**ANEXA 3 PLAN DE AFACERI (FORMAT STANDARD)**

**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:**

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

|  |
| --- |
|  |

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

|  |
| --- |
| Opțiunea 1 .....................................................................................  Opțiunea 2 .....................................................................................  Opțiunea 3 ..................................................................................... |

1. Locul de implementare a planului de afaceri:



**Județul .......................................**

**Localitatea...................................**

1. Forma de organizare:



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

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nume prenume | Funcția | Date de contact |
|  |  |  |

1. Componența membrilor care formează entitatea juridică[[1]](#footnote-1):

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 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 |  |  |  |
| 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 si posibil de atins într-un orizont de timp dat):*

|  |
| --- |
| **Specific** – furnizeaza informatii despre caracteristicile specifice unui anumit obiectiv .  **Masurabil** – prezinta aspecte cantitative si calitative ale unui obiectiv care pot fi masurate cu unitatile de masura cunoscute.  **Accesibil**– inseamna ca un obiectiv poate fi intr-adevar atins cu capacitatea si resursele disponibile.  **Relevant** – inseamna ca 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 vanzari, numar de clienti, 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 preconizat | 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 si 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]](#footnote-2) | UM | An 0  2025 | An 1  2026 | An 2  2027 | An 3  2028 |
| Angajați[[3]](#footnote-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 incadreaza în 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** |
|  |  |

1. **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) |  |  |  |  |

1. **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 |
|  | *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* |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |
|  | 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 |
|  | *Ex. Laptop* | *2* | *8000* | *Achiziție directă* | *Evidențe rezervări clienți*  *Raportare subvenție*  *Contabilitate* |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |

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

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

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]](#footnote-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. |  |  |  |

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]](#footnote-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 |  |  |

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 bloca 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. |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

1. **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. Nediscriminarea, egalitatea de sanse si accesibilitatea

*(*Prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la respectarea următoarelor trei principii orizontale: *Egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați și integrarea perspectivei de gen, Nediscriminarea și prevenirea oricărei forme de discriminare, Accesibilitatea pentru persoanele cu dizabilități.* ***Prevederea de activități și/sau măsuri concrete, bugetate în mod distinct în Anexa 2\_Bugetul planului de afaceri, se punctează suplimentar.****)*

|  |
| --- |
|  |

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 munca 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****).*

|  |
| --- |
|  |

1. **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.

|  |
| --- |
|  |

1. **DOCUMENTE SUPORT PENTRU PLANUL DE AFACERI**
2. CV-ul asociatului majoritar / reprezentant legal – ***obligatoriu***
3. Studiu de piață - ***dacă este cazul***
4. Note de estimare valoare însoțite de oferte de preț, pentru achizițiile care vor fi realizate din subvenția acordată – ***obligatoriu***
5. 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***.

1. În cazul SRL urilor, poate fi un singur asociat (unic), iar în cazul ONG (asociație/fundație) trebuie minim trei membrii fondatori. [↑](#footnote-ref-1)
2. Ex.: Locuri de muncă create pentru grupuri vulnerabile; Persoane din grup vulnerabil care beneficiază de produse/servicii; Profit reinvestit în scop social etc. [↑](#footnote-ref-2)
3. Indicator oblilgatoriu. 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. [↑](#footnote-ref-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. [↑](#footnote-ref-4)
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 [↑](#footnote-ref-5)