Anexa 3 – Model plan de afaceri

Plan de afaceri cu titlul\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Intocmit de \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Pentru concursul de planuri de afaceri finantat prin proiectul

 **“Investitia in oameni= Viitorul Comunei Bistrita Birgaului”**

Cuprins

Capitol 1. Descrierea generala a afacerii

Capitol 2. Analiza pieței și a concurenței

Capitol 3. Strategia de marketing

Capitolul 4. Management operațional

Capitolul 5. Teme orizontale

Capitolul 6. Planificarea activitatilor pe o perioada de 20 luni (Graficul Gantt al activităților)

Capitolul 7. Planul de risc

Capitolul 8. Planul financiar

Capitolul 9. Lista anexelor (daca este cazul)

Capitolul 10. Anexa – Justificarea criteriilor de eligibilitate si selectie indeplinite

*Instrucțiuni de completare:*

- completați fiecare secțiune a planului de afaceri în conformitate cu cerințele

- **folosiți fontul Calibri, mărimea fontului 11.**

- graficele și/sau fotografiile vor constitui anexe la Plan.

- *completați sumarul la final, după ce ați completat toate celelalte secțiuni*

- ștergeți aceste instrucțiuni din varianta finală a Planului de afaceri

**Capitol 1. Descrierea generala a afacerii**

1.1 Date generale

|  |
| --- |
|  Prezintati pentru afacerea pe care doresti sa o desfasori, denumirea, forma legală, codurile CAEN- inclusive cel aferent activitatii desfasurate prin proiect, informații privind acționariatul, factorii cheie care vor contribui la succesul afacerii, punctul de lucru- daca este cazul, respectiv locația de desfășurare a operațiunilor. |

1.2 Viziune, misiune, obiective

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  Prezentati viziunea, misiunea și obiectivele. Aceste obiective trebuie sa fie cuantificabile.Exemplu (table orientativ):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Obiectiv | U.M | An 1 | An 2 |
| Venituri | Ron |  |  |
| Profit | Ron |  |  |
| Angajati | Numar |  |  |

 |

**Capitol 2. Analiza pieței și a concurenței**

2.1 Analiza pieței

|  |
| --- |
|  Descrieti clar piața pe care se va desfasura activitatea dvs. Trebuie descries tendințele de dezvoltare a pietei si nevoile pieței. Trebuie oferite detalii despre caracteristicile comune ale clienților ideali. Datele trebuie oferite din surse reale si publice, putand fi oferite in acest scop studii de piata, date statistice, analize, grafice, etc. |

2.2 Analiza concurentei

|  |
| --- |
|  Tebuie prezentati competitorii , fiind furnizate informarii privind caracteristicile acestora, incluzand o analiza care sa le prezinte punctele tari, punctele slabe si avantajele produsului/serviciului oferit de ei, fata de produsul/serviciul adus pe piata de dvs. |

2.3 Analiza SWOT

|  |
| --- |
| Prezentati in detaliu o analiza SWOT a afacerii dvs., in care sa fie scrise in detaliu Punctele tari, Oportunitățile, Punctele slabe și Amenințările |

Capitol 3. Strategia de marketing

3.1 Produsele/ serviciile

|  |
| --- |
|  Descrieti în detaliu produsele sau serviciile propuse, cu toate caracteristicile lor și nevoile la care răspund. Ex. 1. Pentru produse trebuie descrise caracteristicile fizice, tehnologia utilizata (materie prima- incluzand potentiali furnizori, echipamente, forta de munca necesara), avantaj competitive adus fata de competitori. 2. Pentru servicii trebuie descrise ce reprezinta, materialele si echipamentele necesare prestarii serviciului- incluzand potentiali furnizori, avantaj competitive adus pe piata |

3.2 Prețul

|  |
| --- |
|  Descrieti politica de preț sis a precizati date cu privire la prețurile propuse. Care este pretul serviciului/produsului, cum s-a stabilit pretul, cum sunt preturile in comparative cu cele ale concurentei, etc. |

3.3 Distribuția

|  |
| --- |
|  Descrieti metodele de distribuție catre clienti si modul in care sunt mai eficiente decat ale concurentei.  |

3.4 Strategia de vânzări

|  |
| --- |
|  Prezentati detaliat informații referitoare la promoții, relații cu clienții, procedura de vânzări. Ex. Prezentati metoda practica de a creste nivelul vanzarilor, etc. |

**Capitolul 4. Management operațional**

4.1 Fluxul tehnologic

|  |
| --- |
|  Descrieti nevoile materiale pentru realizarea produsului / serviciului. Oferind informatii detaliate despre echipamente, spatial unde se va desfasura activitatea, utilitati necesare, materiile prime, cantitati, pentru a realiza un flux complet. Se pot atasa schite, planuri de amplasament, grafice, etc. |

4.2 Resursele umane

|  |
| --- |
| Prezentati informatii privind resursele umane necesare in desfasurarea activitatii prevazute in proiect (incluzand numarul necesar de angajati, profilul angajatului ideal, metode de recrutare, bugetul pentru salarii, etc). Prezentati experienta, calificarile si beneficiile pe care le aduceti dvs. In derularea afacerii. Prezentati sarcinile si atributiile angajatilor si cum au aplicabilitate deplina pe fluxul tehnologic (incluzand numarul necesar de angajati, profilul angajatului ideal, metode de recrutare, bugetul pentru salarii, etc). Demonstrati ca echipa de management și cea de executie deține cunoștințele necesare pentru executia planului de afaceri sau a fluxului tehnologic sau mentionati cum o sa poata fi dobandite cunostinte suplimentare de catre personalul angajat.  |

Capitolul 5. Teme orizontale

5.1 Egalitatea de sanse si nedescriminarea

|  |
| --- |
|  Demonstrati prin planuri de actiune concrete ca se respecta principiul egalitatii de sanse si al nedescriminarii. Prezentati metode de recrutare si selectie a angajatilor prin care sa demonstrati ca se va respecta dreptul la conditii de munca si remunerare egala intre sexe, iar angajarile se vor face fara sa se tina cont de rasa, nationalitate, etnie, limba, religie, categorie sociala, convingeri, sex, orientare sexuala, varsta, handicap, etc. |

5.2 Dezvoltarea durabila

|  |
| --- |
| Explicati cum se va lua in considerare in desfasurarea activitatilor aferente afacerii prezentate in prezentul proiect, conceptul de dezvoltare durabila. Luati in considerare utilizarea de anumitor materii prime prietenoase cu mediul, reciclarea, investitii in energie regenerabila, etc. Faceti o analiza in care sa prezentati avantaje de piata in urma implementarii unor astfel de masuri si costurile aferente. |

5.3 Responsabilitate sociala

|  |
| --- |
|  Se va puncta angajarea a minim unei persoane vulnerabile din categoriile: someri, tineri peste 18 ani care părăsesc sistemul instituţionalizat de protecţie a copilului; femei în situaţii de risc; persoane care trăiesc din venitul minim garantat, victime ale violentei, persoane de etnie roma, persoane cu dizabilitati sau cu limitare a activitatilor zilnice etc. Descrieti activitatea pentru care angajati aceasta persoana si cum se poate integra in categoria de resurse umane necesare in desfasurarea activitatii dvs. |

**Capitolul 6. Planificarea activitatilor pe o perioada de 20 luni (Graficul Gantt al activităților)**

6.1 Planul de activitati/ Graficul Gantt

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Prezentati activitatile care vor fi desfasurate in cele 20 de luni de activitate aferente proiectului. Luati in considerare ca termenele propuse in Graficul Gantt vor fi monitorizate si verificate pe intreaga perioada de implementare a proiectului si ulterior in faza de monitorizare. Luati in considerare ca in primele 12 luni trebuie realizate vanzari (cifra de afaceri) in procent de 30% din avansul aferent grantului, urmand ca in urmatoarele 8 luni sa se asigure sustenabilitatea afacerii si folosirea ultimei transe de grant.Model grafic GANTT(se va folosi in mod obligatoriu):

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Denumire activitate | Responsabil | L1 | L2 | L3 | … | L15 | L16 | L17 | L18 |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

 |

Capitolul 7. Planul de risc

|  |
| --- |
|  Identificati cele mai importante riscuri care pot ameninta desfasurarea activitatii propuse in proiect si estimate probabilitatea acestora, in acelasi timp prezentand concert masuri de prevenire a acestora pentru diminuarea efectelor negative asupra firmei. Pentru prezentarea cat mai concreta a riscurilor luati in considerare urmatoarele: descrierea riscului, probabilitatea (mare, medie, mica), impactul asupra afacerii si masurile de prevenire. |

Capitolul 8. Planul financiar

8.1 Fundamentarea veniturilor

|  |
| --- |
| Estimati si justificati in mod realist venituri în primele 12 luni de funcționare. |

8.2 Fundamentarea costurilor

|  |
| --- |
| Prezentati costurile concrete luate in considerare in realizarea produselor/serviciilor care vor fi oferite pe piata prin realizarea acestei afaceri. Oferiti preturi reale si verificabile ale materiilor prime, serviciilor, utilitatilor, etc., necesare in desfasurarea activitatilor. |

8.3 Cheltuirea bugetului aferent proiectului

|  |
| --- |
| Descrieti necesitatea cheltuielor bugetare si incadrarea acestora in fluxul tehnologic al afacerii. Oferiti surse de pret, informatii despre echipamente si utilaje, etc. Se vor atasa documente relevante pentru obiectivitatea cheltuielilor bugetate, constand in oferte de pret, print screen cu oferte online, etc. |

8.4 Cash flow

|  |
| --- |
| Explicati si argumentati sumele care stau la baza fluxului de numerar. Se va atasa macheta financiara |

9. Lista anexelor (Daca este cazul)