

## Grila de evaluare Faza 2 (Evaluare tehnică)

Nume și prenume aplicant: .....

Titlul planului de afaceri: .....

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
<b>1. Fundamentarea afacerii</b>	<b>32</b>			
1.1. Descrierea afacerii	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sursa ideii de afaceri și motivele alegerii acesteia,</li> <li>- experiența aplicantului în domeniul de activitate vizat prin planul de afaceri,</li> <li>- pregătirea formală sau informală pe care o are în relație cu afacerea propusă,</li> <li>- existența unei viziuni și a unei misiuni clar definite,</li> <li>- implicarea în afacere a unor angajați sau asociați/fondatori cheie, cu experiență/cunoștințe în domeniu de activitate vizat,</li> <li>- cunoașterea și prezentarea clară de către aplicant a factorilor relevanți pentru afacere (localizare, tehnologiile ce vor fi utilizate).</li> </ul>		
1.2 Misiunea socială a afacerii	4	- descrierea clara a misiunii sociale/programului social asumat(e)		

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
		de întreprinderea socială, - identificarea clară a categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea socială și anevoilor acestora, - descrierea zonei geografice, - descrierea problemei comunitare/de mediu pe care încearcă să o rezolve afacerea, - claritatea prezentării și asumării criteriilor stabilite de Legea economiei sociale (L219/2015) pentru întreprinderile sociale/întreprinderile sociale de inserție, - caracterul misiunii sociale (activă/integrată în modelul generator de venituri al afacerii, pasivă/orientată către organizații externe).		
1.3. Piața	8	- claritatea descrierii modului în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social și în cel economic din zona respectiva, - claritatea prezentării pieței și gradul de fundamentare a analizei pieței căreia întreprinderea i se adresează, - definirea pieței pe baza caracteristicilor și nevoilor relevante ale potențialilor clienți, - metodele utilizate de colectare a datelor prezentate (studii proprii, consultare de studii și statistici relevante), - menționarea și indicarea surselor informațiilor prezentate, - potențialul pieței și tendințele pentru viitor, - prezentarea concurenților, analiza și compararea avantajelor și		

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
		dezavantajelor produselor/serviciilor afacerii în raport cu cele ale concurenților și cu nevoile clienților.		
1.3. Analiza SWOT	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- identificarea și încadrarea corectă a principalelor puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări,</li> <li>- claritatea și relevanța elementelor analizei SWOT prezentate pentru afacerea propusă.</li> </ul>		
1.4. Furnizori	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- identificarea principalelor categorii de furnizori, detalierea acestora și a importanței/relevanței acestora pentru afacere,</li> <li>- identificarea exactă a unor furnizori potențiali, existența unor colaborări/comunicări anterioare ale antreprenorului cu furnizorii identificați, inclusiv prin solicitarea și primirea de oferte de la aceștia pentru fundamentarea planului de afaceri.</li> </ul>		
1.5. Resurse umane	6	<ul style="list-style-type: none"> <li>- sarcinile asociate fiecărui post, experiența, pregătirea și competențele minimale impuse ocupanților posturilor sunt stabilite corect, în concordanță cu afacerea,</li> <li>- prevederea de elemente privind recrutarea și motivarea angajaților,</li> <li>- posturile și normele de lucru prevăzute sunt corelate cu ciclul de producție/prestare a serviciilor și cu modelul afacerii,</li> <li>- prezentarea clară a modului în care se asigură participarea membrilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din</li> </ul>		

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
		grupuri vulnerabile, la deciziile privind activitățile acesteia, - prezentarea clară a modului în care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4, lit. c și d din Legea nr. 219/2015 privind economia socială (convergența dintre interesele membrilor asociați și interesul general și/sau interesele unei colectivități și control democratic al membrilor, exercitat asupra activităților desfășurate).		
<b>2. Strategia de marketing</b>	<b>18</b>			
2.1. Produsul/Serviciul	7	- detalierea și claritatea descrierii caracteristicile și modului de prezentare a produselor/serviciilor, inclusiv în relație cu modul de adresare a nevoilor clienților și cu politicile de produs ale concurenților, - originalitatea sau elementele inovatoare/distinctive în raport cu alte produse/servicii similare existente pe piață (de produs, de proces etc.), - logica și claritatea descrierii fluxului de producție/prestare.		
2.2. Prețul	5	- realismul și gradul de fundamentare al modului de stabilire a prețurilor: raportarea la prețurile concurenților, la condițiile de piață actuală, la potențialele fluctuații sau evoluții viitoare, la costurile de producție.		
2.3. Promovarea	4	- fundamentarea politicilor de promovare pe informațiile		

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
		rezultate din analiza pieței cu privire la modalitatea în care cumpărătorii se informează, - măsura în care s-a ținut cont de politicile de promovare ale principalilor concurenți, - gradul de actualitate și de relevanță a instrumentelor de promovare utilizate în raport cu piața, tipul de clienți și de produs, - realismul metodelor și instrumentelor de promovare propusă în relație cu resursele disponibile sau alocate.		
2.4. Plasarea	2	- claritatea prezentării și fundamentarea modului de distribuție/plasare (în raport cu metodele de achiziție preferate de cumpărători, politicile de distribuție practicate de concurență, costurile de distribuție asociate diverselor soluții, posibilitățile de menținere a contactului cu piața).		
<b>3. Implementarea planului de afaceri</b>	<b>8</b>			
3.1. Obiective	3	- acuratețea definirii obiectivelor aferente activității economice (în raport cu caracteristicile SMART) și corelarea acestora cu specificul afacerii, - acuratețea definirii obiectivelor aferente misiunii sociale a afacerii (în raport cu caracteristicile SMART) și corelarea acestora		

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
		cu specificul afacerii și cu problema pe care își propune afacerea să o rezolve.		
3.2. Activități	3	- acuratețea activităților prevăzute, a planificării, încadrării în timp a acestora și corelarea cu obiectivele stabilite, - claritatea graficului GANTT.		
3.3. Indicatori și rezultate	2	- claritatea și realismul indicatorilor și rezultatelor în relație cu obiectivele aferente activității economice și activitățile definite, - claritatea și realismul indicatorilor și rezultatelor în relație cu obiectivele aferente misiunii sociale și activitățile definite.		
<b>4. Proiecții financiare și buget</b>	<b>18</b>			
4.1. Cheltuielile operaționale	5	- realismul ipotezelor pe care previziunile cheltuielilor operaționale au fost fundamentate, - corectitudinea fundamentării cheltuielilor, claritatea descrierii cheltuielilor prevăzute și gradul de detaliere a informațiilor prezentate pe categoriile de cheltuieli operaționale prevăzute, - corelarea cheltuielilor cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute.		
4.2. Veniturile operaționale	5	- realismul ipotezelor pe care previziunile veniturilor operaționale au fost fundamentate, - corectitudinea fundamentării veniturilor și gradul de detaliere a		

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
		informațiilor prezentate, - corelarea veniturilor cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute, - relația veniturilor cu cheltuielile operaționale (potențialul de profitabilitate operațională), precum și cu îndeplinirea criteriului de acordare a tranșei a treia a ajutorului de minimis (măsura în care nivelul de venituri obținute în primele 18 luni asigură premisele acordării tranșei finale).		
4.3. Bugetul ajutorului de minimis solicitat	8	- gradul de completitudine a bugetului (cuprinderea cheltuielilor necesare nefiind omise resurse fără de care afacerea nu poate fi derulată sau cu prezentarea surselor suplimentare de finanțare), - justificarea corectei dimensionări a cheltuielilor prevăzute prin oferte de preț, studii de piață etc., - justificarea necesității cheltuielilor previzionate în relație cu ciclul de producție/prestare și cu celelalte activități conexe (promovare, management etc), - corecta încadrare a cheltuielilor pe categorii de cheltuieli eligibile, identificarea și asumarea prin menționarea de surse de finanțare a eventualelor cheltuielilor neeligibile esențiale pentru Implementarea afacerii.		
5. Priorități orizontale și teme secundare	13			

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
5.1. Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor.</li> <li>- claritatea și relevanța măsurilor propuse</li> </ul>		
5.2. Inovarea socială	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru promovarea inovării sociale conform prevederilor secțiunii 1.4 a Ghidului solicitantului – Condiții specifice Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale AP 4/PI 9.v/OS 4.16.</li> <li>- claritatea și relevanța măsurilor propuse</li> </ul>		
5.3. Nediscriminarea	2	<ul style="list-style-type: none"> <li>- claritatea și relevanța măsurilor efective prin care afacerea contribuie efectiv la îndeplinirea cerințelor legate de nediscriminare.</li> </ul>		
5.4. Abordarea integrată a priorităților și temelor secundare	3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- planul de afaceri abordează concret și prevede măsuri relevante atât pentru tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon, cât și pentru inovarea socială</li> </ul>		
<b>6. Sustenabilitate</b>	<b>6</b>			
6.1. Capacitatea de a se autosuține	4	<ul style="list-style-type: none"> <li>- este explicat modul cum afacerea se va autosuține financiar după încetarea finanțării solicitate prin planul de afaceri.</li> <li>- este explicat modul în care afacerea va susține misiunea socială asumată</li> </ul>		

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

Criteriu	Punctaj maxim	Aspecte care se punctează	Punctaj acordat	Observații jurat
		- sunt prezentate măsuri concrete pentru continuarea activității economice aferente investiției, a misiunii sociale asumate, a statutului de întreprindere socială, precum pentru menținerea locurilor de muncă nou create.		
6.2. Perspective de dezvoltare viitoare	2	- sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri ce se estimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere.		
<b>7. Claritatea și completitudinea planului de afaceri și relevanța informațiilor prezentate</b>	<b>5</b>			
7.1. Claritatea și completitudinea planului de afaceri și relevanța informațiilor prezentate	5	- logica planului de afaceri, măsura în care au fost prezentate informații la toate secțiunile planului de afaceri și au fost atinse punctele solicitate, iar acestea sunt relevante și ușor de parcurs și de înțeles, - eventualele anexe (materiale, informații etc) la planul de afaceri sunt relevante, prezintă informații structurate și ușor de parcurs.		
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>			

Nume și prenume jurat: .....

Semnătură jurat: .....