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

**Axa prioritară 1: Inițiativa Locuri de muncă pentru tineri**

**Obiectivul specific 1.2: Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al tinerilor NEETs șomeri cu vârsta între 16-29 ani, înregistrați la Serviciul Public de Ocupare, cu rezidența în regiunile eligibile**

**Titlul proiectului****: „****Integrarea durabilă pe piața muncii și creșterea nivelului de competențe al tinerilor NEETs”**

**Număr de identificare al contractului: POCU/991/1/3/154273**

**Beneficiar:** **ASOCIATIA GRUP DE ACTIUNE LOCALA SUDUL GORJULUI**

**ANEXA NR.4**

**Nr.de inregistrare:**

|  |
| --- |
| **PLAN DE AFACERI***Titlu proiect: .....................**Nume si prenume solicitant:........................* |

1. **DESCRIEREA AFACERII**

**I.1 BENEFICIAR**

|  |  |
| --- | --- |
| Nume/Prenume Aplicant |  |
| Adresa de domiciliu/resedința (conform cărții de identitate) |  |
| Localitate |  |
| Judet |  |
| Regiune |  |
| Date de contact | Tel: e-mail: |
| CNP: |  |
| Istoric**/**Experienta relevanta a persoanei\*:  |  |

 \**Descrieti experienta curenta si anterioara in domeniul vizat de prezentul plan de afaceri, studii, calificari, etc.*

**I.2 PLANUL DE AFACERI**

|  |  |
| --- | --- |
| **Denumire entitate/firma:** |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Localizare entitate** *(judet, localitate, regiune):* |  |

|  |  |
| --- | --- |
| **Codul CAEN al** entitatii pentru care se solicita finantarea planului de afaceri | **Activitate economică** |
| Principal (un singur cod) |  |
| Secundar (maxim 10 coduri) |  |

*Se completează codul CAEN al afacerii cu respectarea instrucțiunilor din Ghidul Solicitantului – Condiții Specifice - Sprijin pentru înființarea de întreprinderi. Menționăm că schema de ajutor de minimis* ***nu se aplică și nu se acordă****:*

*a) ajutoarelor acordate întreprinderilor care îşi desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului şi acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 1379/2013 al Parlamentului European și al Consiliului din 11 decembrie 2013 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, de modificare a Regulamentelor (CE) nr. 1184/2006 și(CE) nr. 1224/2009 ale Consiliului și de abrogare a Regulamentului (CE) nr. 104/2000 al Consiliului;*

*b) întreprinderilor care îşi desfăşoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole, astfel cum sunt enumerate în Anexa 1 a Tratatului CE;*

*c) întreprinderilor care işi desfășoară activitatea în sectorul transformării şi comercializării produselor agricole, prevăzute în Anexa nr. 1 a Tratatului CE, în următoarele cazuri:*

♦*atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza preţului sau a cantităţii produselor în cauză achiziţionate de la producătorii primari sau introduse pe piaţă de întreprinderile în cauză;*

♦*atunci când ajutorul este condiţionat de transferarea lui parţial**ă sau integrală către producători primari.*

*d)pentru activităţile legate de export către ţări terţe sau către state membre, respectiv ajutoarele legate direct de cantităţile exportate, ajutoarele destinate înfiinţării şi funcţionării unei reţele de distribuţie sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;*

*e)pentru activitățile condiționate de utilizarea preferențială a produselor naţionale față de cele importate;*

*f) activităților pentru achiziţia de vehicule de transport rutier de mărfuri.*

|  |  |
| --- | --- |
| **Forma juridica de constituire** |  |

**I.3. Tipul entitatii:**

Platitoare de TVA 🞏

Neplatitoare de TVA 🞏

**1.4. Plan de finantare al entitatii:**

Structura de finantare a proiectului de investitii:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Sursa de finantare*** | ***RON*** | ***%*** |
| Ajutor de minimis |  |  |
| Aport propriu (daca este cazul, pentru sume care depasesc ajutorul de minimis acordat pe proiectul sau pentru cheltuieli neeligibile) |  |  |
| **TOTAL valoare de investitie** |  |  |

**I.5. Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori);**

***Se vor detalia informatii privind:***

* ***Viziune, strategie a planului de afaceri***
* ***Descrierea afacerii si a procesului tehnologic***
* ***Strategia de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori economici/financiari, numar de salariati) - obligatoriu;***
* *Se vor trece toate locurile de muncă care vor fi create în cadrul afacerii, indiferent dacă sunt plătite din subvenție sau din fonduri proprii (contribuție cash sau venituri generate ca urmare a activității economice derulate). Se va trece minim 1 loc de munca creat, conform conditiilor de eligibilitate.*
* *Activitatile vor fi prezentate succesiv in ordinea realizarii acestora, cu precizarea duratei, incadrarea in timp (L1-L12 a proiectului).*

**I.6. Istoric, management, resurse umane**

*În această secţiune vor fi dezvoltate informatii referitoare la cum a a aparut ideea de afacere, planificare si management.*

*Se va descrie* ***schema organizatorica si politica de resurse umane - obligatoriu.***

*Se vor evidentia informatii referitoare la resursele umane necesare: functii, studii/specializari, posturi create, salariul propus, impozit si contributii sociale, etc. Puteţi descrie cum intenţionaţi să recrutaţi personalul necesar şi cum îl veţi instrui pentru postul respectiv, precum şi ce program de pregătire gândiţi în viitor şi cum vă propuneţi să motivaţi personalul. Se poate atasa si organigrama, daca este cazul.*

*Se vor trece toate locurile de muncă care vor fi create în cadrul afacerii, indiferent dacă sunt plătite din subvenție sau din fonduri proprii (contribuție cash sau venituri generate ca urmare a activității economice derulate).*

**II.ANALIZA SWOT**

***In aceasta sectiune se vor descrie punctele tari*** *(ex: cunoştinţe tehnologice, cunoştinţe de management şi marketing, cunoştinţe de piaţă, pregătire în domeniu, experienţa în domeniu (ca angajat al unor firme din domeniu), locaţia proiectului, capital, relaţii, capacitate de muncă, flexibilitate),* ***punctele slabe, oportunitatile si amenintarile (analiza SWOT) pentru afacerea dvs - obligatoriu.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Puncte Tari** | **Puncte Slabe** |
|  |  |
| **Oportunități** | **Amenințări** |
|  |  |

**III. ACTIVITATEA PROPUSĂ ÎN PROIECT**

***Vor fi descrise produsele/serviciile/lucrarile, clientii, etc. care fac obiectul afacerii*** *–* ***obligatoriu.***

*Se vor detalia informatii privind tipul de produse/servicii/lucrari, caracteristicile acestora, veniturile previzionate si costurile de derulare a activitatii (estimari de preturi/volum vanzari si costuri, inclusiv costuri indirecte in corelare cu produsele/serviciile/lucrarile realizate)*

*Puteti structura informatia, tinand cont de urmatoarele detalii: caracteristici fizice (marime, forma, culoare, design, capacitati), pret, ce nevoi satisface, beneficii pentru clienti, caracteristici unice ale produsului dvs. etc. Puteti, de asemenea, sa enumerati/ descrieti produse/ servicii viitoare si planificarea dezvoltarii acestora, evidentiind astfel evolutia strategiei de dezvoltare a produsului/ serviciului in functie de evolutia pietei.*

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Tip produs / serviciu care va fi comercializat** | **Descriere / caracteristici minime** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

**Resurse fizice necesare pentru implementarea planului de afaceri**

*Descrieti locatia intreprinderii nou infiintate prin prezentul plan de afaceri (județ, localitate, regiune, detalii legate de spatiu, etc.) si enumerati achizitiile necesare pentru realizarea produselor/serviciilor, etc.*

**Materii prime si materiale pentru realizarea produsului/ Furnizori de materii prime si materiale**

Prezentati care sunt materiile prime si materialele necesare pentru realizarea produsului precum si modul de procurare. Puteti prezenta principalii furnizori de materii prime si materiale precum si ponderea materiilor prime si a materialelor, in functie de provenientă (e.g. local, indigen, import). Identificați și descrieți principalii furnizori ai afacerii dumneavoastră pentru materiile prime/servicii pe care le veți utiliza în procesul de producție / prestare de serviciu (dacă e cazul).

**IV.ANALIZA PIEŢEI DE DESFACERE ŞI A CONCURENŢEI**

***Vor fi cuprinse, obligatoriu, informatii privind:***

* ***Piata de desfacere*** *modul de desfacere a produselor/contactare client, analiza a domeniului business (industrie) în care va activa întreprinderea, care este dimensiunea pieței în care veți activa? Furnizați date statistice dacă există și precizați sursa. Puteti structura informatia, tinand cont de urmatoarele detalii: Tendinte in evolutia pietei si aria geografica de acoperire a produselor. Care este aria geografica de acoperire a produselor dvs (doar local, regional, international? etc.)*
* ***Clienti potentiali****: Cine sunt clienții cărora vă adresați cu produsele / serviciile business (persoane fizice sau juridice)? Ce caracteristici / nevoi au acești clienți?, Există potențial de creștere a pieței? Care ar fi dovezile / argumentele în acest sens? De ce credeți că produsele / serviciile business sunt necesare pe piața în care doriți să activați și răspund nevoilor clienților? Segmentarea pietei (descrierea tipologiei/segmentelor de clienti)*
* ***Concurenti potentiali:*** *identificare, dupa caz, prezentarea principalelor avantaje si puncte tari fata de produsele/serviciile concurentei*
* *Furnizori de materii prime si servicii: descriere produse si servicii ce urmeaza a fi achizitionate, cheltuielile aferente care vor fi suportate din fonduri proprii si care din bugetul proiectului, identificarea principalilor furnizori (daca este cazul).*

**V.STRATEGIA DE MARKETING**

In aceasta sectiune descrieti **strategia de abordare/introducere a produselor si serviciilor pe piata** (sau de menţinere/ îmbunatatire a cotei de piata in cazul unor servicii existente) **obligatoriu**. Puteti structura informatia, tinand cont de urmatoarele detalii:

Metode de promovare

Descrieti metodele prin care veti face produsul cunoscut/ veti promova produsul in randul potentialilor consumatori (de ex.: publicitate online, lansare oficiala, pliante, brosuri). Descrieti anumite strategii de vanzari, canalele de vânzare / distribuție, brand de promovare, canale de promovare etc.

Metode de distributie

Descrieti metodele prin care veti livra produsul catre clienti (direct, indirect prin intermediari, en detail, en gros etc)

Politica de pret

Descrieti modul in care veti fixa pretul/ strategia de fixare a pretului. Aratati legatura dintre politica de pret si caracteristicile produsului/tendintele actuale ale pietei etc. Strategia de pret in raport cu concurenta.

**VI. SUSTENABILITATEA PLANULUI DE AFACERI**

# *În această secțiune descrieți modalitatea de continuare a afacerii, pentru inca 6 luni, de la finalizarea investiției. Puteți structura informația, ținând cont de urmatoarele aspecte: prezentarea măsurilor pe care le veți lua pentru menținerea locurilor de muncă nou inființate prin prezentul plan de afaceri, strategia de marketing viitoare, modalitati de extindere a pietei, modalitati de dezvoltare a produsului/serviciului realizat prin prezentul plan de afaceri, posibilitatile de extindere geografică a afacerii, descrierea capacității de susținere financiară a afacerii, etc.* Identificați diferite scenarii care reflectă intrebările: Cum arată pentru dvs succesul și cum vă imaginați o eventuală creștere? De ce? Unde credeți că va ajunge afacerea peste un an? Dar peste 2 ani? De ce?

Ce veți face dacă afacerea nu merge conform previziunilor? Dacă aveți un plan B pentru continuarea activității, în ce ar consta?

***În perioada ulterioară celor 12 luni de funcționare obligatorie pe durata implementării proiectului, respectiv pe durata celor 6 luni de sustenabilitate obligatorie după finalizarea implementării proiectului, beneficiarul ajutorului de minimis va asigura continuarea funcționării întreprinderii și va menține ocuparea locurilor de muncă create.***

**VII. PROIECŢII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA**

**Bugetul Investitiei**

Se va detalia volumul vanzarilor si incasarilor previzionate pe luni, minim pentru primele 12 luni de functionare (ex. detalieri: cheltuieli directe si indirecte, costuri de operare; pret vanzare, venituri pentru fiecare categorie de produs/serviciu si per total, profit, etc.).

*Detaliati costurile proiectului pe fiecare categorie de cheltuiala.*

*Pentru completarea Bugetul Investitiei, folositi Anexa II „Bugetul Investitiei”.*

***Nota: Bugetul Investitiei este parte a Planului de Afacere***.

**VIII. CONTRIBUȚIA PROIECTULUI PRIVIND TEMELE SECUNDARE ȘI ORIZONTALE**

**8.1. Descrieți măsurile ce vor contribui la promovarea concreta a temelor secundare**

**Sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punct de vedere al utilizarii resurselor**

Planurile de afaceri promoveaza tema secundara “Sprijinirea tranzitiei catre o*economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punctul de vedere al utilizarii resurselor” prin utilizarea a 10% din buget in acest scop.* *Descrieti actiunile/activitatile/ prin care planul de afaceri propus contribuie la promovarea acestei teme (exemplu, se va achizitiona un echipament /aparat pentru .... cu emisii scazute de carbon , cu o valoare de...... RON, care reprezinta 10,5% din bugetul total al planului de afaceri).*

**Îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor**

Planurile de afaceri promoveaza tema secundara “Imbunatatirea accesibilitatii, a utilizarii si a calitatii tehnologiilor informatiei si comunicatiilor” prin utilizarea a 10% din buget in acest scop.

*Descrieti actiunile/activitatile/ prin care planul de afaceri propus contribuie la promovarea acestei teme (exemplu, se va achizitiona un laptop/imprimanta/aparat ..., cu o valoare de...... RON, care reprezinta 10,5% din bugetul total al planului de afaceri).*

**Inovare socială**

**Nediscriminare**

**8.2 Descrieți măsurile ce vor contribui la atingerea temelor orizontale: (dezvoltare durabilă, egalitate de șanse și non-discriminare, utilizarea TIC și contribuția la dezvoltarea de competențe digitale)**

*In cadrul procesului de selecție criteriile minim obligatorii trebuie respectate.*

* *Inovarea socială presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale, cu participarea actorilor publici și privați, inclusiv a societății civile, cu scopul îmbunătățirii serviciilor sociale*
* *” Dezvoltarea durabilă se referă la vizarea obiectivului de sprijinire a tranziției către o economie bazată pe emisii scăzute de carbon sau a măsurilor care includ aspecte legate de locuri de muncă verzi. Dezvoltarea durabilă reprezintă totalitatea formelor și metodelor de dezvoltare socio-economică care se axează în primul rând pe asigurarea unui echilibru între aspectele sociale, economice și ecologice .*
* *Egalitatea de șanse și nediscriminarea - Tema vizează promovarea egalității de șanse, combaterea discriminării pe criterii de origine rasială sau etnică, religie sau credință, dizabilități, vârstă, gen sau orientare sexuală și a dificultăților de acces de orice tip și asigurarea accesului egal la serviciile de interes general.*

**Semnatura solicitant,**