



PLAN DE AFACERI

REALIZAT ÎN CADRUL PROIECTULUI
„SIS - START INTREPRINDERE SOCIALA IN MEDIUL URBAN”
-311492-

- SCHEMĂ DE AJUTOR DE MINIMIS -

Numele și prenumele aplicantului:

Data depunerii în competiție:

Semnătură:



I. DESCRIEREA AFACERII

1. Titlul planului de afaceri (*poate fi numele entității juridice create sau brand-ul sub care va fi derulată activitatea*):

2. Propunere denumire entitate juridică (*maxim 3 opțiuni*):

Opțiunea 1
Opțiunea 2
Opțiunea 3

3. Locul de implementare a planului de afaceri:

☐ REGIUNEA CENTRU

☐ REGIUNEA NORD-VEST

Județul

Localitatea.....

4. Forma de organizare:

☐ ONG/Asociație

☐ Societate cooperativă gradul I

☐ Casa de ajutor reciproc ale salariaților

☐ Casa de ajutor reciproc ale pensionarilor

☐ Cooperativă de credit

☐ Societate agricolă

☐ Societate cu răspundere limitată (SRL)

5. Numele complet al reprezentantului legal/administrator și date de contact (*telefon și e-mail*):

Nume prenume	Funcția	Date de contact

6. Componența membrilor care formează entitatea juridică¹:

Nr.crt.	Nume și prenume	Poziția în cadrul companiei (administrator(i) / acționar(i) / reprezentant legal / membri în ONG/cooperativă/Casă de Ajutor Reciproc)	Cota de participare deținută (%) – doar pentru SRL
1			

¹ În cazul SRL urilor, poate fi un singur asociat (unic), iar în cazul ONG (asociație/fundație) trebuie minim trei membrii fondatori.



2			
3			

Coduri CAEN (enumerați)

CAEN	Activitate economică	Activitate socială (dacă există cod CAEN)
Principal (un singur cod)		
Secundar (maxim 10 coduri)		

I.1. Obiectivele economice ale întreprinderii sociale

1. Obiectivele economice (*respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste și posibil de atins într-un orizont de timp dat*):

Specific – furnizează informații despre caracteristicile specifice unui anumit obiectiv .

Masurabil – prezintă aspecte cantitative și calitative ale unui obiectiv care pot fi măsurate cu unitățile de măsură cunoscute.

Accesibil – înseamnă că un obiectiv poate fi într-adevăr atins cu capacitatea și resursele disponibile.

Relevant – înseamnă că realizarea obiectivului contribuie la impactul vizat de afacere.

Timp – face referire la un anumit interval de timp, bine precizat, privind stadiul atingerii obiectivului

Pot face referire la : cifra de afaceri, volum vânzări, număr de clienți, profit obținut.

2. Rezultate economice preconizate

(La ce rezultate veți ajunge în următorii 3* ani, ca urmare a derulării afacerii propuse?

Stabiliți rezultate cuantificabile, conform tabelului de mai jos. Rezultatele se vor corela cu secțiunea Flux de numerar din anexa Bugetul proiectului.

* anul 0 este anul 2025 și cuprinde primele 5 luni de implementare al planului de afacere, respectiv perioada 1 august 2025 – 31 Decembrie 2025 (aprox)

* anul 1 este primul an fiscal întreg încheiat, respectiv 2026

* anul 2 este al doilea an fiscal întreg încheiat, respectiv 2027

* anul 3 este al treilea an fiscal întreg încheiat, respectiv 2028)

REZULTATE	UM	An 0 2025	An 1 2026	An 2 2027	An 3 2028
Venituri preconizate	LEI				
	% din subvenția solicitată				
Profit estimat	LEI				
Număr de salariați	Persoane				



I.2. Misiunea și obiectivele sociale ale întreprinderii sociale

1. Misiunea socială:

2. Obiectivele sociale

(respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste și posibil de atins într-un orizont de timp dat).

3. Indicatori sociali (completați în tabelul de mai jos. Aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

DENUMIRE INDICATOR ²	UM	An 0 2025	An 1 2026	An 2 2027	An 3 2028
Angajați ³	pers				
Ex. Angajați din grupuri vulnerabile	pers				
Ex. Produse/servicii gratuite oferite către persoane/grupuri dezavantajate	buc				

IMPORTANT:

Se va acorda atenție categoriilor de persoane care trebuie să fie angajate în cadrul întreprinderilor sociale înființate prin proiect, respectiv: persoane aflate în căutarea unui loc de muncă, șomeri, șomeri de lungă durată, persoane din grupuri dezavantajate pe piața muncii, persoane inactive, persoane vulnerabile. Tinerii cu vârsta de peste 30 ani - până în 35 de ani, care nu se încadrează în

² Ex.: Locuri de muncă create pentru grupuri vulnerabile; Persoane din grup vulnerabil care beneficiază de produse/servicii; Profit reinvestit în scop social etc.

³ Indicator obligatoriu. În accepțiunea Ghidul Solicitantului Condiții Specifice, categoriile de persoane care trebuie să fie angajate în cadrul întreprinderilor sociale înființate prin proiect, respectiv: persoane aflate în căutarea unui loc de muncă, șomeri, șomeri de lungă durată, persoane din grupuri dezavantajate pe piața muncii, persoane inactive, persoane vulnerabile.



una din categoriile de mai sus **nu** sunt eligibili pentru angajare și decontare din ajutorul de minimis acordat.

I.3. Descrierea succintă a afacerii sociale

1. Ce nevoi de business ai identificat în comunitate la care răspunde afacerea ta?

2. Ce nevoi sociale ai identificat în comunitate la care răspunde afacerea ta?

3. Ce produse / servicii vrei să oferi / prestezi în cadrul afacerii sociale?

4. Cine ar fi clienții tăi business?

5. Cine ar fi beneficiarii tăi sociali?

6. Afacerea socială propusă este prietenoasă cu omul, mediu și comunitatea? Ce impact social va genera afacerea ta? De ce este diferită de o afacere clasică?

7. Descrie cine ești tu, cine e echipa cu care vei înființa întreprinderea socială (dacă este cazul), ce experiență deții/dețineți în domeniu?

8. Care e motivația ta (și a echipei) de a înființa o întreprindere socială?



9. Câte locuri de muncă îți propui să creezi și să menții și în ce ocupații? Câți dintre angajați provin din una din următoarele categorii: persoane aflate în căutarea unui loc de muncă, șomeri, șomeri de lungă durată, persoane din grupuri dezavantajate pe piața muncii, persoane inactive? (*minim 7 persoane angajate, până în maxim 4 luni de funcționare*) (*Se poate include și o organigramă*)

10. Care e valoarea planului de afaceri? Ce sumă nerambursabilă ți-ai planificat să soliciți ca subvenție? Care este valoarea cofinanțării (*minim 10%*)?

I.4. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

1. Faceți o scurtă analiză a domeniului business în care va activa întreprinderea socială. Care este dimensiunea pieței în care veți activa? (*Furnizați date statistice dacă există și precizați sursa.*)

2. Ce caracteristici au clienții cărora vă adresați cu produsele serviciile business (segmentare piață)? Ce nevoi au acești clienți, nevoi satisfăcute prin consumul/utilizarea produselor/serviciilor dvs.?

3. Există potențial de creștere a pieței? Care ar fi dovezile / argumentele în acest sens?

4. De ce credeți că produsele / serviciile business sunt necesare pe piața în care doriți să activați și răspund nevoilor clienților?

5. Cu cine veți concura în piață/care sunt principalii concurenți?



Nume companie concurentă	Pagină web dacă există	Cifră de afaceri pe ultimul an fiscal	Nr mediu de angajați pe ultimul an fiscal	Profit	Puncte tari pe care o concurența în raport cu afacerea ta	Puncte slabe pe care o are concurența în raport cu afacerea ta

6. Realizați analiza SWOT a afacerii sociale:

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI

II. STRATEGIA DE MARKETING

1. Descrieți produsele / serviciile business care fac obiectul întreprinderii sociale

Nr. crt.	Tip produs / serviciu care va fi comercializat	Descriere / caracteristici minime
1.		
2.		
3.		

2. Strategia de preț în raport cu concurența

Concurent (nume firmă)	Produs / serviciu comercializat	Preț vânzare firmă concurentă (RON)	Preț vânzare întreprindere socială (RON)

3. Menționați care sunt canalele de vânzare / distribuție pentru produsele / serviciile business ale întreprinderii sociale.



4. Care va fi strategia de marketing și vânzare?

5. Ce canale veți utiliza? Ce rezultate vă propuneți să obțineți? Ce buget vă este necesar?

Canale de promovare utilizate	Activități derulate	Perioada de implementare (ex. lunile 2-4 de implementare contract subvenție)	Rezultate estimate: impact / vânzări	Buget necesar (corelați cu bugetul de investiții) - RON
on-line	Ex. Google Ads	L 2-10	1000 vizite site/lună	Aprox. 2000 lei
tv				
radio				
out-door				
print				
evenimente				
agenți de vânzări				
altele (dacă e cazul detaliați)				



III. PLANUL OPERAȚIONAL

1. Prezentați organigrama întreprinderii sociale (*inserați o imagine grafică care să includă organele de conducere și angajații*):
2. Oferiți informații cu privire la locurile de muncă care vor fi create în întreprinderea socială:

Nr. crt.	Denumire post	Normă de lucru /zi (minim 4 ore/zi)	Responsabilități principale	Cerințe de ocupare a postului	Salarizare din subvenția primită?	
					DA	NU
1.	Ex.: Manager de întreprindere socială	8 ore/zi	Asigură managementul organizațional; promovează afacerea; realizează vânzările de produse / servicii; realizează raportarea anuală ca întreprindere socială ș.a.	Studii superioare Minim 2 ani de experiență de lucru	DA	
2.						
3.						
4.	Inserați câte rânduri este necesar					

3. Infrastructura necesară pentru derularea activității. Descrieți ce tip de spațiu aveți nevoie pentru funcționare, compartimentare necesară (dacă e cazul) și dotările minime necesare.

4. Ce echipamente / utilaje / dotări /servicii veți achiziționa pentru derularea afacerii?

Nr. crt.	Echipament / utilaj / dotare / servicii	Cantitate	Valoare estimată cu TVA (RON)	Tip procedură achiziție	Scopul utilizării
1.	Ex. Laptop	2	8000	Achiziție directă	Evidențe rezervări clienți Raportare subvenție Contabilitate
2.					
3.					



5. Ce echipamente / utilaje / dotări veți pune la dispoziție prin contribuție proprie la derularea afacerii ?

Nr. crt.	Echipament / utilaj / dotare	Cantitate	Scopul utilizării
1.	Ex. Spațiu proprietate personală cu o suprafață de 200 mp, racordat la utilități.	1	Va fi utilizat pentru implementarea afacerii – sediu juridic și social.
2.			
3.			

6. Descrieți tipurile de autorizații / certificări necesare pentru funcționare:

Tip autorizație /certificare	Condiții care trebuie îndeplinite conform legislației	Taxe de autorizare / certificare (dacă e cazul)	Timp aproximativ pentru obținerea autorizației / certificării

7. Contribuția proprie pentru implementarea planului de afaceri, pentru ce anume va fi utilizată?

Nr. crt.	Suma RON cu TVA	Tipuri de cheltuieli pentru care se vor utiliza fondurile proprii ⁴
1.	Ex. 50000	Ex: Echipament necesar în furnizare servicii de catering
2.		
3.		

8. Descrieți fluxul de producție / procesul de furnizare servicii.

--

9. 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).

Nr. crt.	Nume furnizor	Pagină web (dacă există)	Produsele / serviciile pe care le veți achiziționa
1.			
2.			
3.			

⁴ Atenție, se va justifica cheltuirea contribuției cu extrase de cont. Tipurile de cheltuieli pot fi modificate în funcție de nevoi față de cele menționate în tabel.



10. Parteneriate / potențiali clienți care vă pot ajuta la începutul afacerii. Dacă există, despre cine e vorba și care ar fi rolul partenerului / potențialului client?⁵

Nr. crt.	Nume partener / potențial client	Pagină web (dacă există)	Rolul pe care îl va avea în afacerea ta
1.			
2.			
3.			

11. Analiza de risc

Prezentați analiza de risc și măsurile pe care le veți lua pentru a preveni / corecta anumite situații de risc.

Arii care pot prezenta riscuri	Riscuri identificate	Potențiale măsuri de combatere a riscurilor
Furnizori		
Prestatori		
Producție		
Infrastructură		
Stoc		
Vânzări		
Administrare / Cunoștințe de management / Luarea deciziilor		
Resurse umane		
Evaluarea performanțelor economice		
Evaluarea impactului social		
Comunicare, promovare și publicitate		
Concurență		
Alte riscuri		

⁵ Este recomandat să atașați la planul de afaceri dovezi de tipul: precontract; acord de parteneriat; scrisoare de angajament; contract de comodat / închiriere ș.a



12. Descrieți activitățile care vor fi derulate pentru implementarea planului de afaceri și rezultatele așteptate (de ex. asigurarea spațiului productiv/comercial, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipamente, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării afacerii; punerea în funcțiune a utilajelor, echipamentelor etc., recrutare/selecție/angajare personal; instruire personal; acțiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, mărfuri etc., asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc).

Activitatea	Descriere succintă	Rezultate așteptate	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	Luna 13	Luna 14	Luna 15	Luna 16	Luna 17	Luna 18
A1.	Ex. Se va închiria un spațiu de aprox. 70 mp în municipiul Iași în cartierele Alexandru sau Tătărași, la parterul unui bloc sau clădire de birouri.	Contract de închiriere spațiu semnat la notar.	x	x																
A2.	Ex. Realizare achiziție echipamente	Echipamente recepționate și puse în funcțiune (laptop, casa de marcat)	x	x	x															
A3.																				
A4.																				
A5.																				
A6.																				
A7.																				
A8.																				



IV. PRIORITĂȚI ORIZONTALE ȘI TEME SECUNDARE

1. Vă rugăm să descrieți modul în care se asigură participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați, la deciziile privind activitățile, în acord cu art. 4 lit. C) și d) din Legea nr. 219/2015 privind economia socială.

2. Inovare socială

(Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la inovarea socială)

3. Impactul estimat asupra misiunii sociale

(Ce indicatori vă propuneți să realizați în primii 3 ani de derulare a afacerii sociale și care se vor regăsi în rapoartele de activitate aferente funcționării unei întreprinderi sociale)

4. Nediscriminare

(Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la tema nediscriminării)

5. Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor

*(Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor. **Minim 5% din bugetul întreprinderii de economie socială este orientat spre promovarea reducerilor emisiilor de CO²**)*

6. Contribuția la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde

(Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la contribuția la competențele și locurile de muncă verzi (spre exemplu, se va prezenta și demonstra cum locurile de muncă bugetate - protejează și promovează mediul, ce impact au asupra sănătății planetei, cum cresc acestea eficiența consumului de energie și materii prime; cum limitează emisiile de gaz cu efect



de seră, cum minimizează deșeurile și contaminările, cum protejează și restaurează ecosistemele, cum contribuie la adaptarea la schimbările climatice, sau alte măsuri în vederea contribuției la tema secundară, spre exemplu anumite echipamente sau servicii bugetate în planul de afaceri care să sprijine angajații în vederea contribuției la economia verde. **Minim 1% din valoarea proiectului va fi destinată contribuției la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde).**

V. SUSTENABILITATE

1. Explicați modul în care afacerea socială se va auto-susține după încetarea finanțării solicitate.

2. Prezentați direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri ce se estimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere.

VI. DOCUMENTE SUPT PENTRU PLANUL DE AFACERI

1. CV-ul asociatului majoritar / reprezentant legal – **obligatoriu**
2. Studiu de piață - **dacă este cazul**
3. Note de estimare valoare însoțite de oferte de preț, pentru achizițiile care vor fi realizate din subvenția acordată – **obligatoriu**
4. Fotografii, extrase din documente, studii, articole, precontracte, contracte de parteneriat/închiriere/comodat și alte documente care sunt relevante și care completează cu dovezi anumite aspecte descrise în planul de afaceri - **dacă e cazul**.