis – Innotech Student.
3. În cazul în care întreprinderea se înființează ca societate reglementată de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și are mai mult de un asociat, persoana al cărei plan de afaceri a fost selectat în vederea finanțării va trebui să aibă calitatea de asociat majoritar.
4. Fiecare participant la proiect, precum si alte persoane care îndeplinesc condițiile de eligibilitate vor putea primi ajutor de minimis pentru înființarea unei întreprinderi și pentru implementarea unui plan de afacere numai o singură dată în cadrul acestui apel de proiecte, indiferent de numărul de asociați din cadrul întreprinderii nou înființate.
5. Persoanele fizice care pot avea calitatea de asociat majoritar/unic în IMM-urile nou înființate pot include și persoanele care anterior au desfășurat sau desfășoară o activitate independentă (persoane fizice autorizate, titulari ai întreprinderilor individuale și membrii întreprinderilor familiale) sau au fost asociați în alte întreprinderi.
6. Persoanele care solicită finanțare în cadrul prezentei scheme de ajutor de minimis nu se află sub anchetă penală și nu a fost condamnate definitiv într-un dosar penal;
7. Persoanele care depun un plan de afaceri, nu au beneficiat de schema de ajutor de minimis pentru dezvoltarea antreprenoriatului, în cadrul altui proiect similar, finanțat în aceeași perioadă;
8. Beneficiarii care sunt declarați câștigători la mai multe concursuri, în cadrul unor proiecte similare (același program, același apel) vor putea beneficia de o singura subvenție/ajutor de minimis. În acest caz participantul va informa în scris Administratorul schemei de minimis, în cel mai scurt timp de la primirea scrisorii de informare, cu privire la situația și decizia lui de a accesa sau nu ajutorul de minimis.
9. Persoanele care depun un plan de afaceri, pentru înființarea/dezvoltarea aceluiași IMM, în cadrul mai multor programe de finanțare (exclusiv același program – POCU 2014-2020 și specific pe proiecte similare finanțate prin același apel), cum ar fi Programul Romania Start-Up Plus, Solidar, Start-up Nation etc. se vor asigura că respectă regula de evitare a dublei finanțări, respectiv nu vor putea solicita aceleași cheltuieli în cadrul respectivelor programe de finanțare pentru planuri de afacere identice sau cu un grad ridicat de similaritate.
10. Persoanele care solicită finanțare în cadrul prezentei scheme de ajutor de minimis, au luat la cunoștință prevederile legale cu privire la pragurile ajutorului de minimis și nu cad sub incidența legislației specifice care le-ar putea limita accesul la ajutorul de minimis prin prezenta schemă.

Nume și prenume:

Data:

Semnătură: