**Proiect finanțat din Fondul Social European**

**Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020**

**Axa prioritară 5:** Dezvoltare locală plasată sub responsabilitatea comunității

**Obiectiv specific 5.2:** Reducerea numărului de comunități marginalizate aflate în risc de sărăcie și excluziune socială din zona rurală și orașe cu o populație de până la 20.000 locuitori prin implementarea de măsuri/operațiuni integrate în contextul mecanismului de DLRC

**Proiect:** Dealurile Sultanului – dezvoltare locală prin furnizarea de servicii integrate în comuna Provița de Sus, jud. Prahova

**Contract proiect:** POCU/827/5/2/139968

PLAN DE AFACERI

*(model)*

Acordarea de subvenții (micro-granturi) pentru înființarea de noi afaceri în cadrul proiectului: *Dealurile Sultanului – dezvoltare locală prin furnizarea de servicii integrate în comuna Provița de Sus, jud. Prahova*

Activitatea 3. Susținerea antreprenoriatului în cadrul comunității, inclusiv a ocupării pe cont propriu.

Sub-activitatea 3.1. Acordarea de sprijin pentru persoanele din GT pentru înființarea de afaceri sub forma unor servicii personalizate de sprijin prin consiliere în elaborarea unui plan de afaceri și suport în înființarea companiei

1. DATE GENERALE / CERERE DE FINANȚARE

1. Numele viitoarei firme: ...................

(se propun trei variante de denumire de firme în cazul rezervărilor de denumire care se fac la înregistrarea în Registrul Comerțului)

2. Forma juridică de constituire

SOCIETATE CU RĂSPUNDERE LIMITATĂ

ÎNTREPRINDERE INDIVIDUALĂ

PERSOANĂ FIZICĂ AUTORIZATĂ

ÎNTREPRINDERE FAMILIALĂ

3. Activitatea principală a VIITOAREI SOCIETĂȚI și codul CAEN aferent: .................

4. Codurile CAEN ale activităților pentru care a fost elaborat Planul de afaceri: .................

Cod CAEN principal:

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

Coduri CAEN secundare:

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

5. Valoarea capitalului social al viitoarei firme (dacă este cazul) : ....................

6. Adresa, tel/fax, e.mail al viitorului sediu social/sediu profesional: Comuna Provița de Sus, sat ........, nr. .........., tel:

7. Persoană/persoane de contact:

8. Asociați, acționari principali:

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Numele și prenumele / Denumire | Domiciliu | Pondere în viitorul Capital %, dacă este cazul |
|  | Comuna Provița de Sus, sat .............., nr....., jud. Prahova | 100% |

1. VIZIUNE, STRATEGIE

*În acest capitol se vor da informații privind următoarele:*

A.

* *Care este esența afecerii? Ce și cum anume va genera bani și profit?*

|  |
| --- |
| Veniturile și profitul viitoarei firme vin din ......................... |

B.

* *Care sunt ”punctele tari” care te determină să crezi că vei avea succes? (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu (ca angajat al unor firme în domeniu), locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate). În această secțiune faceți analiza swot a afecerii dumneavoastră.*

|  |  |
| --- | --- |
| Puncte tari: | Puncte slabe: |
| Oportunități: | Amenințări: |
| Puncte tari care stau la baza succesului afacerii:  ............. | |

C.

* *Activități necesare implementării proiectului*

|  |
| --- |
|  |

D.

* *Menționați activitățile relevante pe care le veți intreprinde în cadrul duratei de implementare a proiectului (12 luni de la data semnării contractului de finanțare)*

|  |
| --- |
|  |

1. RESURSE UMANE

Numărul total de angajați pe care îl va avea viitoarea firmă:

Numărul total de angajați pe perioadă nedeterminată pe care îl va avea viitoarea afacere va fi de.......

Caracteristicile fiecărei poziții din viitoarea firmă, abilități și competențe

* 1. Management

Management:

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| *Nume și prenume* | *Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt* | *Experiență în domeniu* | *Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse pe care persoana le are sau pe care le poate câștiga prin oferta de formare profesională din cadrul proiectului ”Dealurile Sultanului – dezvoltare locală prin furnizarea de servicii integrate în comuna Provița de Sus, jud. Prahova”, alte cursuri de formare vizate de fiecare persoană* |
|  | .......... | .................... | .............................. |
| 1. . | ....................... | .......... |  |

Reprezentant legal:

Nume și prenume M/F vârsta

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

Număr de locuri de muncă ce urmează a fi create în urma implementării proiectului

|  |  |
| --- | --- |
| Total |  |
| Din care de conducere |  |
| De execuție |  |

1. PREZENTAREA PROIECTULUI

**4.1. Descrierea proiectului de investiții**

*Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii; dezvoltarea portofoliului de produse/servicii; modernizarea/retehnologizarea) și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziții specifice activității).*

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

**4.2. Locație proiect și modul de asigurare cu utilități**

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

*În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un alt spațiu decât cel în care se va stabili sediul social.*

*Asigurarea utilităților necesare (branșamentelor existente, branșamente necesare și estimarea costurilor aferente):*

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

*În cazul în care activitatea aferentă proiectului se va derula într-un spațiu închiriat precizați principalii parametrii estimați:*

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

Dimensionare valoare de investiție.

PLĂTITOR DE TVA

SAU

NEPLĂTITOR DE TVA

4.3 Buget

a) Ajutor de minimis

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Element investițional/element de cheltuială curentă | UM | Nr. | Preț unitar | Preț total |
|  |  |  | LEI | LEI |
| Asigurarea spațiului de producție |  |  |  |  |
| Chirie/construire cladire |  |  |  |  |
| Amenajare spațiu |  |  |  |  |
| Echipamente de lucru: |  |  |  |  |
| 1. ............ |  |  |  |  |
| 1. ....... |  |  |  |  |
| n. ............ |  |  |  |  |
| Materii prime și materiale |  |  |  |  |
| **Utilități** |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu energia electrică |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu apa |  |  |  |  |
| Cheltuieli pentru încalzirea sediului |  |  |  |  |
| ............ |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu personalul angajat |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu publicitatea |  |  |  |  |
| Servicii specializate – contabilitatea |  |  |  |  |
| Diverse și neprevăzute |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |

b) Aport propriu

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Element investițional/element de cheltuială curentă | UM | Nr. | Preț unitar | Preț total |
|  |  |  | LEI | LEI |
| Asigurarea spațiului de producție |  |  |  |  |
| Chirie/construire cladire |  |  |  |  |
| Amenajare spațiu |  |  |  |  |
| Echipamente de lucru: |  |  |  |  |
| 1. ............ |  |  |  |  |
| 1. ....... |  |  |  |  |
| n. ............ |  |  |  |  |
| Materii prime și materiale |  |  |  |  |
| **Utilități** |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu energia electrică |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu apa |  |  |  |  |
| Cheltuieli pentru încalzirea sediului |  |  |  |  |
| ............ |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu personalul angajat |  |  |  |  |
| Alte cheltuieli |  |  |  |  |
| Cheltuieli cu publicitatea |  |  |  |  |
| Servicii specializate – contabilitatea |  |  |  |  |
| Diverse și neprevăzute |  |  |  |  |
| TOTAL |  |  |  |  |

4.4. Plan de finanțare a proiectului

Structura de finanțare a proiectului de investiții

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| *Sursa de finanțare* | *Fără TVA* | |
|  | *RON* | *%* |
| *Ajutor de minimis* | 108.397,53 lei | 100 % |
| *Aport propriu (pentru proiecte mai mari de 22.380 euro)* | ...... | ..... |
| *Total valoare de investiție* | ......... | ...... |

**4.5. Grafic de plată**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  | Trim.... - 2022 | Trim ..... - 2022 | Trim ...- 2022 | Trim .... – 2022 |
|  | Concurs plan de afaceri | Înființare societate | Semnare contract de finanțare | Efectuare plată subvenție |
| Sumă solicitată | 22.380 euro | | | |

5. ANALIZA PIEȚEI

**5.1.** **Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței.**

*Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor dumneavoastră în raport cu cele oferite.*

|  |
| --- |
| Avantajele pe care le are viitoarea firmă creată în cadrul proiectului ”Dealurile Sultanului – dezvoltare locală prin furnizarea de servicii integrate în comuna provița de Sus, județul Prahova” sunt:   * ...............   Dezavantajele sunt:   * ................... |

**5.2. Piața și promovarea noului produs/serviciu:**

**5.2.1 Produsul / serviciul**

*Descrierea exactă a produsului/serviciului:*

* *În cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.*
* *În cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dumneavoastră.*
* *În cazul comerțului, precizați grupele de produse pe care le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații, etc.)*

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

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

**5.2.2 Segmentul de piață**

**Definiți piața dumneavoastră** *(prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează (de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism, etc.)*

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

**5.2.3 Localizarea pieței dumneavoastră** (*se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională, etc. – cu detalii, dacă sunteți în posesia lor*) și mărimea acesteia (*nr. de clienți potențiali, mărime d.p.d.v. fizic și valoric*). Care este distanța până la principalii clienți și care este modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor?

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

**5.2.4 Caracteristici ale cererii pentru produsul/serviciului dumneavoastră**: (cerere zilnică, anuală, de sezon, evoluția în ultimii ani și previzibilă.

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

**5.2.5. Concurenți potențiali**

*Prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora:*

|  |  |
| --- | --- |
| Grupă produse/servicii oferite pieței | Denumirea fiemei/firmelor și localitatea |
| Produs/serviciu 1 |  |
| Produs / serviciu 2 |  |
| Produs / serviciu ..n |  |

**5.3 Strategia de comercializare**

**5.3.1 Politica produsului.**

*Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului:*

.......

**5.3.2 Politica de distribuție**

*Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc.*

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

**5.3.3 Activități de promovare a vânzărilor**

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

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

1. PROIECȚII FINANCIARE

|  |  |
| --- | --- |
| VENITURI | CHELTUIELI |
| Produse / servicii – enumerare  ............ | Elemente de cost – enumerare  *Materii prime și materiale*  *Salarii*  *Utilități*  *Alte cheltuieli* |
| Prețuri unitare ale serviciilor  ................. | Prețuri unitare ale elementelor de cost  ........... |
| VENITURI TOTALE  *Pornind de la premiza: 21 de zile lucrătoare/lună, 8 ore/zi/lucrător*  *Total lună = .............*  *Total an = ...............* | CHELTUIELI TOTALE  Total cheltuieli lună = .................  Total cheltuieli an = ................... |
| .......................... | ............................... |
| PROFIT  Profit brut = ..................  Impozit venit microintreprindere cu ......... salariat/salariați = .......................  Profit net = ............................. | |

1. JUSTIFICAREA NECESITĂȚII FINANȚĂRII PROIECTULUI

*Beneficiile aduse de finanțare și de modul în care finanțarea va încerca șă soluționeze problemele beneficiarului; ce aduce finanțarea în plus față de situația deja existentă; de ce este necesară finanțarea. Cum va contribui viitoarea afacere la creșterea bunăstării în comuna Provița de Sus, județul Prahova.*

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