

# MODEL PLAN DE AFACERI

**Plan de afacere .....**

Nume si prenume aplicant: .....

## CUPRINS

<b>1. INFORMATII GENERALE.....</b>	<b>pag.3</b>
<b>2. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI</b>	
2.1. Descrierea afacerii.....	pag.3
2.2. Esenta afacerii.....	pag. 3
2.3. Obiective.....	pag.4
2.4. Activitati.....	pag. 4
2.5. Riscuri potentiale.....	pag. 5
<b>3. ANALIZA SWOT A AFACERII .....</b>	<b>pag.6</b>
<b>4. SCHEMA ORGANIZATORICA SI POLITICA DE RESURSE UMANE</b>	
4.1. Management .....	pag.7
4.2. Politica de resurse umane.....	pag.7
<b>5. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII.....</b>	<b>pag.7</b>
<b>6. ANALIZA PIETEI SI A MEDIULUI</b>	
6.1. Descrierea pieței.....	pag.7
6.2. Clienți.....	pag.8
6.3. Furnizori.....	pag.8
6.4. Concurenți.....	pag.8
<b>7. STRATEGIA DE MARKETING.....</b>	<b>pag 8</b>
<b>8. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA</b>	
8.1. Bugetul proiectului.....	pag. 9
8.2 Planul de finantare al proiectului.....	pag

## 1. INFORMATII GENERALE

Denumirea ideii de afacere (a proiectului de investitie)	
Numele si prenumele aplicantului	
C.N.P.-ul aplicantului	
Adresa aplicantului	
Judetul	
Codul postal	
Numarul de telefon	
E-mail-ul	
Locul de implementare al planului de afacere (adresa completa)	
Codul CAEN al activitatii pentru care se va solicita finantare	
Valoarea totala a proiectului de investitii aferenta perioadei de implementare a planului de afaceri - TVA inclus (RON)	
Ajutor de minimis solicitat (RON)	
Numar total de locuri de munca nou create in cadrul proiectului	

## 2. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

### 2.1. Va rugam sa prezentati succint care este viziunea dumneavoastra asupra afacerii.

*Ce si cum se doreste a fi organizatia in viitor?*

**2.2 Care este esenta afacerii?** *Ce si cum anume va genera bani si profit? Ex: De la ce a pornit ideea de afacere, daca exista un studiu relevant pe baza caruia s-a intiat acest tip de afacere. Detaliati activitatea aferenta codului CAEN pe care accesati programul, factorii pe care ii considerati relevanti pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-*

*evaluarea tehnologiei pe care o veti utiliza, experienta anterioara a intreprinzatorului etc.).*

### **2.3. Care sunt obiectivele afacerii, pe care intentionati sa o infiintati, in urmatoorii 3 ani?**

*Definiti obiective SMART (Specifice, Masurabile, Accesibile, Relevante, Incadrate în Timp) (minim 3 obiective)*

**Unde vrei să ajungi într-un interval de 3 ani (primul an reprezinta primele 12 luni din momentul semnarii contractului de subventie). Fixeaza-ti obiective cuantificabile!**

<b>Indicatori</b>	<b>UM</b>	<b>Anul I</b>	<b>Anul II</b>	<b>Anul III</b>
<b>Cifra de afaceri</b>	<b>LEI</b>			
<b>Profit</b>	<b>LEI</b>			
<b>Investitii</b>	<b>LEI</b>			
<b>Numar de salariatii</b>	<b>Numar persoane</b>			

**2.4. Care sunt activitatile necesare implementarii proiectului? Mentionati activitatile relevante pe care le veti intreprinde in cadrul duratei de implementare a proiectului (ex.: -asigurarea spatiului productiv/comercial prin achizitie/inchiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; -amenajare spatiu; achizitionarea de utilaje, echipament, mobilier; obtinere avize,etc.)**

Pentru o planificare cat mai realista si corect cuantificata va sugeram sa realizati diagrama GANTT, calendarul de implementare a proiectului, completand tabelul de mai jos, dupa modelul dat.

**Diagrama GANTT (calendar de implementare):**

*Mentionati activitatile relevante pe care le veti intreprinde in cadrul duratei de*

Nr act.	Denumire activitate	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	L13	L14	L15	L16	L17	L18	L19	L20	
A1	Infiintarea firmei																					
A2	Semnarea contractului de subventie																					
A3	Inchiriere spatiu																					
A4	Angajare personal																					
A5	Achizitii proiect																					
A6	Obtinerea de autorizatii																					
etc,	.....																					
An	Vanzare produse/Pres tari servicii																					

*implementare a proiectului (ex.: asigurarea prin achizitie/inchiriere a spatiului productiv/comercial; amenajare spatiu; achizitionarea de utilaje, echipament, mobilier; obtinere avize, acorduri, autorizatii necesare implementării proiectului; recrutare/selectie/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal; actiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, marfuri, asigurarea conditiilor tehnico-economice, sanitare etc);*

**2.5. Riscuri potențiale.** Care sunt riscurile potențiale care va pot afecta bunul mers al *implementarea planului de afaceri și măsurile posibil de luat pentru contracararea lor?*

**3. ANALIZA SWOT A AFACERII**

*(Mentionați minim trei aspecte pentru fiecare secțiune: puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări).*

<b>Puncte tari</b>	<b>Puncte slabe</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.
<b>Oportunități</b>	<b>Amenințări</b>
1.	1.
2.	2.
3.	3.

**4. SCHEMA ORGANIZATORICA SI POLITICA DE RESURSE UMANE**

**4.1. Management** *(Nominalizați persoanele cu factor decizional care vor fi implicate în implementarea planului de afaceri):*

Nume și Prenume	Funcția-responsabilități	Experiența în domeniu	Studii/specializări cu impact asupra afacerii propuse

Puteti, de asemenea, să anexați la Planul de Afaceri CV-ul fiecărei persoane relevante.

**4.2 Politica de resurse umane** (*Prezentati pe scurt principiile si regulile pe care le veti utiliza in: recrutarea personalului necesar pentru derularea activitatii propuse, instruirea si formarea continua a personalului, politica de salarizare a angajatilor*)

**5. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRARILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII** (*Enumerati si descrieti in detaliu produsele/serviciile/lucrarile care vor face parte din portofoliul companiei urmare a realizarii investitiei propuse: ce reprezinta, ce nevoi satisfac, care sunt materialele si echipamentele necesare producerii/ prestarii acestora, etape in procesul de realizare – fluxul tehnologic. Ce calitati sau avantaje tehnice aduc produsele/ serviciile/ lucrarile dvs., astfel incat, prin ceea ce propuneti, afacerea dvs. sa fie mai competitiva?*).

## **6. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURRENTEI**

**6.1 Descrierea pietei specifice** (*Includeti o descriere a pietei pe care veti activa, pornind de la informatii verificabile in zona de implementare a proiectului, cu identificarea reperelor privind potentialul de piata: studii, analize etc. Analiza pietei trebuie sa descrie piata în care afacerea va opera, amplasarea acesteia - locala, regionala, nationala, internationala etc., caror nevoi se adreseaza, ce motiveaza decizia de cumparare, cum este segmentata piata, cum vor fi pozitionate pe piata produsele/ serviciile/ lucrarile, care este dinamica pietei si cum va influenta aceasta activitatea viitoare a afacerii*).

**6.2. Clienti** (*Descrieti clientii potentiali în functie de varsta, gen si nivelul veniturilor - daca este vorba despre persoane fizice, respectiv tipul de companii în functie de cifra de afaceri, locatia geografica sau alte elemente care pot descrie un profil fata de care produsele/ serviciile/ lucrarile propuse au adresabilitate. Informatiile prezentate trebuie sa surprinda caracteristicile segmentului tinta vizat si relationarea cu contextul pietei specifice si cu produsele/ serviciile/ lucrarile propuse: de ce pentru anumiti clienti potentiali, avand anumite caracteristici, exista o mai mare probabilitate sa achizitioneze produsul/ serviciul propus*).

**6.3. Furnizori** (*Descrieti modalitatea de identificare a potentialilor furnizori de materii prime/produse/servicii precum si procesul de colaborare cu acestia - ex: cum se va realiza plata, care este termenul de plata, modul de negociere etc.*).

**6.4. Concurenti** (*Descrieti principalii concurenti identificati pentru tipul de afacere dezvoltat si strategiile care vor fi puse în practica pentru a asigura succesul afacerii*).

## 7. STRATEGIA DE MARKETING

Descrieti strategia de marketing care urmeaza a fi implementata in cadrul ideii de afaceri, pentru fiecare dintre elementele mixtului de marketing.

**7.1. Strategia de produs** (Descrieti produsele/serviciile/lucrarile, mentionand caracteristicile si avantajele pe care le ofera clientilor).

**7.2. Strategia sau politica de pret** (Precizati pretul de vanzare/furnizare stabilit, analizati urmatoarele elemente de determinare a pretului: costurile implicate, preturile practicate de catre competitori, aprecierile clientilor fata de produsele/serviciile/lucrarile oferite, elasticitatea cererii pentru produsele/serviciile/lucrarile oferite).

**7.3. Strategia de vanzare si distributie** (Precizati metodele de vanzare si canalele de distributie utilizate).

**7.4** Prezentați activitățile de promovare a vânzătorilor

## 8. PROIECTII FINANCIARE PRIVIND INVESTITIILE

### 8.1 Bugetul proiectului

Nr. Crt.	Element de investiție/ Cheltuieli operationale. Denumire	Unitate de masura	Cantitate	Valoare unitara	Valoarea totală fara TVA	Valoare a TVA	Suma finatata din subventi e	Aport propri u	Valoare totala eligibila
1.	Cheltuieli salariale								
2.	Alte cheltuieli cu personalul chelt asigurari, cu deplasarea si diurna personalului								
3.	Cheltuieli cu achizitia de active corporale fixe (utilaje, masini, echipamente)								
4.	Cheltuieli cu achizitia de alte active: obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile,								
5.	Cheltuieli cu inchirierea de sedii (inclusiv depozite), spatii pentru desfasurarea								

	diverselor activitati ale intreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri								
6.	Utilitati aferente functionarii intreprinderilor (energie electrica, energie termica, etc.)								
7.	Servicii de intretinere si reparare de echipamente si mijloace de productie aferente functionarii intreprinderilor								
8.	Amortizare de active								
9.	Cheltuieli financiare si juridice (notariale)								
10.	Cheltuieli cu intretinere, actualizare si dezvoltare de aplicatii informatice								
11.	Cheltuieli de publicitate, informare, promovare								
12.	Alte cheltuieli aferente functionarii intreprinderilor								
	<b>TOTAL BUGET</b>								

## 8.2 Planul de finantare al proiectului

Sursa de finantare	RON	%
Ajutor de minimis		
Aport propriu		
<b>Total valoare plan de afaceri</b>		<b>100%</b>