

GHIDUL ANTREPRENORULUI pentru DIASPORA START-UP



RO•WIN
SUCCES
ÎN ROMÂNIA

Programul Diaspora Start-Up

Te gândești să revii în România și să pornești pe calea antreprenorială? **Programul Diaspora Start-Up te poate ajuta să pui în practică toată experiența pe care ai acumulat-o de când ai plecat din țară.**

Uniunea Europeană și Guvernul României finanțează un program dedicat exclusiv dezvoltării antreprenoriatului și înființării de start-up-uri prin Programul Operațional Capital Uman (POCU) 2014-2020. **În cadrul acestui program s-au aprobat finanțări în valoare de 76 de milioane de euro, prin Diaspora Start-Up.**

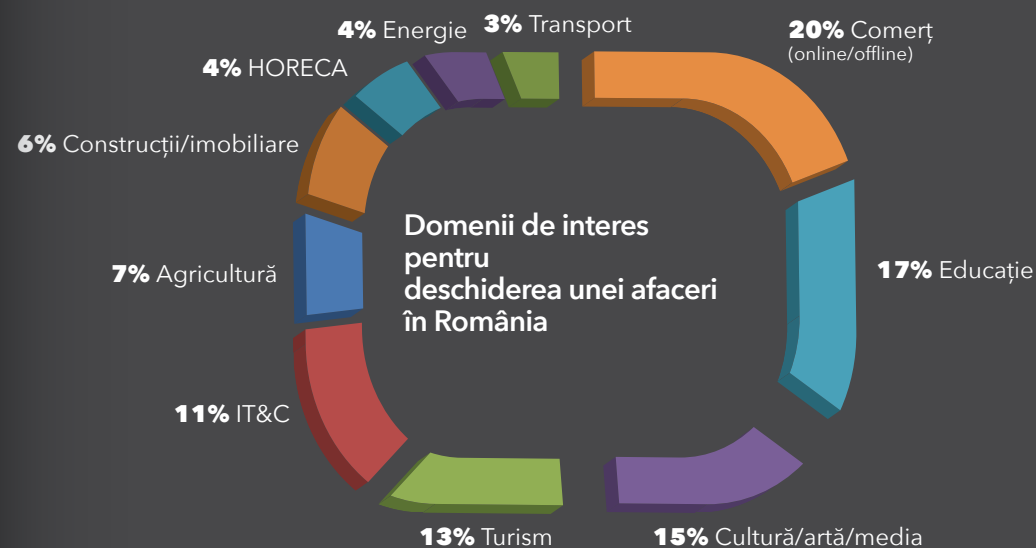
Sunt 32 de astfel de proiecte gestionate de administratori de granturi, prin intermediul cărora antreprenorii din Diaspora pot primi **fonduri nerambursabile în valoare maximă de 40.000 de euro** și pot urma programe de formare antreprenorială (inclusiv de tip e-learning).

Fiecare administrator de granturi și-a stabilit valoarea și numărul granturilor pe care le oferă, în limita celor 40.000 de euro. De asemenea, fiecare administrator de granturi a obținut valori totale diferite, în funcție de capacitatea de procesare a proiectelor înscrise.

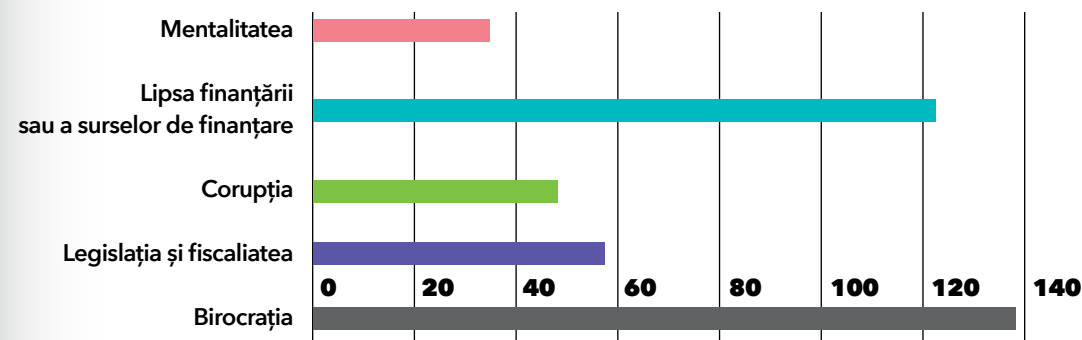
Ro-Win, unul dintre acești administratori de granturi, s-a născut din dorința celor 4 parteneri (**Reviro, EDUCATIVA, Impact Hub Bucharest și GEA Strategy & Consulting**) de a susține inițiativele antreprenoriale ale românilor care își doresc să contribuie la dezvoltarea României.

Ro-Win și-a propus să creeze o pepinieră de inițiative antreprenoriale ale românilor din străinătate care doresc să pornească o afacere non-agricolă în mediul urban din țară.

EDUCATIVA, unul dintre cei patru parteneri, a realizat o analiză de nevoi în Diaspora din care a reieșit că principalele domenii de interes pentru deschiderea unei afaceri în România sunt:



Principalele provocări pe care cei intervievați le-au identificat ca reprezentând principalele obstacole în demararea unei afaceri



Ro-Win și-a propus să contribuie la rezolvarea a două dintre cele mai mari provocări pe care le au antreprenorii români: lipsa finanțării și birocrăția.

Sunt disponibile 36 de granturi a câte 35.000 de euro prin intermediul programului Ro-Win - Succes în România, în valoare totală de 1,26 milioane de euro. Toate aceste fonduri sunt nerambursabile. În plus, pentru fiecare business, Ro-Win va oferi, în parteneriat cu Impact Hub Bucharest, un curs online de formare antreprenorială extensiv, webinarii, servicii de mentorat, consiliere și coaching, în valoare de peste 10.000 euro.

Proiectul are 3 etape principale

1. Informare și înscriere - până pe 14 iulie 2018 inclusiv

Echipa Ro-Win va asista aplicanții pe tot parcursul procesului de înscriere și va oferi toate informațiile necesare legate de beneficiile fondării unei afaceri în România. Aplicații pot participa la o serie de evenimente internaționale, prin care românii din Diaspora vor afla despre drepturile și obligațiile participanților la proiect.

Află mai multe despre evenimentele Ro-Win de [aici](#).

2. Curs online de formare antreprenorială - oricând între 15 martie 2018 și 15 august 2018

Experții de la Impact Hub Bucharest, alături de invitați cu o bogată experiență în diferite domenii, vor contribui la susținerea unui curs online de antreprenariat. Am pregătit 300 de locuri pentru aplicații care reușesc să-și finalizeze înscrierea și care au o idee de afacere eligibilă. Cursanții au acces la o platformă și pot viziona cursul oricând le permite programul.

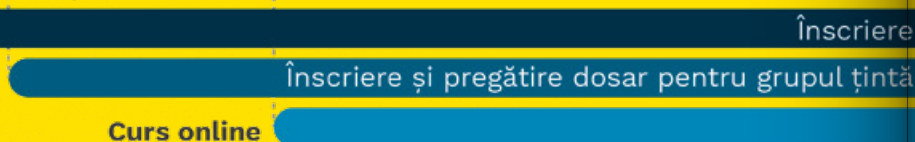
3. Consilierea proiectelor care vor primi finanțarea - 15 septembrie 2018 - 14 septembrie 2020

Din rândul absolvenților cursului, sunt selectate 60 de planuri de afaceri pentru faza finală urmând ca 36 de beneficiari să fie finanțați, mentorați și consiliați pentru înființarea firmelor și demararea activității.

Pentru ca noii antreprenori să aibă cel mai bun start, prima tranșă de bani, în valoare de maxim **26.250 de euro**, va ajunge la beneficiari **în prima fază după deschiderea firmei**. Restul sumei, în valoare de 8.750 de euro, va fi primită după 12 luni, cu condiția înregistrării unor venituri de cel puțin 30% din prima tranșă de bani (7875 de euro).

CALENDARUL PROIECTULUI

2017 < > 2018
15 DEC 15 MAR



Criterii de eligibilitate

Cele mai importante criterii de eligibilitate sunt:

✓ Ai cetățenie română, și vârsta de peste 18 ani?

✓ Stai în străinătate de mai mult de 12 luni și te interesează să începi o afacere în țară?

✓ Ai domiciliul în România, cu excepția regiunii București/Ilfov?

✓ Vrei să îți deschizi o afacere în România, în mediul urban?

✓ Ai experiență sau cunoștințe în domeniul în care dorești să îți pornești afacerea?

Lista completă poate fi consultată [aici](#).

Dacă nu ești convins că ideea ta e eligibilă, ne poți contacta la contact@ro-win.ro

15 IUL 1 AUG 15 SEP

2018 < > 2019



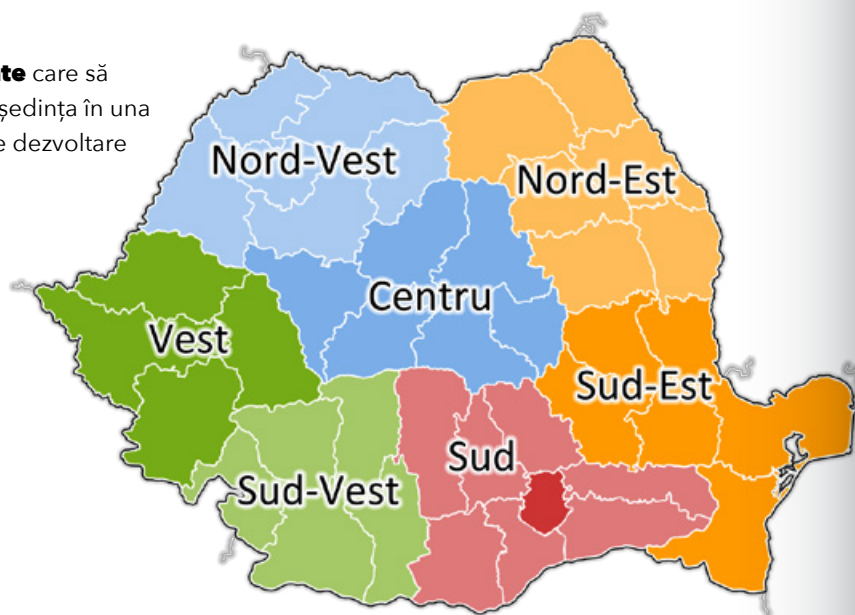
Înscriere

Dacă ești interesat de programul Diaspora Start-up, completează formularul de pre-înscriere de pe site și depune un dosar prin care te înscrii oficial în grupul țintă al proiectului. Pe baza dosarului îți este atestată eligibilitatea în cadrul programului.

Pe site-ul RO-WIN (ro-win.ro) găsești o listă cu toate documentele necesare unui dosar complet. După pre-înscriere vei primi un cont în care poți să încarci toate documentele necesare. Pe baza contului vei beneficia, în exclusivitate, de sesiuni online de informare și webinarii care să te ajute să obții finanțarea.

Pentru a fi selectat ca parte din grupul țintă, dosarul trebuie să conțină documente care să ateste respectarea criteriilor de eligibilitate:

✓ **act de identitate** care să ateste domiciliul/ reședința în una din cele 7 regiuni de dezvoltare ale României;



- ✓ **documente doveditoare ale reședinței** în afara țării în ultimele 12 luni;
- ✓ **diplomă de studii și/sau acte doveditoare ale experienței** (adeverințe, contracte de muncă etc.) în domeniul ideii de afaceri;
- ✓ **o idee succintă de afaceri** (ideea poate fi schimbată pe parcursul cursului)

Cursul de formare antreprenorială

Persoanele înscrise vor participa la un curs online de antreprenariat, organizat de experții de la Impact Hub Bucharest și desfășurat oricând în perioada 15 martie - 15 august 2018.

Cursul va fi un instrument practic prin care beneficiarii își vor testa afacerea și vor afla tot ce au nevoie pentru un plan de afaceri solid.

Cursul va conține:

✓ Webinarii de industrie cu antreprenori și experți despre cum funcționează principalele piețe din România; (Vezi calendarul Webinarilor [aici](#))

✓ 7 module educaționale, cu peste 20 de ore de conținut video adaptat nevoilor unui antreprenor la început de drum și 20 de ore de teme practice de lucru; cele 7 module educaționale sunt:

- De la idee la startup,
- Start-up - primii pași,
- Management operational,
- Marketing și promovare,
- Managementul financiar,
- Managementul echipei,
- Strategia de lansare a afacerii;

✓ plan de afaceri ușor de completat, bazat pe cunoștințele dobândite prin modulele educaționale;

✓ resurse de învățare aprofundată;

✓ modele de planificare financiară și definire a modelului de afaceri (Business Model Canvas).

Atât cursul cât și serviciile de mentorat și consiliere reprezintă etape esențiale ale programului de finanțare. Experții RO-WIN îi vor ajuta pe beneficiari să își pregătească planul de business, dar și să facă față cu succes tuturor provocărilor pe care le vor întâmpina pe parcursul implementării ideilor de afaceri.

Chiar dacă alegi să-ți pornești afacerea în România și să-ți păstrezi domiciliul în afara țării, vei beneficia de același sprijin și de consiliere pe tot parcursul programului.

Procesul de selecție al planurilor de afacere

Etapă I - Plan de afacere

Candidații RO-WIN - Succes în România încarcă planul de afacere în platforma programului.

Planurile de afacere vor fi evaluate de către o comisie alcătuită din câte 3 experți din

organizațiile partenere, care vor aloca puncte pe următoarele criterii (pondere egală):

	NESATISFĂCĂTOR	SATISFĂCĂTOR	FOARTE BUN
Oportunitatea de piață și problema/ nevoia țintită	- Nu sunt menționate deloc - Sunt menționate, dar oportunitatea sau nevoia sunt foarte mici - Nevoia clienților este mică sau deja rezolvată prin multe alte soluții accesibile - Piața este prea mică pentru a susține o afacere	- Oportunitatea sau nevoia sunt medii - Concurență existentă, dar fără afaceri existente deosebit de competitive - Descrieri argumentate ale nevoilor clienților	- Clienții au o nevoie consistentă și conștientizată; există o tendință în piață - Numărul clienților potențiali este mare - Soluțiile existente nu acoperă aspecte importante ale dorințelor/nevoilor clienților
Produsele/ serviciile - valoarea pe care o oferă clienților	- Nu sunt menționate deloc - Produsul/serviciul nu poate oferi în mod real ceea ce promite - Nicio informație/dovadă a cercetării nevoilor clienților	- Produsul/serviciul sunt adecvate, pot rezolva problemele/dorințele clienților - Argumentare clară a motivelor pentru care clienții vor cumpăra acest produs/ serviciu	- Produsul/serviciul oferă soluții foarte valoroase, care satisfac în mod real probleme/dorințe importante ale clienților - Argumentare clară a motivelor pentru care clienții vor cumpăra acest produs/serviciu, inclusiv dovezi/exemple obținute prin interacțiune cu clienții
Model de business și potențial de creștere	- Modelul de business nu este viabil - Modelul de organizare al afacerii generează costuri și riscuri prea mari în comparație cu veniturile potențiale - Modelul de business este incompatibil cu realitățile din România (infrastructură, legislație)	- Modelul este clar, viabil și sustenabil - Modelul poate permite o creștere moderată - Există opțiuni de creștere formulate	- Modelul de business este clar și poate atrage venituri consistente în comparație cu costurile generate - Modelul de business este argumentat pe bază de dovezi concrete (discuții cu clienți/furnizori/ distribuitori; rezultate și experiență existente; resurse deținute deja) - Există un plan concret, argumentat, pentru creșterea afacerii
Abilitățile și experiențele relevante ale echipei/ antreprenorului	- Nu sunt prezentate - Nu sunt potrivite cu ceea ce este necesar lansării afacerii - Resursa umană necesară nu este accesibilă	- Fondatorul/echipa acoperă la nivel de bază necesarul de abilități și cunoștințe prin experiența și studiile existente - Resursa umană necesară este accesibilă	- Fondatorul/echipa are experiență cu rezultate, relevantă pentru lansarea afacerii - Resursa umană necesară este accesibilă și ușor de atras/motivat
Planificare financiară	- Nu există - Planificarea financiară este evident nerealistă (omite costuri importante/promite venituri care nu pot fi atrase)	Costuri și veniturile sunt previzionate realist	- Costuri și veniturile sunt previzionate realist și argumentate cu dovezi - Planificarea financiară indică o sustenabilitate financiară crescută
Nivelul de pregătire - măsura în care echipa este pregătită să lanseze afacerea cu resurse proprii și cele oferite prin proiect	- Fondatorul/echipa nu are resurse adiționale suficiente pentru a susține lansarea afacerii după primirea finanțării - Fondatorul/echipa nu vor putea să lanseze afacerea în timp util primirea finanțării (de ex., procesul de dezvoltare/lansare este prea lung/neclar)	- Fondatorul/echipa are soluții concrete, credibile pentru atragerea resurselor necesare - Fondatorul/echipa au un plan concret, fezabil de lansare a afacerii după primirea finanțării	- Fondatorul/echipa are resursele necesare pentru lansarea afacerii - Fondatorul/echipa este gata să lanseze afacerea după primirea finanțării (de ex., produsul/serviciul sunt în stadiul final de dezvoltare, planul operațional și partenerii de afaceri sunt clar stabiliți, există un calendar concret și credibil pentru lansare)
Sustenabilitate & egalitate de șanse	Nu sunt luate în considerare	Considerentele de sustenabilitate și egalitate de șanse sunt menționate	Dacă este cazul, există o politică clară de gestionare a problemelor de sustenabilitate sau egalitate de șanse pe care specificul activității afacerii le poate genera

Procedura de selecție reprezintă un filtru și un prilej de feedback detaliat pentru cei mai competitivi antreprenori. În felul acesta, cu toții își vor putea îmbunătăți planul de afacere, fie că ajung să primească finanțarea sau nu.

Etapă II - Verificare administrativă

În funcție de punctajul obținut în prima etapă de selecție, primele 60 de planuri de afacere care trec și de verificarea administrativă vor ajunge în etapa trei. Verificarea administrativă presupune:

- ✓ verificarea domeniului activității astfel încât acesta să nu fie cuprins la articolul 5 din schema de minimis;
- ✓ verificarea respectării structurii solicitate pentru planul de afacere și cerințele din schema de minimis;
- ✓ verificarea includerii următoarelor concepte în planul de afacere: dezvoltare durabilă, egalitate de șanse, sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de CO₂, inovare socială, soluții TIC (tehnologia informației și a comunicațiilor), consolidare CDI (cercetare, dezvoltare și inovare).

Planurile care nu respectă cel puțin 1 criteriu administrativ vor fi respinse!

Etapă III - Verificare tehnică PA și interviu

60 de planuri de afacere cu cel mai mare punctaj și care au trecut de verificarea administrativă vor parcurge un interviu de selecție finală, cu comisii alcătuite din reprezentanți ai celor 4 organizații și antreprenori cu experiență din mediul de afaceri din România.

Membrii acestor comisii de selecție vor evalua aprofundat criteriile de la etapa I, cât și:

- ✓ gradul de reflectare a realității pieței;
- ✓ fundamentarea tehnică și economică;
- ✓ viabilitatea afacerii.

Cheltuieli eligibile

Lista de cheltuieli eligibile este enumerată mai jos, însă trebuie să reții că ai câteva cerințe minime:

● **Trebuie să creezi minimum 2 locuri de muncă, după cel mult 6 luni de la semnarea contractului de finanțare. Locurile de muncă trebuie să fie ținute 18 luni.**

● **Trebuie să ai cel puțin un punct de lucru în mediul urban, într-una dintre regiunile mai puțin dezvoltate ale țării**

Poți folosi finanțarea pentru:

- A.** Echipamente tehnologice, inclusiv echipamente IT (calculatoare, servere, imprimante, copiatoare, laptopuri, licențe software, sisteme audio-video) Fac excepție jocurile de noroc mecanice, electrice, electronice, mesele de biliard, automatele muzicale.
- B.** Achiziționarea de spații de lucru, spații de producție și spații pentru prestări servicii și comerț.
- C.** Mijloace de transport: autoturisme, autobuze, microbuze, biciclete, mopede, motociclete, kart-uri, ATV-uri, rulote cu sau fără motor, elevatoare, încărcătoare, remorci și semiremorci, platforme, izoterme și frigorigene, doc plutitor, șalupe maritime pentru călători, ambarcații fluviale de agrement, aparate de zbor, autoutilitare.
- D.** Achiziționarea de mobilier, aparatură birotică și sisteme de protecție a valorilor umane și materiale;
- E.** Achiziționarea de instalații/echipamente specifice în scopul obținerii unei economii de energie, precum și sisteme care utilizează surse regenerabile de energie pentru eficientizarea activităților pentru care a solicitat finanțare;
- F.** Achiziționarea de instalații de încălzire sau climatizare aferente spațiului de desfășurare a activității de comerț, producție sau servicii;
- G.** Salariile, utilitățile (energie electrică, gaze, salubritate, abonament telefon și internet) și cheltuielile aferente chirilor pentru spații de lucru, spații de producție și spații pentru prestări servicii și comerț. Spațiile pentru care se acordă chirie nu trebuie să aibă destinație locativă. Salariile se decontează până la nivelul maxim de 4.256 lei/lună cheltuiala totală. Nivelul de salarizare pentru locurile de muncă nou create prin program trebuie menținut pe toată durata obligativității menținerii acestora, respectiv până la finalizarea implementării proiectului;
- H.** Realizarea unei pagini web pentru prezentarea și promovarea activității solicitantului și a produselor sau serviciilor, inclusiv promovare online și cheltuieli de înregistrare domeniu, în valoare eligibilă de maxim 8000 lei;
- I.** Active necorporale referitoare la brevete de invenție, francize, etichetare ecologică;

Codului Fiscal;

K. Software-uri necesare desfășurării activității pentru care se solicită finanțare inclusiv licențe și software pentru comerțul online;

L. Servicii la terți pentru care beneficiarul nu are competențe; ex: medicina muncii, ssm, contabilitate.

În planul de afaceri trebuie justificată fiecare cheltuială pentru a demonstra că este necesară desfășurării activităților pentru care se solicită finanțarea.

Activele achiziționate, mijloace fixe sau obiecte de inventar, trebuie să fie noi (cu excepția spațiilor).

Nu se acordă finanțare pentru activele achiziționate în sistem de leasing, second-hand și cele care au constituit obiectul unei subvenționări/ finanțări nerambursabile din alte surse.

Domenii de activitate neeligibile

Câteva dintre domeniile care nu se încadrează pe lista eligibilă:

- A.** Producția sau comercializarea de produse energetice, activități de leasing, activități de investigare și protecție;
- B.** Activități de pescuit și acvacultură;
- C.** Activități legate de producția primară a produselor agricole;
- D.** Activități de prelucrare și comercializare ale produselor agricole¹ (numai în cazul în care finanțarea ar fi folosită pentru cumpărarea materiilor prime)

¹Prin „prelucrarea și comercializarea produselor agricole” se înțelege prelucrarea directă a produsului agricol care are ca rezultat tot un produs agricol (exemplu: cultivarea și vânzarea de grâu sau de făină / creșterea și comercializarea animalelor)
Este eligibilă, totuși, înscrierea unor afaceri care prelucrează materia primă (exemplu: produse de panificație, fabrică de mezeluri etc.)

Aici poți vedea lista domeniilor neeligibile.

Ghidul de reîntoarcere în țară

Pentru a te putea reintegra în România, a fost creat un Ghid care conține informații de bază și contacte utile. Acesta oferă detalii despre procedurile privind reînnoirea actelor de identitate și călătorie, înmatricularea autoturismelor, repatrierea bunurilor, informații despre drepturile sociale și asigurările medicale, precum și despre echivalarea și continuarea studiilor.

Ghidul de reîntoarcere în țară

<http://www.dprp.gov.ro/ghidul-de-reintoarcere/>

Cum demonstrez rezidența cel mai bine?

http://www.mae.ro/sites/default/files/file/anul_2016/2016_alegeri/anexa_ordinul_500_for_ma_consolidata.pdf

Cele mai multe informații despre program

<https://www.ro-win.ro/documente-ghid-startup-diaspora/>

Prima relocare

<http://www.anofm.ro/files/Comunicat%20-%20Prima%20de%20relocare.pdf>

Cine suntem



REVIRO lucrează cu unele dintre cele mai importante companii din România pentru a identifica joburi interesante și provocatoare pentru persoane care au studiat sau au lucrat în străinătate. Prin organizația REVIRO, tineri care au fost educați la universități prestigioase din afara țării s-au întors cu succes acasă, în companii multinaționale de top (Google, McKinsey, Coca Cola, Amazon, EY, P&G, Teach for Romania etc.), start-up-uri și ONG-uri cunoscute și ambițioase.



EDUCATIVA este un grup de întreprinderi sociale care dezvoltă proiecte în domeniul educațional și oferă tinerilor români oportunități de dezvoltare personală și profesională. În ultimii 12 ani, echipa EDUCATIVA a ajutat peste 10.000 de tineri români să meargă la studii în străinătate, organizând de două ori pe an RIUF (Romanian International University Fair) și oferind servicii de consiliere educațională prin EDMUNDO, UNIVERSALIO și EDMERICA.



Impact Hub Bucharest este organizația ce susține dezvoltarea antreprenorială a inițiativelor cu impact pozitiv în societate, în cadrul unei comunități globale, oferind spații de lucru colaborative, programe de dezvoltare și incubare a afacerii, conferințe și evenimente, precum și opțiuni de finanțare prin crowdfunding. Prezentă în București din 2012, organizația face parte din rețeaua globală Impact Hub cu prezențe fizice în peste 100 de locații de pe 5 continente.



GEA Strategy & Consulting, membră a Grupului Civitta Internațional din iunie 2017, este o companie activă de peste 10 ani pe piață din România, specializată în servicii de consultanță strategică și pentru dezvoltare, cu accent pe inovare și antreprenoriat, care oferă inclusiv asistentă în vederea inițierii de afaceri. Serviciile noastre cuprind un spectru larg de expertiză: consultanță de management, accesarea granturilor și management de proiecte, studii de piață și analiză datelor despre clienți și vânzări, sprijin pentru antreprenoriat și start-up-uri, politici publice și dezvoltare.

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

Editor: **EDUCATIVA SRL**
Data publicării: **29.11.2017**

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României.