



UNIUNEA EUROPEANĂ



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 1 – Inițiativa locuri de muncă pentru tineri

Obiectivul specific OS1.1 – „Cresterea ocupării tinerilor NEETs someri cu vârsta între 16-29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidență în regiunile eligibile” și OS 1.2 - „Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETs, someri cu vârsta între 16-29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidență în regiunile eligibile”

Titlu proiect “EXCEL - Măsurile active pentru ocuparea tinerilor NEETs”

Nr. contract finanțare POCU/908/1/3/150814

Anexa 4

Macheta plan de afaceri

Propus în cadrul proiectului:

“EXCEL - Măsurile active pentru ocuparea tinerilor NEETs” – POCU/908/1/3/150814

PLAN DE AFACERI

DENUMIREA FIRMEI:

OBIECTUL DE ACTIVITATE:

Nume și prenume cursant:

Curs: Competențe antreprenoriale

- **I. DESCRIEREA FIRMEI (AFACERII) ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, REZULTATE ȘI INDICATORI)**

- **I.1. Tipul societății (SRL, PFA, II, SA, etc, sediul, cod CAEN)**

- **I.2 Obiectivele planului de afacere**

(Obiectivele afacerii trebuie să arate:

- 1. Ce tip de afacere și la ce mărime va trebui dezvoltată după o perioadă stabilită*
- 2. Ce activități ale afacerii urmează să fie extinse, reduse, inițiate sau întrerupte*
- 3. Care sunt principalii indicatori de performanță (financiari sau de altă natură) pentru îndeplinirea obiectivelor afacerii și principalii indicatori de risc asociați acestora*
- 4. Care sunt schimbările esențiale ce trebuie făcute pentru a realiza obiectivele afacerii*
- 5. Strategia de atingere a acestor scopuri trebuie de asemenea prezentată într-un mod convingător. Prezentarea obiectivelor firmei trebuie să evite exprimările vagi sau excesiv de optimiste.)*

- **I.3 Justificarea necesității implementării planului de afacere**

(În această secțiune se va preciza care sunt motivele/ argumentele care fac ca acest plan de afacere să fie necesar, informații relevante asupra contextului și a situației specifice abordată în cadrul planului de afacere (va rugăm să faceți referire la statistici, studii, documente oficiale) și o scurtă descriere a beneficiilor pe care le vor avea potențialii clienți de pe urma afacerii dumneavoastră.)

- **I.4 Descrierea activităților proiectului, rezultate și indicatori**

(Planul de afaceri trebuie să ofere o descriere suficient de detaliată a produsului/serviciului firmei. În cazul în care un investitor potențial nu înțelege în ce constă produsul respectiv, s-ar putea să nu mai aveți ocazia să oferiți explicații suplimentare. În cazul în care este vorba de un produs/serviciu existent, poate fi prezentată experiența firmei în domeniu, capacitățile de producție existente, competențele tehnice acumulate, performanța în domeniul vânzărilor etc. În cazul în care este vorba de un produs/ serviciu nou vor fi prezentate avantajele care permit firmei obținerea acestuia și acțiunile care mai trebuie întreprinse până la începerea activității normale.

Noteaza toate diferentele intre caracteristici si beneficii, si gandeste-te la ele. De exemplu, o casa care oferă adăpost, are un anumit design si durează o perioada mare de timp este făcută din anumite materiale; acestea sunt caracteristicile. Beneficiile includ mândria proprietarului de a o avea, un sentiment de securitatea financiara si siguranta furnizate familiei etc. Tu vei construi caracteristici pentru produse ca sa poți vinde beneficii.

Ce servicii oferi după ce ai vandut produsul? Cateva exemple sunt: transportul, garanție, asigurarea de service, suport tehnic, politică de returnare etc.

Daca aveti mai multe produse sau servicii, veți prezenta caracteristicile fiecăruia si ponderea estimată in totalul vanzarilor. Orientarea spre un produs sau un serviciu unic reprezinta un risc, in special in cazul in care piata este ingusta sau preferintele consumatorilor se modifica rapid. In acelasi timp, extinderea in domenii in care nu aveti experienta reprezinta si ea un risc.)

- I.5. Calendarului de implementare a activităților

Pentru dispunerea în timp a activităților descrise în planul de afaceri, vă rugăm să completați *Anexa11- Calendarul de implementare*

- **II. ANALIZA SWOT A AFACERII** (*în această secțiune se va analiza mediul intern și extern, se va specifica cum vor fi valorificate punctele forte și oportunitățile, se vor identifica acțiuni ameliorative a punctelor slabe, precum și mecanisme de protecție împotriva amenințărilor din mediul extern*)

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
-	-
-	-
-	-
-	-
	-



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI
-	-
-	-
-	-
-	-
-	-

- III. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

- *In aceasta sectiune descrieti resursele(umane si fizice) necesare pentru implementarea planului de afaceri. Puteți structura informația, tinand cont de următoarele aspecte:*
- **Resurse umane** (Numărul de persoane pe care le angajați si rolurile acestora, cerințe referitoare la experiența si nivelul de studii pentru persoanele angajate, modalitatea de recrutare a acestora, numele si prenumele administratorului firmei, experiența acestuia in domeniul de activitate vizat de proiect, strategia de menținere a locurilor de munca nou infiintate prin proiect in conformitate cu cele declarate in grila de evaluare preliminara, etc.)
- **Resurse fizice** (Locația firmei nou înființate prin prezentul plan de afaceri (județ, localitate), suprafața totala spațiu, enumerarea achizițiilor necesare pentru realizarea produselor/serviciilor, etc)



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

A. Recrutarea și selecția resursei umane

B. Modalități de instruire și integrare a noilor angajați

C. Motivarea noilor angajați

D. Modalități de evaluare a performanțelor angajaților

RESURSE FIZICE

- IV. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR/LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

- 1 Produsul/Serviciile

*In aceasta sectiune, descrieți si explicați, in detaliu, **tipul de produse/servicii** ce fac obiectul investiției propuse in proiect. Puteți structura informația, tinand cont de următoarele detalii:*

- *Tipuri de produse, caracteristici tehnice, preț (Descrierea produsului/serviciului poate include detalii precum: caracteristici fizice (marime, forma, culoare, design, capacități), preț, ce nevoi satisface, beneficii pentru clienții, caracteristici unice ale produsului dvs. etc. Puteți, de asemenea, sa enumerati/ descrieți produse/servicii viitoare si planificarea dezvoltării acestora, evidentiind astfel, evolutia strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului in funcție de evolutia pieței.*
- *Materii prime si materiale pt realizarea produsului/ Furnizori de materii prime si materiale (Prezentați care sunt materiile prime si materialele necesare pentru realizarea produsului precum si modul de procurare. Puteți prezenta principalii furnizori de materii prime si materiale precum și ponderea materiilor prime si a materialelor, in functie de proveniență (e.g. local, indigen, import).*
- *Tehnologia de producție/fluxul tehnologic (Prezentați tehnologia utilizată in producerea/dezvoltarea produsului/serviciului pe faze, etape, pași etc. Puteți prezenta modul in care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate in producerea/ menținerea/ dezvoltarea produsului/ serviciului.)*

- V. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

- Piata

- *In aceasta sectiune descrieti **piata** pe care intentionati sa intrați. Puteți structura informația, tinand cont de următoarele detalii: Tendinte in evolutia pieței si aria geografică de acoperire a produselor. (Descrieți care sunt principalele nevoi si tendințe actuale in dezvoltarea pieței pe care activati, care este aria geografică de acoperire a produselor dvs (doar local, regional, internațional? etc.) Segmentarea pieței(Descrieți tipologia clienților dvs (“segmentele” de clienți), in funcție de anumite criterii (mediul din care provin, nivelul de studii, volumul de vanzari, motivul pentru care cumpara, elemente care influențează comportamentul cumparatorilor etc.)*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

- **Concurența**

- *Identificați principalii concurenți, ponderea lor pe piața, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (direct și indirect);*

- **VI. STRATEGIA DE MARKETING**

*In aceasta secțiune descrieți **strategia de abordare/introducere a produselor și serviciilor pe piața** (sau de menținere/ îmbunătățire a cotei de piața în cazul unor servicii existente). Puteți structura informația, ținând cont de următoarele detalii:*

- *Metode de promovare*
- *Descrieți metodele prin care va veți face produsul cunoscut/ va veți promova produsul în rândul potențialilor consumatori. Descrieți anumite strategii de vânzări etc.*
- *Metode de distribuție*
- *Descrieți metodele prin care veți livra produsul către clienți (direct, indirect prin intermediari, în detaliu, în gros etc)*
- *Politică de preț*
- *Descrieți modul în care va veți fixa prețul/ strategia de fixare a prețului. Arătați legătura dintre politica de preț și caracteristicile produsului/tendințele actuale ale pieței etc.*

- **VII. SUSTENABILITATEA PLANULUI DE AFACERI**

(In această secțiune descrieți modalitatea de continuare a afacerii, pentru încă 3 ani, de la finalizarea investiției. Puteți structura informația, ținând cont de următoarele aspecte: prezentarea măsurilor pe care le veți lua pentru menținerea locurilor de muncă nou înființate prin prezentul plan de afaceri, strategie de marketing viitoare; modalități de extindere a pieței, modalități de dezvoltare a produsului/serviciului realizat prin prezentul plan de afaceri, posibilitățile de extindere geografică a afacerii, descrierea capacității de susținere financiară a afacerii, etc.)

- **VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA**



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

-

- *Detaliați costurile proiectului pe fiecare categorie de cheltuială. Pentru completarea Bugetului Investiției, folosiți Anexa 5 „Bugetul Investiției”.*

- **Nota:**

- ***Calendarul de Implementare si Bugetul Investiției sunt parte a Planului de Afacere.***

Elaborat,
Expert în antreprenariat și dezvoltare sustenabilă
Mocanu Ionut Razvan