

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

OPIS

OPIS	0
Titlu:	1
1. INFORMAȚII DE IDENTIFICARE A ÎNTREPRINDERII VIITOARE	2
1.1 Forma juridică de constituire a întreprinderii pe care intenționați să o înființați.....	2
1.2 Propunere denumire entitate juridică.....	2
1.3 Codul CAEN al activității pentru care se solicita finanțare, regim TVA	2
2. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI).....	3
2.1 Descrierea afacerii (rezumat)	3
2.2 Locația de implementare și modul de asigurare cu utilități	3
2.3 Responsabilul legal al întreprinderii	3
2.4 Structura acționariatului întreprinderii	4
2.5 Viziune	4
2.6 Obiectivul general și obiectivele specifice afacerii.....	4
2.7 Activități necesare implementării a planului de afaceri (demarării și funcționării afacerii)	4
2.8 Calendarul desfășurării activităților necesare implementării planului de afaceri (Diagrama Gantt)	5
2.9 Indicatori rezultate economice.....	6
3. DESCRIEREA PROIECTULUI DE INVESTIȚII	6
3.1 Descrierea proiectului de investiții.....	6
3.2 Fluxul activităților (fluxul tehnologic/operational)	6
3.3 Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul afacerii	6
4. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI	7
4.1 Piața de desfacere. Clienții	7
4.2 Analiza concurenței	7
5. STRATEGIA DE MARKETING	8
5.1 Elementele mixului de marketing.....	8
6. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE.....	8
6.1 Structura organizatorică	8
6.2 Tabloul locurilor de muncă în primele 12 luni de implementare ale planului de afaceri	9
7. ANALIZA SWOT A AFACERII	9
8. TEME ORIZONTALE ȘI SECUNDARE FSE (Fondul Social European).....	10
8.1 Îmbunătățirea accesibilității, utilizării și calității tehnologiilor informației și comunicației (TIC). Utilizarea TIC și contribuția la dezvoltarea de competențe digitale	10
8.2 Inovare socială.....	10
8.3 Egalitate de șanse și nediscriminare	10
8.4 Dezvoltare durabilă	10
9. SUSTENABILITATEA INVESTIȚIEI	12
10. BUGET & PROIECȚII FINANCIARE.....	12
11. ANEXE	13



ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

PLAN DE AFACERI

Titlu: _____

Solicitant:

Adresa de e-mail:

Telefon:

Adresa (domiciliul/reședința):

Semnătura _____

Pagina 1 din 14



ANEXA 1: PLAN DE AFACERE**Proiect: STUDENT ANTREPRENOR, Cod SMIS 2014+: 140127**

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

1. INFORMAȚII DE IDENTIFICARE A ÎNTREPRINDERII VIITOARE**1.1 Forma juridică de constituire a întreprinderii pe care intenționați să o înființați****(Răspundeți cât mai complet fiecărei cerințe din secțiunile planului de afaceri)**

Indicați forma juridică a întreprinderii prin care planul de afaceri va fi implementat. Întreprinderile se încadrează în una din categoriile definite în art. 2, alin. 1 și 2 din Legea nr. 346/2004, și anume societăți reglementate de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, societăți cooperative, persoane fizice autorizate, întreprinzători titulari ai unei întreprinderi individuale și întreprinderile familiale, autorizate potrivit dispozițiilor legale în vigoare, care desfășoară activități economice, precum și asociații și fundații, cooperative agricole și societăți agricole care desfășoară activități economice)

1.2 Propunere denumire entitate juridică

(maxim 2 opțiuni). Denumirea se poate schimba în faza de înființare firmă.

1.3 Codul CAEN al activității pentru care se solicita finanțare, regim TVA

Conform ultimei Clasificări a Activităților din Economia Națională: <http://www.rocaen.ro/>. Indicați cu claritate codul/codurile CAEN din care va/vor rezulta cea mai mare parte a cifrei de afaceri și căruia ajutorul de minimis îi este destinat). Dacă este cazul, vor fi indicate cu claritate codurile CAEN secundare eligibile și neeligibile cărora ajutorul de minimis nu le va fi destinat. Codurile CAEN eligibile sunt cele prezentate în anexa 5 - Lista codurilor CAEN aferente direcțiilor de politică industrială menționate în Strategia Națională pentru Competitivitate 2014-2020 sau care vizează dezvoltarea activității în domeniile de dezvoltare inteligentă și sănătate identificate prin SNCDI (anexa 5bis).

CAEN	Activitate economică
CAEN principal	
CAEN secundare	
...	

Firma va fi plătitoare de TVA? ☐ Da ☐ Nu

Condiții specifice de desfășurare a activității: (menționați dacă pentru funcționarea afacerii din domeniul/domeniile enumerate mai sus sunt necesare condiții speciale de muncă, de mediu, taxe de autorizare, autorizații, acreditări, licențe etc).

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

2. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI)

2.1 Descrierea afacerii (rezumat)

Descrieți pe scurt, în maxim 1 pagină: produsele/serviciile, piața țintă, organizarea operațiunilor, resursele necesare afacerii - echipamente, resurse umane, know-how, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza etc, furnizorii principali, canalele de distribuție, localizare, tendințe ale pieței, o experiență anterioară a solicitantului în domeniul de activitate vizat prin planul de afaceri sau în antreprenoriat, indiferent de modalitatea în care aceasta a fost acumulată). Menționați (dacă este cazul) caracterul inovativ sau de unicatitate al afacerii, de ce și în ce fel va atrage clienții. Evidențiați orice idee sau caracteristici noi, inovatoare care vă pot mări șansele de succes.

Valoarea ajutorului de minimis solicitat	Numărul de locuri de muncă ce vor fi create în primele 6 luni după semnarea contractului de subvenție

Corelați informațiile cu celelalte secțiuni ale planului de afaceri (Buget, Resurse umane). Numărul minim de locuri de muncă este 3.

2.2 Locația de implementare și modul de asigurare cu utilități

- Adresa sediu social și punct(e) de lucru** (dacă este cazul - dacă adresa nu este cunoscută, se vor indica cel puțin localitatea și județul. Întreprinderile nou înființate vor avea obligatoriu sediul social și, după caz, punctul/punctele de lucru în regiunea de SUD VEST OLTEANIA):
- Asigurarea utilităților:** Care sunt utilitățile de care aveți nevoie; care sunt consumurile medii lunare previzionate și cum asigurați accesul la aceste utilități?

2.3 Responsabilul legal al întreprinderii

Nume și prenumele persoanei care va fi reprezentantul legal după înființarea întreprinderii, serie și număr al cărții de identitate, telefon, e-mail. **În mod obligatoriu, poziția de responsabil legal va fi deținută de către solicitant.**

Nume:

CI:

Date de contact (email, telefon):

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: STUDENT ANTREPRENOR, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

2.4 Structura acționariatului întreprinderii

!!! În cazul în care întreprinderea se înființează ca societate reglementată de Legea societăților nr. 31/1990, republicată, cu modificările și completările ulterioare, și are mai mult de un asociat, persoana al cărei plan de afaceri a fost selectat în vederea finanțării va trebui să aibă atât calitatea de asociat majoritar cât și cea de administrator.

Nr. crt.	Nume și prenume	Poziția în cadrul întreprinderii (ex. reprezentant legal, administrator(i), acționar (i), membri	Pondere în Capital social %

Solicitantul sau eventualii asociați nu pot deține poziția de asociat, administrator, reprezentant legal sau angajat în cadrul altor întreprinderi înființate prin programul Innotech Student pentru întreaga perioadă a contractului de subvenție.

2.5 Viziune

Descrieți situația dorită în viitor, peste 3 ani, atunci când firma reușește să îndeplinească în mod eficient așteptările celor mai importanți factori interesați - asociați, clienți, angajați etc. Enunțați direcțiile strategice ale firmei, specificând acțiunile pe care le veți întreprinde.

2.6 Obiectivul general și obiectivele specifice afacerii

Prezentați obiectivul general și cel puțin 3 obiective specifice economice preconizate a se atinge; Obiectivele trebuie să fie formulate clar, cuantificabile și în strânsă corelare cu activitățile și rezultatele prevăzute a se realiza/obține. Respectați regula de formulare SMART a obiectivelor - Specific, Măsurabil, Acceptabil, Realist, cu Termen de realizare în timp.

2.7 Activități necesare implementării a planului de afaceri (demarării și funcționării afacerii)

Durata de implementare a planului de afaceri este de 12 luni.

Descrieți fiecare activitate/subactivitățile necesare implementării cu succes a planului de afaceri propus, resursele necesare (umane și materiale) necesare punerii în practică a fiecărei activități, rezultatele concrete obținute în urma realizării fiecărei activități, perioada de derulare necesară pentru implementarea fiecărei activități.

(Prezentați și descrieți activitățile/ subactivitățile necesare implementării cu succes a planului de afaceri, ca de exemplu:

- asigurarea spațiului de lucru (proprietatea solicitantului/închiriere etc.);
- amenajarea spațiului;
- achiziționarea de echipamente, mobilier;
- obținerea de avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului;
- asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc.;

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

- recrutare/selecție/angajare personal;
- acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;
- aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri.

Activitatea 1:

- **Perioada de derulare:** ex. Lunile 1-3
- **Resurse implicate:**
 - Umane ...
 - Materiale... (enumerați achizițiile ce trebuiesc realizate, alte aspecte – avize, autorizații, etc)
- **Rezultate obținute**

.....

Activitatea n:

- **Perioada de derulare:** ex. Lunile x-12
- **Resurse implicate:**
 - Umane ...
 - Materiale...
- **Rezultate obținute**

2.8 Calendarul desfășurării activităților necesare implementării planului de afaceri (Diagrama Gantt)

Reprezentați sub forma diagramei Gantt fiecare din activitățile/subactivitățile enumerate mai sus, menționând rezultatele obținute și resursele necesare

Nr. crt.	Denumire activitate	Resurse alocate (enumerați succint tipurile de resurse alocate)	Luna 1	Luna 2	..			Luna 12
1	A1.....	...						
2	A2.....						
n	An.....							

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

2.9 Indicatori rezultate economice

Nr. crt.	UM	Anul 1 (începe la data semnării contractului de subvenție - estimativ 21 iunie 2022)	Anul 2	Anul 3
Venituri totale	lei			
Profit brut	lei			
Număr de angajați	persoane			

Corelați informațiile referitor la venituri totale, profit brut cu cele din Anexa 2 Buget.

!!! Numărul de locuri de muncă nou create prin implementarea planului de afaceri va fi de minim 3. Fiecare întreprindere beneficiară de ajutor de minimis va trebui să angajeze, la cel târziu 6 luni de la semnarea contractului de subvenție, cel puțin numărul de persoane asumat prin planul de afaceri.

3. DESCRIEREA PROIECTULUI DE INVESTIȚII

3.1 Descrierea proiectului de investiții

Prezentați lista dotărilor /serviciilor care fac obiectul investiției, prezentați justificarea necesității investiției. Prezentați echipamente/utilaje/dotari/servicii necesare pentru derularea afaceri și costul acestora. Corelați elementele de cost cu Anexa 2 Buget (Bugetul planului de afaceri). Descrieți succint rolul și importanța elementelor de cost pentru care solicitați finanțare.

3.2 Fluxul activităților (fluxul tehnologic/operațional)

Descrieți pe scurt într-o ordine logică și coerentă fluxul tehnologic/operațional care va fi parcurs în cadrul unui ciclu de exploatare. Fiecare operațiune din cadrul ciclului de exploatare va fi descrisă, fiind scos în evidență necesarul de resurse de orice tip - spații, utilaje, mobilier, calculatoare, software, personal, materii prime, utilități, servicii, etc.

3.3 Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul afacerii

- Ce produs/serviciu oferiți?
- Descriere: caracteristici fizice; tehnologia utilizată în producerea lui; Prezentați, unde este aplicabil, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/mentinerea/dezvoltarea produsului/serviciului;
- Detaliați ce resurse sunt necesare pentru obținerea produselor/serviciilor - materiile prime, echipamente și forța de muncă necesare); faceți o scurta prezentare a furnizorilor și menționați localizarea lor; specificați ponderea materiilor prime în funcție de proveniență (local, indigen, import);
- Menționați alte condiții care trebuie îndeplinite – ex. autorizații, licențe necesare, taxe de autorizare, necesare pentru realizarea produsului/serviciului, modul în care vor fi obținute, pașii de urmat; condiții speciale de muncă, legislație de mediu;
- Ce necesitate satisface produsul/serviciul?
- În ce etapă din ciclul de viață se află?
- În ce mod este distribuit? (magazin propriu, la client, en-gros, etc.)

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

- Cum află clientul de el?
- La ce preț va fi vândut?
- Cât de profitabil și competitiv va fi?
- Nu uitați să puneți în evidență (dacă este cazul) caracterul inovativ sau de unicatitate al afacerii, de ce și în ce fel va atrage clienții. Evidențiați orice idee sau caracteristici noi, inovatoare care vă pot mări șansele de succes.

4. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

4.1 Piața de desfacere. Clienții

- Unde este situată piața ?
- Ce segment vizați?
- Cât de mare este? (aria geografică de acoperire a produsului/serviciului)
- Este o piață în dezvoltare ? Previzionați creșterea pieței/ prognoza cererii pe piață
- Care sunt tendințele pieței ? (creștere, scădere, stagnare)
- Există caracteristici specifice pieței dvs.?
- Descrieți modul în care investiția contribuie la extinderea gamei de produse/servicii, specializarea produselor oferite, patrunderea pe o piață necunoscută, largirea domeniului de activitate, etc.
- Cine sunt clienții dvs.? (Tipologia clienților potențiali ai produsului/serviciului oferit de firma dvs.- specificați profilul acestora: vârstă, sex, ocupații, nivel de venituri, forma de proprietate; localizarea geografică, domeniul de activitate, etc.)
- Ce îi determină să cumpere produsul/serviciul dvs.? Dificultatea pentru clienții dumneavoastră să obțină produse/servicii similare din alte surse?)
- Cât de des cumpără în mod normal? Încercați să cuantificați cantitățile pe care le-ați putea vinde
- Ce preț ar fi dispus să plătească clientul pentru produs/serviciu?
- De ce credeți că ar cumpăra de la dvs.? Avantaje semnificative ale prețului produselor/serviciilor dumneavoastră față de cel al concurenței? Calitatea sau alte beneficii suplimentare ale produselor/serviciilor pentru clienții dumneavoastră față de cele ale concurenților?

4.2 Analiza concurenței

- Care sunt principalii dvs. concurenți (directi și indirecti)?
- Localizarea lor și segmentele de piață pe care le deservesc
- Ce avantaje/dezavantaje au față de produsul/serviciul dvs.?
- Care sunt tipurile de produse/servicii pe care le produc?
- Ce strategii de marketing au?
- Le sunt clienții fideli?
- Cum își distribuie produsele?
- Ce alte avantaje oferă? (ex. în ceea ce privește reputația, fidelitatea clientelei, canalele de distribuție etc).

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

5. STRATEGIA DE MARKETING

5.1 Elementele mixului de marketing

- **Politica de produs** (caracteristicile produselor/serviciilor care le diferențiază față de cele ale concurenței din punct de vedere al caracteristicilor principale: caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități), tehnologia utilizată în producerea/dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forță de muncă, patente etc). Evidențiați calitățile/avantajele produsului/serviciului față de cele ale concurenței.
- **Politica de preț** (stabiliți strategia/politica de preț. Aceasta vă ajută să va atrageți clienții și să puteți face față concurenței. Exemple – costurile și prețurile la vânzarea en-detail, poziția competitivă, prețuri peste/sub ale concurenței, prețuri aliniate, prețuri multiple)

Prezentați următoarele aspecte:

- prețul mediu estimat pe fiecare categorie de produs/servicii în comparație cu cel al concurenților
 - adaosul comercial pe categorii de produse/servicii
 - cifra de afaceri estimată în conformitate cu macheta financiară
 - reduceri/discount-uri, dacă se vor acorda, pentru fidelizarea clienților
- **Politica de promovare.** Estimați care sunt necesitățile în materie de lansare, promovare a serviciilor/produselor, care sunt metodele și mijloacele folosite pentru a vă face cunoscuți pe piață (ex. publicitate online (website propriu), rețele de socializare, pliante, broșuri, afisaj, publicitate în presă etc, calendarul acțiunilor de promovare), bugetele anuale de promovare în conformitate cu macheta financiară pe fiecare metodă. Corelați cu piața țintă, prețul produsului, promovarea produselor concurente.
 - **Strategia de comercializare/distribuție** (menționați modalități de distribuție, clienții și măsura în care sunt mai eficiente decât ale concurenței; care sunt canalele dumneavoastră de distribuție: cu canale proprii de distribuție, prin intermediul altor rețele de distribuție, distribuție cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la comandă, etc; care sunt cantitățile distribuite/canal de distribuție; modalitatea de selectare a distribuitorilor; politica de discount și încasări.)

6. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

Prezentarea resurselor umane implicate în realizarea investiției și responsabilităților acestora.

6.1 Structura organizatorică

Descrieți structura organizatorică ulterior creării posturilor în firmă, structura ierarhică

Specificați:

- număr de angajați după înființarea afacerii, tip contract, normă de lucru (nr. de ore lucrate pe zi/lună), salarii lunare
- estimări privind evoluția numărului de angajați pe parcursul dezvoltării afacerii
- experiența pe care o aduceți în afacere, cunoștințe teoretice și calificările existente și necesare, competențe minimale necesare fiecărui post
- roluri și responsabilități pentru fiecare post, în concordanță cu detaliile operațiunilor din cadrul ciclului de exploatare
- proceduri de angajare, cum veți face recrutarea și selecția angajaților

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

- cum va fi recompensat personalul și ce beneficii le vor fi acordate (salariu fix, procent din vânzări, pe baza unor criterii de performanță, etc.)

!!! Numărul de locuri de muncă nou create prin implementarea planului de afaceri va fi de minim 3. Fiecare întreprindere va trebui să angajeze, la cel târziu 6 luni de la semnarea contractului de subvenție, cel puțin numărul persoane asumat prin planul de afaceri. Locurile de muncă trebuie menținute ocupate cel puțin 12 luni consecutive, dintre care 6 luni în etapa de implementare și 6 luni în etapa de sustenabilitate, în parametrii asumați în planul de afaceri (nivel salarial, normă de lucru). Unul din locurile de muncă trebuie ocupat obligatoriu de către solicitant.

6.2 Tabloul locurilor de muncă în primele 12 luni de implementare ale planului de afaceri

Nr. crt	Funcția	Număr persoane	Norma de timp (ore/zi sau ore/luna)	Cheltuiala salariala lunara per angajat (salariu net + contribuții sociale angajat si angajator)	Număr luni aferente cheltuielii (din cele 12 luni de implementare ale planului de afaceri)	Total cheltuieli salariale in primele 12 luni de implementare		
						Total cheltuiala (Cheltuiala lunara x nr. luni) - RON	Din care, din subventie	Din care, din fonduri proprii (dacă este cazul)
1								
2								
3								
...								

7. ANALIZA SWOT A AFACERII

Se prezintă și se explică: punctele tari și punctele slabe ale întreprinderii nou-create; oportunitățile oferite de mediul extern; amenințările care pot surveni din mediul extern; Explicați cum pot fi valorificate punctele tari și cum pot fi diminuate cele slabe.

Punctele forte ale firmei sunt caracteristici sau competențe din mediul intern al firmei, pe care aceasta le deține la un nivel superior în comparație cu alte firme concurente, ceea ce îi asigură un anumit avantaj în fața lor.

Punctele slabe ale firmei sunt caracteristici interne ale acesteia care îi determină un nivel de performanțe inferior celor ale firmelor concurente.

Oportunitățile reprezintă factori de mediu externi pozitivi pentru firma, șanse oferite de mediu, firmei, pentru exploatarea profitabilă a oportunităților apărute.

Amenințările sunt factori de mediu externi negativi pentru firmă, situații sau evenimente care pot afecta nefavorabil, în măsură semnificativă, capacitatea firmei de a-și realiza integral obiectivele stabilite, determinând reducerea performanțelor ei economico-financiare).

Puncte tari	Puncte slabe
Oportunități	Amenințări

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

--	--

8. TEME ORIZONTALE SI SECUNDARE FSE (Fondul Social European)

8.1. Îmbunătățirea accesibilității, utilizării și calității tehnologiilor informației și comunicației (TIC). Utilizarea TIC și contribuția la dezvoltarea de competențe digitale

Prezentați măsurile ce vor promova concret utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări. Explicați cum veți include în afacerea dvs. elemente de utilizare concretă a instrumentelor IT și de comunicații. Specificați modul în care soluțiile TIC, aplicațiile și echipamentele achiziționate sunt integrate și corelate cu fluxul tehnologic. Explicați modul în care afacerea va include elemente de inovare tehnologică, dacă este cazul.

8.2. Inovare socială

Prezentați măsurile și instrumentele concrete prin care derularea afacerii va contribui la promovarea responsabilității și inovării sociale, dacă este cazul.

8.3. Egalitate de șanse și nediscriminare

Prezentați măsurile concrete prin care veți promova principiile egalității de șanse și nediscriminarea în dezvoltarea afacerii dvs. Menționați dacă aveți în vedere oferirea de locuri de muncă persoanelor din categorii dezavantajate sau vulnerabile și numărul acestora (ex. persoane provenind din familii și persoane singure, someri, persoane cu handicap, persoane din mediul rural, persoane de etnie romă, alte persoane vulnerabile).

8.4. Dezvoltare durabilă

Prezentați cel puțin una dintre activitățile necesare pentru integrarea principiului dezvoltării durabile și a unui/unor instrumente concrete pentru asigurarea implementării acestui principiu, dacă este cazul. Este important să realizați care este amprenta ecologică a afacerii. Descrieți cum veți aborda procesele de recuperare, re folosire, reciclare, managementul deșeurilor, managementul eficient al resurselor.

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Referitor la criteriile ce vizează TEMELE ORIZONTALE SI SECUNDARE FSE, vă rugăm să aveți în vedere următoarele:

- **Inovarea socială:** Inovarea socială presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale, cu participarea actorilor publici și privați, inclusiv a societății civile, cu scopul îmbunătățirii serviciilor sociale.
- **Exemple de teme de inovare socială:**
 - metode inovatoare de implicare activă a membrilor comunității în operațiunile sprijinite, inclusiv pentru depășirea barierelor de ordin moral sau care țin de cutumele din societate/ etnice;
 - metode inovatoare de combatere a discriminării;
 - valorificarea oportunităților locale în identificarea soluțiilor propuse;
 - activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse, nediscriminarea etc.
 - aplicarea de mecanisme de preluare de către agenții economici a unor servicii publice, prin intermediul unor activități comerciale vizând servicii sociale, culturale, de mediu etc. (de ex., alpinism utilitar, peisagistică, îngrijire bătrâni, livrarea la domiciliu de alimente sau alte consumabile etc.);
 - dezvoltarea de cooperative pentru livrarea unor servicii necesare în comunitate.

Exemple :

Activități pentru angajați de îmbunătățire a calității locului de muncă: ex. dezvoltare personală și profesională și evoluția carierei; bunăstare fizică și psihică la locul de muncă, politici de salarizare și premii ce îmbunătățesc condițiile de trai ale angajaților, implicarea angajaților în decizii și automanagement; siguranță la locul de muncă; incluziune pe piața muncii pentru persoane cu risc de excludere; programe pentru susținerea angajaților cu familii / copii: echilibru viață profesională- viață privată, programe pentru angajaților părinți singuri; programe pentru reintegrarea la locul de muncă a femeilor după perioada de maternitate și creștere a copilului etc

Activități pentru societate și comunitate locală: ex: dezvoltarea de produse și servicii dedicate unor nevoi comunitare insuficient satisfăcute; susținerea (financiară, cu competențe profesionale) unor programe locale în beneficiu comunitar: educație, sănătate, incluziune economică și socială, democrație, cultură, cercetare; susținerea antreprenoriatului social la nivel local, implicarea în parteneriate public-privat pentru dezvoltarea comunităților etc

Activități pentru Parteneri de afaceri: furnizori, distribuitori etc.: ex: susținerea economiei locale, a piețelor locale, a schimbului de bunuri și servicii; încurajarea antreprenoriatului local, în particular a antreprenoriatului social; încurajarea inovației la nivel local; corectitudine și onestitate în relațiile cu furnizorii și distribuitorii; promovarea furnizorilor și distribuitorilor responsabili social și față de mediu

Activități pentru clienți: ex: produse și servicii de calitate, adecvate nevoilor clienților; tratament corect al clienților; sănătatea și siguranța clienților; servicii de suport clienți.

- **Inovarea** este o activitate din care rezultă un produs, bun sau serviciu, nou sau semnificativ îmbunătățit sau un proces nou sau semnificativ îmbunătățit, o metodă nouă de marketing sau o metodă nouă organizațională în practicile de afaceri, în organizarea locului de muncă sau în relațiile externe. Inovarea este bazată pe rezultatele unor tehnologii noi, pe noi combinații ale tehnologiei existente sau pe utilizarea altor cunoștințe obținute de întreprindere.
- **Inovarea de produs (bun sau serviciu)** reprezintă introducerea unui bun sau a unui serviciu, nou sau semnificativ îmbunătățit în privința caracteristicilor sau modului său de folosire (aceasta poate include îmbunătățiri semnificative în privința specificațiilor tehnice, componentelor și materialelor, software-ului incorporat, ușurinței de utilizare sau a altor caracteristici funcționale) Produsele inovate pot fi noi pentru piață sau noi numai pentru întreprindere. O întreprindere poate avea inovare de produs chiar dacă acesta nu este nou pentru piață, dar este nou pentru întreprindere.
- **Inovarea de proces** reprezintă implementarea unei metode noi sau semnificativ îmbunătățite de producție sau livrare (acestea pot include schimbări semnificative de tehnici, echipamente și/ sau software), cu scopul de reducere a costurilor unitare de producție și distribuției, să îmbunătățească calitatea, să producă sau să distribuie produse noi sau îmbunătățite semnificativ. De asemenea, o întreprindere poate avea inovare de

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: **STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

proces, chiar dacă ea nu este prima care a introdus procesul pe piață. (Sursa: Guidelines for collecting and interpreting innovation data, ediția a 3a - OSLO MANUAL, OECD, European Commission, Eurostat, 2005)

- **Dezvoltare durabila:** Integrarea orizontală a principiului „dezvoltare durabila” are în vedere ca operațiunile finanțate să urmărească reducerea impactului asupra mediului cât mai mult posibil, prin activități dedicate protecției mediului, eficienței energetice, atenuării schimbărilor climatice și adaptării la acestea, biodiversității, rezistenței la dezastre, prevenirii și gestionării riscurilor. Promovarea și educarea cu privire la protecția mediului și a unui mod de viață sănătos vor contribui la dezvoltarea unei economii sustenabile, bazate pe principiile dezvoltării durabile. Mai multe informații: <http://www.fonduri-ue.ro/orientari-beneficiari>

9. SUSTENABILITATEA INVESTIȚIEI

Este important să identificați modalitățile prin care veți asigura sustenabilitatea afacerii. Aceasta implică dezvoltarea unei strategii pe termen lung. Pentru ca o afacere să fie sustenabilă trebuie să aveți în vedere mecanisme și planuri sau proiecte care să ajute afacerea să se dezvolte fără a pune în pericol resursele pe care le are la dispoziție sau pe care intenționează să le utilizeze. Sustenabilitatea financiară a unei firme se poate obține prin atragerea de fonduri prin diverse metode.

Descrieți cum veți asigura sustenabilitatea economică și financiară după încetarea sprijinului financiar acordat prin ajutor de minimis:

- direcțiile viitoare ale afacerii, măsurile ce vor fi întreprinse, resursele necesare
- explicați modul cum se va autofinanța afacerea după încetarea acordării subvenției

Perioada obligatorie de asigurare a sustenabilității este minim 6 luni după finalizarea investiției.

Aceasta este perioada de timp obligatorie după perioada de funcționare (etapa de implementare a planului de afaceri de 12 luni), în care întreprinderea nou-înființată va continua să funcționeze din surse proprii, inclusiv cu obligația menținerii locurilor de muncă la parametrii asumați în planul de afaceri - norme și nivel salarial..

Menționați care este perioada de timp minimă pentru care vă asumați sustenabilitatea activităților (funcționarea afacerii) **peste** cele 6 luni obligatorii:

☐ 0 luni

☐ 9 luni

10. BUGET & PROIECȚII FINANCIARE

Completați toate sheet-urile Anexei 2 Buget și proiecții financiare – cuprinde secțiunile :

- 1. Buget
- 2. Echipamente, utilaje & soft
- 3. Cheltuieli Resurse Umane
- 4. Cheltuieli materiale & ob inventar
- 5. Cheltuieli Utilitati & Altele
- 6. Venituri
- 7. CashFlow

ANEXA 1: PLAN DE AFACERE

Proiect: STUDENT ANTREPRENOR, Cod SMIS 2014+: 140127

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

11. ANEXE

Se recomandă anexarea de documente care fundamentează planul de afaceri – de exemplu: oferte de preț pentru achiziții (echipamente, utilaje, materii prime, servicii, etc), CV-uri acționariat, documente care dovedesc experiența în domeniul vizat sau antreprenariat, documente oficiale - studii, rapoarte, date statistice, referințe privind caracteristicile pieței produsului/serviciului dezvoltat, etc.

Se punctează fundamentarea planului de afaceri prin astfel de documente.