**FONDUL SOCIAL EUROPEAN**

**Programul Operaţional Capital Uman 2014-2020**

**Axa prioritară 1** – Initiativa „Locuri de munca pentru tineri”

**Obiectivul Specific 1.1** - Creșterea ocupării tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile

**Obiectivul Specific 1.2** - Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16 - 29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile

**Titlul proiectului:** Tineri NEETs, o sansa pentru viitor!

**Contract POCU/991/1/3/153690**

Anexa 2

**PLAN DE AFACERI**

***<titlul>***

**……………………………………….**

NUME SI PRENUME APLICANT:

…………………………………………………….

# **DATE GENERALE**

|  |  |
| --- | --- |
| Nume și prenume solicitant |  |
| Tipul întreprinderii ce urmează a fi înființată (SRL, SRL-D, SA, PFA etc) |  |
| Adresa solicitantului (domiciliu/reședință) (strada, număr, bloc, scară, etaj etc.) |  |
| Localitatea |  |
| Județ |  |
| Telefon / Fax |  |
| Email |  |
| Cod CAEN aferent activității pentru care se solicita finantare |  |
| Număr de locuri de muncă nou create prin planul de afaceri asumat de catre aplicant (total) |  |
| Valoare totala investitii propuse  (buget Plan afaceri) - Lei |  |
| Localitate si judet Sediu social |  |
| Localitate si judet Punct(e) de lucru propus(e) pentru întreprindere (dacă este cazul) |  |

**\* *se vor completa obligatoriu toate secțiunile din Planul de afaceri***

1. **DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI**
2. *Vă rugăm să prezentați succint care este viziunea dumneavoastră asupra afacerii.*
3. *Care este esența afacerii? Ce și cum anume va genera bani și profit?* (Ex: De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere) Detaliați activitatea aferentă codului CAEN corespunzător activității pentru care se solicită finanțarea, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dumneavoastră (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului, etc.). Informatiile prezentate trebuie sa fie corelare cu produsele/serviciile ce urmeaza a fi dezvoltate
4. *Care sunt* ***obiectivele afacerii*** *pe care intenționați să o înființați în următorii 3 ani?* Definiți obiective SMART (Specifice, Măsurabile, Accesibile, Relevante, Încadrate în Timp) – minim 3 obiective
5. *Care sunt activitățile necesare implementării proiectului?* Menționați activitățile relevante pe care le veți întreprinde în cadrul duratei de implementare a proiectului.

*Ex:*

* *Asigurarea spațiului productiv/comercial prin închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare;*
* *Amenajarea spațiului; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului;*
* *Recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal;*
* *Acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;*
* *Aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare, etc.*

1. *Ce rezultate estimați că veți obține prin implementarea planului de afaceri?*
2. *Care sunt principalele riscuri asociate cu implementarea planului de afaceri/derularea afacerii?*
3. **ANALIZA SWOT A AFACERII**
4. Care sunt punctele tari care te determină să crezi că afacerea va avea succes? – minim 3 puncte tari
5. Care sunt punctele slabe ale afacerii? – minim 3 puncte slabe
6. Care sunt oportunitățile de dezvoltare ale afacerii? – minim 3 oportunități

d) Care sunt amenințările care pot încetini/împiedica dezvoltarea afacerii? – minim 3 amenințări

1. **POLITICA DE RESURSE UMANE**

**a) *Prezentați structura organizatorică a viitoarei afaceri, descriind atribuțiile, expertiza și responsabilitățile personalului*. Evidențiați studiile/specializările fiecăreia dintre persoane, care sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei\*.**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Funcția în cadrul întreprinderii | Principalele responsabilități pe scurt | Experiența în domeniu | Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRARILOR CARE FAC OBIECTUL PRINCIPAL AL AFACERII**

**a) *Precizați în ce constă proiectul* și descrieți detaliat produsele/serviciile/lucrările care fac obiectul principal al afacerii:**

În cazul produselor prezentați o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilitate, căror nevoi răspund, etc. În cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dumneavoastra. În cazul comerțului, precizați gama de produse pe care le vindeți și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații, etc.)

**b) *Prezentați fluxul activității pentru care se solicită finanțare și principalele utilaje și echipamente utilizate*, coreland cu activitatea propusa prin Codul Caen si numarul de persoane propuse a fi angajate si bugetul Planului de afaceri**

***d) Menționați utilajele, echipamentele și software-urile care vor fi achiziționate și legătura acestora cu fluxul tehnologic specific afacerii/codului CAEN***

1. **ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENTEI**
2. ***Definiți piața afacerii* (prezentați localizarea și caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism, etc.) și prezentați profilul potențialilor clienți (vârstă, sex, localizare, venituri, etc.). De asemenea, prezentați principalele caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dumneavoastră (cerere zilnică anuală, de sezon);**
3. ***Descrierea concurenței* – Ce firme oferă produse/servicii identice sau similare pe segmentul dumneavoastră de piață? Enumerați principalele firme concurente, interne sau externe – dacă este cazul. Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor dumneavoastră în raport cu cele oferite de concurență.**

**7. STRATEGIA DE MARKETING**

1. ***Prezentați politica produsului*. Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului, forme de prezentare din punct de vedere al greutății/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii, etc.**
2. ***Prezentați politica de prețuri.* Precizați modul în care se va stabili prețul produsului/serviciului, dacă și când veți oferi reduceri de prețuri, cum vă situați față de concurenți, explicați de ce.**
3. ***Prezentați procesul/modalitățile de vânzare*. Precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor: 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.**
4. ***Prezentați activitățile de promovare a vânzărilor.* Prezentați metodele de promovare a vânzărilor care se vor utiliza.**

**8. VALOAREA VENITURILOR OBȚINUTE DIN ACTIVITATEA CURENTĂ ÎN PRIMELE 12 LUNI DE FUNCȚIONARE A ÎNTREPRINDERII**

1. ***Precizați și argumentați valoarea veniturilor obținute din activitatea curentă în primele 12 luni de funcționare a întreprinderii***

Numele și prenumele

solicitantului de ajutor de minimis : ­­­­­­­\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Semnătura: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

Data: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_