

[titlul proiectului]

## PLAN DE AFACERI

### Cuprins

1.	Rezumat .....	2
2.	Firma .....	2
3.	Investiția .....	2
4.	Produsul /serviciul .....	3
5.	Strategia de marketing.....	3
6.	Analiza și previziunea financiară .....	4
7.	Anexe .....	Error! Bookmark not defined.

Data întocmirii planului de afaceri: (luna, anul)

## 1. Rezumat

Rezumatul trebuie să conțină, într-o formă succintă, în maxim 1,5 pagini, principalele informații prezentate ulterior pe larg în planul de afaceri:

- domeniul/domeniile de activitate în care se realizează investiția (inclusiv precizarea codului CAEN)
- descrierea investiției
- descrierea pieței (perspective de creștere, concurența)
- sumarul proiecțiilor financiare și valoarea proiectului

## 2. Firma

Precizați următoarele informații de identificare a firmei:

- Denumirea firmei
- Forma de organizare
- Cod de identificare fiscală/ Cod Unic de Inregistrare
- Adresa sediului social (principal și secundar), sucursale, filiale (unde este cazul)
- Număr de înmatriculare la Oficiul Registrului Comerțului
- Numele complet al reprezentantului legal/ administratorilor și asociaților, cote de participare deținute
- Persoana de contact, cu datele de contact ale acesteia: nr. de telefon, fax, email

Descrieți (cat mai succint, folosind tabele si diagrame unde este cazul):

- Istoricul firmei - Descrieți succint dezvoltarea și evoluția activității/ produselor/ serviciilor precum și rezultatele obținute;
- Viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung;
- Evoluția principalilor indicatori de performanță din ultimii 3 ani: cifră de afaceri/total venituri, rezultat al exercițiului, capitalul propriu al acționarilor și numărul de angajați (personalul), indicatorii de solvabilitate și de profitabilitate;
- Activitatea/activitățile desfășurate până în prezent, cu prezentarea individuală a tipurilor de produse/serviciilor oferite (denumire, caracteristici, rentabilitate, avantaje competitive), descrierea proceselor de fabricație/prestare a serviciilor (diagrama cu etape principale), dotări actuale (active corporale și necorporale, spații de producție/ prestare servicii);
- Activități autorizate ;
- Resursele umane implicate în activitatea firmei - descrieți succint calificările, expertiza personalului angajat în activitatea firmei, pe principalele activități desfășurate;
- Experiența anterioară a solicitantului în derularea proiectelor cu finanțare publică;
- Experiența anterioară a solicitantului în derularea proiectelor cu finanțare proprie;

## 3. Investiția

- Identificați domeniul de activitate în care se realizează investiția propusă prin proiect și, dacă este cazul, descrieți experiența firmei în acest domeniu;
- Justificați necesitatea realizării investiției (inclusiv nevoile pe care produsul/serviciul le satisface). Descrieți modul în care investiția contribuie la:
  - a) dezvoltarea de noi activități și/sau îmbunătățirea celei/celor existente;
  - b) creșterea nivelului tehnologic și a capacității organizatorice de a gestiona procese de fabricație, de dezvoltare a produselor și serviciilor;
  - c) creșterea eficienței utilizării resurselor/ tranziția către noi modele de producție durabilă.

- Descrieți locul de implementare și exploatare a investiției. Aspecte relevante în acest sens:
  - modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției;
  - clădirea/spațiul unde se vor monta/instala și utiliza utilajele și echipamentele (suprafețe, funcțiuni, act doveditor privind proprietatea sau dreptul de utilizare etc), inclusiv starea utilităților la care are acces imobilul;
  - autorizații, avize și acorduri obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției;
- Obiectul investiției:
  - Descrierea lucrărilor de construcții (unde este cazul);
  - Descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus; enumerați specificații tehnice, după caz;
- Detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (echipa de implementare a proiectului): descrieți , rolurile, funcțiile, responsabilitățile echipei care gestionează proiectul. (se pot anexa și CV-urile persoanelor în implementarea proiectului);

#### 4. Produsul /serviciul

Descrieți în detaliu **produsul/serviciul** (produsele/serviciile) ce va fi oferit/prestat ca urmare a realizării investiției propuse în proiect:

- Descrierea produsului/serviciului;
- Etapele principale ale procesului tehnologic/etapele procesului de prestare a serviciilor utilizat (inclusiv timpul necesar fiecărei etape);
- Elementul de noutate / oportunitatea pentru produsul/serviciul propus;
- Cerințe privind aprovizionarea cu materii prime;
- Necesarul de utilaje/echipamente;
- Asigurarea cu utilități;
- Impactul asupra mediului;
- Patente/brevete;
- Caracteristici tehnice, functionalitati, dimensiuni, capacități, formă, culoare, design);
- Principalii furnizori de materii prime și materiale pentru activitatea propusa la finantare (enumerare, ponderea fiecăruia, localizarea geografică);
- Detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției: identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției. Dacă este cazul, fundamentați creșterea previzionată a numărului mediu de salariați.

#### 5. Strategia de marketing

Identificați piața țintă:

- Descrieți segmentul de piață/ grupul țintă căruia se adresează produsul/serviciul rezultat în urma investiției.
- Dimensiunea pieței țintă (mărimea pieței țintă și tendințele de evoluție pe orizontul de operare al obiectivului); Identificați aria geografică de acoperire a produsului/serviciului.
- Identificați clienți existenți și potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), beneficii pentru clienți, volumul vanzarilor, produselor/grupe de produse, analiza necesitatilor clientilor existenti si potentiali.
- Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenți, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor

(directi și indirecti).

Descrieți obiectivele generale de marketing

- Acestea derivă din obiectivele generale ale entității (de exemplu: vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi), și, în particular, pot fi și obiective legate de aspecte ce țin de promovare, resurse umane, prețuri etc.
- Obiectivele trebuie să fie corelate cu rezultatele analizei situației existente și trebuie să îndeplinească modelul SMART: Specific; Măsurabil; Realizabil; Realist, pe o anumită perioadă de Timp.

Prezentați strategia (strategiile) de marketing (căile de urmat pentru atingerea obiectivelor de marketing)

- În cadrul planului de marketing pot fi strategii de piață și strategii corespunzătoare fiecărui element al mix-ului de marketing (produs, preț, distribuție și promovare).

## 6. Analiza și previziunea financiară

Sursele de asigurare a contribuției proprii

- Surse proprii (ex. aport al asociaților/acționarilor, autofinanțarea din sursele excedentare ale întreprinderi);
- Surse atrase (ex. credite bancare);

**Se vor prezenta informatii care sa sustina previziunile din Anexa - Macheta analiza financiara si buget.**

Orizontul de timp pentru care sunt realizate previziunile financiare este de 3 ani după finalizarea proiectului finanțat.

Proгноza cheltuielilor de exploatare (lunare și anuale):

- Se va face proiecția cheltuielilor de exploatare pentru operarea/întreținerea investiției, eventual pentru dezvoltare și modernizare, pentru următorii 3 ani după finalizarea proiectului finanțat.
- Prezentați Costurile de exploatare (operare) pe elemente componente (costuri de personal, costuri de mentenanță/întreținere, costuri materiale, costuri administrative etc.), asociate veniturilor din exploatare **generate de implementarea proiectului**.

Proгноza veniturilor din exploatare (lunare și anuale):

- Se va face proiecția veniturilor din exploatare **generate de implementarea proiectului**, inclusiv sub forma reducerilor de costuri generate de proiect, pentru următorii 3 ani de la finalizarea proiectului finanțat.
- Prezentați Veniturile din exploatare pornind de la valorile lunare pe tip de venituri, menționând: cantitățile și prețurile estimate de produse/servicii, capacitățile de produse/servicii corelate cu cantitățile estimate și cheltuielile de exploatare.

**!** Aveți în vedere menționarea surselor de date pe care au fost fundamentate estimările (după caz: costuri istorice, date de la furnizorii de utilități, materii prime, consumabile, clienți existenți și/sau prețuri pe piața de profil, capacitatea utilajelor/echipamentelor/resursei umane din care rezultă capacitatea de producție/furnizare servicii; alte surse de date relevante în funcție de specificul proiectului, menționând sursa acestora), atât pentru cheltuielile de exploatare, cât și pentru

veniturile de exploatare.

**!** Valorile anuale ale cheltuielilor si veniturilor rezultate din estimari vor fi introduse in tabelul aferent calculului chash-flow-ului din macheta financiara.

Se vor anexa orice alte documente pe care le considerați relevante sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dvs. de afaceri
--