



**Cofinanțat de  
Uniunea Europeană**



Program: „Programul Educație și Ocupare”

Prioritate: 4. Antreprenoriat și economie socială

Obiectiv specific: ESO4.1. „Îmbunătățirea accesului la piața muncii și măsuri de activare pentru toate persoanele aflate în căutarea unui loc de muncă, în special pentru tineri, îndeosebi prin implementarea Garanței pentru tineret, pentru șomerii de lungă durată și grupurile defavorizate de pe piața muncii și pentru persoanele inactive, precum și prin promovarea desfășurării de activități independente și a economiei sociale (FSE+)

Acțiunea 4.a.2 Sprijin pentru dezvoltarea antreprenoriatului

Titlul proiectului: „Întreprinderile sociale sprijin pentru șomerii”

Cod smis: 316502

Solicitant: Centru European pentru Promovarea și Integrarea Romilor

**Anexa 1**

## **PLANUL DE AFACERI**

### **Cuprins**

#### **Informatii generale**

#### **Capitolul 1 Descrierea întreprinderii sociale care va fi înființată**

#### **Capitolul 2 Produsul/ serviciul**

#### **Capitolul 3 Analiza SWOT a activității întreprinderii sociale**

#### **Capitolul 4 Piața**

#### **Capitolul 5 Strategia de marketing**

#### **Capitolul 6 Promovarea temelor secundare**

#### **Capitolul 7 Cheltuieli cu investiția**

#### **Capitolul 8 Proiecțiile de venituri și cheltuieli**

#### **Capitolul 9 Rezultate economice și sociale specific prognozate**

#### **Capitolul 10 Sustenabilitatea investiției**

#### **Capitolul 11 Anexe obligatorii și alte documente**



Cofinanțat de  
Uniunea Europeană



### Informatii generale

a) Informatii solicitant:

<b>NUMELE ȘI PRENUMELE:</b>	
<b>CNP:</b>	
<b>SERIA ȘI NR. C.I.</b>	
<b>DOMICILIUL / REZIDENȚA</b>	
<b>JUDEȚUL:</b>	
<b>REGIUNEA:</b>	
<b>COD POȘTAL:</b>	
<b>NR. TELEFON:</b>	
<b>E-MAIL:</b>	
<b>STUDII ABSOLVITE:</b>	

b) Informatii plan de afacere

<b>DENUMIREA IDEII DE AFACERI:</b>	
<b>DOMENIUL DE ACTIVITATE:</b>	
<b>TIP ACTIVITATE:</b>	
<b>CAEN:</b>	
<b>LOCAȚIA</b>	
<b>JUDEȚUL</b>	



<b>REGIUNEA</b>	
<b>Valoarea eligibila a proiectului (cu TVA) - LEI</b>	

### Capitolul 1) Descrierea întreprinderii sociale care va fi înființata

- 1.1) Denumirea (provizorie) și forma sa juridică de constituire;
- 1.2) Obiectul/obiectele de activitate înscris(e) în statut (coduri CAEN);
- 1.3) Valoarea și natura capitalului social inițial;
- 1.4) Structura acționariatului. Detaliați cunoștințele și/sau experiența acționarului majoritar și al asociaților (dacă este cazul) în domeniul activității de bază de bază a întreprinderii.
- 1.5) Sediul principal și/sau punctele de lucru;

#### 1.6) Descrierea locației de implementare a proiectului

*Se va descrie spațiul de producție/ prestare servicii - adresa, document de proprietate, suprafața, utilități necesare desfășurării activităților proiectului, etc.*

#### 1.7) Dimensiunea socială a afacerii

a) Care este misiunea socială a întreprinderii sociale pe care o vei înființa?

b) *Describe problema socială a cărei rezolvare constituie misiunea socială a întreprinderii: categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea socială și nevoile sociale ale acestora, zona geografică, problema comunitară/de mediu pe care încearcă să o rezolve întreprinderea;*

#### 1.8) Strategia firmei

*Trasează câteva direcții strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale ale acesteia.*

*Stabilește și câteva obiective concrete (respectați regula de formulare SMART: S- **specifice**, M- **măsurabile**, A- **abordabile**, R- **relevante** pentru afacere și încadrate într-un orizont de **timp** - T) pe fiecare din aceste direcții cel puțin pentru primii doi ani de funcționare (cum ar fi nr. de clienți/beneficiari sau angajați/ voluntari, volume/centre de producție/vânzări etc.)*

#### 1.9) Organizarea întreprinderii

*Describe modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, cu accent pe modul în care se*



*asigură participarea membrilor și a altor părți interesate, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile (dacă acestea fac parte din grupurile vizate de întreprindere) la deciziile privind activitățile acestea și modul în care acesta respectă principiile de convergență dintre interesele membrilor asociați și interesul general și/sau interesele unei colectivități și pe cel de control democratic al membrilor, exercitat asupra activităților desfășurate.*

**1.10) Resurse umane**

*Descrieți calificările, expertiza necesara, numărul de posturi, norma de lucru si salariul estimat al salariaților ce urmează a fi angajați.*

*Se va prezenta organigrama întreprinderii si modul in care se va face recrutarea si selecția angajaților/voluntarilor si masuri privind promovarea egalității de șanse si a nediscriminării.*

**Capitolul 2) Produsul/ serviciul**

2.1) *Descrierea produsului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, caracteristici fizice, tehnologia utilizata in producerea lui -materii prime, echipamente, forța de muncă, patente etc și specificați proveniența acestora).*

2.2) *Descrierea serviciului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele si echipamentele necesare prestării serviciului, etape in procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienți.*

2.3) *Prezentați modul in care vor fi promovate principiile dezvoltării durabile (protecția mediului si eficienta energetica) in producerea/ menținerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului.*

2.4) *Evidențiați calități/ avantaje ale produsului/ serviciului dvs. fata de cel al competitorilor.Puteți, de asemenea, sa enumerați/ descrieți produse/ servicii viitoare si planificarea dezvoltării acestora, evidențiind astfel, evoluția strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului in funcție de evoluția pieței.*

2.5) *Prezentați principalii furnizori de materii prime si materiale. Ponderea materiilor prime si a materialelor, in funcție de proveniență (e.g. local, indigen, import).*

**Capitolul 3) Analiza SWOT a activității întreprinderii sociale**

Puncte tari	Puncte slabe



Oportunități	Amenințări

*Ce acțiuni concrete vei întreprinde pentru valorificarea punctelor tari și a oportunităților și pentru reducerea punctelor slabe și a amenințărilor?*

#### **Capitolul 4) Piața**

*Descrieți piața pe care urmează să activați sau pe care intenționați să intrați:*

- 4.1) *Aria geografică de acoperire a produsului/ serviciului*
  
- 4.2) *Care este categoria de clienți strategici pe care te bazezi? Descrie următoarele informații despre ei: localizare, date demografice și profil socio-economic, nevoia/ preferințele pe care crezi li le va satisface produsul/serviciul oferit de afacerea ta, motivația lor de a cumpăra de la tine.*
  
- 4.3) *Definirea potențialelor segmente ale pieței produsului/serviciului dvs.*
  
- 4.4) *Previzionarea creșterii pieței, prognoza cererii;*
  
- 4.5) *Analiza principalelor modalități de distribuție a produselor/ serviciilor pe piață.*
  
- 4.6) *Care sunt principalii competitori care oferă aceleași produse/servicii (sau unele similare) pe piața vizată de afacerea ta? Compară avantajele lor competitive cu cele ale afacerii tale. Nu-*



*i omite din această analiză nici pe furnizorii /prestatorii informali (neînregistrați legal) dacă ponderea lor în piața vizată este semnificativă.*

## **Capitolul 5) Strategia de marketing**

*Descrieți strategia de abordare/introducere a produselor și serviciilor pe piață. Tot aici se va evidenția strategia de marketing pentru promovarea produselor și serviciilor respective și modalitățile de punere în practică a acestora, inclusiv:*

- 5.1) Punctele tari ale afacerii (produsului/ serviciului), avantaje oferite față de competitori;*
- 5.2) Poziționarea pe piață a produsului/ serviciului, caracteristici care îl diferențiază de competitori;*
- 5.3) Politica de preț, legătura dintre politica de preț, caracteristicile produsului/ serviciului și tendințele pieței;*
- 5.4) Promovarea produsului/ serviciului;*
- 5.5) Distribuția produsului/ serviciului;*
- 5.6) Strategia de vânzări: descrieți modalitatea în care firma va aborda clienții (e.g. modalități de comunicare);*
- 5.7) Previzionarea vânzărilor;*
- 5.8) Riscuri identificate și măsurile prevăzute pentru diminuarea efectelor în cazul materializării acestor riscuri.*

## **Capitolul 6) Promovarea temelor secundare**

- 6.1) Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiența din punctul de vedere al utilizării resurselor – descrieți activități / măsuri propuse în acest sens;*
- 6.2) Nivelul de inovare socială al planului de afaceri – descrieți activități / măsuri care asigură creșterea gradului de utilizare și implementare de soluții / metode inovatoare, la nivel local sau regional, pentru a aborda provocările sociale*



## Capitolul 7) Cheltuieli cu investiția

### 7.1) Planul de achizitii al proiectului:

Nr. crt.	Titlul achiziției	Descrierea achiziției	Tip contract	Valoare estimată	Perioadă desfășurare
1)					
2)					
...					

### 7.2) Planificarea cheltuirii bugetului proiectului conform tranșelor acordate:

Nr crt	Tipul si descrierea cheltuielii	Valoarea totala eligibila (inclusiv TVA nedeductibila)	Perioada estimată de angajare și plată	Decontare* din tranșa 1	Decontare* din tranșa 2
1)					
2)					
...					

*\*Obs. Se va completa valoarea cheltuielii din tranșa corespunzătoare conform graficului de implementare a proiectului. Totodată se va avea în vedere respectarea încadrarea tuturor cheltuielilor bugetate în plafonul procentelor stabilite pentru fiecare tranșă în parte, conform prevederilor prezentei metodologii aplicabile.*

## Capitolul. 8) Proiecțiile de venituri si cheltuieli



*La acest capitol detaliați și explicați ipotezele care au stat la baza realizării previziunilor pentru o perioadă de 3 ani. Corelați informațiile din proiecțiile financiare cu cele prezentate în celelalte capitole ale planului de afaceri. Detaliați și explicați fiecare categorie de venituri și cheltuieli.*

*Previziunile financiare vor avea următoarea structură:*

- 8.1) *Calculează pragul de rentabilitate al afacerii și propune măsuri de reducere al acestuia pe baza facilităților legale pentru întreprinderile sociale*
- 8.2) *Proiecția veniturilor/vânzărilor și a contului de profit și pierdere; Estimarea și justificarea elementelor de venituri și costuri prezentate detaliat (cum s-a ajuns la valorile prezentate pe capitole de venituri și cheltuieli) în vederea demonstrării necesității acestora în desfășurarea activităților (conform cod CAEN) pentru care se solicită finanțare.*

### **Capitolul 9) Rezultate economice și sociale specific prognozate**

*Stabiliți un set de rezultate proprii corespunzătoare activităților planificate.*

*Indicatori economici (completați în tabelul de mai jos. Aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):*

<b>INDICATORI ECONOMICI</b>	<b>Unitate de măsură</b>	<b>An 1*</b>	<b>An 2</b>	<b>An 3</b>

*\*începe la data semnării contractului de subvenție*

*Indicatori sociali (completați în tabelul de mai jos. Aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):*

<b>INDICATORI SOCIALI</b>	<b>Unitate de măsură</b>	<b>An 1*</b>	<b>An 2</b>	<b>An 3</b>





--	--	--	--	--

\* începe la data semnării contractului de subvenție

## Capitolul 10) Sustenabilitatea investiției

Descrieți modul în care vor fi asigurate sustenabilitatea investiției, având în vedere următoarele:

- 10.1) *Măsuri privind funcționarea/dezvoltarea întreprinderii sociale și menținerea locurilor de muncă (din surse financiare proprii) pe o perioadă de minim 12 luni după finalizarea implementării proiectului;*
  
- 10.2) *Demonstrarea respectării prevederilor Legii nr. 219/2015 privind reinvestirea profitului obținut în proporție de cel puțin 90%, conform scopului social al întreprinderii și rezervei statutare;*
  
- 10.3) *Măsuri privind funcționarea/dezvoltarea întreprinderii sociale în perioada celor 3 ani de durabilitate, după finalizarea implementării investiției și menținerii destinației bunurilor achiziționate prin proiect.*

## Cap. 11) Anexe obligatorii și alte documente

Anexe obligatorii:

1. *Cartea de identitate a participantului la concurs (copie)*
2. *Certificatul eliberat(a) ca urmare a absolvirii cursului de „Antreprenor în economia socială” – pentru persoanele care nu fac parte din Grupul Tinta al proiectului (copie)*
3. *Oferte de pret pentru echipamentele / utilajele / obiectele care vor fi achiziționate în cadrul proiectului (copie)*

*Includeti alte documente ce considerati a fi relevante sau care sustin anumite puncte de vedere din planul de afaceri ( studii de piata, CV-uri, fise de post etc.).*

