



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

# CONȚINUT PLAN DE AFACERI 107667

## Cuprins

1. DATE GENERALE-----	2
2. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI)-----	3
2.1. Cum a apărut ideea Dvs. de afacere? -----	3
2.2. Care este esența afacerii dvs. ? Ce anume va genera bani și profit ? -----	3
Activitatea Codului CAEN pe care se solicită AFN -----	4
3. ANALIZA SWOT A AFACERII.-----	4
4. PREZENTAREA PROIECTULUI-----	4
4.1 Descrierea proiectului de investiții -----	5
4.2 Adresa la care va fi implementat proiectul: -----	5
5. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE-----	5
6. DIMENSIONARE VALOARE DE INVESTIȚIE -----	5
7. PLAN DE FINANȚARE A PROIECTULUI-----	6
8. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII-----	6
Descrierea exacta:-----	6
Descrierea procesului tehnologic-----	6
Prezentați output-urile generate prin implementarea PLANULUI DE AFACERI în termeni de profit, CA și cotă de piață-----	6
9. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI SI STRATEGIA DE MARKETING	7
10. JUSTIFICAREA NECESITĂȚII FINANȚĂRII NERAMBURSABILE ȘI A OPORTUNITĂȚII ACHIZIȚIEI-----	8
11. SUSTENABILITATEA PROIECTULUI-----	8
12. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA -----	8

1





## 1. DATE GENERALE

1. DATE GENERALE		
( Se completează obligatoriu toate rubricile din formularul-tip în limba română, prin tehnoredactare)		
Titlul PLANULUI DE AFACERI:		
Denumire solicitant:		
Adresă solicitant :		
Județul:		
Cod poștal:		
Nr. Telefon:		
Email:		
COD CAEN aferent activității principale:		
COD CAEN aferent planului de investiții:		
Locația implementării planului (adresă):		
Persoană de contact (denumire, telefon, email):		
Forma juridică ce o va lua solicitantul în urma aprobării planului de afaceri:	SRL, SRL-D, SA, etc.	
Valoarea totală a PLANULUI DE AFACERI (cheltuieli eligibile+neeligibile)- lei:		
Valoarea eligibilă a PLANULUI DE AFACERI:lei		
Valoarea AFN – lei:	Procent din valoarea eligibilă a planului de investiții	
Valoarea contribuției proprii (doar pentru cheltuieli eligibile):lei	Procent din valoarea eligibilă a planului de investiții	



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 2. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI)

### 2.1. Cum a apărut ideea Dvs. de afacere?

*Scurta descriere a ideii de afacere. De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere, etc*

### 2.2. Care este esența afacerii dvs. ? Ce anume va genera bani și profit ?

Detaliați activitatea principală pe care accesați programul. Factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).

Se va preciza modul în care întreprinderea își utilizează resursele de munca, materiale și banesti pentru realizarea obiectivelor propuse.

- Viziunea întreprinderii, reprezentarea a ceea ce se dorește a fi organizația în viitor
- Analiza strategiei de implementare a planului de afaceri și identificarea misiunii întreprinderii, obiective specifice, politici și realizări sale
- Examinarea perspectivelor pentru viitor în contextul obiectivelor pe termen lung

### B1.

Menționați clienții potențiali și localizarea acestora.

Indicați grupurile / entitățile care vor beneficia de rezultatele proiectului, direct sau indirect.

### B2.

Specificați obiectivele PLANULUI DE AFACERI. Un obiectiv trebuie să fie precis formulat, cuantificabil și măsurabil.

Menționați obiectivele specifice, și obiectivul general urmărite prin realizarea proiectului/investiției.

Obiectivele specifice reflectă rezultatele imediate ce vor fi obținute după implementarea proiectului. SMART(S – specific; M – măsurabil; A – (de) atins/abordabil; R – relevant; T – încadrat în timp. )

Realizarea obiectivelor trebuie să poată fi verificată după finalizarea proiectului. Astfel, acestea 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)

3



- stabilite în timp (când vor fi atinse obiectivele? Ex: la x luni de la finalizarea investiției)
- Nu confundați obiectivele proiectului cu activitățile proiectului! „Achiziția echipamentului A” nu poate fi obiectivul proiectului (ci o activitate/acțiune). În schimb, creșterea producției/ profitului/ cifrei de afaceri/ productivității cu X%, în termen de N luni de la finalizarea proiectului, poate reprezenta un obiectiv specific al proiectului. Obiectivul general poate fi formulat în legătură cu impactul estimat al proiectului (respectiv rezultatele pe termen lung). Având în vedere caracterul mai general al acestui obiectiv, el nu este neapărat o consecință directă a acestui proiect, putând fi un rezultat al mai multor proiecte, inițiative, acțiuni ale solicitantului. De regulă, obiectivul general este mai greu de măsurat.

Obiective (Indicatori țintă)	UM	2019	2020	2021
Cifra de afaceri	LEI			
Profit	LEI			
Număr de salariați	Număr persoane			

### B3

#### Activitatea Codului CAEN pe care se solicită AFN:

.....

### 3. ANALIZA SWOT A AFACERII.

- **Puncte tari**
- **Puncte slabe**
- **Oportunitati**
- **Amenintari**

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 (ca angajat al unor firme din domeniu), locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate). În această secțiune faceți analiza swot a afacerii dumneavoastră.

### 4. PREZENTAREA PROIECTULUI



#### 4.1 Descrierea proiectului de investiții

Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii;) și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității).

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

Detaliați activitățile și subactivitățile prin care se va realiza PLANUL DE AFACERI, menționând etapele de derulare ale acestuia.

#### 4.2 Adresa la care va fi implementat proiectul:

Menționați adresa la care va fi implementat PLANUL DE AFACERI, detaliind caracteristicile spațiului din perspectiva investițiilor ce vor fi realizate prin proiect (inclusiv utilități și facilități disponibile).

RURAL   
URBAN

### 5. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

(Prezentați numărul de posturi create, tipul postului, calificarea necesară, salariul lunar propus. organigrama trebuie atașată).

Pentru posturile create, evidențiați modul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre angajați va aduce plus valoare firmei. Descrieți atribuțiile, responsabilitățile, strategia de dezvoltare a resurselor umane.

Notă: Se va încarca organigrama în aplicație.

### 6. DIMENSIONARE VALOARE DE INVESTIȚIE

<i>Element de investiție</i>	<i>Număr Bucăți</i>	<i>Valoare eligibilă</i>	<i>Document de fundamentare valoare</i>	<i>Durata de amortizare (ani)</i>
TOTAL				



Notă: Se vor încărca oferte ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului.

## 7. PLAN DE FINANȚARE A PROIECTULUI

Structura de finanțare a proiectului de investiții:

Sursa de finanțare	Fără TVA	
	RON	%
AFN		
Aport propriu		
TOTAL valoare de investiție		100%

## 8. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

### Descrierea exacta:

- in cazul produselor prezentati o descriere fizica, caracteristici tehnice, performante, utilitate, caror nevoi raspund, etc
- in cazul serviciilor/lucrarilor, descrieti trasaturile caracteristice ale acestora, in asa fel incat sa se inteleaga la ce servesc serviciile prestate de dvs.
- in cazul comertului, precizati gama de produse ce le veti vinde si aria de valorificare, daca vanzarea este cu amanuntul sau cu ridicata si daca veti furniza servicii specifice (post vanzare, transport, garantie, reparatii etc);

### Descrierea procesului tehnologic

Descrieți pe scurt fluxul tehnologic. Descrieți explicit fiecare bun sau serviciu achiziționat și modul de integrare în fluxul tehnologic/fluxul afacerii

### Prezența output-urile generate prin implementarea PLANULUI DE AFACERI în termeni de profit, CA și cotă de piață

Descrie pe fiecare bun achiziționat output-urile generate prin implementarea PLANULUI DE AFACERI în termeni de profit, CA și cotă de piață, cu poziționarea echipamentelor înainte de investiție și după realizarea investiției (cu menționarea exactă a locului fiecărui utilaj achiziționat prin proiect în flux - pentru fundamentarea necesității achiziției acelor echipamente și justificarea utilizării lor);

Prezentarea rezultatelor cuantificate numeric urmare includerii utilajelor din proiect (pe fiecare in parte) în flux. Argumentati cele prezentate anterior.







UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 9. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI ȘI STRATEGIA DE MARKETING

Descrierea principalilor clienți-segmentul societății de piață, a principalilor furnizori, concurenți, a poziției produselor /serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței.

Care este tipul clienților dumneavoastră (individuali, comercianți, cu ridicata, cu amanuntul, societăți comerciale, agricultori etc) – dacă este cazul:

**Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței** (Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră comparativ cu cele oferite de concurență).

**Parametrii economici ai produsului** (cost unitar, pret vanzare unitar, adaos comercial, taxe, comisioane, marja importatorului etc).

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră comparativ cu cele oferite de concurență).

**Definiți piata dumneavoastră** (prezentati caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piata, caror nevoi se adreseaza: de ex. alimentatie, vestimentatie, electro-casnice, birotica, turism etc)

**Localizarea pietei dumneavoastră** ( se va preciza amplasarea pietei – locala, regionala, nationala, internationala etc – cu detalii, daca sunteti in posesia lor):

**Tendintele actuale ale pietei** (care sunt tendintele actuale ale pietei produsului/serviciului/comertului dumneavoastră – declin, stagnare, progres lent, expansiune rapida):

**Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.** (cerere zilnica, anuala, de sezon, evolutia in ultimii ani si cea previzibila):

Ce credeti ca ii va determina pe potentialii clienti sa cumpere produsul/serviciul dumneavoastră?

**Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite (de ex. preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vanzare):**

**Politica produsului** (descrieti modul de prezentare a produsului/serviciului, aspectul comercial, ambalaj, tip de garantii si servicii prestate, daca aveti un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc):

**Politica de preturi** (precizati modul in care se va stabili pretul produsului/serviciului, daca sic and veti oferi reduceri de preturi, cum va situati fata de concurenti, explicati de ce):

**Politica de distributie** (mentionati care sunt canalele dumneavoastră de distributie – vanzari directe, cu ridicata, intermediari, prin agenti, la comanda etc):

**Modalitati de vanzare** (precizati care sunt modalitatile dumneavoastră de vanzare a produselor dumneavoastră: cu ridicata, cu amanuntul, prin magazine propriu, retea de magazine specializate, la domiciliul clientului, daca veti angaja vanzatori sau veti folosi comercianti independenti, daca veti face export etc):

**Activități de promovare a vânzărilor** (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, plata în rate):

7





## 10. JUSTIFICAREA NECESITĂȚII FINANȚĂRII NERAMBURSABILE ȘI A OPORTUNITĂȚII ACHIZIȚIEI

Beneficiile aduse de finanțare și modul în care finanțarea va soluționa problemele beneficiarului; de ce este necesară finanțarea .

## 11. SUSTENABILITATEA PROIECTULUI

Solicitantul va completa obligatoriu următoarele date:

- Descrierea punctelor tari care demonstrează că proiectul își va atinge obiectivele așa cum au fost ele formulate;
- Se vor corela proiecțiile financiare pentru PERIOADA DE IMPLEMENTARE, MONITORIZARE ȘI SUSTENABILITATE – MINIM 30 DE LUNI
- Va fi descris aportul asociatului în planul de afaceri (active existente sau care urmează a fi angajate de către beneficiar în activitatea curentă a societății : ex. autoutilitară, sediul social etc.);
- Va fi descris modul în care va reacționa societatea la eventualele mișcări de pe piață;
- Va fi descris mixul de marketing care va asigura succesul afacerii.

## 12. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

Se vor încărca în aplicație următoarele :

- cash flow previzionat,
- contul de profit și pierdere,
- bilanțul previzionat.

Toate punctele sunt obligatorii, sub sancțiunea respingerii planului de afaceri.

Punctajul maxim care se poate obține este de 100 puncte.

Punctajul minim pentru aprobare este de 50 puncte.

