

**Proiect: STUDENT ANTREPRENOR**, Cod SMIS 2014+: 140127  
 Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

**Anexa 10**

### GRILA DE VERIFICARE TEHNICO-FINANCIARĂ A PLANULUI DE AFACERI

**Plan de afaceri** (indicativ înregistrare) \_\_\_\_\_ **Nume solicitant** \_\_\_\_\_

Criteriu	Aspect care se punctează	Punctaj maxim	Punctaj acordat	Observații evaluator	Criteriul necesită clarificări
<b>1. Identificarea și descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori)</b>		<b>12</b>			
1.1 Identificarea afacerii	Sunt enumerate toate informațiile solicitate privind forma juridică de constituire, propunere denumire, codul/codurile CAEN eligibile, și dacă este cazul, sunt enumerate condiții speciale pentru desfășurarea activității economice vizate.	2			
1.2 Descrierea succintă a afacerii	Informațiile din sumarul prezentat sunt suficiente și relevante (răspunde integral cerinței). Informațiile despre structura acționariatului, reprezentant legal, locuri de muncă sunt complete și corelate cu alte secțiuni/documente ale planului de afaceri.	3			
1.3 Viziunea, strategia și obiectivele de dezvoltare ale afacerii	Viziunea, direcțiile strategice și acțiunile necesare a fi întreprinse sunt clar definite și enunțate. Obiectivele general și cele specifice sunt măsurabile, rezonabile și realiste, pot fi atinse în perspectiva realizării planului de afaceri (sunt SMART) și reflectă aspecte ce țin de implementarea planului de afaceri în general.	2			
1.4 Activitățile necesare implementării planului de afaceri	Activitățile și subactivitățile sunt identificate, coerente, planificate logic. Durata activităților și subactivităților este corelată cu durata necesară obținerii rezultatelor estimate și cu resursele utilizate? Rezultatele așteptate ale fiecărei activități sunt corelate cu acestea, sunt realiste și pot fi monitorizate?	5			

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

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

<b>2. Descrierea proiectului de investiții</b>		<b>15</b>			
2.1 Prezentarea proiectului de investiții	Solicitantul a descris corect și complet spațiile, utilajele, echipamentele și capacitățile tehnice de producție, materiile prime și materialele, utilitățile, avizele și acordurile necesare funcționării. Costurile sunt corelate corelate cu Anexa 2 Buget plan de afaceri?	5			
	Fluxul tehnologic/operațional este descris clar, coerent și logic, sunt descrise operațiunile necesare; Pentru fiecare operațiune este prezentat necesarul de resurse de orice tip - spații, utilaje, mobilier, calculatoare, software, personal, materii prime, utilități, servicii, etc.? Sunt menționate tehnologii noi, moderne ce vor fi utilizate în producerea/menținerea/dezvoltarea produsului/serviciului și sunt oferite suficiente informații despre acestea.	5			
	Sunt prezentate în detaliu produsele/serviciile dezvoltate în urma investiției și se oferă detalii privind caracteristicile acestora și resursele necesare realizării lor (echipamente, materiile prime, forța de muncă și alte condiții care trebuie îndeplinite); Solicitantul prezintă informații relevante despre furnizori și localizarea lor, despre necesitățile pe care le satisface produsul/serviciul furnizat, distribuție, prețuri, competitivitatea produselor/serviciilor, caracterul inovativ al afacerii.	5			
<b>3. Analiza pieței de desfacere și a concurenței</b>		<b>15</b>			
3.1 Clienții	Planul de afaceri dovedește o bună cunoștere a clienților potențiali și a pieței. Se identifică piața și se oferă informații relevante privind specificul acesteia (tipologia clienților vizați, localizare, aria geografică, caracteristici). Este prezentată amploarea pieței, tendințele pieței, caracteristici ale cererii pentru produs/serviciu. Se oferă informații fundamentate privind tendințele pieței -sunt anexate documente relevante la planul de afaceri.	5			
	Produsele/serviciile care vor fi comercializate răspund nevoilor pieței? Se menționează avantajele care determina cumpărarea produselor/serviciilor de către clienți față de cele ale concurenței, modul în care produsele/serviciile țin cont de așteptările clienților. Se oferă informații relevante privind prețuri, cantități estimate a fi vândute din fiecare categorie de produs/serviciu furnizat, avantaje față de concurență, beneficii ale produselor/serviciilor.	5			
3.2 Concurența	Se identifică principalii competitorii, se furnizează informații privind localizarea și segmentele de piață pe care le deservesc, tipurile de produse/servicii pe care aceștia	5			

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

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

	le furnizează. Se analizează avantajele și dezavantajele competitive, strategiile de marketing, distribuția produselor/serviciilor furnizate ale concurenței				
<b>4. Strategia de marketing</b>		<b>8</b>			
4.1 Politica de produs	Sunt descrise caracteristicile produselor/serviciilor care le diferențiază de produsele/serviciile competitorilor.	2			
4.2 Politica de preț	Sunt prezentate prețurile de vânzare și elementele relevante avute în vedere la stabilirea prețului, se realizează o comparație cu prețurile practicate de competitori	2			
4.3 Politica de promovare	Sunt descrise în detaliu metodele/mijloacele de promovare, detaliate pe segmente de public țintă, existând corelații între prețul produselor/serviciilor și segmentele de public țintă vizat. Sunt prezentate informații despre promovarea produselor/serviciilor concurențe.	2			
4.4.Strategia de comercializare/distribuție	Sunt descrise modalități de distribuție; sunt specificate cantitățile distribuite pe fiecare canal de distribuție; modalitatea de selectare a distribuitorilor; politica de discount si încasări	2			
<b>5. Structura organizatorică și politica de resurse umane</b>		<b>8</b>			
5.1 Structura organizatorică și politica de resurse umane	Sunt prezentate informații suficiente privind necesarul de resurse umane, sarcinile și responsabilitățile ce revin fiecărui post, condițiile minime impuse personalului (experiență, pregătire și competențe minime). Sarcinile asociate fiecărui post, experiența, pregătirea și competențele minime impuse ocupanților posturilor sunt fezabile și corelate cu detaliile operațiunilor din cadrul fluxului tehnologic/operațional. Este prezentată politica de recrutare și de recompensare a angajaților. Resursele umane planificate sunt corelate cu Anexa 2 Buget, sheet 3 Resurse umane.	6			
5.2 Analiza SWOT a afacerii	În cadrul analizei SWOT sunt corect identificate și încadrate principalele puncte tari/puncte slabe, oportunități/amenințări? Sunt clare și relevante pentru afacerea propusă?	2			
<b>6. Teme orizontale și secundare ale POCU</b>		<b>8</b>			
6.1 Utilizarea instrumentelor TIC și digitalizarea	Planul de afaceri prevede dezvoltarea/utilizarea produselor serviciilor informatice, utilizarea tehnologiei informațiilor si telecomunicațiilor (soluții TIC)/elementelor de inovare tehnologică în procesele de producție sau de distribuție/vânzare. Este explicat	4			

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

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

afacerii. Inovare tehnologică.	modul în care soluțiile TIC, aplicațiile și elementele de inovare tehnologică sunt integrate și corelate cu fluxul tehnologic. Sunt soluțiile TIC/digitalizare/inovare tehnologică cuantificate în Anexa 2 Buget și proiecții financiare – în sheetul 1. Buget plan?				
6.2 Egalitatea de șanse și nediscriminarea. Inovarea socială	Planul de afaceri propune în primele 12 luni activități concrete, cu rezultate măsurabile care valorifica principiul egalității de șanse și nediscriminarea. Planul de afaceri propune pentru primele 12 luni măsuri concrete, cu rezultate măsurabile care vor promova concret principiul inovării sociale ?	2			
6.3 Dezvoltarea durabilă și eficiența utilizării resurselor	Planul de afaceri propune pentru primele 12 luni măsuri cu rezultate verificabile care valorifică principiul dezvoltării durabile și eficienței utilizării resurselor. Echipamentele tehnologice încorporează tehnologie specifică unei economii de energie sau sunt sisteme care utilizează surse regenerabile de energie pentru eficientizarea activității economice	2			
<b>7. Sustenabilitatea investiției</b>		<b>7</b>			
7.1 Asigurarea sustenabilității	Sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri care se estimează a se lua, acțiuni ce se estimează a fi întreprinse, resurse, care duc la asigurarea sustenabilității afacerii. Este explicat modul cum se va autosuține financiar afacerea după încetarea finanțării nerambursabile.	2			
7.2 Perioada sustenabilitate asumată peste cele 6 luni obligatorii	Sustenabilitate asumată - încă 9 luni după finalizarea cele 6 luni obligatorii.	5			
<b>8. Buget și proiecții financiare</b>		<b>25</b>			
8.1 Bugetul în perioada de implementare a planului de afaceri (primele 12 luni)	Costurile investiției (echipamente, utilaje, software, etc) sunt corelate cu nevoile de funcționare a afacerii și cu ciclul de producție/servicii precum și cu celelalte activități conexe. Cheltuielile cu salariile asociate locurilor de muncă create acoperă o perioadă de minim 6 luni în perioada de implementare.	8			
	Cheltuielile investiției sunt rezonabile, comparabile cu prețul pieței și suficient fundamentate prin oferte anexate.	7			
	Bugetul cuprinde numai cheltuieli eligibile, care au legătura cu obiectul de activitate al afacerii și sunt corect încadrate pe categorii eligibile. Valorile cuprinse în buget sunt justificate corect în ceea ce privește cantitatea și numărul de unități.	2			

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

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

8.2 Proiecții financiare – cheltuieli și venituri, flux de numerar	Previziunile privind cheltuielile operaționale sunt realiste și corelate cu specificul activității economice vizate și cu activitățile prevăzute. Cheltuielile cu salariile, asociate locurilor de muncă create, acoperă menținerea acestora pe o perioadă egală cu perioada de sustenabilitate asumată.	4			
	Previziunile privind generarea de venituri din activitatea economică sunt realiste și sunt corelate cu activitățile prevăzute și specificul afacerii (premisele privind stabilirea cantităților de bunuri/servicii estimate a fi vândute sunt rezonabile, corelate cu capacitatea de producție/prestare a afacerii). Fluxurile de numerar sunt corect calculate, valoarea fluxului de numerar este pozitivă la finalul perioadei de referință (anul 3).	4			
<b>9. Relevanța informațiilor, fundamentarea planului de afaceri în ansamblu</b>		<b>2</b>			
Relevanța informațiilor, fundamentarea planului de afaceri în ansamblu	Solicitantul prezintă informații relevante, înțelege mecanismele pieței și deține un grad ridicat de cunoaștere a domeniului vizat de planul de afaceri. Planul de afaceri este clar, logic, fundamentat.	2			
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>			
Va fi solicitantul plătitor de TVA? <input type="checkbox"/> da <input type="checkbox"/> nu					

Pentru fiecare criteriu se pot acorda punctaje intermediare, numere întregi.

Nume evaluator,

Semnătura \_\_\_\_\_

Data: