



<i>Cod SMIS proiect</i>	312075
<i>Titlu proiect</i>	Economia Sociala - pilon al dezvoltării comunităților rurale
<i>Prioritate</i>	P03 Protejarea dreptului la demnitate socială
<i>Obiectiv specific</i>	ESO4.1
<i>Cod apel</i>	PIDS/83/PIDS_P3/OP4/ESO4.1/PIDS_A12
<i>OIR/OI</i>	OIU PECU Regiunea Vest
<i>Data de început</i>	01.08.2024
<i>Data de finalizare</i>	31.01.2027

PLAN DE AFACERI

“.....”

Categoria de grant pentru care se aplica (bifati corespunzător, o singură opțiune):

☐: max 273009 lei (vor fi finanțate 14 întreprinderi sociale din această categorie de grant)

☐: max 372285 lei (vor fi finanțate 10 întreprinderi sociale din această categorie de grant)

☐: max 347466 lei (vor fi finanțate 10 întreprinderi sociale din această categorie de grant)

Cofinanțare proprie: _____ lei

Nume și prenume:

Data:

Semnătură:





BENEFICIAR

Nume/Prenume Aplicant	
Adresa de domiciliu/ Resedința (conform cărții de identitate)	
Localitate	
Judet	
Regiune	
Date de contact (telefon/e-mail)	
CNP:	
Istoric/Experienta relevanta a persoanei:	<i>*Descrieti experienta curenta si anterioara in domeniul vizat de prezentul plan de afaceri, studii, calificari, etc.</i>

Domeniul de activitate

In ce domeniu de activitate functioneaza intreprinderea sociala nou infiintata?

Codul CAEN al entitatii de economie sociala pentru care se solicita finantarea planului de afaceri	Activitate economică/sociala	
	Simbol cod CAEN	Denumire cod CAEN
Principal (un singur cod)		
Secundar (maxim 10 coduri)		





1. DESCRIEREA AFACERII

1.1 Prezentati misiunea sociala, obiectivele, problema si programele sociale ale întreprinderii:

Misiunea reprezintă prima componentă a strategiei prin care se prezintă într-o abordare sintetică scopurile fundamentale ale organizației, rațiunea pentru care ea există, activitățile desfășurate și filozofia desfășurării acestora, elementele prin care organizația se diferențiază de alte organizații.

Problema socială a cărei rezolvare constituie misiunea socială a întreprinderii: categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea socială respectivă și nevoile sociale ale acestora, zona geografică, problema comunitară/de mediu pe care încearcă să o rezolve întreprinderea;

Programele sociale reprezintă instrumentele prin care întreprinderea socială își atinge obiectivele pentru care s-a înființat. Prezentati modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social și în cel economic din zona respectivă: elemente de analiză de piață privind activitatea care face obiectul Planului de afaceri;

1.2. Modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale:

Modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, cu accent pe modul în care se asigură participarea membrilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile, dacă acestea fac parte din grupurile vizate de întreprindere, la deciziile privind activitățile acestora și modul în care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4, lit. c și d, Legea nr. 219/2015 privind economia socială;

În sensul Legii nr. 219 privind economia socială, art. 3 (1) întreprinderile sociale pot fi: soc. cooperativă grad 1; cooperativă de credit; asociație; fundație; casa de ajutor reciproc a salariaților; casa de ajutor reciproc a pensionarilor; federație; uniune a persoanelor juridice enumerate; orice altă categorii de persoane juridice: SRL (societate cu răspundere limitată); SA (societate pe acțiuni); etc.

1.3. Tipul entității de economie socială:

Platitoare de TVA ☐
Neplatitoare de TVA ☐

1.4. Tipul de întreprindere socială:

Întreprindere socială ☐
Întreprindere socială de inserție ☐

1.5. Numele complete ale acționarilor/asociaților/administratorilor, cote de participare vizate (după caz):





<u>Nume și prenume</u>	<u>Cota actionar (daca e cazul)</u>	<u>Actul de idenitate*</u>	<u>Domiciliul</u>
Total			

*Pentru fiecare acționar/asociat se va anexa la planul de afaceri copie CI.

1.6. Direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale ale acesteia + Rezultate economice și sociale vizate ;

Unde vrei să ajungi într-un interval de 2 ani. Fixați-vă obiective cuantificabile !

*Se completează obiectivele planului de afaceri luând în calcul articolul 5, alineatul 2 din Legea 219/23.07.2015 privind economia socială: "Economia socială are următoarele obiective: a) consolidarea coeziunii economice și sociale b) ocuparea forței de muncă; c) dezvoltarea serviciilor sociale", precum și obiectivele economice.

Exemple de obiective:

- **sociale:**
 - consolidarea coeziunii economice și sociale;
 - ocuparea forței de muncă;
 - dezvoltarea serviciilor sociale
 - nr de angajați din grup vulnerabil;
 - activități cu caracter social realizate;
 - controlul poluării; cooperarea cu autoritățile;
- **economice:** cifra de afaceri; calitatea produselor și serviciilor, etc.

* Beneficiarii schemei de ajutor de minimis au obligația de a menține investiția finanțată în cadrul prezentei scheme de ajutor pentru o perioadă de cel puțin 30 luni de la data înființării (18 în proiect, 12 după) .

** În cadrul întreprinderii nou înființate se vor crea, la cel târziu 4 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis, cel puțin 4 locuri de muncă cu min 4 ore/zi.

Nr. crt.	Indicatori tinta	UM	Perioada de implementare a proiectului (18 luni de la data de incepere a contractului de ajutor de minimis)			Perioada de sustenabilitate (minimum 12 luni)
Rezultate economice (exemple)			18 luni			
1.	Cifra de afaceri	Lei	An 2025 (se estimeaza inceperea activitatii ISului la 01.08.2025)	An 2026	An 2027 (se bugeteaza Ian 2027)	2027-2028 12 luni 01.02.2027-31.01.2028
2	Profit	Lei				





3	Nr. Angajati	Nr.pers				
4	Persoane vulnerabile angajate	Nr.pers				
etc						
Rezultate sociale (exemple)						
1.	Beneficiari directi ai serviciilor	Nr.pers				
2.	Beneficiari indirecti	Nr.pers				
3.	Evenimente organizate					
4.	Proiecte organizate					
5.	Reducerea excluziunii sociale (persoane integrate pe piata muncii)					
6	Angajati care au dobandit noi competente					
etc						

1.7. Managementul întreprinderii sociale

Funcția în echipa entitatii de economie sociala	Principalele responsabilități pe scurt	Studii/Experiența în domeniu	Specializări cu impact asupra entitatii de economie sociala propusa
Exemplu: Manager întreprindere socială	Exemplu: Asigură managementul organizațional; promovează afacerea; realizează vânzările de produse / servicii; realizează raportarea anuală ca întreprindere socială ș.a.		
Alt decident, daca e cazul			

Pentru fiecare persoana cu functie de decizie in cadrul întreprinderii sociale.

1.8.Politica de Resurse Umane a întreprinderii sociale

- Precizati Numărul de persoane angajate în IS
- Precizati perioada minima pentru care va mentineti angajatii (min 26 de luni de la data angajarii a min 4 persoane. Cele 4 persoane se angajeaza la max 4 luni de la semnarea contractului de subventie)
- Numărul de persoane din categoria Persoane vulnerabile (*vulnerabile in conformitate cu art.6 lit p) din Legea asistentei sociale nr.292/2011*) din mediul rural angajate în IS





- d. Precizați pentru fiecare funcție/poziție creată tipul de contract (CIM), perioada (nedeterminată) și norma de lucru pe care v-o așumați și care va rămâne cel puțin la același nivel atât în perioada de implementare (min 14 luni din 18) cât și în cea de sustenabilitate (12 luni).

Loc munca 1: denumire loc munca.....; CIM pe perioada nedeterminată; norma ... ore/zi;

Loc munca 2: denumire loc munca.....; CIM pe perioada nedeterminată; norma ... ore/zi

Loc munca 3: denumire loc munca.....; CIM pe perioada nedeterminată; norma ... ore/zi

Loc munca 4: denumire loc munca.....; CIM pe perioada nedeterminată; norma ... ore/zi

(Atașați descrierea posturilor - fișa postului, lista personalului implicat)

IMPORTANT: În procesul de conducere, selecție și recrutare personal trebuie aplicate conceptele și principiile de inovare și incluziune socială, egalitate de șanse, nediscriminare și accesibilitate a persoanelor cu dizabilități la locul de muncă.

1.9. Localizare sediu social și punct de lucru (după caz):

Regiunea în care se înființează ISul:

- ☐ Sud Muntenia
- ☐ Centru
- ☐ Vest
- ☐ Nord-Vest

În mediul:

- ☐ Rural

În satul _____, comuna _____ județul _____

Punct de lucru al ISului:

- ☐ Sud Muntenia
- ☐ Centru
- ☐ Vest
- ☐ Nord-Vest

În mediul:

- ☐ Rural

În satul _____, comuna _____ județul _____

1.10 Analiza SWOT

(*Strengths – Puncte Tari; Weaknesses – Puncte Slabe; Opportunities - Oportunități; Threats - Pericole/Amenințări*) Analiza punctelor tari și a celor slabe ale întreprinderii sociale realizată în prezent/în faza de început a activității întreprinderii sociale, respectiv analiza amenințărilor și a oportunităților din mediul în care funcționează aceasta realizată în viitor / pe parcursul dezvoltării activității de producție/prestări servicii a întreprinderii sociale, precum și justificarea activităților propuse pentru a elimina/îmbunătăți punctele slabe și a evita pe cât posibil pericolele și amenințările.





Strenghts – Puncte Tari	Weaknesses – Puncte Slabe
Opportunities- Oportunitati	Threats- Pericole/Amenintari

1.11 Descrierea modului de functionare a afacerii

Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia ex: amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității, obtinere autorizatii, chirie spatiu, salarii, materie prima, materiale consumabile, etc).

Descrieti procesul de productie / de realizare a serviciilor Dvs. si etapele de baza, timpul si fondurile necesare fiecareia. Cum veti organiza fluxul de productie/de realizare a serviciilor?Descrieti resursele materiale necesare activitatii previzionate: materii prime, materiale, utilitati, echipamente, masini, spatii, cladiri, terenuri, licente, etc

1.12 Locația necesara desfasurarii activitatii

Descrieți locul de implementare și exploatare a investiției. Aspecte relevante în acest sens: modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției/clădirea/spațiul unde se vor monta/instala și utiliza utilajele și echipamentele (suprafețe, funcțiuni, act doveditor privind proprietatea sau dreptul de utilizare etc), inclusiv starea utilităților la care are acces imobilul, autorizații, avize și acorduri necesare pentru implementarea și exploatarea investiției (se poate atasa o schita de amplasare a mijloacelor fixe ce urmează a fi achiziționate).

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, etc.





1.13 Bugetul solicitat (se bugeteaza doar valoarea grantului solicitat si cofinantarea proprie asumata in perioada de implementare a proiectului, respectiv primele 18 luni dupa data de incepere a contractului de ajutor de minimis)

- *Detaliați structura investiției în contextul procesului tehnologic descris anterior*
- *Estimați valoarea investițiilor în active fixe necesare pentru realizarea fluxului tehnologic planificat (masini, utilaje, echipamente, licențe, tehnologii, etc.)*
- *Estimarea costurilor de achiziție pentru masini și echipamente de producție/prestări servicii se realizează pe baza ofertelor principalilor furnizori pentru tipul de masini și echipamente incluse în planul de achiziție.*
- *Detaliați și estimați valoarea pentru alte cheltuieli necesare: salarii, taxe și servicii pentru înființarea entității, obținerea autorizațiilor de funcționare, etc.*

Tabel Structura Investiției

Investitia (descriere detaliata - Inserati oricate linii sunt necesare pentru a detalia fiecare element de cost)	Nr. unitati	Pret unitar fara TVA (lei)	Valoare totala fara TVA(lei)	TVA	Valoare totala cu TVA (lei)
I. Amenajari spatii de Productie /Prestari servicii/Comert					
II. Masini si echipamente de productie/ Prestari servicii (Conform plan de afaceri)					
III.Echipamente IT si Software/ Componente (conform Plan de afaceri)					
IV. Mobilier (conform plan de afaceri)					
V. Obiecte de inventar (achizitii cu o valoare mai mica de 2500 lei/unitate TVA inclus)					
VI. Alte cheltuieli necesare					
6.1 Salarii (brut + CAM)/luna					
6.1.1 Salariu manager (dupa caz)					
6.1.2 Salariu lucrator 1 (nume pozitie)					
...					
6.2 Servicii Marketing					
6.3 Servicii contabilitate... etc.					
Inserati cate linii sunt necesare					

Se pot atașa oferte ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului;





Cofinanțat de
Uniunea Europeană



PROIECȚII FINANCIARE - Ipoteze calcul venituri – Prognoza veniturilor

Prognoza veniturilor si evolutia activitatii propuse prin proiect (lei)			Perioada de implementare				Perioada de sustenabilitate
Nr. Crt.	Categoria		UM	An 2025 (se estimeaza inceperea activitatii ISului la 01.08.2025)	An 2026	An 2027 (se bugeteaza Ian 2027)	2027-2028 12 luni 01.02.2027-31.01.2028
Vanzari fizice previzionate							
1	Produsul / serviciul 1						
2	Produsul / serviciul 2						
3	Produsul / serviciul 3						
4	Produsul / serviciul (n)						
Vanzari valorice previzionate							
Nr. Crt.	Categoria	Pret in lei/UM	UM	An 2025 (se estimeaza inceperea activitatii ISului la 01.08.2025)	An 2026	An 2027 (se bugeteaza Ian 2027)	2027-2028 12 luni 01.02.2027-31.01.2028
1	Produsul / serviciul 1						
2	Produsul / serviciul 2						
3	Produsul / serviciul 3						
4	Produsul / serviciul (n)						
Total cifra afaceri estimata din vanzari							
Venituri financiare (daca e cazul)							
Total venituri							



„Economia Sociala - pilon al dezvoltarii comunitatilor rurale” –
PIDS 312075





PROIECȚII FINANCIARE - Ipoteze calcul costuri - Prognoza costurilor

	Perioada de implementare a proiectului (18 luni)			Perioada de sustenabilitate
	An 2025 (se estimeaza inceperea activitatii ISului la 01.08.2025)	An 2026	An 2027 (se bugeteaza Ian 2027)	2027-2028 12 luni 01.02.2027-31.01.2028
INDICATORI				
1. Cheltuieli cu salariile personalului nou angajat				
2. Cheltuieli cu deplasarea personalului întreprinderilor sprijinite				
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară				
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor				
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri				
6. Cheltuieli de leasing fără achiziție (leasing operațional) aferente funcționării întreprinderilor (rate de leasing operațional plătite de întreprindere pentru: echipamente, vehicule, diverse bunuri mobile și imobile)				
7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor				





<u>8.</u> Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor				
<u>9.</u> Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor				
<u>10.</u> Arhivare de documente aferente funcționării întreprinderilor				
<u>11.</u> Amortizare de active aferente funcționării întreprinderilor				
<u>12.</u> Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor				
<u>13.</u> Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor				
<u>14.</u> Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor				
<u>15.</u> Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor				
<u>16.</u> Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice				
<u>17.</u> Achiziționare de publicații, cărți, reviste de specialitate relevante pentru operațiune, în format tipărit și/sau electronic				
<u>18.</u> Concesiuni, brevete, licențe, mărci comerciale, drepturi și active similare				
<u>19.</u> Cheltuielile aferente garanțiilor oferite de bănci sau alte instituții financiare				
Total cheltuieli				





Cofinanțat de
Uniunea Europeană



PROIECȚII FINANCIARE Ipoteze calcul Rezultatul afacerii

	Perioada de implementare a proiectului (18 luni)			Perioada de sustenabilitate
	An 2025 (se estimeaza inceperea activitatii ISului la 01.08.2025)	An 2026	An 2027 (se bugeteaza Ian 2027)	2027-2028 12 luni 01.02.2027-31.01.2028
INDICATORI				
1. total cheltuieli (se preiau informatiile de mai sus)				
2. total venituri (se preiau informatiile de mai sus)				
Profitul brut (venituri-cheltuieli)				
Impozit				
Profit net				



„Economia Sociala - pilon al dezvoltarii comunitatilor rurale” –
PIDS 312075





Ipoteze calcul indicatori de performanta

Bugetul detaliat este structurat pe unități și costuri unitare pentru toate categoriile de cheltuieli incluse.

Valorile cuprinse în bugetul proiectului sunt susținute concret de o justificare corectă privind numărul de unități (cantitatea, după caz) și costul unitar, pentru fiecare tip de cheltuială.

Toate costurile sunt realiste, sunt în conformitate cu prețurile pieței și sunt corelate cu complexitatea și natura activității/achiziției, în conformitate cu prevederile OUG 66/2011.

Ordonanța de urgență nr. 66/2011 privind prevenirea, constatarea și sancționarea neregulilor apărute în obținerea și utilizarea fondurilor europene și/sau a fondurilor publice naționale aferente acestora

1.15 Descrierea activitatilor planului de afaceri si a rezultatelor preconizate:

a). Activitatile planului de afacere (ex. cu titlu orientativ: achizitie utilaje, angajarea personalului, etc. Pentru dispunerea in timp a activitatilor descrise in planul de afaceri se va descrie si calendarul de implementare al activităților, pe luni. De exemplu: achizitie utilaje lunile 1-2, angajarea personalului luna 1;

b) în descrierea activitatilor se tine cont de: după înființare, întreprinderile nou create trebuie să-și continue activitatea, pe durata implementării proiectului, pentru o perioadă de minimum 18 luni de la data obținerii atestatului de întreprindere socială, la care se adaugă o perioada minimă obligatorie de 12 luni de sustenabilitate ulterior finalizării implementării proiectului. Toate plățile aferente înființării și funcționării întreprinderilor nou create trebuie efectuate în cadrul celor 18 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului. În perioada ulterioară celor 18 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului, respectiv pe durata celor 12 luni de sustenabilitate obligatorie după finalizarea implementării proiectului, beneficiarul ajutorului de minimis va asigura continuarea funcționării întreprinderii și va menține ocuparea locurilor de muncă create.

c) rezultate economice si sociale preconizate. Solicitantul subvenției de minimis va defini în planul de afaceri un set de rezultate proprii corespunzătoare activităților planificate;

1.16 Descrierea tipului de autorizatii/certificari necesare pentru functionare (ex SANEPID, Mediu, etc)

Tip autorizație / certificare	Condiții care trebuie îndeplinite conform legislației	Taxe de autorizare / certificare (dacă e cazul)	Timp aproximativ pentru obținerea autorizației/certificării

1.17. Planul de implementare a proiectului- Graficul Gantt (activitate/timp)

Elaborati graficul Gantt pe perioada de implementare si monitorizare, cu principalele etape necesare





pentru pregătirea, realizarea investițiilor și punerea în funcțiune a acestora.

Exemplu de completare:

Activitate/luna	Perioada de implementare									Perioada de sustenabilitate			
	An 2025 (se estimeaza inceperea activitatii ISului la 01.08.2025)				An 2026				An 2027 (se bugeteaza Ian 2027)	2027-2028 12 luni 01.02.2027-31.01.2028			
	L1	L2		L12	L13		L18	L.....		L1		L6	L.....
1. Infiintare /inregistrare intreprindere sociala													
2. Semnare contract co-finantare prin proiectul Start-up acces in economie sociala													
3. Amenajare si securizare spatiu punct de lucru													
4. Obtinere atestat de intreprindere sociala													
5. Achizitii masini/ echipamente/ mobilier													
5.1. Selectie si contractare furnizori													
5.2. Plata/Instalare si receptie mijloace fixe													
5.3. 													
6. Angajare personal: administrator personal executiv si contabil													
7. Contractare si derulare activitate de productie/prestari servicii													
8. Monitorizare si raportare													
9. Activitati specifice cu accent pe misinea economica													
9.1. Sprijin direct catre alte entitati... (ex contracte de colaborare cu alte ONG-uri)													
9.2. Componente ale misiunii sociale legate de obiectul de activitate													





exemple: seminare, caravane													
9.3.													

1.18 Plan de finanțare al proiectului

Structura de finanțare a proiectului de investiții:

	Lei (total)	Perioada de implementare			Perioada de sustenabilitate
		An 2025 (se estimeaza inceperea activitatii ISului la 01.08.2025)	An 2026	An 2027 (se bugeteaza Ian 2027)	2027-2028 12 luni 01.02.2027- 31.01.2028
1. Necesarul de finantare (Valoarea investitiei), din care:					
1.1. Valoarea subventiei solicitate					
1.2. Contributie proprie (min 10%)					
1.3. Venituri din activitatea curenta a ISului					
2. Destinatia fondurilor					
2.1. Cheltuieli ale ISului pe perioada monitorizarii.					
3. Rezultatul economic (1- 2)					

1.19 Identificarea riscurilor asociate și a factorilor de limitare a acestora

Identificati riscurile posibile in perioada de implementare a proiectului, precum și în perioada de sustenabilitate a proiectului, analizati capacitatea de răspuns la riscurile identificate, măsurile de reducere și contracarare a acestora.

Risc Identificat	Impact estimat	Masuri de prevenire/diminuare impact





2. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR/LUCRARILOR CARE FAC OBIECTUL INTREPRINDERILOR SOCIALE

2.1 Produsele/serviciile/lucrarile

În acest capitol, descrieți și explicați, în detaliu, produsul/serviciul ce face obiectul investiției propuse în proiect.

Descrierea produsului: caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități), tehnologia utilizată în producerea/ dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forța de muncă, patente etc – localizați, la nivel de regiune de dezvoltare/județ, sursa acestor elemente). **Descrierea serviciului:** ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele și echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienți. Prezentați modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/ menținerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului.

Puteți, de asemenea, să enumerați/ descrieți produse/ servicii viitoare și planificarea dezvoltării acestora, evidențiind astfel, evoluția strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului în funcție de evoluția pieței. 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);

2.2 Principalii furnizori de materii prime si materiale

Prezentați principalii furnizori de materii prime și materiale. Ponderea materiilor prime și a materialelor, în funcție de proveniență (e.g. local, indigen, import). Fluxul tehnologic /Fluxul de prestare a serviciilor. Proiectarea capacității de producție viitoare a companiei (se va tine seama de : cererea prognozată pe piața – clienți noi, caracteristici tehnice și performante ale echipamentelor achiziționate, număr de schimburi în care se va lucra, capacitate de aprovizionare cu materie primă, capacitate de depozitare produse finite, rețele de distribuție) Cantități prognozate de produse ce vor fi realizate de către companie, Preturi de vânzare/fiecare produs, Patente noi, certificări, omologare produse noi Certificări noi ce vor fi obținute de către companie (calitate, mediu, siguranța alimentară, etc) Ce calitate au

produsele/serviciile lor? Sunt principalii furnizori disponibili pentru Dvs.? În ce măsură există și alți furnizori similari pe piață?

(Optional) Faceți o analiză a caracteristicilor principalilor Dvs. furnizori și completați tabelul principalilor furnizori de materii prime/materiale sau servicii:

Furnizor 1		Valoarea anuală a achizițiilor (lei)
Materie prima/serviciu		
		
Furnizori 2		Valoarea anuală a achizițiilor (lei)
Materie prima/serviciu		
		
Furnizor..n		
.....		
Total valoare achiziții		





3. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI

3.1. Pozitia produselor/serviciilor intreprinderii sociale pe piata comparativ cu cele ale concurenței

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

3.2 Definiți piața dumneavoastră

Identificați piața țintă:

- Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează serviciul/ produsul rezultat în urma investiției
- Identificați aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului
- Analizați stadiul actual al pieței – nevoi și tendințe
- Analizați potențialul de creștere a pieței
- Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/ domeniului de activitate vizat
- Identificați clienți potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/ grupe de produse (detalii suplimentare vor fi solicitate la elaborarea previziunilor financiare). Analiza necesităților clienților existenți și potențiali
- Cine vor fi clienții tai și care este localizarea acestora (judet, regiune, țara și distanța față de locația proiectului)?
- Descrieți modalitățile de identificare a potențialilor clienți: Persoane fizice (inclusiv segment de vârstă și venituri); Societăți comerciale (inclusiv din ce domenii provin și mărimea acestora); Instituții bugetare (precizați tipul instituției)
- De ce credeți că vor cumpăra de la Dvs.? Ce strategie de atragere a clienților va propuneți?

3.3. Localizarea pieței dumneavoastră (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc. – cu detalii, dacă sunteți în posesia lor) și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, mărime d.p.v.d. fizic și valoric). Care este distanța până la principalii clienți și care este modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor?

Estimați vanzarile preconizate către clienții principali în perioada de implementare și de monitorizare:

Optional completați tabelul cu clienții potențiali:

Nr.crt.	Clienți/ Grupe de clienți	Anul 0 (implementare)		Anul 1	
		lei	%	lei	%
1					
2...					

3.4 Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.: (cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluția în ultimii ani și cea previzibilă)

3.5 Concurenți potențiali

Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenți, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti); poziționarea în mediul concurențial (dacă este cazul) prin listarea amenințărilor provenite de





la noii veniți, de la produsele de substituție, din partea concurenților, explicarea puterii de negociere a furnizorilor și clienților, bariere de intrare (brevete, mărci private, tehnologii etc.). Se va specifica tipul de cercetare folosit: investigarea surselor statistice și/sau colectarea informațiilor prin cercetare directă.

Prezentări informații relevante despre concurență

4. STRATEGIA DE MARKETING

4.1 Descrieți obiectivele de marketing

acestea derivă din obiectivele generale ale întreprinderii sociale, prin ele urmărindu-se păstrarea echilibrului între produse și piețe în general (de exemplu : vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi); Obiectivele trebuie să fie corelate cu rezultatele analizei situației existente și trebuie să îndeplinească modelul SMART: Specific; Măsurabil; Realizabil; Realist, pe o anumită perioadă de Timp

4.2 Strategii de marketing

Se vor identifica strategiile de marketing aplicabile în cadrul întreprinderii sociale (se va prezenta minimum o strategie de marketing).

- Strategia sau politica de produs/serviciu

(se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților)

- Strategia sau politica de pret

(se vor analiza următoarele elemente de determinare a prețului: costurile implicate, aprecierile clienților față de produsul/serviciul oferit, prețurile practicate de către competitori, elasticitatea cererii pentru produsul/serviciul oferit); Care este politica Dvs. de pret? (pret sub / la / peste nivelul mediu pe piață; discounturi, condiții de plată, etc.) Care sunt parametrii economici ai produsului/serviciului Dvs.? La ce prețuri va fi vândut?

Produs / serviciu	Pret unitar (mediu) (lei)
Produs 1	
Produs 2	
Produs...n	

Optional: completați tabelul vanzarilor estimate pe perioada de analiza

Vanzari preconizate pe clientii principali Lei		(Grupe de) produse/servicii, Lei				Total	
		Produs 1	Produs 2	Produs 3	Produs...n	lei	%
Clienți	1						
	2....						
	Total piața						

- Strategia sau politica de distribuție

Cum se va realiza distribuția produselor/serviciilor?

Care sunt canalele de distribuție alese (vanzare directă, magazine proprii, rețea de distribuitori, angrosiști, vanzare electronică, etc.)? Descrieți utilizarea TIC în creșterea accesibilității produselor/serviciilor.





Care sunt principalii Dvs. distribuitori pe categorii de produse / servicii (daca este cazul)? Ce calitate au serviciile lor?

Care sunt costurile de distributie? Care este politica de plata in relatia cu distribuitorii?

In ce masura exista si alti distribuitori similari pe piata?

(Optional) Faceti o analiza a caracteristicilor principalilor distribuitori si incercati sa gasiti formele de distributie cele mai avantajoase in functie de produsul pe care il oferiti.

Optional, completati tabelul cu forma de distributie aleasa per produse/servicii.

Produse/servicii	Pondere in cifra de afaceri (%)	Forme de distributie
1		
2...		

- **Strategia (politica) de promovare si relatii publice**

Se va urmări efectul dorit în promovare, costurile pe care le implică promovarea, mesajul ce va genera efectul dorit, mass-media ce vor fi utilizate și analiza rezultatelor promovării; Prezentăți metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broșuri, etc)

5. SUSTENABILITATEA PLANULUI DE AFACERI

Planul de afaceri descrie concret modalitățile de funcționare a entității de economie socială creată prin proiect pe o perioadă de 12 luni, după finalizarea finanțării nerambursabile.

Conditii impuse in perioada de sustenabilitate a proiectului

- Conform Ghidului Solicitantului, după încheierea proiectului, beneficiarii schemei de minimis au obligația să asigure sustenabilitatea întreprinderilor pentru o perioadă de minimum 12 luni de la finalizarea proiectului și să mențină condițiile care au stat la baza atestării ca întreprindere socială pentru minimum 30 de luni de la data semnării contractului de subvenție.
- Pe durata celor 12 luni de sustenabilitate obligatorie după finalizarea implementării proiectului, beneficiarul ajutorului de minimis va asigura continuarea funcționării întreprinderii și va menține ocuparea locurilor de muncă create.
- Se vor respecta (in sensul ca nu se poate reduce) rata orara și norma stabilita în planul de afaceri, pentru locurile de munca create, atat pentru perioada de implementare cat si pentru cea de sustenabilitate.
- La finalul perioadei de sustenabilitate, numărul persoanelor angajate în cadrul întreprinderilor sociale înființate trebuie să fie cel puțin egal cu numărul asumat inițial prin planul de afaceri;





7. ANEXELE PLANULUI DE AFACERI

Anexati orice documente / informatii considerati ca sunt utile pentru fundamentarea sau detalierea planului de afaceri si faciliteaza evaluarea corecta a acestuia.

Exemple ilustrative: cercetari de piata, oferte aferente achizitiilor preconizate, diagrame privind fluxurile de productie, diagrame de amplasare / organizare a spatiilor de productie, organigrama intreprinderii, CV-urile intreprinzatorilor care promoveaza planul de afaceri, fise de post personal, detalii privind estimarile financiare, etc.





DECLARAȚIE PE PROPRIE RĂSPUNDERE

În calitate de **solicitant al ajutorului financiar nerambursabil de tip minimis**, la data semnării prezentei declarații, declar pe proprie răspundere că:

A. Îndeplinesc următoarele condiții cu privire la accesarea ajutorului de minimis:

1. Nu am beneficiat de schema de ajutor de minimis pentru dezvoltarea antreprenoriatului, în cadrul altui proiect similar, finanțat în aceeași perioadă;
2. Nu mă aflu sub anchetă penală și nu am fost condamnat definitiv într-un dosar penal;
3. Nu am depus/nu voi depune un plan de afaceri pentru înființarea/dezvoltarea aceleiași IMM, în cadrul mai multor programe de finanțare, mă voi asigura că respect regula de evitare a dublei finanțări, respectiv nu voi putea solicita aceleași cheltuieli în cadrul respectivelor programe de finanțare pentru planuri de afacere identice sau cu un grad ridicat de similaritate.
4. Nu intru sub incidența legislației specifice care mi-ar putea limita accesul la ajutorul de minimis prin prezenta schemă.

B. Am luat la cunoștință următoarele:

1. În calitate de persoană al cărei plan de afaceri a fost selectat în vederea finanțării va trebui să am calitatea de **reprezentant legal, acționar unic/acționar majoritar și administrator al afacerii nou înființate și sprijinite prin proiect**, reprezint societatea, am rol executiv în întreprindere, fiind efectiv cel care asigură gestiunea afacerii, sunt responsabil de patrimoniul întreprinderii înființate, am responsabilitatea de a garanta întru totul desfășurarea legală a activității economice și realizarea obiectelor de activitate.
2. În calitate de persoană al cărei **plan de afaceri a fost selectat în vederea finanțării** va trebui să am **calitatea de asociat majoritar** 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.
3. În calitate de persoană fizică care înființează afacerea **nu trebuie să am calitatea de asociat majoritar în structura altor întreprinderi** (inclusiv Persoane Fizice Autorizate, Persoane Fizice Independente, Întreprinderi Individuale Întreprinderi Familiale etc.) la data semnării contractului de subvenție.
4. Nu pot avea calitatea de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat **în cadrul a mai mult de o întreprindere înființată în cadrul acestui apel**.
5. În calitate de participant la proiect voi 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





6. În cadrul întreprinderii înființate prin proiect nu pot angaja persoane care fac parte din echipa de proiect, asociați sau angajați din cadrul Asociației ASMA. SC DALEMA WEST SRL sau SCOLII ROMANE DE AFACERI A CAMERELOR DE COMERT SI INDUSTRIE FILIALA ALBA IULIA – administratori ai schemei de minimis.
7. Constituie incompatibilitate existența relații lor de rudenie sau afinitate până la gradul II inclusiv între personalul AM/OIR /OI responsabil pentru monitorizarea tehnică și financiară a proiectelor și personalul administratorului schemei de minimis și persoana fizică care înființează afacerea.

Nume și prenume:

Data:

Semnătură:

