



**POCU**



**ANEXA 13**

## PLAN DE AFACERI

**Titlul proiectului/planului de afaceri :** .....

.....

.....

### I. BENEFICIAR/APLICANT

Nume/Prenume	
CNP:	
Adresa de domiciliu/ Resedința (conform cărții de identitate)	
Localitate	
Judet	
Regiune	
Date de contact (telefon/e-mail)	

### II. INTREPRINDEREA

#### II.1 Informatii legate de intreprindere

<b>Localizare entitate ( adresa sediului social si dupa caz caz a punctului de lucru ÎN Regiunea Vest) (localitate, strada, județ, regiune):</b>	
--	--





UNIUNEA EUROPEANĂ



**POCU**



Instrumente Structurale  
2014-2020

<b>Forma juridica de constituire</b>	
<b>Codul CAEN Principal</b> al entitatii pentru care se solicita finantarea planului de afaceri, conform Anexei 4 din Metodologie	
<b>Codul CAEN secundar</b> (maxim 10 coduri) precum și denumirile complete	

## II.2 Administrator și asociat unic:

Numele și prenumele	Capital social %
	100%

## III. DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A AFACERII

### III.1 Descrierea ideii de afaceri si a motivelor care stau la baza lansarii sau dezvoltarii afacerii (oportunitatea afacerii).

--





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

### III.2 Obiectivele planului de afaceri

Numar de angajati *	Norma de lucru **	Anul 1 (2022)	Anul 2 (2023)

**\* Vor fi angajați in maxim 6 luni de la data semnării contractului de subventii, astfel:**

Ajutor de minimis mai mic sau egal cu 40.000 de euro – minim 2 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 193.740 lei;

Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 40.000 de euro dar mai mică sau egală cu 60.000 de euro – minim 3 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 290.610 lei;

Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 60.000 de euro dar mai mică sau egală cu 80.000 de euro – minim 4 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 387.480 lei;

Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 80.000 de euro dar mai mică sau egală cu 100.000 de euro – minim 5 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 484.350 lei.

**\*\*Minim norma de 4/ore zi**

### III. 3 Activitățile necesare implementării planului de afaceri:





**POCU**



### **III.4 Rezultatele/indicatorii planului de afaceri:**

### **III.5 Riscurile legate de implementarea planului de afaceri și măsurile pe care le veți lua pentru a preveni / corecta anumite situații:**

## **IV. ANALIZA SWOT**

**Justificarea activităților propuse: analiza punctelor tari și a celor slabe ale întreprinderii, respectiv analiza amenințărilor și a oportunităților din mediul în care**





UNIUNEA EUROPEANĂ



**POCU**



Instrumente Structurale  
2014-2020

**funcționează aceasta (analiza SWOT), precum și justificarea activităților propuse față de acestea.**

#### **IV. 1 Identificati punctele tari/slabe si respectiv oportunitatile /amenintarile**

Identificati punctele tari și punctele slabe (influențe interne), dar și oportunitățile și amenințările (influențe externe) la adresa întreprinderii corelate cu domeniile de risc ( piața, management, produse/servicii, marketig, legislatie, finantare)

<b>PUNCTE TARI</b>	<b>PUNCTE SLABE</b>

<b>OPORTUNITĂȚI</b>	<b>AMENINȚĂRI</b>





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

--	--

#### IV. 2 Factori care pot contribui la succesul proiectului

Identificați eventualii factori care pot contribui la succesul proiectului, altele decât planificarea. De exemplu, anumite așteptări ale beneficiarilor, tendințele pieței, confuziile, schimbările culturale, evenimentele majore, publicitatea, modificarea reglementărilor din industrie, modificările legislative vor influența succesul general, etc. Legați punctele tari de oportunități și amenințări și descrieti cum veți aborda punctele slabe în contexte viitoare.

--

#### V.PERSONAL

##### V.1 Schema organizatorică

Echipe de management/ implementare a planului de afacere

Descrieți cine sunt sau cine trebuie să fie membrii echipei și angajații, calificările, competențele și responsabilitățile lor. Puteți include o diagramă organizatorică. Detaliați decizia dvs. ținând cont de elemente de analiză a pieței muncii în localitatea/regiunea în care va fi înființată afacerea. De asemenea precizați norma de lucru pentru fiecare persoană.

--





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

## V.2 Politica de resurse umane

Descrieți modalitatea de salarizare a personalului.

## VI.PREZENTAREA SERVICIULUI/ PRODUSULUI/LUCRARILOR

### VI.1 Descrieți caracteristicile fizice ale produselor/serviciilor/lucrarilor

În cazul unui produs, este de obicei o descriere a caracteristicilor fizice. Puteți să includeți o fotografie, un desen sau o machetă. În cazul unui serviciu, o diagramă poate fi relevantă pentru înțelegerea naturii serviciului.





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

**VI.2 Descrieți beneficiile produselor/serviciilor/lucrarilor, respectiv natura diferitelor utilizări și a avantajelor comparative.**

Accentuați caracteristicile unice ale produsului sau serviciului. Descrieți cum vor evolua în viitor. De asemenea, includeți descrieri ale serviciilor suport pe care le veți oferi și care fac parte din produsul/serviciul potențial, dacă este cazul.

**VI.3 Descrieți nevoiele pe care trebuie să le acopere produsul /serviciul/lucrarile dvs.**

De ce ar trebui clienții să vă cumpere produsul sau serviciul? Cum veți prezenta produsul clienților? (Concentrați-vă pe nevoile la care răspundeți și nu pe trăsăturile produsului. Care este imaginea dvs.? (Percepția publicului general despre produsul dvs., cunoscută sub denumirea de “brand”).

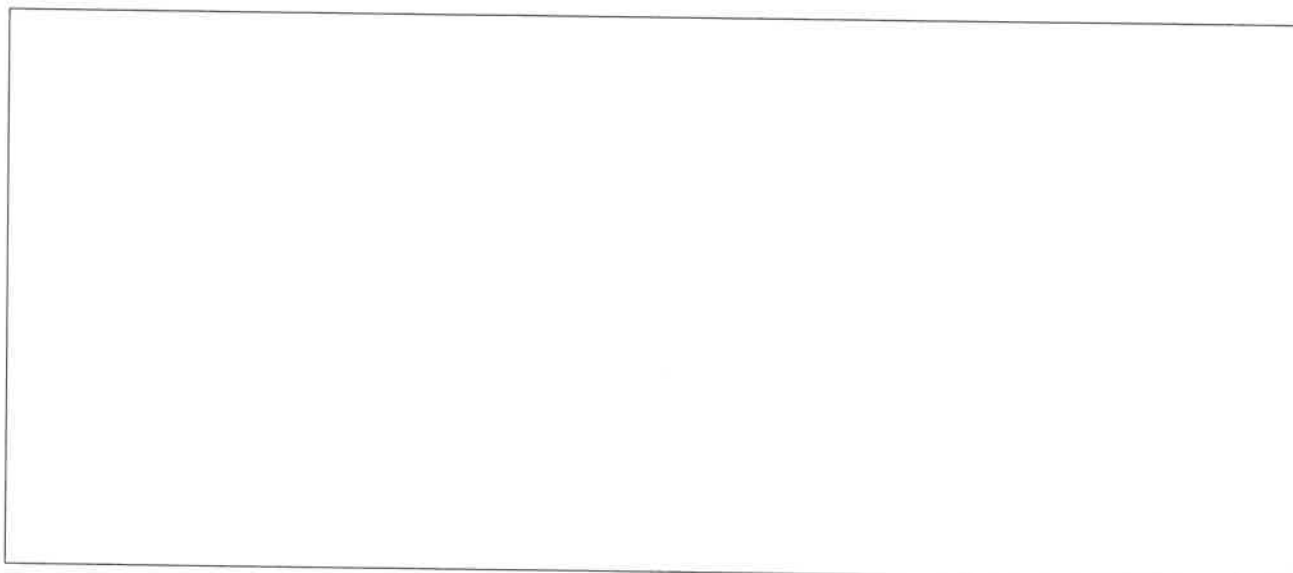




# POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

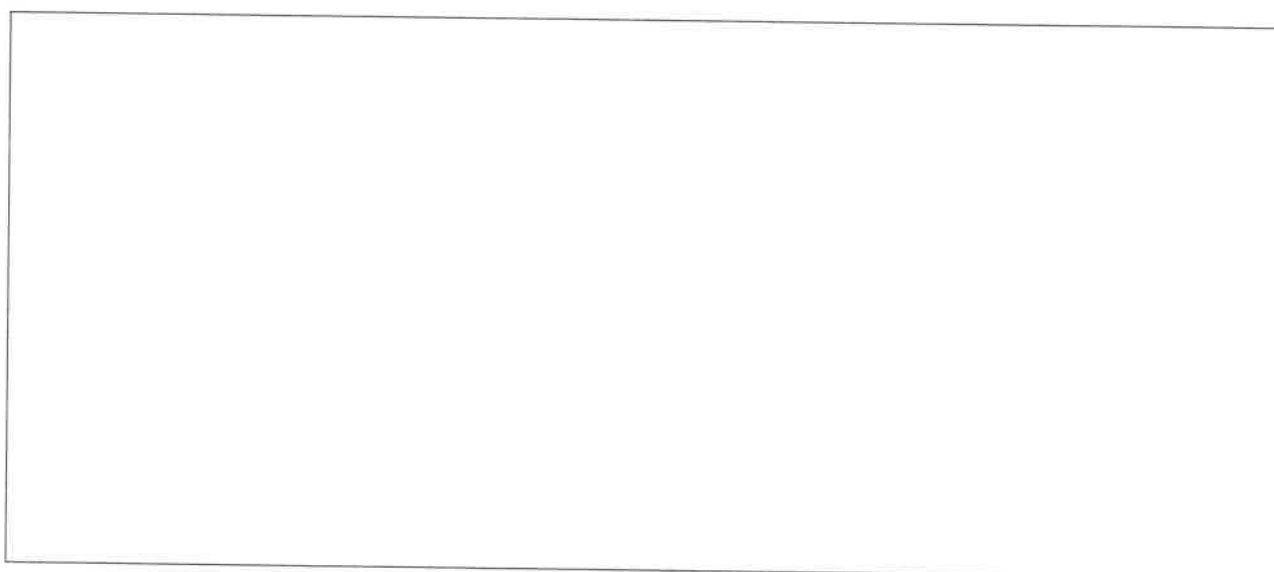


## VII. PIATA SI CONCURENTA

### VII.1 Analiza pieței

Modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul economic din zona respectivă: elemente de analiză de piață privind activitatea care face obiectul Planului de afaceri.

Definiti problema reala pe care afacerea isi propune sa o rezolve pentru clientii sai si cum a fost aceasta identificata.



Prezentati solutia pe care o ofera produsele/serviciile dvs. pentru aceasta/aceste probleme.





# POCU



Justificati faptul că clienții vor fi dispuși să plătească pentru aceasta soluție si modul în care clienții potențiali rezolva aceste probleme in prezent.

Identificati tendintele si influentele care actioneaza in piata si care determina caracteristicile, marimea si maturitatea acesteia.





**POCU**



Instrumente Structurale  
2014-2020

### **VII.2 Analiza concurenței**

Identificați concurenții dvs. direcți și indirecti în corelație cu soluțiile oferite de aceștia la problemele potențialilor dvs. clienți.

Analizați avantajele și dezavantajele comparative și/sau competitive față de soluțiile oferite de concurență.





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

## VIII. STRATEGIA DE MARKETING

Descrieti strategia de stabilire a preturilor avand in vedere ca trebuie să vă potriviți prețurile cu imaginea afacerii dvs. și cu natura clientelei dvs., acoperind totodată costurile de producție și de exploatare, dar si asigurarea unei marje de profit necesara pentru supraviețuirea si mai ales dezvoltarea afacerii dvs.

Descrieti strategia de comunicare precizând mesajele dorite și canalele de comunicare online, massmedia, etc.).

Descrieti strategia de distributie si definiti canale de distributie avand in vedere toate elementele care definesc aceasta strategie (tipul : direct, indirect, lungimea lantului de distributie, strategiile : intensiv, exclusiv, selectiv, etc.)

## IX. CADRU LEGISLATIV

**\* Autorizatii pentru desfasurarea activitatii (de mediu, sanitare, P.S.I., protectia muncii, primarie, alte institutii etc) si termenele pentru obtinerea acestora daca este cazul**





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

### X. PRINCIPII ORIZONTALE/VERTICALE

**Îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor TIC**

Prezentați modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/ menținerea/dezvoltarea produsului/ serviciului

Nr. crt.	Deenumire cheltuială	Valoare	Descrierea modului în care această cheltuială concurează la atingerea principiului T.I.C.
<b>TOTAL:</b>			

**ATENȚIE!!!! TOATE PLANURILE DE AFACERI VOR ALOCA MINIM 8% DIN CHELTUIELILE ELIGIBILE ALE PLANULUI DE AFACERI ACESTUI PRINCIPIU!!**

**EVIDENȚIAȚI ÎN MOD EXPLICIT CARE SUNT SUMELE DIN PLANUL DE AFACERI CARE CONDUC LA ATINGEREA ACESTUI PRINCIPIU!**





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

## XI. SUSTENABILITATEA PLANULUI DE AFACERI

In această secțiune descrieți modalitatea de continuare a afacerii, pentru încă 6 luni, de la finalizarea investiției. Puteți structura informația, ținând cont de următoarele aspecte: prezentarea măsurilor pe care le veți lua pentru menținerea locurilor de muncă nou înființate prin prezentul plan de afaceri, strategia de marketing viitoare, modalități de extindere a pieței, modalități de dezvoltare a produsului/serviciului realizat prin prezentul plan de afaceri, posibilitățile de extindere geografică a afacerii, descrierea capacității de susținere financiară a afacerii, etc. Identificați diferite scenarii care reflectă întrebările: Cum arată pentru dvs. succesul și cum vă imaginați o eventuală creștere? De ce? Unde credeți că va ajunge afacerea peste un an? Dar peste 2 ani? De ce? Ce impact v-ar mulțumi pe termen lung?

**ATENȚIE: Asumarea menținerii destinației bunurilor achiziționate prin ajutor de minimis se va face pe o durată de minimum 3 ani de la finalizarea proiectului, respectiv până la data 31.12.2026 și trebuie evidențiată în mod clar în tabelul de mai sus!!!**

Ce veți face dacă afacerea nu merge conform previziunilor? Dacă aveți un plan B pentru continuarea activității, în ce ar consta? În perioada ulterioară celor 12 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului, respectiv pe durata celor 6 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.





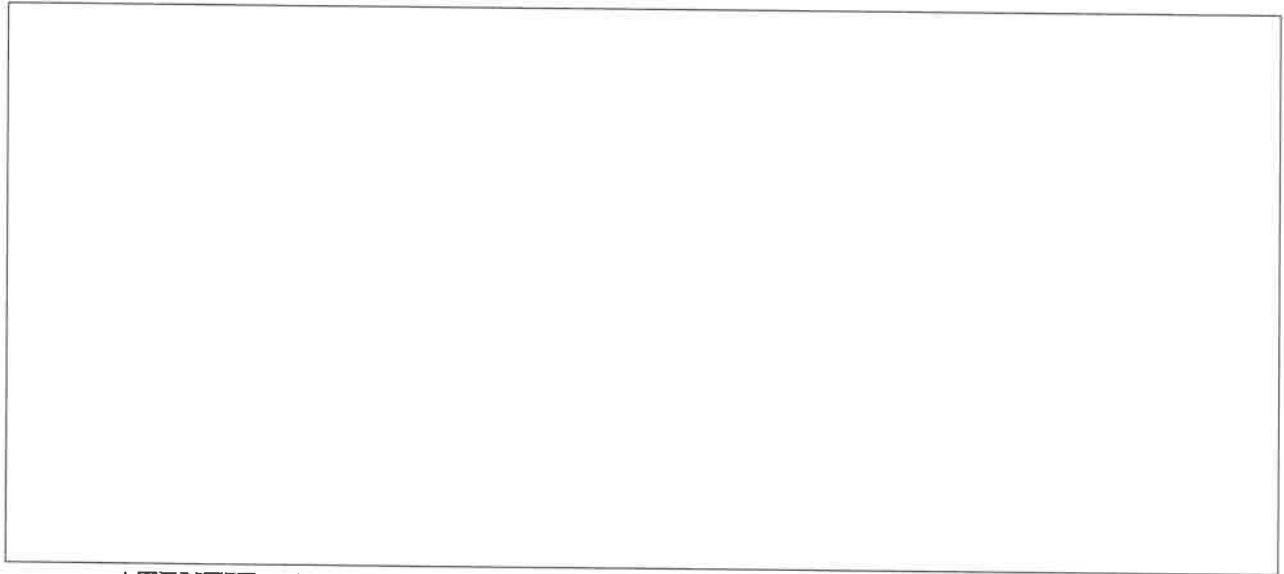
UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020



**ATENȚIE:** Asumarea menținerii locurilor de muncă, norma de lucru minimă precum și salariul identic oferit prin ajutor de minimis se va face pe o durată de minimum 6 luni de la acordarea subvenției și trebuie evidențiată în mod clar în tabelul de mai sus!!!

Pentru a beneficia de ajutor de minimis care constă în acordarea de subvenții (microgranturi) pentru înființarea de noi afaceri, beneficiarul ajutorului de minimis are obligația de a implementa planul de afaceri selectat și de a asigura sustenabilitatea activităților în condițiile prevăzute în prezenta schemă de ajutor de minimis, respectiv continuarea funcționării afacerii, inclusiv menținerea locurilor de muncă create, pe o perioadă de minimum 6 luni de la finalizarea perioadei obligatorii de funcționare a afacerii de 12 luni;

## **XI. ASPECTE FINANCIARE**

**XI.1 Bugetul Schemei de minimis se va completa conform anexei si va conține doar finanțarea solicitată din ajutorul de minimis, astfel:**

- Ajutor de minimis mai mic sau egal cu 40.000 de euro – minim 2 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 193.740 lei;
- Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 40.000 de euro dar mai mică sau egală cu 60.000 de euro – minim 3 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 290.610 lei;
- Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 60.000 de euro dar mai mică sau egală cu 80.000 de euro – minim 4 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 387.480 lei;





UNIUNEA EUROPEANĂ



POCU



Instrumente Structurale  
2014-2020

□ Ajutor de minimis cu o valoare mai mare de 80.000 de euro dar mai mică sau egală cu 100.000 de euro – minim 5 locuri de muncă create, respectiv valoarea maximă de 484.350 lei.

**Nota: Bugetul este parte a Planului de Afaceri!**

**XI.2 Fundamentarea economico-financiara a costurilor: justificarea numarului de unitati (cantitatea, dupa caz) si costului unitar** Detaliati costurile proiectului pe fiecare categorie de cheltuiala

**Detaliati modalitatea de estimare a costurilor.** Descrieți modalitatea de estimare a costurilor. Se pot atasata oferte de pret pe baza carora s a facut estimare

**XI.3 Proiecții financiare**

Se atașează în mod obligatoriu documentul intitulat Fluxul de numerar ( Anexa 14 B)

Verificat și aprobat,  
Manager de proiect

Prof. dr. Popescu Cosmin

Întocmit,

Expert coordonator plan de afaceri

și înființare firme 2

Popan Cosmina

