**ANEXA 2 - Model**

**PLAN DE AFACERI**

(se va realizat având un conținut text cuprins între 5 – 10 pag.)

**NOTĂ:** După elaborarea planului de afacerise va realiza o prezentare Power Point - ppt (maxim 10 -12 slide-uri) a acestuia ce se va transmite alături de prezentul plan de afaceri pe email: [raluca.bilti@uav.ro](mailto:raluca.bilti@uav.ro)

**Numele Companiei** (se va completa numele firmei)**:………………**

**Membrii echipei** (se vor indica datele celor care se implică în proiect; proiectul se va realiza individual sau pe grupe de maximum două persoane)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nume - Prenume** | **SPECIALIZAREA**  **(grupa)** | **E-mail** | **Telefon** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

1. **Prezentarea generală**
   1. **Descrierea generală a produselor și serviciilor**
   2. **Descrierea pieței**
   3. **Scopul afacerii**
2. **Produse și/sau servicii** 
   1. **Detalierea produselor/serviciilor oferite**
   2. **Procesul de producție**
   3. **Distribuție** (se detaliază modul în care se realizează distribuția produsului/livrarea serviciului)
   4. **Preț/pachete de preț** (se descrie cum se calculează prețul produsului/serviciului raportat la unitatea de măsură, ce alte bonificații și gratuități se aplică produsului/serviciului prestat)
3. **Estimarea nevoilor pieței** 
   1. **Nevoile clienților și ale pieței**
   2. **Profilul clientului/segmentului de piata**
   3. **Cercetări de piață. Sondaje printre potențialii clienți** (se prezintă pe scurt instrumentul de cercetare, se aplică instrumentul respectiv și rezultatele cercetării, după caz)
4. **Avantaje competitive – analiza SWOT**
   1. **Analiza mediului firmei** - se prezintă pe scurt *micromediul* (concurenții, furnizorii - partenerii, forța de muncă, autoritățile publice cu care interacționaeză firma) și *macromediul* *firmei* (modul în care influențează firma mediul tehnologic, mediul politico-legislativ, mediul cultural, mediul înconjurător – natura, mediul demografic, mediul economic și fiscal), se realizează în funcție de aceasta analiza SWOT și se identifică principalele probleme pe care le-ar/le poate întâlni afacerea descrisă.

**Analiza SWOT a firmei** (se indică numele firmei)…………………………….

***Puncte tari*** (se enumeră elementele identificate) – țin de micromediul firmei:

***Puncte slabe***(se enumeră elementele identificate) – țin de micromediul firmei:

***Oportunități*** (se enumeră elementele identificate) – țin de macromediul firmei:

***Amenințări*** (se enumeră elementele identificate) – țin de macromediul firmei:

**Principalele probleme identificate** urmare a efectuării analizei în cauză sunt (se prezintă pe scurt principalele probleme identificate, precum și modalitatea de a le rezolva):

* 1. **Avantajele competitive ale afacerii față de competiția identificată**

1. **Strategii de lansare și dezvoltare**
   1. **Obiective** (să fie formulate SMART – Specifice, Măsurabile, Accesibile, Realizabile și Planificate în Timp )

**Obiectivul general** al unei firme este acela de a **realiza profit** în urma activității depuse. Obiectivele, pe lângă cel de a obține profit sunt (se identifică și descriu 2-3 obiective specifice ale afacerii în baza cărora se va elabora strategia):

* 1. **Strategie de marketing și generare a vanzărilor** (se vor descrie coordonatele strategiei de marketing:strategia de produs, strategia de preț, strategia de promovare și distribuție/ strategia de servicii – servicii, preț, promovare, distribuție, personal, proces, dovezile)
  2. **Factori de succes. Riscuri și soluții de administrarea a riscurilor**

1. **Management și organizare**
   1. **Modul de administrare a companiei și tipul juridic al companiei**
   2. **Locația de bază pentru începutul afacerii:** facilități, echipamente de producție, amenajări ale spațiului
   3. **Resurse umane/ Angajați**
   4. **Alte activități specifice de management:** juridic, achiziții, IT, marketing, vânzări.
2. **Contabilitate și finanțe**
   1. **Potențialul financiar**

Suma necesară investiției pentru achiziționarea utilajelor/patrimoniului necesar începerii activității este …………. Euro (…………… Lei).

* 1. **Modul gestionării sumei de bani** (se va indica pentru fiecare bun/serviciu ce e angajat în derularea afacerii valoare acestuia exprimată în Lei și Euro)**:**
  2. **Planul financiar** (exprimat în Lei)

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
|  | An 1 | An 2 | An 3 |
| **A. Venituri** |  |  |  |
| **B. Costul pentru producția bunurilor** |  |  |  |
| Materie primă |  |  |  |
| Utilități |  |  |  |
| Salarii și contribuții |  |  |  |
| Contabilitatea |  |  |  |
| Utilități sediu(fixe) |  |  |  |
| Promovare și marketing |  |  |  |
| **Subtotalul costurilor pentru producția bunurilor** |  |  |  |

**Profit brut (venituri-costul bunului)= ………. Lei și Euro** (indicat cursul de schimb la BNR din data realizării planului de afaceri)

**An 1 – ………………Lei/Euro**

**An 2 – ……………… Lei/Euro**

**An 3 – ……………… Lei/Euro**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **C. Cheltuieli de funcționare:** | **An 1** | **An 2** | **An 3** |
| Salarii și personal |  |  |  |
| Birou și echipamente |  |  |  |
| Marketing și vânzări |  |  |  |
| Administrative |  |  |  |
| Altele |  |  |  |
| Rambursarea creditului inițial |  |  |  |
| **Subtotal cheltuieli funcționare** |  |  |  |

**D. Fondurile provenite din împrumutul iniţial (de la bancă, sponsor, investitor, familie fonduri europene etc.) de ………..Lei/Euro vor fi folosite în modul următor:**

1.(indicat utilizarea nr.1 a fondurilor)………………………………………Lei/Euro

2. (indicat utilizarea nr.2 a fondurilor)………………………………………Lei/Euro

TOTAL ……. Lei/Euro

**EVALUAREA MODULUI DE FINALIZARE A PLANULUI DE AFACERI ȘI COMPLETAREA TUTUROR SECȚIUNILOR INDICATE ÎN MODELUL DE AFACERI**

**1 pct. – oficiu**

**1 pct. – CAP. 1 - Prezentare generală**

**0,5 pct. – CAP. 2 - Produse și/sau servicii**

**2 pct. – CAP. 3 - Estimarea nevoilor pieței**

**0,5 pct. – CAP. 4 - Avantaje competitive**

**1 pct. – CAP. 5 - Strategii de lansare și dezvoltare**

**2 pct. – CAP. 6 - Management și organizare**

**2 pct. – CAP. 7 - Contabilitate și finanțe**