**PLAN DE AFACERI**

 **Model**

# I. DESCRIEREA ÎNTREPRINDERII SOCIALE ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI)

**1.1. Denumirea propusă pentru întreprinderea socială:**

**1.2. Forma juridică de constituire:**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Nr. | Tipul de întreprindere | Bifați |
| 1. | Societate cooperativă de gradul I;  | ☐ |
| 2. | Cooperativă de credit;  | ☐ |
| 3. | Asociaţie sau fundaţie;  | ☐ |
| 4. | Casă de ajutor reciproc a salariaţilor;  | ☐ |
| 5. | Casă de ajutor reciproc a pensionarilor;  | ☐ |
| 6. | Societate agricolă;  | ☐ |
| 7. | Orice alte categorii de persoane juridice care prin actele de înfiinţare şi funcţionare demonstrează faptul că activitatea desfăşurată respectă principiile economiei sociale ***(SRL)***  | ☐ |

**1.3. Data estimativă a începerii efective a activităţii:**

**......................................................................................................**

**1.4. Activitatea principală a societăţii şi codul CAEN al activităţii principale:**

.................................................................................................

**1.5. Date de contact:**

**1.6. Persoană de contact:**

**1.7. Locația de implementare:**

* sediu social:
* punct de lucru:

**1.8 Descrierea actitivății întreprinderii sociale propuse pentru finanțare**

### ***1.8.1. Obiective:***

* + *Viziunea întreprinderii, reprezentarea a ceea ce se doreşte a fi organizaţia în viitor;*
	+ *Misiunea întreprinderii;*
	+ *Misiunea socială/programele sociale ale întreprinderii sociale;*
	+ *Problema socială a cărei rezolvare constituie misiunea socială a întreprinderii (Care sunt nevoile oamenilor din comunitate? Cum veţi ajuta comunitatea prin această afacere?)*
	+ *Direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale ale acesteia*

### ***1.8.2. Activități desfășurate(fluxul activitatii in cadrul organizatiei):***

* + *Activitățile propuse prin cadrul întreprinderii sociale nou-înființate*
		- Modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, cu accent pe 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 întreprindere, la deciziile privind activitățile acesteia și modul în care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4, lit. c și d, Legea nr. 219/2015 privind economia socială;
	+ *Cu ce instituţii din comunitate veţi colabora (primărie, organizaţii, mici comercianţi etc.)?*

### ***1.8.3. Rezultate propuse:***

* *Rezultatele economice și sociale specific preconizate*

### ***1.8.4 Cine vor fi beneficiarii/clienții şi care este localizarea acestora (județ, regiune, ţară şi distanţa faţă de locaţia proiectului)?***

# II. ANALIZA SWOT A ÎNTREPRINDERII SOCIALE

(Se vor menționa minim trei aspecte pentru fiecare secțiune: puncte tari, puncte slabe, oportunitati si amenintari)

**2.1 Puncte tari:**

**2.2 Puncte slabe:**

**2.3 Oportunitățile din mediu:**

**2.4 Amenințările care ne pot pune în pericol profitul sau afacerea:**

**2.5 Unde vreți să ajungeți într-un interval de 3 ani. La ce cifră de afaceri/profit? La ce număr de angajaţi?**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| *Obiective (Indicatori ţintă)* | *UM* | *2025* | *2026* | *2027* |
| Cifra de afaceri, din care: | LEI |  |  |  |
| Profit  |  LEI |  |  |  |
| Număr de salariaţi (permanenti) | Numar  |  |  |  |

**2.6 Activităţi necesare implementarii proiectului:**

*Exemple:*

* *asigurarea spaţiului productiv/comercial prin achiziţie/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare;*
* *amenajare spaţiu; achiziţionarea de utilaje, echipament, mobilier; obţinere avize, acorduri, autorizaţii necesare implementării proiectului;*
* *recrutare/selecţie/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal;*
* *acţiuni de promovare a produselor/serviciilor;*
* *aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condiţiilor tehnico-economice, sanitare etc)*

**2.7 Durata de implementare a proiectului:**

**2.8 Grafic de desfășurare:**

# III. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Numar de angajati si Condiții de ocupare a posturilor (experienta, studii solicitate), norma de lucru zilnica** | **Funcția** | **Perioada angajării** |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

Câte locuri de muncă va crea întreprinderea socială și pe ce perioadă minimă vă angajați că le veți menține?

*Veţi angaja persoane care se confruntă cu riscul de sărăcie? (de exemplu, beneficiari de VMG sau care fac parte din familii mari, persoane de etnie roma, familii monoparentale, etc). Câte persoane veți angaja din categoriile de mai sus?*

Ce calificare/experiență le este necesară angajaților?

Unde veţi găsi angajaţii necesari? (Prezentaţi succint un plan de recrutare şi selecţie dacă este cazul.)

Cum se realizează/se va realiza monitorizarea personalului (modalităţi de supraveghere a personalului angajat)?

Din ce resurse veți putea menține locurile de muncă în cadrul întreprinderii sociale?

Cum este asigurată securitatea muncii (metodele folosite pentru protecţia muncii)?

**Număr de locuri de muncă ce urmează a fi create în întreprindea socială nou înființată:**

\*se preconizeaza ca implementarea efectiva va incepe cel mai devreme in august 2025

# IV. DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR/LUCRĂRILOR ÎNTREPRINDERII SOCIALE

## **4.1 Descrierea proiectului de investiţii**

* *Detaliaţi investiţiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului si activităţile întreprinderii pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea.*
* *Prezentaţi sumar fluxul activității pentru care se solicită finanțare şi principalele utilaje şi echipamente utilizate.*
* *Descrieți succint rolul si importanta elementelor de cost pentru care solicitati finantare.*

## **4.2 Dimensionare valoare de investiţie**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Element de investiţie | Furnizor potenţial | Nr. Buc. | Valoarea totală fără TVA - lei | Valoare eligibilă (cu TVA)  | Document de justificare valoare |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |  |

***4.2.2 Potențialii furnizori(studiu de piata):***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Denumire Materii prime**  | **Furnizori potential (nume, localitate)** | **Cantitate medie lunara** | **Valoare medie lunara****- lei -** |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

## **4.3 Locaţie proiect şi modul de asigurare cu utilităţi**

## **4.4** **PRINCIPIILE ORIZONTALE SI TEMELE SECUNDARE F.S.E+**

#### 4.4.1. Planul de afaceri propune masuri care promoveaza concret accesibilitatea pentru persoanele cu dizabilități.

***<Explicati daca afacerea propusa de dvs. va atinge aceasta tema si modul în care se va realiza acest lucru>***

***4.4.2*** Planul de afaceri propune masuri care promoveaza competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde.

***<Explicati daca afacerea propusa de dvs. va atinge aceasta tema si modul în care se va realiza acest lucru>***

***4.4.3*** Planul de afaceri propune masuri care promoveaza concret egalitatea de sanse si nediscriminarea pe criterii de origine rasiala sau etnica, religie sau credinta, dizabilitati, varsta, gen sau orientare sexuala, asigurand accesul egal la serviciile de interes general.

***<Explicati daca afacerea propusa de dvs. va atinge aceasta tema si modul în care se va realiza acest lucru>***

4.4.4 Planul de afaceri propune masuri care promoveaza concret principiul DNSH.

***<Explicati daca afacerea propusa de dvs. va atinge aceasta tema si modul în care se va realiza acest lucru>***

4.4.5 Planul de afaceri propune masuri care promoveaza concret dezvoltarea durabila, prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea pricipiilor dezvoltarii durabile de catre I.S. finantate.

***<Explicati daca afacerea propusa de dvs. va atinge aceasta tema si modul în care se va realiza acest lucru>***

## **4.5 Plan de finanţare a întreprinderii sociale**

Structura de finanţare a proiectului de investiţii:

|  |  |
| --- | --- |
| *Sursa de finanţare* | *CU TVA* |
| *RON* | *%* |
| AFN |  |  |
| Alte surse (aport propriu) |  |  |
| TOTAL valoare de investiţie |  |  |

## **4.6 Buget detaliat**

|  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cheltuiala** | **Preț unitar** | **UM** | **Cantitate** | **Total** | **Total eligibil/Grant solicitat** | **Contributieproprie eligibila** | **Valoare neeligibilă** |
|
|
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |

# V. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

## **5.1 Piaţa şi promovarea noului produs/serviciu**

* *<Descrierea produsului: caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacităţi, performante / nevoi satisfacute / beneficii pentru clienti>.*
* *<Descrierea serviciului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele şi echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienţi>*

## **5.2 Descrierea sumară a procesului tehnologic în prestarea serviciilor / realizarea și comercializarea produselor:**

## **5.3 Segmentul de piaţă**

* *<Descrieţi cât se poate de detaliat piaţa careia i se adresează serviciile / produsele rezultate din implementarea proiectului: care este zona in care se vor distribui produsele/serviciile, cât de mare este piata, numărul clienţilor potenţiali pentru aceste produse / servicii. Sunt aceşti clienţi exclusiv la nivel local? Veţi exporta produsele Dvs.? Dacă da, atunci unde şi când?>*
* *Modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social în cel economic din zona respectivă: elemente de analiză de piață privind activitatea care face obiectul Planului de afaceri;*

## **5.4 Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciul dumneavoastră**

## **5.5 Riscurile implementării proiectului**

## **5.6 Clienţi potenţiali**

* *<Precizaţi cine vor fi clientii: persoane fizice, societati comerciale, en-grosisti, institutii publice, profilul detaliat al clientilor, numarul clientilor potentiali pe arealul pe care întreprinderea isi vinde produsele, Ce nevoi ale clienţilor vor satisface produsele şi serviciile dvs. în viitor, De ce vor cumpara acestia de la dvs? >*
* *<Furnizati detalii despre profilul acestora: varsta, statut, localizare geografica, etc >*

**5.7 Concurenţi potenţiali**

* *<Detaliaţi: cine vor fi concurenţii Dvs. potenţiali, ce poziţie au ei pe piaţa în momentul de faţă?>*

## **5.8 Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite**

## **5.9 Reacţia concurenţei**

## **5.10 Desfacerea produselor**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Produse/grupe de produse* | *Pondere în cifra de afaceri( % )* | *Forme de desfacere(%)* |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

###

# 6. STRATEGIA DE MARKETING

## **6.1 Produsul/Serviciul**

* *<Care va fi politica de produs? Care ca va fi durata de viata a produsului/serviciului estimat si cum veti asigura innoirea produselor/serviciilor? Care este marimea optima a gamei de produse? Aveti nevoi de o protectie legala a produsului/serviciului sau a marcii comerciale sub care va lucra întreprinderea dvs?>*

## **6.2 Politica de preţuri**

* *<Care va fi politica de preturi în comparatie cu cea a concurentilor? Puteti sustine financiar politica de preturi propusa? >*

## **6.3 Politica de distribuţie**

* *Detaliaţi: Cum se vor distribui produsele/serviciile? Care este structura de personal si dotarea necesara pentru a pune în practica strategia de distributie? >*

## **6.4 Modalităţi de vânzare**

## **6.5 Activităţi de promovare a vânzărilor**

* *<Detaliaţi: Cum vor afla potenţialii clienţi despre produsele/serviciile Dvs.? Ce buget veţi aloca în următorii ani pentru promovarea produselelor/serviciilor? Ce metode pentru publicitate veţi folosi? Ce alte metode de promovare veti folosi?>*

**7. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND ÎNTREPRINDEREA SOCIALĂ.**

**Modalități de susținere a activității întreprinderii sociale după finalizarea implementării planului de afaceri**

**7.1 Venituri din exploatare previzionate in primii 3 ani de activitate - RON**

***Nota :*** *în cazul în care societatea va comercializa/furniza o gama larga de produse si/sau servicii încercati sa faceti o grupare a acestora în functie de caracteristicile relevante*

## **7.2 Bugetul de venituri si cheltuieli estimat**

**- RON -**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** |  | **Anul 2025** | **Anul 2026** | **Anul 2027** |
| 1 | Venituri din vânzarea mărfurilor |  |  |  |
| 2 | Venituri din vânzarea productiei |  |  |  |
| 3 | Venituri din prestari servicii |  |  |  |
| **4** | **TOTAL VENITURI DIN EXPLOATARE (1+2+3)** |  |  |  |
| 5 | Venituri financiare |  |  |  |
| 6 | Venituri excepţionale |  |  |  |
| **7** | **A. VENITURI TOTALE (4 + 5 + 6)** |  |  |  |
| 8 | Cheltuieli cu materiile prime si auxiliare |  |  |  |
| 9 | Cheltuieli privind mărfurile |  |  |  |
| 10 | Cheltuieli cu utilităţile şi energia  |  |  |  |
| 11 | Cheltuieli cu forta de munca |  |  |  |
| 12 | Cheltuieli cu transportul (aproviz. + desfacere) |  |  |  |
| 13 | Accize (daca este cazul) |  |  |  |
| 14 | Cheltuieli cu chiriile |  |  |  |
| 15 | Costuri administrative |  |  |  |
| 16 | Amortizarea şi provizioanele |  |  |  |
| 17 | Cheltuieli cu activitatile de promovare |  |  |  |
| 18 | Cheltuieli cu intretinerea si reparatiile |  |  |  |
| 19 | Asigurari, impozite şi taxe |  |  |  |
| 20 | Cheltuieli cu serviciile pretate de terti |  |  |  |
| 21 | Alte cheltuieli de exploatare |  |  |  |
| 22 | Cheltuieli financiare |  |  |  |
| **23** | **B. TOTAL CHELTUIELI (de la 8 la 22)** |  |  |  |
| 24 | **C. REZULTATUL BRUT (A–B) :** profit/pierdere |  |  |  |
| 25 | D. IMPOZIT PE PROFIT / IMPOZIT PE VENIT |  |  |  |
| **26** | **REZULTATUL NET (C – D) : profit/pierdere** |  |  |  |
| 27 | Profit net cumulat |  |  |  |

## **7.3 Justificarea necesității finanțării proiectului**