

PLAN DE AFACERI

.....

Tipul afacerii [producție, servicii, comerț]:

Localizarea: [localitatea]

Numele aplicantului:

Forma juridica de constituire:

Activitatea principală a societății și codul CAEN aferent

.....

CUPRINSUL PLANULUI DE AFACERI

1. CONTEXTUL ȘI OBIECTIVELE AFACERII.

- 1.1 Obiectivele afacerii
- 1.2 Graficul de implementare
- 1.3 Analiza SWOT a afacerii
- 1.4 Riscuri principale identificate.

2. DESCRIEREA AFACERII

- 2.1 Descrierea afacerii, descrierea produselor/ serviciilor/ lucrarilor care fac obiectul afacerii.
- 2.2 Descrierea exactă a produselor/serviciilor si necesitatea/justificarea producerii bunurilor/serviciilor în raport cu piața (cerere și ofertă).

3. RESURSE UMANE

- 3.1 Schema organizatorica
- 3.2 Politica de resurse umane.

4 ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE

- 4.1. Analiza pietei de desfacere si a concurentei.
- 4.2. Descrierea segmentului de piata. Principalii clienți.
- 4.3. Principalii concurenți.

5. STRATEGIA DE MARKETING

- 5.1. Strategia de marketing
- 5.2. Desfacerea produselor. Modalitati de vanzare a produselor/serviciilor
- 5.3. Politica de prețuri. Planul de vânzări.

6. STRATEGIA DE ASIGURARE A SUSTENABILITĂȚII

- 6.1 Sursele ulterioare de finanțare

7. BUGETUL, PREVIZIUNI FINANCIARE SI LISTA MIJLOACELOR FIXE

- 7.1. Bugetul detaliat pe cheltuieli (fișier Excel anexat - Anexa 2)
- 7.2. Previziuni financiare (fișier Excel anexat – Anexa 2)
- 7.3. Lista mijloace fixe si obiecte de inventar ((fișier Excel anexat – Anexa 2)

8. CONTRIBUTIA PROPRIE

Anexe

Oferte de prețuri

1. CONTEXTUL ȘI OBIECTIVELE AFACERII

Prezentarea ideii de afaceri

Prezentarea afacerii (de la ce a pornit ideea de afaceri) și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori)

--

1.1 Obiectivele afacerii

--

- Fixează-ți obiective cuantificabile. Unde vrei să ajungi într-un interval de 3 ani?

Obiective	UM			
Cifra de afaceri	LEI			
Profit	LEI			
Numar de salariați	Numar persoane			

- Activități necesare implementării proiectului**

ex. : (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; aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri; asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc) acțiuni de promovare a produselor/serviciilor.

--

1.2. Graficul de implementare

Prezentați planificarea în timp (12 luni) a acestor activități, completând tabelul de mai jos:

Nr.	Denumire activitate	Responsabil	Anul de implementare											
			L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12
A1														
A2														
A3														
A4														
A5														

1.3. Analiza SWOT a afacerii

Se vor prezenta minimum trei aspecte pentru fiecare secțiune a analizei SWOT:

Puncte forte	Puncte slabe
Oportunitati	Amenințari

1.4. Riscuri principale identificate.

Prezentați modalitățile de contracarare/minimizare a riscurilor (amenințărilor) (pe termen scurt, mediu și lung) identificate de dumneavoastră la secțiunea anterioară.

2. DESCRIEREA AFACERII

2.1. Descrierea proiectului de investiții

Detaliați investițiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea. Descrieți succint rolul și importanța elementelor de cost pentru care solicitați finanțare .

Prezentați sumar fluxul activității pentru care se solicită finanțare și principalele utilaje și echipamente utilizate.

2.2. Descrierea exactă a produselor/serviciilor și necesitatea/justificarea producerii bunurilor/serviciilor în raport cu piața (cerere și ofertă)

Prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc. în cazul produselor finite; în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.; în cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

2.3. Furnizori/parteneri principali

Prezentarea principalilor furnizori și/sau potențiali parteneri necesari pentru realizarea și/sau desfacerea produselor/serviciilor.

3. RESURSE UMANE

3.1. Schema organizatorică

Descrieți structura organizatorică propusă pentru afacerea dumneavoastră (Organigrama)

Pentru fiecare angajat se vor completa: funcția angajatului, principalele responsabilități . experiența specifică în domeniu (în ani), studii/specializări/calificări relevante.

3.2. Politica de resurse umane.

Pentru fiecare angajat se vor completa: funcția angajatului, principalele responsabilități . experiența specifică în domeniu (în ani), studii/specializări/calificări relevante.

4. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE

4.1. Analiza pietei de desfacere si a concurenței.

Nevoile cărora se adresează produsele / serviciile dumneavoastră.

4.2. Descrierea segmentului de piata. Principalii clienți.

Detaliați tipul clienților dumneavoastră (individuali, comercianți, cu ridicata, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc.)

Ce avantaje speciale vor resimți clienții dumneavoastră în urma utilizării produselor / serviciilor oferite și de ce ar fi clienții atrași de produsele/serviciile dumneavoastră în detrimentul celor ale concurenței? Realizați o scurtă descriere a segmentului (segmentelor) de piață căruia (cărora) vă adresați : trenduri, modificări intervenite în ultimii ani, declin/creștere etc.

4.3. Principalii concurenți.

Detaliați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile concurenților, pe care le cunoașteți (ex.: personal deținut, caracteristicile produselor/serviciilor lor, reputația, mărimea segmentului lor de piață, tip de clienți, grad de tehnologizare, nivel de prețuri și calitate, puncte forte-puncte slabe etc.

5. STRATEGIA DE MARKETING

5.1. Strategia de marketing

Ce metode de promovare se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, bannere etc.)? Care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor dumneavoastră?

5.2. Desfacerea produselor. Modalitati de vanzare a produselor/serviciilor

Descrieți modul de prezentare a produselor/serviciilor dumneavoastră din punct de vedere al greutateii, dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate etc.

Care sunt modalitățile de vânzare a produselor/serviciilor dumneavoastră: 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.). Veți furniza servicii auxiliare (post vânzare, transport, garanție, reparații etc.)?

5.3. Politica de prețuri. Planul de vânzări.

Precizați modul în care se va stabili prețul produselor/serviciilor și dacă/când veți oferi reduceri de prețuri. ?

Prezentați detaliat elementele de logistică și desfacere necesare pentru atingerea vânzărilor previzionate (forța de vânzare, mijloace de transport necesare și modul de asigurare al acestora, spații de depozitare necesare și modul de asigurare a acestora etc.). Estimați veniturile lunare /

anuale maxime pe piața identificată în funcție de cantitatea de produse/servicii și de prețul propus, precum și cuantificarea cheltuielilor aferente.

--

6. STRATEGIA DE ASIGURARE A SUSTENABILITĂȚII

6.1 Sursele ulterioare de finanțare

Precizați care sunt sursele ulterioare de finanțare pentru continuarea afacerii după data perioada de implementare. Precizați cât timp după finalizarea finanțării nerambursabile vor fi menținute locurile de muncă nou create.

--

7. BUGETUL, PREVIZIUNI FINANCIARE SI LISTA MIJLOACELOR FIXE

7.1 Bugetul detaliat pe cheltuieli (fișier Excel anexat - Anexa 2)

Detaliați cheltuielile estimate pentru primele 12 luni de functionare.

7.2 Previziuni financiare (fișier Excel anexat – Anexa 2)

Specificati veniturile si cheltuielile pentru primele 36 de luni de functionare.

7.3 Lista mijloace fixe si obiecte de inventar ((fișier Excel anexat – Anexa 2)

Specificati lista mijloacelor fixe si a obiectelor de inventar achizitionate prin ajutorul de minimis.

8 CONTRIBUTIA PROPRIE

Valoarea finanțării cerute, surse de finanțare pentru contribuția întreprinderii (dacă este cazul)

Nr crt.	Sursa de finanțare	Valoare (lei TVA inclus)	Procent din valoarea totală
1	Grant nerambursabil (ajutor de minimis)	%
2	Resurse proprii ale asociaților	-%
3.	Credit bancar	-%
	Total		100 %