

Contract POCU/829/6/13/142100

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 6 – Educație și competențe

Cod apel: POCU/829/6/13/ Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non-universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare/ cercetare/ inovare la un potențial loc de muncă, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCD

Titlul proiectului: Atelierul de business

ANEXA 6

Titlu proiect

PLAN DE AFACERI

COMPETIȚIA PLANURILOR DE AFACERI ÎN CADRUL PROIECTULUI *ATELIERUL DE BUSINESS*



Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară: Educație și competențe

Cod apel: POCU/829/6/13/ Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non-universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare/cercetare/inovare la un potențial loc de muncă, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlul proiectului: Atelierul de business

Beneficiar: Asociația Grup de Acțiune Locală Bucovina de Munte

Parteneri: Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare în Turism și Best Smart Consulting

Cod MySms:142100

Cuprins

1. Informații privind solicitantul
2. Informații privind investiția
3. Analiza pieței de desfacere și a concurenței
4. Strategia de marketing
5. Proiecțiile financiare ale afacerii
6. Durabilitate
7. Sustenabilitatea investiției
8. Anexe



ATELIERUL
DE
BUSINESS

i n n o t e c h s t u d e n t

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară: Educație și competențe

Cod apel: POCU/829/6/13/ Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non-universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a accesului la activități de învățare/cercetare/innovare la un potențial loc de muncă, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlul proiectului: Atelierul de business

Beneficiar: Asociația Grup de Acțiune Locală Bucovina de Munte

Parteneri: Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare în Turism și Best Smart Consulting

Cod MySms:142100

1. **Informații privind solicitantul**
 - 1.1. Solicitant
 - a. Nume și prenume beneficiar plan de afaceri și date de contact
 - b. Forma de organizare a societății
 - c. Domeniu de activitate și codul CAEN principal
 - d. Sediul social și punctele de lucru
 - e. Nume și prenume asociați și cote de participare deținute
 - f. Nume și prenume administrator/reprezentant legal și date de contact
 - 1.2. Descrieți următoarele:
 - a. Misiune, Viziune, Valori
 - b. Prezențați pe scurt afacerea menționând:
 - i. domeniul principal de activitate și, dacă este diferit, domeniul de activitate al investiției propuse prin planul de afaceri;
 - ii. descrieți pe scurt produsele/serviciile care corespund domeniului principal de activitate;
 - iii. localizarea afacerii;
 - iv. analiza SWOT a afacerii în contextul pieței;
 - v. resursele umane necesare pentru activitățile de management și operaționale, menționând calificările și competențele necesare și prezențați organigrama;
2. **Informații privind investiția**
 - 2.1. Prezențați domeniul de activitate pentru care se va realiza investiția propusă prin planul de afaceri
 - 2.2. Justificați necesitatea realizării investiției
 - 2.3. Prezențați autorizațiile și/sau certificările necesare pentru implementarea planului de afaceri. Justificați necesitatea lor și care este termenul estimativ de obținere a acestora.
 - 2.4. Prezențați obiectivele planului de afaceri și indicatorii de performanță urmăriți
 - 2.5. Prezențați produsele/serviciile/lucrările ce vor fi realizate ca urmare a implementării planului de afaceri. Menționați caracteristicile, poziția pe piață, justificați necesitatea lor, beneficiile aduse clienților și diferențierea față de produsele/serviciile/lucrările concurente
 - 2.6. Prezențați activitățile ce se vor desfășura pentru atingerea obiectivelor și indicatorilor. Detaliați fiecare activitate și menționați metoda utilizată, rezultate așteptate, indicatori de performanță, resurse necesare (umane, materiale, financiare, de timp).
 - 2.7. Prezențați echipamentele, utilajele, bunurile și serviciile care sunt necesare pentru realizarea activităților ca fac obiectul planului de afaceri. Menționați utilitatea și caracteristicile minime necesare. Prezențați fluxul tehnologic aferent activității și integrarea lor în flux. Prezențați softuri, licențe, brevete necesare operationalizării afacerii și menționați termenul de punere în funcțiune.

Nr.Crt.	Denumire echipament/utilaj/bun/serviciu achiziționat	Rol și funcțiune	Specificatii tehnice minimale

2.8. Prezențați sintetic resursele umane necesare implementării planului de afaceri și politica de resurse umane incluzând modalitatea de asigurare a principiilor egalității de șanse și non-discriminare

Forța de muncă pentru primul an de implementare					
Nr. crt.	Denumirea postului ocupat*	Sarcini și responsabilități	Număr angajați	Norma de lucru	Justificare necesarul de personal
1					
2					
...					
Forța de muncă pentru cele 6 luni de sustenabilitate					
Nr. crt.	Denumirea postului ocupat*	Sarcini și responsabilități	Număr angajați	Norma de lucru	Justificare necesarul de personal
1					
2					
....					

*Prin proiect exista obligativitatea creării a 3 locuri de muncă în perioada de 12 luni de implementare (până cel târziu în luna 6 din perioada de implementare) și menținerea acestora pe toată perioada de sustenabilitate a proiectului (6 luni după finalizarea celor 12 luni de funcționare obligatorii).

2.9. Prezențați bugetul aferent planului de afaceri și sursele de finanțare.

2.9.1. Prezențați categoriile de cheltuieli ce sunt prevăzute în planul de afaceri și valorile aferente acestora, cu justificarea necesității realizării lor

2.9.2. Prezențați bugetul planului de afaceri și sursele de finanțare

Buget pe surse de finanțare *	
	Valoare TOTALĂ, inclusiv TVA eligibil
I. Valoare subvenție (ajutor de minimis)	
II. Contribuția proprie la cheltuielile eligibile	
Valoare totală PROIECT (I + II)	
PROCENT CONTRIBUTIE PROPRIE	
Valoare TVA neeligibil**	

*Anexați la planul de afaceri sheet BUGET din Anexa 7

** TVA in cazul firmelor plătitoare de TVA și care va reprezenta cheltuiulă neeligibilă prin proiect.

2.10. Prezențați graficul de implementare al planului de afaceri

Nr.	Activitate	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12	...
1	A1													
1.1	A1.1													



**ATELIERUL
DE
BUSINESS**
i n n o t e c h s t u d e n t

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară: Educație și competențe

Cod apel: POCU/829/6/13/ Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non-universitar care își găsesc un loc de muncă urmare a

accesului la activități de învățare/cercetare/innovare la un potențial loc de muncă, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform

SNC și domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI

Titlul proiectului: Atelierul de business

Beneficiar: Asociația Grup de Acțiune Locală Bucovina de Munte

Parteneri: Institutul Național de Cercetare-Dezvoltare în Turism și Best Smart Consulting

Cod MySms:142100

1.2	A1.2													
2	A2													
													

2.11. Menționați contribuția planului de afaceri la dezvoltarea domeniului/lor relevante de specializare inteligentă conform SNCDI. Descrieți modalitatea prin care ideea de afacere contribuie și aduce plusvaloare la dezvoltarea nișelor specifice domeniului/lor de specializare inteligentă selectat/e.

3. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

3.1. Descrieți segmentul de piață către care se adresează produsul/serviciul/lucrarea ce vor fi obținute în urma implementării planului de afaceri

3.2. Realizați analiza stadiului actual al pieței și tendințele acesteia pe termen mediu și lung și menționați cum se situează produsul/serviciul/lucrarea raportat la acestea.

3.3. Realizați analiza concurenței – menționați principalii concurenți, cota de piață deținută de aceștia și prezentați sintetic domeniul de activitate al acestora, prezentați o analiză a punctelor tari și punctelor slabe în raport cu aceștia, menționați care sunt măsurile ce considerați necesare pentru a declasa concurența

4. Strategia de marketing

4.1. Prezentați strategia de produs – menționați care sunt caracteristicile și avantajele acestuia (produs/serviciu/lucrare) și care sunt beneficiile pe care le aduce clientului/consumatorului

4.2. Menționați caracteristicile grupului țintă/segmentului de piață vizat

4.3. Menționați politica de preț

4.4. Prezentați strategia de vânzare și distribuție

4.5. Prezentați strategia de marketing a firmei și produselor

5. Proiecțiile financiare ale afacerii, conform Anexei 7*

5.1. Prezentați planul de achiziții

5.2. Detaliați ipotezele de lucru

5.3. Detaliați și justificați veniturile preconizate

5.4. Detaliați și justificați costurile prevăzute

*Anexați la planul de afaceri sheet-urile [Previziuni financiare anul 1 și anul 2](#), din Anexa 7

6. Durabilitate

6.1 Menționați măsurile care conduc la asigurarea respectării principiilor dezvoltării durabile

7. Sustenabilitatea investiției

7.1. Menționați modul în care afacerea se va autosuține după perioada obligatorie de 12 luni

8. Anexe

Se vor anexa orice alte documente ce sunt relevante pentru susținerea planului de afaceri promovat – oferte, statistici, studii de piață etc