



Titlu proiect: „SOLIDAR - Efort comun pentru un viitor mai bun!”
Cod SMIS 2014+: 128673

Anexa 8_Grila de evaluare FAZA 2 (evaluare calitativă) vs.2 din 16.03.2020

Nume și prenume aplicant:

Titlul planului de afaceri:

Număr de înregistrare plan de afaceri:

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Modalitate de acordare punctaj pe subcriterii	Punctaj acordat	Observații membru comisie
1. DESCRIEREA AFACERII	25				
1.1. Misiunea și obiectivele economice ale afacerii	1	Misiunea economică a afacerii este clar definită?	Punctaj cumulativ - maxim 15 puncte		
	1	Obiectivele economice sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de implementarea planului de afaceri în general?			
	1	Indicatorii economici sunt corelați cu Anexa 4_Bugetul planului de afaceri?			
1.2. Misiunea și obiectivele sociale ale afacerii	1	Misiunea socială a afacerii este clar definită și face parte implicit din modelul de business al întreprinderii sociale?			
	1	Obiectivele sociale sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de implementarea planului de afaceri în general?			
	1	Indicatorii sociali propuși sunt fezabili a fi implementați? Sunt corelați cu planul de activități (capitolul III, punctul 12)?			
1.3. Descrierea succintă a afacerii sociale	1	Nevoile de business referitor la produsele / serviciile care vor fi comercializate sunt corect identificate, sunt reale, sunt documentate și sunt corelate cu celelalte secțiuni din planul de afaceri? Clienții business sunt definiți?			
	1	Nevoile sociale sunt identificate, sunt reale, iar soluțiile propuse rezolvă sau îmbunătățesc situația? Beneficiarii sociali sunt definiți?			
	2	Afacerea propusă este prietenoasă cu omul, mediul și comunitatea? Impactul social generat este relevant? Este menționată diferența afacerii sociale propuse comparativ cu o afacere clasică similară?			
	2	Asociatul majoritar (aplicantul), conform CV atașat, are experiență în domeniul în care va fi realizată afacerea sau alte domenii conexe necesare funcționării (ex. vânzări, contabilitate, marketing ș.a.)			
	1	Există o motivație puternică a persoanei care a propus planul de afaceri să înființeze o întreprindere socială?			
	2	Aplicantul își propune să înființeze o întreprindere socială de inserție?			

1.4. Analiza pieței de desfacere și a concurenței	2	Este clar prezentată piața, există o fundamentare a analizei pieței căreia întreprinderea i se adresează, sunt incluse date statistice / documente de suport?	Punctaj cumulativ - maxim 10 puncte		
	2	Produsele / serviciile care vor fi comercializate răspund nevoilor pieței? Potențialii clienți sunt corect identificați?			
	2	Există potențial de creștere a pieței? Sunt prezentate dovezi / argumente în acest sens?			
	2	Concurența este cunoscută? Sunt realist identificate punctele tari și slabe a întreprinderii sociale în raport cu concurența?			
	2	În cadrul analizei SWOT, sunt corect identificate și încadrate principalele puncte tari / slabe, oportunități și amenințări? Sunt clare și relevante pentru afacerea socială propusă?			
2. STRATEGIA DE MARKETING	12				
2.1. Produsul/Serviciul	2	Produsele / serviciile business care fac obiectul întreprinderii sociale sunt clar descrise și identificate în raport cu nevoile clienților / politicile de produs/serviciu al concurenței? Sunt corelate cu Anexa 4_Buget plan de afaceri / sheet 4. Venituri _ cheltuieli detaliat	Punctaj cumulativ - maxim 12 puncte		
2.2. Prețul	2	Prețurile sunt realiste și sunt fundamentate raportat la prețurile concurenților, la condițiile de piață actuală, la potențialele fluctuații sau evoluții viitoare, la costurile de producție? Sunt corelate cu Anexa 4_Buget plan de afaceri / sheet 4. Venituri _ cheltuieli detaliat?			
2.3. Plasare	2	Canalele de vânzare / distribuție pentru produsele / serviciile business ale întreprinderii sociale sunt clar identificate, sunt fundamentate, sunt analizate din perspectiva concurenței, sunt preferate de clienți, sunt sustenabile, sunt corelate cu resursele necesare bugetate?			
	2	Sunt corect identificate canalele de promovare și marketing raportat la competitivitatea pieții, nevoile clienților și politicile concurenței?			

2.4. Promovarea	2	Sunt realist planificate și bugetate instrumentele de marketing și promovare? Sunt de actualitate și sunt practicate în industria în care va funcționa întreprinderea socială și tipul de clienți cu care se va lucra? Resursele necesare sunt corelate cu Anexa 4_Bugetul planului de afaceri, sheet 1 și eventuale note de estimare a valorilor pentru servicii de marketing și promovare atașate?		
	2	Rezultatele estimate a fi atinse prin campaniile de marketing și publicitate sunt realiste și în acord cu veniturile estimate a fi generate de către întreprinderea socială?		
3. PLANUL OPERAȚIONAL	17			
3.1. Resurse umane	2	Echipa propusă pentru implementarea planului de afaceri este în acord cu nevoile de dezvoltare și implementare a afacerii? Sarcinile asociate fiecărui post, experiența, pregătirea și competențele minimale impuse ocupanților posturilor sunt fezabile? Resursele umane planificate sunt corelate cu Anexa 4_Bugetul planului de afaceri, sheet 1 și sheet 5?		
	6	Daca a optat pentru angajarea persoane din grupurile vulnerabile , sunt prezentate aspecte clare și reale, care țin de angajarea persoanelor din grupuri vulnerabile: tipul de vulnerabilitate, modul de recrutare și serviciile suplimentare de suport și inserție socio-profesionale? <ul style="list-style-type: none"> - O persoana 2 puncte - Doua persoane 4 puncte - Trei persoane 6 puncte 		
3.2. Infrastructură necesară	1	Aplicantul cunoaște pentru industria și piața în care va activa ce tip de spațiu / compartimentare / dotare minimă îi este necesară pentru funcționare în condiții legale?		
	1	Au fost identificate și bugetate echipamente / utilaje / dotări /servicii necesare pentru derularea afacerii? Sunt corelate cu Anexa 4_Bugetul Planului de Afaceri, sheet 1? Sunt atașate oferte/studii de piata etc. în vederea estimării a valorilor pentru achizițiile care vor fi realizate? Acestea sunt la nivelul pieții și corespund ca și caracteristici / funcționalități cu nevoile de dezvoltare și competitivitate a afacerii?	Punctaj cumulativ - maxim 17 puncte	
	1	Aplicantul va pune la dispoziție prin contribuție proprie echipamente / utilaje / dotări necesare / în funcționarea afacerii? Acestea sunt întradevăr necesare? Există documente de suport atașate care susțin alocarea (contracte de închiriere / comodat ș.a.)?		
	1	Aplicantul a identificat corect tipurile de autorizații / certificări necesare pentru funcționare în industria în care va activa? Cunoaște legislația în domeniu în ceea ce privește condițiile care trebuie îndeplinite, termenele care trebuie luate în considerare pentru autorizare?		

	1	Fluxul de producție / procesul de furnizare servicii este clar descris?			
3.3. Furnizori / parteneri	1	Sunt identificați și descriși principalii furnizori ai afacerii pentru materii prime / servicii ca vor fi utilizate în procesul de producție / prestare de servicii? Aceștia acoperă nevoile de dezvoltare și funcționare a afacerii? Sunt în proximitatea afacerii? Sunt identificați în notele de estimare a valorilor pentru achizițiile atașate la planul de afaceri?			
	1	Aplicantul descrie / aduce dovezi cu privire la posibili parteneri / clienți care pot ajuta în prima etapă de dezvoltare a afacerii?			
3.4. Activitățile și rezultatele planificate	1	Activitățile prevăzute sunt logice, sunt planificate în ordine cronologică, sunt încadrate realist ca durată de implementare, sunt corelate cu obiectivele și indicatorii stabiliți, atât economici, cât și sociali? Sunt descrise rezultatele așteptate, sunt realiste și pot fi monitorizate?			
3.5. Analiza de risc	1	Analiza de risc este realistă, corespunde industriei în care va fi dezvoltată afacerea? Este corelată cu celelalte secțiuni din planul de afaceri? Măsurile care vor fi luate pentru a preveni / corecta anumite situații, sunt fezabile?			
4. PRIORITĂȚI ORIZONTALE ȘI TEME SECUNDARE	12				
4.1. Implicarea actorilor relevanți în funcționarea întreprinderii sociale	2	Este clar descris 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?	Punctaj cumulativ - maxim 12 puncte		
4.2. Inovarea socială	4	Planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru promovarea inovării sociale? Măsurile sunt corelate cu misiunea, obiectivele și indicatorii sociali asumați? Sunt integrate în modelul de business pachete integrate de servicii prietenoase cu omul, mediu și comunitatea?			
4.3. Impactul social estimat	1	Indicatorii de impact social propuși a fi realizați în primii 3 ani de derulare a afacerii sociale sunt fezabili și pot fi monitorizați?			
4.4. Nediscriminarea	1	Sunt prezentate măsuri efective care pot fi luate pentru a preveni discriminarea la toate nivelele: management, resurse umane, achiziții, beneficiari sociali ș.a..			
4.5. Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor	4	Planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor? Modelul de afacere are înglobate aceste aspecte în modelul de funcționare și de impact pe termen mediu și lung?			
5. SUSTENABILITATE	4				

5.1. Capacitatea de a se autosuține	2	Este explicat modul cum afacerea se va autosuține financiar după încetarea finanțării solicitate prin planul de afaceri?	Punctaj cumulativ - maxim 4 puncte		
5.2. Perspective de dezvoltare viitoare	2	Sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri ce se estimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere?			
6. PROIECȚII FINANCIARE	16				
6.1. Bugetul ajutorului de minimis solicitat	2	Bugetul include cheltuielile necesare, nefiind omise resurse fără de care afacerea nu poate fi derulată? Dacă subvenția nu acoperă în totalitate resursele necesare, diferența este acoperită prin cofinanțare cash / active puse la dispoziție de aplicant și membrii care înființează întreprinderea socială?	Punctaj cumulativ - maxim 16 puncte		
	2	Costurile pentru achiziții sunt corect dimensionate și sunt justificate prin oferte de preț, studii de piață și pot fi incluse în notele de estimare a valorilor atașate la planul de afaceri?			
	2	Cheltuielile previzionate pentru dotări, echipamente și utilaje sunt în corelare cu nevoile de funcționare a afacerii și cu ciclul de producție/prestare, respectiv celelalte activități conexe (promovare, management etc)?			
	2	Cheltuielile sunt corect încadrate pe categorii de cheltuieli eligibile și sunt oferite detalii cu privire la justificarea costului bugetat?			
6.2. Cheltuielile operaționale	2	Realismul ipotezelor și claritatea descrierii, pe care s-au realizat previziunile cheltuielilor operaționale pentru prestarea de servicii sau realizarea de produse comerciale.			
	2	Gradul de corelare a cheltuielilor cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute.			
6.3. Veniturile operaționale	2	Realismul previziunilor în ceea ce privește generarea de venituri din activitatea economică. Corelarea acestora cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute.			
	2	Relația veniturilor cu cheltuielile operaționale (potențialul de profitabilitate operațională), precum și cu îndeplinirea criteriului de acordare a tranșelor 2/3 ale ajutorului de minimis (măsura în care nivelul de venituri obținute în primele 18 luni asigură premisele sustenabilității).			
7. CLARITATEA ȘI COMPLETITUDINEA PLANULUI DE AFACERI ȘI RELEVANȚA INFORMAȚIILOR PREZENTATE	4				
7.1. Claritatea și	2	Planul de afaceri este clar, logic și concis?			

completitudinea planului de afaceri și relevanța informațiilor prezentate	2	Documentele de suport atașate la planul de afaceri sunt suficiente, relevante și prezintă informații concrete în sprijinul planului de afaceri?	Punctaj cumulativ - maxim 4 puncte		
TOTAL	90				

Nume și prenume membru comisie evaluare:

Data evaluării:

Semnătura: