



PROGRAMUL OPERAȚIONAL CAPITAL UMAN 2014-2020

Axa prioritară 4: Incluziunea socială și combaterea sărăciei

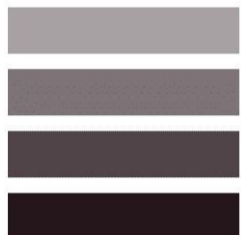
Obiectiv Specific (O.S.) 4.16: Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră autosustenabilă

Proiect: PROGRAM de Revitalizare a Economiei Sociale - PROGRES

NR: POCU 449/4/16/126093

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Anexa 1



PROGRES

PROGRAM de Revitalizare a Economiei Sociale

PLAN DE AFACERI (MODEL)

INSTRUCȚIUNI DE COMPLETARE:

- Planul de afaceri va fi completat prin tehnoredactare, respectându-se fontul Arial Narrow, mărimea 11.
- Fiecare participant la concursul de planuri de afaceri va completa cel puțin câmpurile predefinite, răspunzând la cerințele din cuprinsul fiecărui capitol.
- **Planul de afaceri poate fi completat de către participanți și cu alte informații, în măsura în care acele informații sunt relevante și aduc clarificări suplimentare pentru afacerea care se dorește a fi înființată.**
- Depunerea planului de afaceri și a documentelor anexă se va face conform instrucțiunilor din **REGULAMENTUL CONCURSULUI DE PLANURI DE AFACERI "ANTREPRENOR - FUNDAMENT PENTRU VIITOR"**
- Exactitatea, veridicitatea și corectitudinea informațiilor completate în planul de afaceri sunt responsabilitatea integrală și exclusivă a persoanei care realizează și transmite planul de afaceri.

DATELE PARTICIPANTULUI LA CONCURSUL DE PLANURI DE AFACERI

Nr. crt.	Date solicitate	Detalii/Descriere
1	Nume, prenume:	
2	Vârsta	
3	Adresa de domiciliu:	
4	Telefon:	
5	Adresa de e-mail:	

ASOCIAȚI SAU ACȚIONARI:

Numele și prenumele	Domiciliu	Pondere în capital social



1. DATE GENERALE CU PRIVIRE LA ÎNȚEPRINDEREA SOCIALĂ

Nr. crt.	Date solicitate	Detalii/Descriere
1	Modelul de organizare și funcționarea întreprinderii sociale	
2	Codul CAEN al activității principale	
3	Adresa sediului social	
4	Adresa punctului de lucru	
5	Descrierea pe scurt a afacerii	

2. MISIUNEA SOCIALĂ/PROGRAMELE SOCIALE ALE ÎNȚEPRINDERII SOCIALE

Scrieți misiunea socială a întreprinderii sociale.	Răspuns:
Scrieți programul social 1 al întreprinderii	Răspuns:
Scrieți programul social 2 al întreprinderii	Răspuns:
Scrieți programul social al întreprinderii	Răspuns:

3. EXPLICAȚI PROBLEMA SOCIALĂ A CĂREI REZOLVARE CONSTITUIE MISIUNEA SOCIALĂ A ÎNȚEPRINDERII: CATEGORIILE DE PERSOANE CĂRORA LI SE ADRESEAZĂ ÎNȚEPRINDEREA SOCIALĂ, NEVOILE SOCIALE ALE ACESTORA, ZONĂ GEOGRAFICĂ, PROBLEMA COMUNITARĂ/DE MEDIU PE CARE ÎNCEARCĂ SĂ O REZOLVE ÎNȚEPRINDEREA

Răspuns:
Viziune
Misiune
Obiective strategice

4. MODUL ÎN CARE SE INTEGREAZĂ ACTIVITATEA ÎNȚEPRINDERII ÎN CONTEXTUL SOCIAL ȘI ÎN CEL ECONOMIC DIN ZONA RESPECTIVĂ: ELEMENTE DE ANALIZĂ DE PIAȚĂ PRIVIND ACTIVITATEA CARE FACE OBIECTUL PLANULUI DE AFACERI

Răspuns:

5. MODELUL DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE A ÎNȚEPRINDERII SOCIALE PREVĂZUTE LA ART. 4, LIT. C ȘI D, LEGEA NR. 219/2015 PRIVIND ECONOMIA SOCIALĂ

5.1. MODUL ÎN CARE SE ASIGURĂ PARTICIPAREA MEMBRILOR ȘI A ALTOR ACTORI INTERESAȚI, INCLUSIV PERSOANE DIN GRUPURI VULNERABILE, DACĂ ACESTEA FAC PARTE DIN GRUPURILE VIZATE DE ÎNȚEPRINDERE, LA DECIZIILE PRIVIND ACTIVITĂȚILE ACESTEIA

Răspuns:

5.2. MODUL DE ORGANIZARE ȘI FUNCȚIONARE A ÎNȚEPRINDERII SOCIALE

Răspuns:

6. DIRECȚIILE STRATEGICE DE DEZVOLTARE A ÎNȚEPRINDERII

6.1. AVÂND ÎN VEDERE ACTIVITATEA ECONOMICĂ

Răspuns:

6.2. AVÂND ÎN VEDERE MISIUNEA/PROGRAMELE SOCIALE

Răspuns:



**7. OBIECTUL ACTIVITĂȚII ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE, INCLUSIV ÎNTREPRINDERILOR SOCIALE DE INSERTIE
DESCRIEREA PRODUSULUI/PRODUSELOR, SERVICIULUI/SERVICIILOR, LUCRĂRII/LUCRĂRILOR**

Răspuns:

8. JUSTIFICAREA ACTIVITĂȚILOR PROPUSE: ANALIZA PUNCTELOR TARI ȘI A CELOR SLABE ALE ÎNTREPRINDERII, RESPECTIV ANALIZA AMENINȚĂRILOR ȘI A OPORTUNITĂȚILOR DIN MEDIUL ÎN CARE FUNCȚIONEAZĂ ACEASTA (ANALIZA SWOT), PRECUM ȘI JUSTIFICAREA ACTIVITĂȚILOR PROPUSE FAȚĂ DE ACESTEA

Puncte tari	Puncte slabe
Răspuns:	Răspuns:
Oportunități	Amenințări
Răspuns:	Răspuns:

9. PLANUL DE FINANȚARE AL ÎNTREPRINDERII: VA INCLUDE MODALITATEA PRIN CARE SE VA FINANȚA ÎNTREPRINDEREA SOCIALĂ, INCLUSIV PRIN INTERMEDIUL UNEI FINANȚĂRI NERAMBURSABILE

Planul de finanțare al întreprinderii:

Modalitatea prin care se va finanța întreprinderea socială		
	RON	%
Finanțare nerambursabilă		
Aport personal		
Alte surse		
TOTAL VALOARE FINANȚARE		100%

Răspuns (detalii):

10. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

10.1. Definiți piața dumneavoastră: prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează.

Răspuns:

10.2. Identificați principalii competitori care activează pe piața vizată. Vă rugăm să prezentați: denumirea lor, cifra de afaceri pe ultimul an fiscal, suprapunerea ofertei acestor companii cu oferta firmei dumneavoastră.

Răspuns:

10.3. Localizarea pieței dumneavoastră: se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională – și mărimea acesteia (din perspectiva valorii în unități monetare și a numărului estimat de clienți potențiali).

Răspuns:

10.4. Clienți potențiali: Vă rugăm să prezentați un profil al clientului potențial pentru firma dumneavoastră. Care va fi tipul clienților dumneavoastră? (individuali, comercianți, cu ridicată, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc.) Care este structura acestora (% pe fiecare grupă)?

Răspuns:

11. STRATEGIA DE MARKETING

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

Răspuns:

11.2. 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, justificați.



Răspuns:

11.3.Politica de distribuție: Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc. Se vor prezenta structura pe tipuri de canale de distribuție și se vor cuantifica costurile aferente. În plus, precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor: 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.).

Răspuns:

11.4.Politica de promovare: Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de exemplu: 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.

Răspuns:

12. PLAN GENERAL DE FINANȚARE A IDEII DE AFACERI

Categorie de cheltuieli	Sursa de finanțare		
	Subvenție minimis	Contribuție proprie	Total
Cheltuieli eligibile conform GSCS, din care:			
- Cheltuieli cu resursa umană internă			
- Cheltuieli cu active fixe corporale			
- Alte tipuri de costuri			
Cheltuieli neeligibile			
TOTAL PROIECT			

13. REZULTATE ECONOMICE PRECONIZATE

Răspuns:

14. REZULTATE SOCIALE PRECONIZATE

Răspuns:

15. SCHEMA ORGANIZATORICA SI POLITICA DE RESURSE UMANE

Precizați în tabelul urmator număr de locuri de muncă create în structura de economie socială nou înființată

Răspuns:

Cerințe	Nr.
Număr de locuri de muncă create	
- din care pentru grupuri vulnerabile	