



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSONELOR VÂRSTICE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



Asociația "Societatea Națională  
Spiru Haret pentru Educație,  
Știință și Cultură"

**teInvestește în oameni!**

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

PROGRAMUL OPERAȚIONAL SECTORIAL DEZVOLTAREA RESURSELOR UMANE 2007 – 2013

AXA PRIORITARĂ 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și a întreprinderilor”

DOMENIUL MAJOR DE INTERVENȚIE 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

Titlul proiectului: „START UP 4 U”

ID: POSDRU/176/3.1/S/149612

## Romania Start-Up

Axa prioritară 3 „Creșterea adaptabilității lucrătorilor și a întreprinderilor”  
DMI 3.1 „Promovarea culturii antreprenoriale”

# PLAN DE AFACERI

POSDRU/176/3.1/S/149612 - START UP 4 U

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013”  
„Investește în oameni!”





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSONELOR VÂRSTICE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



Asociația "Societatea Națională  
Spiru Haret pentru Educație,  
Știință și Cultură"

## CUPRINS

<b>1. DATE GENERALE.....</b>	<b>3</b>
<b>2. CONTEXTUL ȘI OBIECTIVELE AFACERII.....</b>	<b>3</b>
2.1 Istoricul ideii dumneavoastră de afacere .....	3
2.2 Obiectivele afacerii pe următorii 3 ani (2016, 2017, 2018) .....	3
2.3 Analiza SWOT a afacerii .....	4
2.4 Riscuri principale identificate .....	4
<b>3. PREZENTAREA AFACERII.....</b>	<b>4</b>
3.1 Descrierea afacerii .....	4
3.2 Locația afacerii (căi de comunicație, utilități, spații etc.).....	4
3.3 Descrierea exactă a produselor/serviciilor .....	4
<b>4. RESURSE UMANE.....</b>	<b>5</b>
4.1 Structura de personal .....	5
4.2 Descrieți lucrătorul(lucrătorii) „cheie” al(ai) afacerii dumneavoastră.....	5
<b>5. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE.....</b>	<b>5</b>
5.1 Vadul comercial.....	5
5.2 Principalii clienți.....	5
5.3 Principalii concurenți .....	5
<b>6. STRATEGIA DE MARKETING .....</b>	<b>6</b>
6.1 Strategia de promovare.....	6
6.2 Desfacerea produselor .....	6
6.3 Politica de prețuri.....	6
6.4 Planul de vânzări.....	6
<b>7. SUSTENABILITATEA FINANCIARĂ.....</b>	<b>6</b>
<b>8. BUGETUL ȘI PROIECȚII FINANCIARE .....</b>	<b>6</b>
8.1 Bugetul detaliat pe cheltuieli (fișier Excel anexat) .....	6
8.2 Proiecția financiară (2015, 2016, 2017, 2018) (fișier Excel anexat) .....	6

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013”  
„Investește în oameni!”





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSONELOR VÂRSTICE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-EstAsociația "Societatea Națională  
Șpiru Haret pentru Educație,  
Știință și Cultură"

## 1. DATE GENERALE

Nume și prenume solicitant	
Categorie solicitant	Persoane cu vârsta cuprinsă între 18-25 ani înmatriculați în învățământul superior din grupul țintă
	Persoane cu vârsta cuprinsă între 18-64 ani din grupul țintă
	Persoane cu vârsta cuprinsă între 18-64 ani din publicul larg
Adresa solicitantului (domiciliu/reședință) (strada, număr, bloc, scară, etaj etc.)	
Localitatea	
Județ/Sector	
Cod poștal	
Telefon	
Fax	
Email	
Cod CAEN al activității întreprinderii	
Sediul social propus pentru întreprindere (adresă)	
Punct(e) de lucru propus(e) pentru întreprindere (adresă) (dacă este cazul)	
Valoarea capitalului social (minim 200 lei)	

## ATENȚIE

**AJUTORUL DE MINIMIS PE CARE ÎL VEȚI PRIMI TREBUIE CHELTUIT ÎN ÎNTREGIME PÂNĂ ÎN DATA DE 12 DECEMBRIE 2015.**

## 2. CONTEXTUL ȘI OBIECTIVELE AFACERII

### 2.1 Istoricul ideii dumneavoastră de afacere

*De la ce a pornit ideea de afacere? Există un studiu relevant pe baza căruia s-a fundamentat această idee de afacere?*

### 2.2 Obiectivele afacerii pe următorii 3 ani (2016, 2017, 2018)

*Detaliați obiectivele afacerii, ținând cont de faptul că realizarea acestora trebuie să poată fi verificată în timp. Obiectivele afacerii trebuie să fie precise, clare (să identifice exact ceea ce se dorește a se realiza), cuantificabile*

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013”  
„Investește în oameni!”



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSONELOR VÂRSIMICE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



Asociația "Societatea Națională  
Spiru Haret pentru Educație,  
Știință și Cultură"

(să poată fi măsurate), realizabile (se recomandă evitarea stabilirii unor obiective prea ambițioase, cu șanse reduse de a fi atinse), realiste (în condițiile resurselor disponibile: umane, financiare, materiale, de timp), stabilite în timp (când vor fi atinse obiectivele?).

Nu confundați obiectivele afacerii cu activitățile întreprinderii! „Achiziția echipamentului A” nu poate fi obiectivul întreprinderii (ci o activitate/acțiune). În schimb, creșterea cifrei de afaceri/ profitului/ productivității/ producției/ numărului de salariați/ numărului de clienți cu X% într-o unitate de timp poate reprezenta un obiectiv al întreprinderii.

Ce viziune aveți asupra dezvoltării pe termen lung a afacerii dumneavoastră?

## 2.3 Analiza SWOT a afacerii

Se vor prezenta minimum trei aspecte pentru fiecare secțiune a analizei SWOT.

## 2.4 Riscuri principale identificate

Prezentați modalitățile de contracarare/minimizare a riscurilor (amenințărilor) (pe termen scurt, mediu și lung) identificate de dumneavoastră la secțiunea anterioară.

## 3. PREZENTAREA AFACERII

### 3.1 Descrierea afacerii

Precizați în ce constă afacerea: de ex. înființarea unei capacități de producție/servicii etc.

Detaliați ce achiziții sunt necesare pentru operaționalizarea afacerii, specificând dacă există oferte, prospecte, desene tehnice etc. deja existente.

Descrieți structura organizatorică propusă pentru afacerea dumneavoastră.

Detaliați activitățile și subactivitățile necesare pentru punerea la dispoziție și livrarea produselor/serviciilor finale către clienți și menționați etapele de derulare (graficul de implementare și relații de interdependență) ale acestora. Care sunt etapele cele mai importante (milestones) în dezvoltarea întreprinderii dumneavoastră și când trebuie atinse?

### 3.2 Locația afacerii (căi de comunicație, utilități, spații etc.)

Detaliați locația implementării afacerii cu accent pe accesul la drumuri naționale/județene și la mijloace de transport.

Detaliați cum se vor asigura utilitățile (bransamente existente, bransamente necesare etc).

În cazul în care activitatea se va derula într-un spațiu care nu este în proprietatea dumneavoastră, precizați principalii parametri ai formei contractuale de utilizare (închiriere/concesiune/comodat etc., suprafață, perioadă, valoare contractuală etc.).

### 3.3 Descrierea exactă a produselor/serviciilor

Descrieți succint necesitatea/justificarea producerii bunurilor/serviciilor prin întreprinderea dumneavoastră în raport cu piața, prin prisma raportului cerere și ofertă.

Pentru produse: descrieți specificațiile tehnice, performanțele, utilitățile necesare, destinația acestora etc.

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013”  
„Investește în oameni!”



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSONELOR VÂRSTICE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



Asociația "Societatea Națională  
Spiru Haret pentru Educație,  
Știință și Cultură"

*Pentru servicii: descrieți caracteristicile și utilitatea acestora.*

*În cazul comerțului: indicați grupele de produse pe care le veți vinde și aria lor de valorificare.*

*Prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența: preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare, alte avantaje etc.*

*Descrieți succint fluxurile tehnologice sau organizarea procesuală propuse pentru afacerea dumneavoastră.*

*Realizați o prezentare a principalilor dumneavoastră furnizori și/sau potențiale parteneriate necesare pentru realizarea și/sau desfacerea produselor/serviciilor.*

## 4. RESURSE UMANE

### 4.1 Structura de personal

*Pentru fiecare lucrător se vor completa:*

1. Funcția lucrătorului
2. Vârsta lucrătorului (cu respectarea Instrucțiunii AMPOSDRU nr. 108/11.05.2015)
3. Principalele responsabilități
4. Experiența specifică în domeniu (în ani)
5. Studii/specializări/calificări relevante

### 4.2 Descrieți lucrătorul(lucrătorii) „cheie” al(ai) afacerii dumneavoastră

*Descrieți responsabilitățile, calificările și experiența lucrătorului(lucrătorilor) „cheie” și rolul lui(lor) în întreprindere.*

## 5. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE

### 5.1 Vadul comercial

*Detaliați amplasarea locației unde se va derula afacerea, din perspectiva vadului comercial, în relația cu furnizorii/clientii/distribuitorii pe care mizați în afacerea dumneavoastră.*

### 5.2 Principalii clienți

*Detaliați tipul clienților dumneavoastră (individuali, comercianți, cu ridicata, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc.) și precizați căror nevoi ale acestora se adresează produsele/serviciile dumneavoastră. Ce avantaje speciale vor resimți clienții dumneavoastră în urma utilizării produselor/serviciilor oferite? De ce ar fi clienții atrași de produsele/serviciile dumneavoastră în detrimentul celor ale concurenței?*

*Realizați o scurtă descriere a segmentului(segmentelor) de piață căruia(căror) vă adresați: trenduri, modificări intervenite în ultimii ani, declin/creștere etc.*

### 5.3 Principalii concurenți

*Detaliați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile concurenților, pe care le cunoașteți (ex.: personal deținut, caracteristicile produselor/serviciilor lor, reputația, mărimea segmentului lor de piață, tip de clienți, grad de tehnologizare, nivel de prețuri și calitate, puncte forte-puncte slabe etc.*

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013”  
„Investește în oameni!”





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSONELOR VÂRSTICE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-EstAsociația "Societatea Națională  
Spiru Haret pentru Educație,  
Știință și Cultură"

## 6. STRATEGIA DE MARKETING

### 6.1 Strategia de promovare

Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate, lansare oficială, pliante, broșuri, bannere etc.).

Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor dumneavoastră, estimați costurile anuale de promovare (2015, 2016, 2017, 2018) și prezentați ipotezele care au stat la baza estimărilor.

### 6.2 Desfacerea produselor

Descrieți modul de prezentare a produselor/serviciilor dumneavoastră din punct de vedere al greutateii, dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate etc.

Precizați care sunt modalitățile de vânzare a produselor/serviciilor dumneavoastră: 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.).

Precizați dacă veți furniza servicii auxiliare (post vânzare, transport, garanție, reparații etc.).

### 6.3 Politica de prețuri

Precizați modul în care se va stabili prețul produselor/serviciilor și dacă/când veți oferi reduceri de prețuri.

La ce prețuri finale de vânzare trebuie să ajungă produsele / serviciile dumneavoastră pentru fiecare segment de piață? Ce cifră de vânzări doriți să atingeți și cum o proiectați pentru următorii ani: 2015, 2016, 2017, 2018?

Pentru fiecare grupă de produse/servicii se va prezenta nivelul prețurilor practicate în raport cu nivelul prețurilor de pe piață. Prețurile trebuie să fie comparabile (atât prețurile dumneavoastră, cât și cele ale concurenței vor fi prezentate la raft/la poarta fabricii/la distribuitor etc., în funcție de tipul clienților). Veți face o comparație cu produsele înlocuitoare și cu calitatea acestora.

### 6.4 Planul de vânzări

Se vor prezenta detaliat elementele de logistică și desfacere necesare pentru atingerea vânzărilor previzionate (forța de vânzare, mijloace de transport necesare și modul de asigurare al acestora, spații de depozitare necesare și modul de asigurare a acestora etc.).

Estimați veniturile lunare / anuale maxime pe piața identificată în funcție de cantitatea de produse/servicii și de prețul propus, precum și cuantificarea cheltuielilor aferente.

## 7. SUSTENABILITATEA FINANCIARĂ

Precizați care sunt sursele ulterioare de finanțare pentru continuarea afacerii după data de 12 decembrie 2015.

Precizați cât timp după finalizarea finanțării nerambursabile vor fi menținute cel puțin cele minimum două locuri de muncă nou create.

## 8. BUGETUL ȘI PROIECȚII FINANCIARE

### 8.1 Bugetul detaliat pe cheltuieli (fișier Excel anexat)

### 8.2 Proiecția financiară (2015, 2016, 2017, 2018) (fișier Excel anexat)

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007- 2013”  
„Investește în oameni!”