



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Axa prioritară 4: Antreprenoriat și economie socială

Apel: PEO/103/PEO_P4/OP4/ESO4.1/PEO_A52 Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale în mediul urban

Titlu proiect: **Antreprenoriat social urban în Țara Barsei**

Cod mySMIS2021 proiect: **302213**

Beneficiar: Parteneriatul ASOCIATIA INSTITUTUL EDUCATIONAL PENTRU POLITICI SOCIALE MARGARETA- S, FUNDATIA EUROPEANA PENTRU CONSULTANTA IMPLEMENTARE SI DEZVOLTARE – FECID-P1, MUNICIPIUL CODLEA – P2, MONDO CONSULTANTA SRL – P3

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Educație și Ocupare

Aprobat
Manager proiect
Daniela Preda

PLAN DE AFACERI

(Denumirea ideii de afaceri)

(Solicitant-PERSOANA CARE APLICA)

(NUMELE PROPUȘ AL ÎNTREPRINDERII SOCIALE)

Cuprins

Informații generale

1. Plan de afaceri - sumar

- 1.1. Ideea de afaceri
- 1.2. Viziunea și misiunea întreprinderii sociale
- 1.3. Obiectivele sociale și de afaceri
- 1.4. Indicatori economici și sociali

2. Descrierea afacerii

- 2.1. Contextul economic și social
- 2.2. Problema socială căreia se adresează activitatea IS
- 2.3. Corelația dintre problema socială și afacerea propusă
- 2.4. Descrierea activităților din planul de afaceri
- 2.5. Avantajele competitive ale afacerii propuse
- 2.6. Analiza SWOT întreprinderii sociale

3. Produsele și serviciile sociale oferite

- 3.1. Relația dintre produsele și serviciile sociale oferite și nevoile sociale
- 3.2. Caracteristicile produselor / serviciilor sociale oferite precum și impactul social al acestora
- 3.3. Achizițiile necesare implementării afacerii

4. Analiza pieței

- 4.1. Piața țintă
- 4.2. Analiza concurenților direcți de produse/servicii sociale

5. Plan de management

- 5.1. Amplasarea firmei sociale
- 5.2. Graficul Gantt
- 5.3. Echipa de management și echipa de execuție - organigrama firmei
- 5.4. Politica de personal

6. Plan de marketing

- 6.1. Strategia de marketing
- 6.2. Mixul de marketing

7. Planul financiar al afacerii sociale

- 7.1. Bugetul investiției
- 7.2. Previziunea veniturilor, cheltuielilor și a indicatorilor financiari ai întreprinderii sociale

8. Teme orizontale și secundare FSE+)

- 8.1. Egalitate de șanse și de gen
- 8.2. Nediscriminare
- 8.3. Accesibilitate persoane cu dizabilități
- 8.4. Contribuția la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde
- 8.5. Dezvoltare durabilă - principiul DNSH

Informații generale

DATE GENERALE	
Denumirea ideii de afaceri	
Forma juridică a întreprinderii sociale care va fi înființată (societățile cooperative, cooperativele de credit, asociațiile și fundațiile, casele de ajutor reciproc ale salariaților, ale pensionarilor, societățile agricole, cooperativele agricole, orice alte categorii de persoane juridice care respectă principiile economiei sociale)	
Nume și prenume candidat	
Județ de domiciliu	☐ ALBA ☐ SIBIU ☐ BRASOV ☐ MURES ☐ HARGHITA ☐ COVASNA
Adresa solicitantului	
Număr de telefon	
E-mail	
Statutul pe piața muncii al candidatului, respectiv categoria de grup tinta**	☐ Șomer ☐ Șomer pe termen lung ☐ Persoană inactivă ☐ Persoane din grupuri dezavantajate pe piața muncii ☐ Persoane aflate în căutarea unui loc de muncă ☐ Tineri 30-35 ani
Județul în care se va implementa afacerea socială **	☐ ALBA ☐ SIBIU ☐ BRASOV ☐ MURES ☐ HARGHITA ☐ COVASNA

Orașul în care se va implementa afacerea socială	
Numărul total de locuri de muncă nou create prin afacerea socială (minim 4), din care: - cu normă întreagă (8 ore/zi) - cu normă parțială (4 ore /zi)	
Din care pentru categoriile: Șomer Șomer pe termen lung Persoană inactivă Persoane din grupuri dezavantajate pe piața muncii Persoane aflate în căutarea unui loc de muncă (minim 2/3, funcție de valoarea bugetului de minimis solicitat, atenție sa corelați conform Metodologiei de selecție PA)	
Ajutor de minimis solicitat (TVA inclus)	lei
Valoarea contribuției proprii (TVA inclus)	 lei
Total buget plan de afaceri (la cursul INFOEURO - 4,9638 - luna iulie 2023)	 lei

** Afacerile care fac obiectul planurilor selectate se vor derula în cadrul unor întreprinderi de economie socială, așa cum sunt acestea definite prin Legea nr. 219/2015 art. 3, 4 și 8 și HG 585/2016 pentru aprobarea Normelor metodologice de aplicare a prevederilor Legii nr. 219/2015 privind economia socială. Conform acestor prevederi legale, întreprinderile de economie socială, inclusiv cele de inserție, pot fi înființate din punct de vedere legal, după cum urmează: societățile cooperative de gradul I; cooperativele de credit; asociațiile și fundațiile; casele de ajutor reciproc ale salariaților; casele de ajutor reciproc ale pensionarilor; societățile agricole; orice alte categorii de persoane juridice care, prin actele de înființare și funcționare, demonstrează faptul că activitatea desfășurată are scop social, respecta principiile prevăzute la art. 4 din lege, precum și criteriile prevăzute la art. 8 alin. (4) din lege; federațiile și uniunile persoanelor juridice prevăzute mai sus.*

Statutul de întreprindere socială se recunoaște prin dobândirea unui atestat de întreprindere socială, în conformitate cu Legea 219/2015 privind economia socială.

**** se bifează cu „x” în căsuța corespunzătoare**

Bifați domeniul de activitate în care va activa afacerea propusă și menționați codul/ codurile CAEN:

Domeniu de activitate	Producție	Servicii	Comerț	Cod CAEN

1. Plan de afaceri - sumar

1.1. Ideea de afaceri

Instrucțiuni de completare

- Prezentați ideea de afaceri: activitate, elemente distincte, care pot contribui la succesul afacerii (tehnologia utilizată, experiența anterioară a întreprinzătorului, localizare, etc.);
- Prezentați regimul juridic al întreprinderii sociale;
- Prezentați și argumentați componenta socială a afacerii propuse.

Max 10.000 caractere

1.2. Viziunea și misiunea întreprinderii sociale

Instrucțiuni de completare

- Identificați și argumentați viziunea antreprenorului asupra afacerii sociale;
- Prezentați misiunea socială a afacerii propuse;
- Pentru misiunea socială și misiunea de afaceri se va răspunde la următoarele întrebări:
 - Ce este important pentru afacere?
 - Menționați grupul vulnerabil căruia vă adresați cu produsele și serviciile întreprinderii sociale;
 - Care sunt factorii care vor contribui la succesul afacerii?

Max 10.000 caractere

1.3. Obiectivele sociale și de afaceri

Instrucțiuni de completare

- Definiți și detaliați obiectivele sociale și de afaceri astfel încât să se respecte principiul SMART.

Max 10.000 caractere

1.4. Indicatorii economici și sociali

Instrucțiuni de completare

- Menționați rezultatele scontate - inclusiv a celor cuantificabile prin indicatori:
 - a) Ce rezultate economice și sociale se estimează că se vor obține conform activităților planificate în planul de afaceri? Precizați minim 3 indicatori sociali, măsurabili, care vor fi monitorizați în perioada de implementare a planului de afaceri;
 - b) Ce rezultate economice estimați că veți obține prin implementarea planului de afaceri? Prezentați valorile estimate pentru cifra de afaceri, profit, număr de angajați, etc, la alegere.

Max 10.000 caractere

2. Descrierea Afacerii

2.1. Contextul economic și social

Instrucțiuni de completare

- Descrieți contextul economic și social al zonei de implementare a afacerii sociale;
- Descrieți și argumentați modul în care se integrează activitatea IS în contextul social și economic al zonei de implementare.

Max 10.000 caractere

2.2. Problema socială căreia se adresează activitatea IS

Instrucțiuni de completare:

- Identificați problema socială a cărei rezolvare constituie misiunea IS;
- Prezentați impactul social asupra comunității, beneficiarii activității IS, etc.

Max 10.000 caractere

2.3. Corelația dintre problema socială și afacerea propusă

Instrucțiuni de completare

- Descrieți modul în care planul de afaceri propus ameliorează sau rezolvă problema socială identificată.

Max 10.000 caractere

2.4. Descrierea activităților din planul de afaceri

Instrucțiuni de completare

- Descrieți activitățile din planul de afaceri, inclusiv tipuri de documente necesare înființării întreprinderii sociale, precum și avizele și autorizațiile necesare derulării activității.

Max 10.000 caractere

2.5. Avantajele competitive ale afacerii propuse

Instrucțiuni de completare

- Prezentați motivele pentru care afacerea socială va fi una de succes, prezentând punctele forte ale afacerii și oportunitățile identificate pe piață.

Max 10.000 caractere

2.6. Analiza SWOT a întreprinderii sociale

Instrucțiuni de completare

- Realizați o matrice SWOT (puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări) care definesc afacerea propusă;
- Analiza SWOT este premergătoare strategiei de valorificare a punctelor forte, identificate la nivel intern, și a oportunităților identificate la nivel extern.

Max 10.000 caractere

3. Produsele și serviciile sociale oferite

3.1. Relația dintre produsele și serviciile sociale oferite și nevoile sociale existente

Instrucțiuni de completare

- Prezentați argumentat corelația dintre nevoile sociale ale clienților și oferta de bunuri/servicii sociale a IS (relevanța produselor/serviciilor oferite din perspectiva nevoilor identificate la nivelul pieței țintă).

Max 10.000 caractere

3.2. Caracteristicile produselor / serviciilor sociale oferite precum și impactul social al acestora

Instrucțiuni de completare

- Prezentați produsele și serviciile pe care firma le va realiza punctând elementele de diferențiere în raport cu concurența;

- Prezența furnizorii firmei.

Max 10.000 caractere

3.3. Achizițiile necesare implementării afacerii

Instrucțiuni de completare

- Prezentarea achizițiilor (echipamente, servicii, licențe etc.) necesare implementării afacerii.

Max 10.000 caractere

4. Analiza pieței

4.1. Piața țintă

Instrucțiuni de completare

- Descrieți piața țintă ținând cont de analizele de piață, analize care să includă și piața produselor sau serviciilor sociale vizate.
- Realizați segmentarea pieței - descrieți clienții potențiali în funcție de vârstă, gen, venituri, tipurile de companii în funcție de cifra de afaceri, locația geografică, etc.).

Max 10.000 caractere

4.2. Analiza concurenților direcți de produse/servicii sociale

Instrucțiuni de completare

- Descrieți competitorii direcți - firmele care oferă aceleași produse și servicii sociale pentru nevoile sociale ale consumatorilor.
 - Descrieți punctele tari și slabe ale produselor/ serviciilor oferite de comp
 - Prezența avantajele competitive

Max 10.000 caractere

5. Plan de management

5.1. Amplasarea firmei sociale

Instrucțiuni de completare

- Prezentați localizarea firmei, a punctelor de lucru precum și a avantajelor conferite de amplasare;
- Firmele sociale nou înființate trebuie să aibă sediul social și, punctul/ punctele de lucru în mediul urban, în regiunile Sud-Est și Nord-Est.

Max 10.000 caractere

5.2. Graficul Gantt

	Activitatea	Anul													Anul	
		1	2	3	4	5	6	7	8	9	0	1	1	2	1	→
1																
2																
3																
4																
5																
6																
..																

5.3. Echipa de management și echipa de execuție - organigrama firmei

Instrucțiuni de completare

- Prezentați echipa de management și echipa de execuție (experiență, responsabilități, limite de competență, funcție) precum și contribuția fiecărui membru al echipei la reușita afacerii sociale;
- Prezentați organigrama firmei
- Minim 2 sau 3 (funcție de bugetul de minimis solicitat) din Persoanele din echipa de management sau execuție trebuie să îndeplinească una din următoarele cerințe:
 - Persoane aflate în căutarea unui loc de muncă
 - șomeri
 - șomeri de lungă durată
 - persoane din grupuri dezavantajate pe piața muncii
 - persoane inactive

Max 10.000 caractere

5.4. Politica de personal

Instrucțiuni de completare

- Prezentați metodele de recrutare și selecție, motivare și evaluare a personalului;
- Definirea postului și a cerințelor acestuia;
- Documentele prezentate de candidat;
- Prezentarea demersurilor prin care se aleg persoanele care întrunesc cunoștințele și aptitudinile necesare posturilor;
- Prezentarea unor tehnici și strategii de motivare a personalului (discuții, întâlniri, etc.).

Max 10.000 caractere

6. Plan de marketing

6.1. Strategia de marketing

Instrucțiuni de completare

- Elaborați strategia de marketing (obiective, campanii de marketing, țintele vizate în special în domeniul social).

Max 10.000 caractere

6.2. Mixul de marketing

Instrucțiuni de completare

- Elaborați și descrieți politica de produs, preț, distribuție și promovare;
 - Politica de produs - se va realiza o descriere cât mai detaliată a produsul/produselor oferite: descriere tehnică, ambalaj și alte caracteristici specifice;
 - Politica de preț - se va descrie modul în care se stabilesc prețurile (pe baza costurilor și asigurării marjei de profit, pe baza analizei concurenței etc.);
 - Politica de distribuție - se vor descrie activitățile care se derulează de la producător la consumatorul final, cum se va derula procesul de vânzare, canalele de distribuție, sistemul de livrare, rețeaua de distribuție etc;
 - Politica de promovare - se va descrie modul în care se va promova IS și produsele ei, mijloacele de publicitate și promovare.

Max 10.000 caractere

7. Planul financiar al afacerii sociale

7.1. Bugetul investiției

Instrucțiuni de completare

- Se va prezenta bugetul investiției de lansare pentru care se solicită finanțarea nerambursabilă prin ajutor de minimis. Veți introduce toate tipurile de cheltuieli care vor face obiectul subvenției - cheltuieli necesare investiției și funcționării afacerii, conform categoriilor de cheltuieli eligibile.
- Inserați atâtea linii cât aveți nevoie. La categoriile de cheltuieli unde TVA nu se aplică, nu veți completa nimic.
- Tabelul va centraliza datele din **anexa 2 - Macheta financiară - Buget investiție**
- Se vor detalia și se vor explica cheltuielile cuprinse în bugetul investiției.

Nr. Crt	Element de investiție/ Cheltuieli operaționale pentru care se solicită finanțare nerambursabilă	UM	Valoare unitară (cu TVA sau fără conform instrucțiunii)	Valoare totală eligibilă (2 x 3)	Justificare necesitate investiție
0	1	2	3	4	5
	TOTAL				

7.2. Previziunea veniturilor, cheltuielilor și a indicatorilor financiari ai întreprinderii sociale

Previziunea veniturilor

Instrucțiuni de completare

- În această secțiune se va estima volumul vânzărilor pe fiecare produs/serviciu realizat pentru primii 3 ani de funcționare.
- Se vor prezenta și ipotezele pe baza cărora v-ați construit previziunile financiare, astfel încât să explicați modul în care ați estimat volumul producției/serviciilor vândute precum și prețurile/tarifele estimate, împreună cu modul în care estimați că vor evolua acestea în următorii 3 ani.
- Tabelul va centraliza datele din **anexa 3 - Macheta financiară-Previziunea veniturilor**

Anul	Produsul/Serviciul	Valoarea (fără TVA)	Total venituri
0	1	4	5
Anul I	Produs/Serviciu 1		
	Produs/Serviciu 2		
			
	Produs/Serviciu n		

Anul	Produsul/Serviciul	Valoarea (fără TVA)	Total venituri
Anul II	Produs/Serviciu 1		
	Produs/Serviciu 2		
			
	Produs/Serviciu n		
Anul III	Produs/Serviciu 1		
	Produs/Serviciu 2		
			
	Produs/Serviciu n		

Previziunea cheltuielilor

Instrucțiuni de completare

- În această secțiune se va estima volumul cheltuielilor efectuate pentru primii 3 ani de funcționare.
- Se vor prezenta și ipotezele pe baza cărora v-ați construit previziunile financiare, astfel încât să explicați din ce se compun cheltuielile de funcționare și cum evoluează valorile estimate ale acestora, dacă au caracter fix sau dacă depind de volumul producției sau vânzărilor.
- Tabelul va centraliza datele din anexa 4 - Macheta financiară-Previziunea cheltuielilor

Nr. Crt.	An Categorie de cheltuieli	An 1	An 2	An 3
1	Cheltuieli cu materiile prime/mărfuri și materialele consumabile aferente desfășurării activității de exploatare			
2	Salarii (inclusiv viramente angajat și angajator)*			
3	Chirii			
4	Utilități (energie electrică, apă, canalizare, energie termică etc)			
5	Costuri funcționare birou			
6	Cheltuieli promovare (marketing)			
7	Cheltuieli reparații /întreținere			
8	Asigurări			
9	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate, Impozitul pe venitul microîntreprinderii			
10	Cheltuieli poștale și taxe de telecomunicații			

12	Cheltuieli privind deplasările la târguri și taxe de participare			
13	Cheltuieli taxe notariale și traduceri			
14	Alte cheltuieli de exploatare			
15	Cheltuieli cu amortizările**			
	Cheltuieli pentru exploatare - total			

8. Teme orizontale și secundare FSE+

8.1. Egalitate de șanse și de gen

Instrucțiuni de completare

- Prezentați cum combateți discriminarea pe criterii de gen;
- Precizați dacă și cum veți lua în considerare atât interesele, nevoile și prioritățile femeilor cât și ale bărbaților.
- Cuantificați concret, sumele și valorile bugetate (fie exclusiv, fie părți din anumite cheltuieli) dedicate acestei teme orizontale/secundare FSE+.

Max 10.000 caractere

8.2. Nediscriminare

Instrucțiuni de completare

- Prezentați cum combateți discriminarea pe criterii de origine rasială sau etnică, religie sau credință, handicap, vârstă sau orientare sexuală și a dificultăților de acces de orice tip.
- Cuantificați concret, sumele și valorile bugetate (fie exclusiv, fie părți din anumite cheltuieli) dedicate acestei teme orizontale/secundare FSE+.

Max 10.000 caractere

8.3. Accesibilitate persoane cu dizabilități

Instrucțiuni de completare

- Prezentați cum veți acționa pentru a susține șanse egale pentru persoanele cu dizabilități (acces la locuri de muncă, la viața socială, etc.);
- Precizați ce instrumente de accesibilizare puteți folosi (parcări, rampe de acces, lifturi adaptate, echipamente pentru nevăzători, etc.).
- Cuantificați concret, sumele și valorile bugetate (fie exclusiv, fie părți din anumite cheltuieli) dedicate acestei teme orizontale/secundare FSE+.

Max 10.000 caractere

8.4. Contribuția la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde

Instrucțiuni de completare

- Prezentați dacă și cum vă adaptați activitatea sau ce măsuri luați în scopul susținerii economiei verzi;
- Precizați dacă și cum aveți de gând să contribuiți la crearea locurilor de muncă verzi.
- Cuantificați concret, sumele și valorile bugetate (fie exclusiv, fie părți din anumite cheltuieli) dedicate acestei teme orizontale/secundare FSE+.
- *Atenție sa prevedeti si „achiziții verzi”, respectiv „achiziții ecologice” si sa le documentați si argumentati ca atare, atât in aceasta secțiune, dar si corelat cu celelalte secțiuni (achiziții etc).*

Max 10.000 caractere

8.5. Dezvoltare durabilă - principiul DNSH

Instrucțiuni de completare

- *În această secțiune, în funcție de specificul activității, prezentați măsuri care promovează concret dezvoltarea durabilă.*
- *Conform Comisiei Europene, prin acronimul DNSH se înțelege „do no significant harm” care în traducere înseamnă „a nu prejudicia în mod semnificativ”. Principiul DNSH se utilizează pentru a ne asigura că proiectele sunt sustenabile, responsabile față de societate și prietenoase cu mediul și pot contribui la generarea de beneficii pe termen lung pentru mediul natural și generațiile viitoare.*
- Cuantificați concret, sumele și valorile bugetate (fie exclusiv, fie parti din anumite cheltuieli) dedicate acestei teme orizontale/secundare FSE+.

Max 10.000 caractere

8.6. Investiții în întreprinderi mici și mijlocii (IMM-uri)

Instrucțiuni de completare

- *În această secțiune, în funcție de specificul activității, prezentați măsurile care contribuie la investițiile în întreprinderi mici și mijlocii (IMM-uri), precum: angajarea de resurse umane, achiziția de echipamente și tehnologie, servicii pentru dezvoltarea afacerii etc.*

Cuantificați concret, sumele și valorile bugetate dedicate acestei teme orizontale/secundare FSE+.

Max 10.000 caractere

Notă : În redactarea planului de afaceri vă rugăm să prezentați informații în caseta aferentă fiecărui punct din structură, eliminând caseta cu instrucțiunile de completare corespunzătoare.

Anexele 2,3,4

Macheta financiară a Planului de afaceri (document excel)