



Investim în dezvoltare durabilă

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 4: „Incluziunea sociala si combaterea saraciei”

Obiectivul specific 4.16 „Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”

Titlu proiect: „SOLIDAR - Efort comun pentru un viitor mai bun!”

Nr. contract: POCU/449/4/16/128673

Cod SMIS 2014+: 128673

ANEXA 3 – PLAN DE AFACERI (FORMAT STANDARD)

Versiunea:	0.1
Data modificării:	19.02.2020

- SCHEMĂ DE AJUTOR DE MINIMIS -

PLAN de **A**FACERI

REALIZAT ÎN CADRUL PROIECTULUI

”SOLIDAR – Efort comun pentru un viitor mai bun!”, ID 128673

Numele și prenumele aplicantului:

Data depunerii în competiție:

Semnătură:



Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României

I. DESCRIEREA AFACERII

1. Titlu plan de afaceri (poate fi numele entității juridice create sau brand-ul sub care va fi derulată activitatea):
2. Propunere denumire entitate juridică (maxim 3 opțiuni):
3. Locul de implementare a planului de afaceri (localitatea / județul):
4. Forma de organizare (ONG / SRL, COOPERATIVĂ / CASĂ DE AJUTOR SOCIAL):
5. Numele complet al reprezentantului legal / administrator (persoana care va semna contractul de subvenție) și date de contact (telefon și mail):
6. Componența membrilor care formează entitatea juridică:

Nr.crt.	Nume și prenume	Poziția în cadrul companiei (administrator(i) / acționar(i) / reprezentant legal / membri în ONG/cooperativă/Casă de Ajutor Reciproc)	Cota de participare deținută (%) – doar pentru SRL
1			
2			
3			
4			
5			

7. Coduri CAEN (enumerați)

CAEN	Activitate economică	Activitate socială (dacă există cod CAEN)
Principal (un singur cod)		
Secundar (maxim 10 coduri)		

I.1. Misiune și obiective economice ale întreprinderii sociale

1. **Misiune:**
2. **Obiective** (respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste și posibil de atins într-un orizont de timp dat):
3. **Indicatori economici** (completați în tabelul de mai jos. Vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

INDICATORI	UM	An 1 (incepe la data semnării contractului de subvenție)	An 2	An 3
Venituri încasate ¹	LEI			
	% din subvenția solicitată			
Profit ²	LEI			
Număr de salariați ³	Persoane			

I.2. Misiune și obiective sociale ale întreprinderii sociale

- Misiune:**
- Obiective** (respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste și posibil de atins într-un orizont de timp dat).
- Indicatori sociali** (completați în tabelul de mai jos. Aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

INDICATORI	UM (dacă e cazul)	An 1	An 2	An 3

I.3. Descrierea succintă a afacerii sociale

- Ce nevoi de business ai identificat în comunitate la care răspunde afacerea ta?**
- Ce nevoi sociale ai identificat în comunitate la care răspunde afacerea ta?**
- Ce produse / servicii vrei să oferi / prestezi în cadrul afacerii sociale?**

¹ Se preia din anexa 4_Buget plan de afaceri /sheet 5. Proiecții financiare/ coloana D/ se calculează proporțional pe anul 1 și 2, iar pe anul 3 se estimează de către aplicant. Atenție, ne referim la venituri încasate din producția / prestarea de servicii comercializate, iar ultima tranșă nu poate fi acordată, dacă nu s-au generat venituri în procent de minim 20% din valoarea subvenției contractate

² Se preia din anexa 4_Buget plan de afaceri /sheet 5. Proiecții financiare/ coloana J/ se calculează proporțional pe anul 1 și 2, iar pe anul 3 se estimează de către aplicant.

³ Se vor trece toate locurile de muncă care vor fi create în cadrul afacerii, indiferent dacă sunt plătite din subvenție sau din fonduri proprii (contribuție cash sau venituri generate ca urmare a activității economice derulate).

4. Cine ar fi clienții tăi business?
5. Cine ar fi beneficiarii tăi sociali?
6. Afacerea socială propusă este prietenoasă cu omul, mediu și comunitatea? Ce impact social va genera afacerea ta? De ce este diferită de o afacere clasică?
7. Povestește-ne cine ești tu, cine e echipa cu care vei înființa întreprinderea socială? Ce experiență dețineți în domeniu?
8. Care e motivația ta și a echipei de a înființa o întreprindere socială?
9. Câte locuri de muncă îți propui să crezi și în ce domenii în primii 2 ani de funcționare⁴?
10. Îți propui după demararea afacerii să aplici pentru statutul de întreprindere socială de inserție (minim 30% din angajați vor fi persoane din grup vulnerabil, care vor cumula 30% normă de muncă din total norme angajați în întreprindere)?⁵
11. Care e valoarea planului de afaceri⁶? Ce sumă nerambursabilă ți-ai planificat să soliciți ca subvenție?⁷ Ce contribuție cash vei asigura (dacă e cazul)?⁸

I.4. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

1. Faceți o scurtă analiză a domeniului business (industrie) în care va activa întreprinderea socială. Care este dimensiunea pieței în care veți activa? Furnizați date statistice dacă există și precizați sursa.
2. Cine sunt clienții cărora vă adresați cu produsele / serviciile business (persoane fizice sau juridice)? Ce caracteristici / nevoi au acești clienți?

⁴ Se vor enumera toate locurile de muncă care vor fi create în cadrul afacerii în primii 2 ani de funcționare, indiferent dacă sunt plătite din subvenție sau din fonduri proprii (contribuție cash sau venituri generate ca urmare a activității economice derulate).

⁵ Atenție, opțiunea de a deveni întreprindere socială de inserție se punctează suplimentar și devine o clauză obligatorie în implementarea planului de afaceri. În maxim 6 luni de la angajarea persoanelor din categorii vulnerabile, se vor face demersuri la AJOFM pentru obținerea mărcii sociale, adică obținerea statutului de întreprindere socială de inserție conform capitolului III din Legea 219/2015 privind economia socială. Se va lua în calcul numărul de persoane din categorii vulnerabile angajate astfel: 2 locuri de muncă create / 1 pers vulnerabilă angajată; 3 locuri de muncă create / 1 pers vulnerabilă; 4 locuri de muncă create / 2 pers vulnerabile angajate; 5 locuri de muncă create / 2 pers vulnerabile angajate; 6 locuri de muncă create (5 plătite din subvenție și una din fonduri proprii / venituri generate) / 2 pers vulnerabile angajate; 7 locuri de muncă create (5 plătite din subvenție și 2 din fonduri proprii / venituri generate) / 3 pers vulnerabile angajate ș.a.m.d.; Persoanele din grup vulnerabil, trebuie să cumuleze 30% normă din total norme de muncă întreprindere socială.

⁶ Se preia din anexa 4_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 8.

⁷ Se preia din anexa 4_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 9.

⁸ Se preia din anexa 4_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 10. Atenție, contribuția cash nu este obligatorie. Odată menționată în planul de afaceri, devine obligatorie, iar tranșa 2 în valoare de 40% nu va putea fi solicitată până nu se justifică cheltuirea contribuției proprii, vezi anexa 4_Buget plan de afaceri /sheet 3. Grafic tranșe/ Coloana D, rând 14.

3. Există potențial de creștere a pieței? Care ar fi dovezile / argumentele în acest sens?
4. De ce credeți că produsele / serviciile business sunt necesare pe piața în care doriți să activați și răspund nevoilor clienților?
5. Cu cine veți concura în piață (puteți consulta și site-ul <https://www.listafirme.ro/>)?

Nume companie	Pagină web în care există	Cifra de afaceri pe ultimul an fiscal	Nr mediu de angajați pe ultimul an fiscal	Profit	Puncte tari pe care o concurența în raport cu afacerea ta	Puncte slabe pe care o are concurența în raport cu afacerea ta

6. Realizați analiza SWOT a afacerii sociale:

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI

II. STRATEGIA DE MARKETING

1. Descrieți produsele / serviciile business care fac obiectul întreprinderii sociale⁹

Nr. crt.	Tip produs / serviciu care va fi comercializat	Descriere / caracteristici minime
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		

2. Strategia de preț în raport cu concurența

⁹ Se va corela cu Anexa 4_Buget plan de afaceri / sheet 4. Venituri _ cheltuieli detaliat.

Concurent (nume firmă)	Produs / serviciu comercializat ¹⁰	Preț vânzare fără TVA (RON)	Preț vânzare fără TVA concurent	Preț vânzare fără TVA întreprindere socială (RON)

3. **Menționați care sunt canalele de vânzare / distribuție pentru produsele / serviciile business ale întreprinderii sociale.**
4. **Sub ce brand veți promova produsele / serviciile business? Justificați alegerea!**
5. **Care va fi strategia de marketing și vânzare?**
6. **Ce canale veți utiliza? Ce rezultate vă propuneți să obțineți? Ce buget vă este necesar?**

Canale de promovare utilizate	Activități derulate	Perioada de implementare (ex. lunile 2-4 de implementare contract subvenție)	Rezultate estimate: impact / vânzări	Buget necesar (corelați cu bugetul de investiții) - RON
ON-LINE	Ex. Google Ads	L 2-10	1000 vizite site/lună	Aprox. 2000 lei
TV				
RADIO				
OUT-DOOR				
PRINT				
EVENIMENTE				

¹⁰ Se preia informația de la punctul II.1, coloana II.

AGENȚI DE VÂNZĂRI				
ALTELE (dacă e cazul detaliați)				

III. PLANUL OPERAȚIONAL

1. **Prezentați organigrama întreprinderii sociale (inserați o imagine grafică care să includă organele de conducere și angajații):**
2. **Oferiți informații cu privire la locurile de muncă care vor fi create în întreprinderea socială:**

Nr. crt.	Denumire post	Normă de lucru /zi	Responsabilități principale	Cerințe de ocupare a postului	Salarizare subvenția primită?	
					DA	NU
1	Manager întreprindere socială	8 ore/zi	Asigură managementul organizațional; promovează afacerea; realizează vânzările de produse / servicii; realizează raportarea anuală ca întreprindere socială ș.a.	Studii superioare Minim 2 ani de experiență de lucru	DA	
2						
3						
4						
5						

3. **Dacă ați optat să angajați persoane din grupuri vulnerabile, vă rugăm să oferiți informații cu privire la: numărul persoanelor din grupurile vulnerabile angajate, tipul de vulnerabilitate, modul de recrutare și serviciile suplimentare de suport și inserție socio-profesionale pe care le veți oferi.¹¹**
4. **Infrastructură necesară pentru derularea activității. Descrieți ce tip de spațiu aveți nevoie pentru funcționare, compartimentare necesară (dacă e cazul) și dotările minime necesare.**
5. **Ce echipamente / utilaje / dotări /servicii veți achiziționa pentru derularea afacerii?**

Nr. crt.	Echipament / utilaj / dotare / servicii	Cantitate	Valoare estimată cu TVA (RON) ¹²	Cod CPV	Tip procedură achiziție	Scopul utilizării

¹¹ Atenție, opțiunea de a angaja persoane vulnerabile se punctează suplimentar, cate 1 punct pentru fiecare persoana vulnerabilă angajata.

¹² Se va corela informația cu anexa 4_Buget plan de afaceri / sheet 1_Buget detaliat subvenție / capitol 4_cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale ...

1.	Ex. Laptop	2	8000	30213100-6	Achiziție directă	- Evidențe rezervări clienți - Raportare subvenție - Contabilitate
2.						
3.						
4.						
5.						
6.						

6. Ce echipamente / utilaje / dotări veți pune la dispoziție prin contribuție proprie la derularea afacerii (în afara contribuției proprii în bani din proiecțiile financiare - anexa Buget plan de afaceri / sheet 6 / coloana B / rând 10), ci eventuale active / bunuri deținute și care vor fi alocate fizic pentru funcționarea întreprinderii sociale înființate prin această linie de finanțare)?

Nr. crt.	Echipament / utilaj / dotare	Cantitate	Scopul utilizării
1.	Ex. Spațiu proprietate personală cu o suprafață de 200 mp, racordat la utilități.	1	Va fi utilizat pentru implementarea afacerii – sediu juridic și social.
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			

7. Descrieți tipurile de autorizații / certificări necesare pentru funcționare:

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

8. Dacă este alocată o contribuție cash pentru implementarea planului de afaceri, pentru ce anume va fi utilizată?¹³

¹³ Se preia din anexa 4_Buget plan de afaceri /sheet 6. Buget total investiție / Coloana B, rând 10. Atenție, contribuția cash nu este obligatorie.

Nr. crt.	Suma aproximativă RON cu TVA	Tipuri de cheltuieli pentru care se vor utiliza fondurile proprii ¹⁴
1.	Ex. 50000	Achiziționare autoturism necesar în furnizare servicii de catering
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		

9. Descrieți fluxul de producție / procesul de furnizare servicii.

10. Identificați și descrieți principalii furnizori ai afacerii dumneavoastră pentru materiile prime / servicii pe care le veți utiliza în procesul de producție / prestare de serviciu (dacă e cazul).

Nr. crt.	Nume furnizor	Pagină web (dacă există)	Produsele / serviciile pe care le veți achiziționa
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			

11. Parteneriate / potențiali clienți care vă pot ajuta la începutul afacerii. Dacă există, despre cine e vorba și care ar fi rolul partenerului / potențialului client?¹⁵

Nr. crt.	Nume partener / potențial client	Pagină web (dacă există)	Rolul pe care îl va avea în afacerea ta
1.			
2.			
3.			
4.			
5.			
6.			
7.			

¹⁴ Atenție, se va justifica cheltuirea contribuției cu extrase de cont. Tipurile de cheltuieli pot fi modificate în funcție de nevoi față de cele menționate în tabel.

¹⁵ Este recomandat să atașați la planul de afaceri dovezi de tipul: precontract; acord de parteneriat; scrisoare de angajament; contract de comodat / închiriere ș.a.

12. **Descrieți activitățile care vor fi derulate pentru implementarea planului de afaceri și rezultatele așteptate**¹⁶ (de ex. asigurarea spațiului productiv/comercial, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipamente, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării afacerii; punerea în funcțiune a utilajelor, echipamentelor etc., recrutare/selecție/angajare personal; instruire personal; acțiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, mărfuri etc., asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc).

¹⁶ Se va completa direct in tabelul de la acest punct.





NR. activitate	Descriere succintă	Rezultate așteptate	L1 ¹⁷	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	L13	L14	L15	L16	L17	L18	L19	L20	L21	L22	L23	L24
A1.	Ex. Se va închiria un spațiu de aprox. 70 mp în municipiul Tulcea în cartierele Neptun sau E3, la parterul unui bloca sau clădire de birouri.	Contract de închiriere spațiu semnat la notar.	x	x																						
A2.	Ex. Realizare achiziție echipamente	Echipamente recepționate și puse în funcțiune (laptop, casa de marcat)	x	x	x																					
A....																										
A4.																										
A5.																										
A6.																										
A7.																										
A8.	Ex. Derulare activitate economică ¹⁸																									
A.8.1.	Ex. Comercializare produse	Se va descrie succint fiecare subpunct				x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x	x
A.8.2.	Ex. Organizarea de evenimente tematice								x			x			x			x			x				x	
...																									

¹⁷ Luna 1 începe la data semnării contractului de subvenție.

¹⁸ Se va corela cu punctul II.1 din acest document.



13. Prezențați analiza de risc și măsurile pe care le veți lua pentru a preveni / corecta anumite situații:

Arii care pot prezenta riscuri	Riscuri identificate	Potențiale măsuri de combatere a riscurilor
Furnizori		
Prestatori		
Producție		
Infrastructură		
Legal		
Stoc		
Administrare		
Organizație		
Luarea deciziilor		
Resurse umane		
Evaluarea performanțelor economice		
Evaluarea impactului social		
Cunoștințe de management		
Comunicare		
Vânzări		
Marja comercială		
Concurență		

IV. PRIORITĂȚI ORIZONTALE ȘI TEME SECUNDARE

1. Vă rugăm să descrieți modul în care se asigură participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile (dacă e cazul) la deciziile privind activitățile în acord cu Legea nr. 219/2015 privind economia socială.
2. **Inovare socială.** *Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la inovarea socială.*
3. **Impactul estimat asupra misiunii sociale.** *Ce indicatori vă propuneți să realizați în primii 3 ani de derulare a afacerii sociale și care se vor regăsi în rapoartele de activitate aferente funcționării unei întreprinderi sociale.*
4. **Nediscriminare.** *Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la tema nediscriminării.*
5. **Sprrijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență 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 eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor.*

V. SUSTENABILITATE

1. Cum arată pentru dvs succesul și cum vă imaginați o eventuală creștere? De ce?
2. Unde credeți că va ajunge afacerea peste un an? Dar peste 3 ani? De ce?
3. Ce impact social v-ar mulțumi pe termen lung?
4. Ce veți face dacă afacerea nu merge conform previziunilor?
5. Dacă aveți un plan B pentru continuarea activității, în ce ar consta?

DOCUMENTE DE SUPORT PLAN DE AFACERI:

1. CV-ul asociatului majoritar / reprezentant legal – obligatoriu
2. CV-ul membrilor asociați – optional



3. Studiu de piață - dacă e cazul
4. oferte de preț, pentru achizițiile care vor fi realizate din subvenția acordată – obligatoriu
5. 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.

