

CONȚINUT PLAN AFACERI

**Schema de ajutor de minimis prevăzută în cadrul Programului
Start –up Nation**

1. DATE GENERALE / CERERE DE FINANTARE

1. Numele firmei:
2. Codul unic de înregistrare:
3. Forma juridică de constituire:
4. Data înființării/Număr Registrul Comerțului:
5. Data începerii efective a activității:
6. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale:
codul CAEN al activității pentru care se solicită AFN:
7. Activitatea Codului CAEN pe care se solicită AFN este:

Producție și programare IT – cod CAEN 6201		Se punctează cu 40 puncte
Industrii creative – fără cod CAEN 6201		Se punctează cu 35 puncte
Servicii		Se punctează cu 30 puncte
Comerț și alte activități		Se punctează cu 25 puncte

8. Natura capitalului social:

<i>Natura capitalului social (%)</i>	<i>Privat</i>
Român	
Străin	

9. Valoarea capitalului:

10. Adresa, telefon/fax, e-mail:


11. Persoană de contact:

12. Conturi bancare deschise la:

13. Asociați, acționari principali :

<i>Numele și prenumele/Denumire</i>	<i>Domiciliu / sediul societății</i>	<i>Pondere în Capital social %</i>

14. Prezentarea societăților din grup: Pentru fiecare societate din grup se vor prezenta următoarele informații: denumire, CUI, legături cu societatea ce solicita AFN, data începerii activității, principalele activități generatoare de venituri operaționale, CA, Rezultat exploatare, Rezultat net, total active, Active imobilizate, total datorii, Datorii către bănci și societăți de leasing, situația actuală a societății (în funcțiune, activitate suspendată, în insolvență) - *Dacă este cazul*-.



Se descarcă **Cererea tip de acord de principiu pentru finantare (Anexa 3)**, se completează, semnează și se urcă cu browse.

Se descarcă **Declarația privind încadrarea întreprinderii în categoria întreprinderilor mici și mijlocii (Anexa 5 și 6 după caz)**, se completează, semnează și se urcă în aplicație)

Se descarcă **Declarația de minimis (Anexa 2)** se completează, semnează și se urcă în aplicație

2. VIZIUNE, STRATEGIE

În acest capitol de început încercați să răspundeți la următoarele întrebări:

A.

- Care este esența afacerii ? Ce anume va genera bani și profit ?
 - Produsul 1,2,3...
 - Serviciile 1,2,3,...
 - Activitatea 1,2,3...

Detaliați activitatea aferentă codului CAEN pe care accesați programul, denumirea exactă produselor/serviciilor pe care le efectuați. Factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs. (ex: localizare, auto-evaluarea tehnologiei pe care o veți utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului etc.).

Se va preciza modul în care întreprinderea își utilizează resursele de muncă, materiale și bănești pentru realizarea obiectivelor propuse.

- *viziunea întreprinderii, reprezentarea a ceea ce se dorește a fi organizația în viitor;*
- *analiza situației curente și identificarea misiunii întreprinderii, o istorie a obiectivelor, politicilor și realizărilor sale;*
- *examinarea perspectivelor pentru viitor în contextul obiectivelor pe termen lung.*

B1.

- Cine vor fi clienții tăi și care este localizarea acestora (judet, regiune, țară și distanța față de locația proiectului)?
 - Persoane fizice (inclusiv segment de vârstă și venituri)

- Societăți comerciale (inclusiv din ce domenii provin și mărimea acestora)
- Instituții bugetare (precizați tipul instituției)

<i>Clienți/ grupe de clienți</i>	<i>2017</i>		<i>2018</i>		<i>2019</i>		<i>2020</i>	
	<i>LEI</i>	<i>%</i>	<i>LEI</i>	<i>%</i>	<i>LEI</i>	<i>%</i>	<i>LEI</i>	<i>%</i>
Total cifră de afaceri								

B2.

- Unde vrei să ajungi într-un interval de 3 ani. Fixează-ți obiective cuantificabile!
- La ce cifră de afaceri/profit?
 - La ce număr de angajați?

<i>Obiective (Indicatori țintă)</i>	<i>UM</i>	<i>2017</i>	<i>2018</i>	<i>2019</i>	<i>2020</i>
Cifra de afaceri, din care:	LEI				
- Export	LEI				
Profit	LEI				
Număr de salariați	Număr persoane				

C.

- Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că vei avea succes? (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu (ca angajat al unor firme din domeniu), locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate). În această secțiune faceți analiza swot a afacerii dumneavoastră.

Se vor detalia minim trei aspecte pentru fiecare secțiune SWOT.

D1.

- Activități necesare implementării proiectului (de ex. asigurarea spațiului productiv/comercial prin achiziție/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; 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);

D2.

- Durata de implementare a proiectului calculată între data contractării AFN și data estimativă de începere a activității. Este perioada dintre prima luna după semnarea contractului de finanțare și luna în care se finalizează implementarea ultimei activități din proiect.

În termen de 1 an de la semnarea contractului, beneficiarul este obligat să efectueze cheltuielile. Termenul de de 1 an se poate prelungi doar cu acordul OTIMMC pentru situații excepționale (de exemplu întârzieri la transportul sau livrarea echipamentelor din motive independente de beneficiarul AFN). Prolungirea se acordă o singură dată, pe baza unei cereri depuse de către solicitant la sediul OTIMMC cu cel puțin 5 zile înainte de expirarea termenului limită de depunere a decontului. Prolungirea nu poate depăși termenul limita de efectuarea cheltuielilor, prevăzut în procedura de implementare a programului.

Istoric

În această secțiune încercați să răspundeți la întrebări de genul:

- Cum a apărut ideea Dvs. de afacere?

Scurtă descriere a ideii de afacere. De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere, etc.

Numarul total de angajati pe perioadă nedeterminată de la momentul deschiderii aplicației electronice de înscriere- *Dacă este cazul*:-

3. Management, Resurse umane

Management:

<i>Nume și prenume și vârsta</i>	<i>Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt</i>	<i>Experiența în domeniu</i>	<i>Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse</i>

Reprezentant legal :

Nume si prenume

M/F

vârsta

Managementul unei organizații este determinant pentru evoluția acesteia.

Încercați să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre manageri va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

Descrieți și explicați în detaliu atribuțiile, responsabilitățile, calificările și expertiza managerilor, relevante pentru derularea în condiții optime a activității firmei.

Cum se realizează/se va realiza monitorizarea personalului (modalități de supraveghere a personalului angajat)?

Descrieți modalitățile de supraveghere a personalului și impactul acestora în eficiența activității curente.

Care este/va fi modul de salarizare al personalului (descrieți modul de salarizare/plată, premiere, penalizare)?

Descrieți și explicați în detaliu politica de resurse umane.

Cum este asigurată securitatea muncii (metodele folosite pentru protecția muncii)?

Descrieți detaliat dacă există un compartiment/persoană cu specializare în acest domeniu sau se va apela la o firmă care să asigure acest tip de serviciu.

Număr de locuri de muncă ce urmează a fi create în urma implementării proiectului:

	2017*
Total	

* Se va face dovada angajării persoanelor cu contract de muncă cu norma întreagă pe perioadă nedeterminată la momentul depunerii documentației de decont.

Se va calcula automat de către aplicație:

$X \geq 2 = 20$ puncte

Loc de munca ocupat de **persoane defavorizate*/șomeri/absolvenți după anul 2012:**

Minim un loc de muncă din cele de mai sus creat pentru **persoană defavorizate*/șomer:**

DA (1 loc) | DA (2 locuri) | NU

Minim un loc de muncă din cele de mai sus creat pentru 1 **absolvent după anul 2012:**

DA (1 loc) | DA (2 locuri) | NU

Număr total locuri de muncă nou create pentru **persoane defavorizate*/șomeri/absolvenți după anul 2012**

Observații: Se acordă 20 puncte suplimentar pentru minim 1 loc de muncă din cele de mai sus creat ocupat de 1 persoane defavorizate*/șomeri/absolvenți după anul 2012, 25 puncte suplimentar pentru 2 locuri de muncă din cele de mai sus create, ocupate persoane defavorizate*/șomeri/absolvenți după anul 2012.

* definite conform Hotărârii de Guvern nr. 799/2014

Dovada locurilor de muncă ocupate de persoane defavorizate*/absolvenți după anul 2012/șomeri se va prezenta la momentul depunerii primei cereri de plată/rambursare.

4. PREZENTAREA PROIECTULUI

4.1 Descrierea proiectului de investiții

Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii; dezvoltarea portofoliului de produse/servicii; modernizarea/retehnologizarea) și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității).

Detaliați investițiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea.

Detaliați activitățile și subactivitățile prin care se va realiza proiectul de investiții, menționând etapele de derulare a acestuia.

4.2 Locație proiect și modul de asigurare cu utilități

Adresa la care va fi implementat proiectul:

Acces la drumurile naționale/judetene și mijloacele de transport:

Dați detalii legate de locația implemetării proiectului, în contextul amplasării acesteia în apropierea drumurilor naționale/județene și a accesului la mijloacele de transport.

Descriere locație din punct de vedere al vadului comercial:

Dați detalii legate de amplasarea locației unde se va derula proiectul, din perspectiva vadului comercial.

Asigurarea utilităților necesare (bransamentelor existente, bransamente necesare și estimarea costurilor aferente):

*Estimați costurile lunare pentru fiecare tip de utilitate necesare desfășurării activității în locația implementării proiectului.
Detaliați cum se vor asigura utilitățile în cazul în care acestea nu există.*

În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat precizați principalii parametri ai contractului de închiriere (proprietar, suprafață închiriată, perioadă de închiriere, valoare chirie, etc).

Detaliați termenii contractuali ai închirierii spațiului prin prisma următorilor parametri: suprafață închiriată, perioadă de închiriere, valoare chirie etc.

4.3 Dimensionare valoare de investiție

<i>Element de investiție</i>	<i>Furnizor potențial</i>	<i>Număr Bucăți</i>	<i>Valoarea totală fara TVA - lei</i>	<i>Valoare eligibila</i>	<i>Document de fundamentare valoare</i>	<i>Codul de clasificare si durata de amortizare (ani)</i>
TOTAL						

Nota: La dimensionarea valorii proiectului de investiții se vor considera numai cheltuielile eligibile

Nota: se pot atașa oferte ale elementelor de investiții care se doresc a fi achiziționate în cadrul proiectului.

4.4. Plan de finanțare a proiectului

a) Structura de finanțare a proiectului de investiții:

<i>Sursa de finanțare</i>	<i>Fara TVA</i>	
	<i>RON</i>	<i>%</i>
AFN		
Credit bancar (după caz)		
Aport propriu (după caz)		
TOTAL valoare de investiție		100%

Se va puncta conform grilei:

Ponderea investițiilor în mijloace fixe prevăzute la pct 2.1 , 2.2 si 2.3.6.8.1. (inclusiv echipamente IT-tehnică de calcul) din HG 2139/2004, software-uri necesare desfășurării activității reprezintă mai mult de 50% din valoarea cheltuielilor eligibile înscrise în planul de afaceri.

DA NU

Se va puncta 10 puncte opțiunea DA

Caracter inovativ al investiției.

DA NU

Se va puncta 5 puncte opțiunea DA

Explicați cum conduce Implementarea Planului de afaceri la creșterea gradului de utilizare a tehnologiilor noi, moderne și/sau a soluțiilor informatice în procesul de producție/ prestare servicii și care este potențial inovativ și / sau creativ al Planul de afaceri.

Pentru opțiunea DA, se va urca în aplicație dovada de la furnizorii de bunuri achiziționate în proporție de minim 50% din valoarea cheltuielilor eligibile, a unui document care să ateste faptul că tehnologia de fabricare a acestora nu este mai veche de 3 ani.

5. ANALIZA PIETEI

5.1. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră in raport cu cele oferite de concurență).

5.2.Piața și promovarea noului produs/serviciu

5.2.1. Produsul nou

Descrierea exactă a produsului/serviciilor:

- în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, 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 dvs.

- în cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

Definiți piața dumneavoastră (prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism etc.).

Localizarea pieței dumneavoastră (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc. – cu detalii, dacă sunteți în posesia lor) și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, mărime d.p.v.d. fizic și valoric). Care este distanța până la principalii clienți și care este modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor ?

Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dvs.: (cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluția în ultimii ani și cea previzibilă)

5.2.3. Riscuri majore

Riscuri majore identificate:

- 5.2.3.1. riscuri de piață
- 5.2.3.2. riscuri financiare
- 5.2.3.3. riscuri legislative

Prezentați modalitățile de minimizare a primelor trei riscuri majore

Descrieți ce strategie de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.)

Care va fi tipul clienților dumneavoastră (individuali, comercianți, cu ridicată, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc.), structura acestora (% pe fiecare grupă) și numărul pe fiecare grupă de clienți

Care este stadiul negocierilor cu potențialii clienți? Ce credeți că îi va determina pe potențialii clienți să cumpere produsul/serviciul dumneavoastră și nu al concurenței?

5.2.5. Concurenți potențiali

Prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora (mărimea cantitativ-valoric, număr personal, caracteristicile produsului/serviciului lor, reputația, modalități de valorificare, mărimea segmentului lor de piață etc):

<i>Grupă produse/servicii oferite pieței</i>	<i>Denumirea firmei/firmelor și localitatea</i>	<i>Ponderea pe piață (%)</i>
Produs 1		
Produs 2		
Produs 3		

5.2.6. Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite

Prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența (de ex. preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare):

Alte avantaje:

Analizați produsele/serviciile dvs în raport cu concurența - se va prezenta un tabel cu note de la 1-5 în care pe coloane se pun concurenții și societatea iar pe linii caracteristicile (de ex. preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare, locație, etc)

5.2.7. Reacția concurenței

Mentionați cum credeți ca vor reacționa concurenții dvs. la apariția pe piață a produselor/serviciilor aferente proiectului

5.2.8. Desfacerea produselor

<i>Produse/grupe de produse</i>	<i>Pondere în cifra de afaceri (%)</i>	<i>Forme de desfacere(%)</i>		

(La forme de desfacere precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor dumneavoastră: 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.).

5.3 Strategia de comercializare

5.3.1. Politica produsului

Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului, forme de prezentare din punct de vedere al greutateii/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc:

5.3.2. 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:

Nota: Pentru fiecare grupă de produse/servicii se va prezenta un tabel cu nivelul prețurilor practicate de societate în raport cu nivelul prețurilor principalilor concurenți. Prețurile trebuie să fie comparabile (atât prețurile societății, cât și ale concurenței, vor fi prezentate la raft/la poarta fabricii/ la distribuitor/ etc – funcție de tipul clienților).

5.3.3. Politica de distribuție

Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc. Se va prezenta structura pe tipuri de canale de distribuție și se vor cuantifica costurile aferente:

ta, 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):

Se vor prezenta detaliat elementele de logistică și desfacere necesare pentru atingerea vânzărilor previzionate (forța de vânzare, mijloace de transport necesare și modul de asigurare al acestora, spații de depozitare necesare și modul de asigurare a acestora, etc) precum și cuantificarea cheltuielilor aferente.

5.3.5. Activități de promovare a vânzărilor

Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, plata în rate):

Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor, estimați costurile anuale de promovare și prezentați ipotezele care au stat la baza estimărilor.

6. PROIECȚII FINANCIARE

Proiecțiile financiare se vor încărca în aplicație după modele prestabilite.

6.1. Proiecția bilanțului simplificat

Pe baza Proiecției contului de profit și pierdere, a proiecției necesarului de fond de rulment și a graficelor de rambursare se va întocmi bilanțul previzionat.

6.2 Grafic de rambursare / plată

	Trim 4 -2017	Trim 1/2 -2018	Trim 3/4 - 2018
Suma solicitată			

7. JUSTIFICAREA NECESITATII FINANTARII POIECTULUI

Beneficiile aduse de finanțare și modul în care finanțarea va încerca să soluționeze problemele beneficiarului; ce aduce finanțarea în plus față de situația deja existentă; de ce este necesară finanțarea .



GRILĂ DE ACORDARE A PUNCTAJELOR ON-LINE

Nr. Crt.		Criterii	
Domeniul de activitate			
A	1	Producție	40
	2	Programare IT - cod CAEN 6201	40
	3	Industrii creative	35
	4	Servicii	30
	5	Comerț și alte activități	25
Planul de afaceri conduce la crearea de noi locuri de muncă permanente în cadrul întreprinderii			
B	6	Punctaj suplimentar pentru minim 1 loc de muncă permanent (cu normă întreagă) creat în plus față de cele de mai sus.	20
Planul de afaceri conduce la crearea de noi locuri de muncă din categoria persoane defavorizate*/absolvenți / somer după anul 2012			
C	7	Cel puțin 2 locuri de muncă ocupate de persoane defavorizate*/absolvenți/ somer după anul 2012	25
	8	Cel puțin 1 loc de muncă ocupat de persoană defavorizată*/absolvent/ somer după anul 2012	20
		* definită conform Hotărârii de Guvern nr. 799/2014	
Criterii aferent investiției			
D	9	Echipeamente tehnologice și software-uri necesare desfășurării activității în pondere mai mare sau egală cu 50% din valoarea planului de afaceri	10
	10	Caracter inovativ al investiției	5

Punctajul maxim care se poate obține este de 100 puncte.

Punctajul minim pentru admitere la finanțare este 50 puncte.

La punctaje egale va prevala:

- numărul de locuri de muncă ce urmează a fi create în cadrul programului;
- numărul de locuri de muncă ocupate de persoane defavorizate*/șomeri/absolvenți după anul 2012
- achiziția de echipamente tehnologice;
- activitatea pe care accesează programul;
- data și ora înscrierii în program.