**PLAN DE AFACERI**

**depus în cadrul proiectului**

*„Antreprenoriat social in mediul rural”*

*Contract nr. POCU/1009/8/3/145431*

*Numele și prenumele aplicatului*

Data: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ semnătura \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

1.  DATE GENERALE CU PRIVIRE LA ÎNTREPRINDEREA SOCIALĂ

|  |  |
| --- | --- |
| Titlu plan de afaceri (poate fi numele entității juridice create sau brand-ul sub care va fi derulată activitatea): |  |
| Tipul întreprinderii sociale ce urmează a fi înființată (SRL, SA, ONG etc.)\* |  |
| Nume și prenume candidat |  |
| CNP |  |
| Seria și numărul actului de identitate |  |
| Județ de domiciliu/reședință al candidatului |  |
| Adresa |  |
| Număr de telefon |  |
| E-mail |  |
| Statutul pe piața muncii a candidatului |  |
| Județul sediului social al viitoarei întreprinderi sociale |  |
| Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru. |  |
| Cod CAEN aferent activității | *(de respectat următorul format: XXXX (cod CAEN rev. 2) – Denumirea activității conform nomenclatorului CAEN rev. 2)* |
| Număr de locuri de muncă nou create prin planul de afaceri (total) |  |
| Finanțare nerambursabila solicitata (ajutor de minimis) | *Valoarea ajutorului de minimis conform bugetului, exprimată în lei* |
| Valoarea totală a investițiilor | *= finanțare nerambursabila + valoare contributie proprie* |
| Valoarea contribuției proprii | *Odată menționată în planul de afaceri, devine obligatorie* |
| Numărul de salariați raportat la valoarea ajutorul de minimis solicitat | *= nr salariați /ajutor minimis \* 100* |
| Numele complet al reprezentantului legal / administrator (persoana care va semna contractul de subvenție) și date de contact (telefon și mail): |  |
| Componența membrilor care formează entitatea juridică și cota de participare: |  |
| Plătitoare de TVA ? | *DA/NU* |
| Domeniul de aplicare al afacerii: | Domeniul agricol / neagricol |

2. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

2.1. Misiunea socială/programele sociale ale întreprinderii sociale;

|  |
| --- |
| Definiți direcțiile strategice de dezvoltare ale întreprinderii, având în vedere activitatea economică și misiunea/programele sociale ale acesteia. Menționați de asemenea modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social și în cel economic din zona în care se desfășoară activitatea. Se vor prezenta în mod realist și argumentat schimbările benefice pe care întreprinderea socială își propune să le realizeze în comunitatea locală aleasă. Cum se va îmbunătăți situația persoanelor din grupul vulnerabil. Ce beneficii va avea comunitatea locală ca efect al activității întreprinderii sociale. |

2.2. 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;

|  |
| --- |
| Precizați 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; Specificați satul sau/și comuna din regiunea de implementare a proiectului unde veți implementa planul de afaceri. |

2.3. 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 urmează a fi desfășurată.

2.3.1. Analiza pieței

* Localizarea pieței (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională)

|  |
| --- |
| *(de exemplu: local, 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?* |

* Clienții cărora vă adresați cu produsele / serviciile business (persoane fizice sau juridice)

|  |
| --- |
| *Realizați o descriere a clienților dumneavoastră. (de exemplu: clienții sunt preponderent persoane fizice - consumatori individuali, persoane juridice - companii private, producători individuali, organizații din sectorul public, alte organizații).* |

* Potențialul de creștere a pieței

|  |
| --- |
|  |

* Produsele / serviciile business sunt necesare pe piața în care doriți să activați și răspund nevoilor clienților?

|  |
| --- |
| *Enumerați și principalele avantaje/dezavantaje* |

* Concurenți potențiali

|  |
| --- |
| *Ce firme oferă produse/servicii identice sau similare pe segmentul dumneavoastră de piaţă?*  *Enumerați principalele firme concurente, interne sau externe – dacă este cazul.*  *Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor dumneavoastră în raport cu cele oferite de concurență.* |

2.3.2. Strategia de marketing

* Strategia de produs

|  |
| --- |
| *Prezentați politica produsului. Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului, forme de prezentare din punct de vedere al greutății/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții şi servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc* |

* Strategia sau politica de preț

|  |
| --- |
| *Prezentați politica de prețuri. Precizați modul în care se va stabili prețul produsului/serviciului, dacă și când veți oferi reduceri de prețuri, cum vă situați față de concurenți, explicați de ce* |

* Strategia de vânzări și distribuție

|  |
| --- |
| *Precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la domiciliul clientului, dacă veți angaja vânzători sau veți folosi comercianți independenți, dacă veți face export etc).* |

* Strategia de promovare și relații publice

|  |
| --- |
| *Prezentați activitățile de promovare a afacerii. Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, plata în rate). Cum veți realiza atragerea clienților și fidelizarea acestora? Care sunt canalele de comunicare prin care puteți atinge cel mai eficient clienții? Aveți in vedere o strategie de brand?* |

2.4. 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 acesteia și modul în care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4, lit. c și d, Legea nr. 219/2015 privind economia socială.

2.4.1. Modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale.

|  |
| --- |
| *Prezentați 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 acesteia și modul în care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4, lit. c și d, Legea nr. 219/2015 privind economia socială;*  *Se va menționa modul în care se asigură prioritatea acordată individului şi obiectivelor sociale față de*  *creșterea profitului.*  *Se va menționa modul în care se asigură solidaritatea şi responsabilitatea colectivă.*  *Se va menționa modul în care se asigură convergenţa dintre interesele membrilor asociaţi şi interesul*  *general şi/sau interesele unei colectivităţi.*  *Se va menționa modul în care se asigură controlul democratic al membrilor, exercitat asupra activităţilor*  *desfăşurate.*  *Se va menționa modul în care se asigură caracterul voluntar şi liber al asocierii în formele de organizare*  *specifice domeniului economiei sociale.*  *Se va menționa modul în care se asigură personalitatea juridică distinctă, autonomie de gestiune şi*  *independenţă faţă de autorităţile publice.*  *Se va menționa modul în care se asigură alocarea celei mai mari părţi a profitului/excedentului financiar*  *pentru atingerea obiectivelor de interes general, ale unei colectivităţi sau în interesul personal nepatrimonial al membrilor.*  *Se va menționa următoarea obligație* |

2.4.2. Alte categorii de persoane implicate in desfășurarea activității (ex: voluntari, colaboratori, etc)

|  |
| --- |
|  |

2.4.3. Schema organizatorica si politica de resurse umane

* Prezentați politica de resurse umane

|  |
| --- |
| *Care va fi modul de salarizare al personalului? Descrieți modul de salarizare/plată, premiere, penalizare, politica de recrutare.*  *Locurile de muncă vor fi menținute ocupate până la finalul etapei de implementare si minim 6 luni in etapa de sustenabilitate a proiectului ulterioară finalizării implementării proiectului. Atât în perioada de implementare a planului de afaceri cât și în perioada de sustenabilitate beneficiarul ajutorului de minimis trebuie să asigure menținerea locurilor de muncă în parametrii asumați prin Planul de afaceri (normă de lucru, nivel salarial, etc).”* |

* Schema organizatorica a întreprinderii sociale (prezentați o organigrama a întreprinderii sociale);

|  |
| --- |
| *Prezentați structura organizatorică a viitoarei afaceri, descriind atribuțiile, expertiza și responsabilitățile personalului cheie.*  *Evidențiați studiile/specializările fiecăreia dintre persoanele cheie, care sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei.* |

* Numărul de persoane angajate în întreprinderile sociale nou înființate (cu precizarea numărului de NEETS)

|  |
| --- |
| Este obligatoriu, la nivelul fiecărui plan de afaceri, ca un minimum din persoanele angajate în cadrul întreprinderilor nou înființate sa fie tineri NEETs șomeri din mediul rural, cu vârsta între 16 - 29 ani, deja înregistrați și profilați la AJOFM. Numărul de locuri de muncă ce trebuie ocupate de tineri NEETs șomeri din mediul rural, cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați și profilați la AJOFM, în corelare cu valoarea ajutorului de minimis primit și cu numărul total de locuri de muncă nou create  Se vor menționa umărul de persoane angajate pe toată perioada de implementare și sustenabilitate a planului de afaceri  Se vor menționa posturile ce urmează a fi ocupate, numărul de posturi pentru fiecare funcție în parte.  Se va menționa norma de lucru pentru fiecare post în parte. |

2.5. Descrierea produsului/produselor, serviciului/serviciilor, respectiv a lucrării/lucrărilor care vor face obiectul activității întreprinderilor sociale

2.5.1. Descrieți detaliat produsele/serviciile/lucrările care fac obiectul principal al afacerii:

* În cazul produselor prezentați o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilitate, căror nevoi răspund, etc.

|  |
| --- |
|  |

* În cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dumneavoastră;

|  |
| --- |
|  |

* În cazul comerțului, precizați gama de produse pe care le vindeți și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații, etc.)

|  |
| --- |
|  |

2.5.2. Prezentați fluxul activității pentru care se solicită finanțare, corelând cu activitatea propusa prin Codul Caen si numărul de persoane propuse a fi angajate si bugetul Planului de Afaceri

|  |
| --- |
|  |

2.5.3. Menționați utilajele, echipamentele și software-urile care vor fi achiziționate și legătura acestora cu fluxul tehnologic specific afacerii/codului CAEN.

|  |
| --- |
|  |

2.6. Analiza SWOT a întreprinderii sociale:

* Punctele forte

|  |
| --- |
| *Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că afacerea va avea succes? (minim 2 puncte tari)* |

* Punctele slabe

|  |
| --- |
| *Care sunt punctele slabe ale afacerii? (minim 2 puncte slabe)* |

* Oportunitățile identificate

|  |
| --- |
| *Care sunt oportunitățile de dezvoltare ale afacerii? (minim 2 oportunități)* |

* Amenințările identificate

|  |
| --- |
| *Care sunt amenințările care pot încetini/împiedica dezvoltarea afacerii? (minim 2 amenințări)* |

* Modalități de valorificare a oportunităților și punctelor forte și de minimizare a amenințărilor și punctelor slabe

|  |
| --- |
| *Justificați activitățile propuse luând în calcul analiza punctelor tari și a slabe ale organizației, analiza amenințărilor și a oportunităților din mediul în care funcționează organizația* |

2.7. Planul de finanțare al întreprinderii: va include modalitatea prin care se va finanța întreprinderea socială, inclusiv prin intermediul unei finanțări nerambursabile;

|  |
| --- |
| *Detaliați costurile proiectului pe fiecare categorie de cheltuiala.*  *Pentru completarea Bugetului investititie, folositi Anexa A „Buget subvenție” si transmiteti documentele justificative aferente (oferte de preț, site-uri unde pot fi verificate prețurile propuse, nota analiza buget etc.)*  *Nota: Anexa A - Buget subvenție, este parte a Planului de Afacere*. |

* Lista cheltuielilor realizate din subvenție

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| *Nr. crt.* | *Utilaje, Echipamente, Dotări, Licențe, Software, Servicii, Salarii, etc.\** | *Unitate de măsură* | *Cantitate* | *Valoarea investitiei*  *(inclusiv Tva pt neplatitiri TVA)* | *Descrierea necesității cheltuielii și integrarea în activitatea întreprinderii (inclusiv din punct de vedere Tehnic – acolo unde este cazul)* |
| *1.* | *ex. Laptopuri* | *Buc* | *2* | *100.000* |  |
| *2.* | *ex. Salariu dulgher* | *Lună* | *10* | *25.000* |  |
| *3.* | *ex. Chirie spațiu producție* | *Lună* | *8 luni* | *8.000* |  |
| *4.* | *ex. Dulapuri pentru birou* | *Buc* | *5* | *5.000* |  |
|  | *Valoarea totala a investiției* |  |  | *138.000* |  |

*Liniile din acest tabel trebuie sa corespundă cu cele introduse în Anexa Buget*

* Valoarea totala a investiției: *\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_* (lei)
* Valoarea ajutorului de minimis solicitat: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ lei
* Valoarea contribuției financiare proprii: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_(lei)
* Valoarea contribuției financiare proprii raportata la valoarea ajutorul de minimis solicitat: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ % *(=Valoarea contribuției financiare proprii / Valoarea ajutorului de minimis \* 100)*

2.8. Rezultate economice și sociale specific preconizate:

2.8.1. Descrierea activităților planului de afaceri si a rezultatelor preconizate:

|  |
| --- |
| *Care sunt activitățile necesare implementării proiectului? Menționați activitățile relevante pe care le veți întreprinde în cadrul duratei de implementare a proiectului.*  *Exemple:*  *-asigurarea spațiului productiv/comercial prin achiziție/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare;*  *-amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului;*  *-recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal;*  *-acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;*  *-aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnica-economice, sanitare etc)*  *ATENTIE! Durata maximă de implementare a activităților finanțate este de 15 luni.*  *Vă rugăm să prezentați din punct de vedere calitativ și cantitativ principalele rezultate estimate a fi obținute în urma realizării activităților propuse în planul de afaceri. Rezultatele trebuie corelate cu activitățile propuse* |

2.8.2. Diagrama GANTT aferenta activităților

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Activitatea | Descrierea activitatii | Rezultate asteptate | L1 | L2 | L3 | L4 | L5 | L6 | L7 | L8 | L9 | L10 | L11 | L12 | L13 | L14 | L15 |
| *A1.* | *Ex. Se va închiria un spațiu de aprox. 70 mp în* | *Contract de înciriere spațiu semnat la notar.* | *x* | *x* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *A2.* | *Ex. Realizare achiziție*  *echipamente* | *Echipamente recepționate și puse în funcțiune (laptop, casa de marcat ….)* | *x* | *x* | *x* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *A3.* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| *A4.* |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

2.8.3. Obiectivele întreprinderii sociale

|  |
| --- |
| *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 si sociale;*  *- ocuparea fortei de munca;*  *- dezvoltarea serviciilor sociale*  *- nr de angajati din grup vulnerabil;*  *- activitati cu character social realizate;*  *- controlul poluării; cooperarea cu autorităţile;*  *• economice: cifra de afaceri; profit; nr. angajați; calitatea produselor şi serviciilor, etc.*  *Indicatorii economici și sociali vor fi corelați cu obiectivele asumate*  *Indicatorii de mai jos sunt cu titlu de exemplu, ei pot fi menținuți sau schimbați*  *Vă rugăm să furnizați informații despre beneficiul real al rezultatelor imediate asupra grupului vulnerabil căruia se adresează structura de economie socială. Indicatorii de rezultat vizează efectele obținute și furnizează informații asupra schimbărilor produse. Scopul indicatorilor de rezultat este de a furniza informații despre măsura eficiența etapei de acompaniament în procesul de reintegrare în muncă a persoanelor din grupul vulnerabil.*  *Indicatorii de impact – vă rugăm să furnizați informații despre ansamblul beneficiilor apărute în comunitatea locală vizată, pe termen mediu și lung, după aplicarea măsurilor întreprinse.*  *Rentabilitatea socială - reprezintă măsurarea capacității întreprinderii de a obține profit astfel încât din acesta să susțină costurile privind activitatea economică și socială a întreprinderilor sociale în decurs de un an.*  *Profitul – estimați nivelul profitului anual care va fi obținut de întreprindere în perioada de implementare și sustenabilitate a planului de afaceri. Profitul reprezintă diferența dintre venituri și cheltuieli. Profitul estimat trebuie să fie corelat cu bugetul, proiecțiile financiare și celelalte elemente ale planului de afaceri.* |

* Indicatori economici

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr.  crt. | Obiective (Indicatori tinta) | UM | Perioada de implementare a proiectului  (15 luni) | | Perioada de sustenabilitate  (6 luni) |
| An 1  (3 luni)  Oct – Dec 2022 | An 2  (12 luni)  Ian – Dec 2023 | An 3  (6 luni)  Ian – Iun 2024 |
| *1.* | *Cifra de afaceri* | *Lei* |  |  |  |
| *2.* | *Profit* | *Lei* |  |  |  |
| *3.* | *Nr. Angajati\*\** | *Nr.pers* |  |  |  |

* Indicatori sociali

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Nr.  crt. | Obiective (Indicatori tinta) | UM | Perioada de implementare a proiectului  (15 luni) | | Perioada de sustenabilitate  (6 luni) |
| An 1  (3 luni)  Oct – Dec 2022 | An 2  (12 luni)  Ian – Dec 2023 | An 3  (6 luni)  Ian – Iun 2024 |
| *1.* |  |  |  |  |  |
| *2.* |  |  |  |  |  |
| *3.* |  |  |  |  |  |

3. CONTRIBUȚIA PLANULUI DE AFACERI LA PROMOVAREA TEMELOR ORIZONTALE ȘI SECUNDARE DIN POCU 2014-2020

3.1. Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor. Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor.

|  |
| --- |
|  |

3.2. Inovare socială. Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la inovarea socială.

|  |
| --- |
|  |

3.3. Nediscriminare. Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la tema nediscriminării.

|  |
| --- |
|  |

3.4. Utilizarea TIC in cadrul activității întreprinderii sociale

|  |
| --- |
|  |

4. SUSTENABILITATE

4.1. Explicați modul în care afacerea socială se va auto-susține după încetarea finanțării solicitate.

|  |
| --- |
| *Cum veți asigura funcționarea întreprinderii? Cum se va realiza menținerea locurilor de muncă, minimum 6 luni după finalizarea proiectului ? Cum se va realiza susținerea financiară ?* |

4.2. Direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale ale acesteia;

|  |
| --- |
| *Precizați care sunt posibilitățile de dezvoltare pe termen mediu și lung a întreprinderii sociale. Cum vor fi dezvoltate produsele/serviciile? Ce alte surse de finanțare vor fi accesate? Cum implicați alți actori sociali în funcționarea și dezvoltarea afacerii?* |

5. DOCUMENTE DE SUPORT PLAN DE AFACERI:

5.1. CV-ul persoanei care depune planul de afaceri și a membrilor asociați *(obligatoriu)*

5.2. Studiu de piață fundamentare preturi cheltuieli realizate din subvenție (se vor prezenta minim 1 oferta pentru fiecare achiziție) *(obligatoriu)*

5.3. Anexa A – Buget subvenție *(in format excel - obligatoriu)*

5.4. Anexa B – Venituri *(in format excel - obligatoriu)*

5.5. Anexa C – Flux de numerar *(in format excel - obligatoriu)*

5.6. Fotografii, extrase din documente, studii, articole, precontracte, contracte de parteneriat/închiriere/comodat și alte documente care sunt relevante și care completează cu dovezi anumite aspecte descrise în planul de afaceri *(dacă e cazul)*

**NOTA:**

- Mențiunile cu roșu, italic, sunt mențiuni ajutătoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.

- Planul de afaceri va fi completat prin tehnoredactare.

- Fiecare participant la concursul de planuri de afaceri va completa cel puțin câmpurile predefinite, răspunzând la cerințele din cuprinsul fiecărui capitol.

- Planul de afaceri poate fi completat de către participanți și cu alte informații, în măsura în care acele informații sunt relevante și aduc clarificări suplimentare pentru afacerea care se dorește a fi înființată.

- Exactitatea, veridicitatea și corectitudinea informațiilor completate în planul de afaceri sunt responsabilitatea integrală și exclusivă a persoanei care realizează și transmite planul de afaceri.