**Programul Operaţional Regional 2014-2020**

**Axa prioritară 9**

**Prioritatea de investiíi 9.1**

**[titlul proiectului]**

**PLAN DE AFACERI**

Denumirea persoanei juridice:

**Op**

**unere de structură a unui plan de afaceri Informaţia pe care o avem deja din**

**parcuCCuikuuiy7rgerea paşilor 1 – 4**

. Sumar executiv

Cuprins

[1. Sumarul executiv 3](#_Toc517440873)

[2. Ideea de afaceri şi produsul/ serviciul 3](#_Toc517440874)

[3. Managementul și organizația 3](#_Toc517440875)

[4. Planul de marketing 3](#_Toc517440876)

[5. Analiza riscurilor 4](#_Toc517440877)

[6. Buget și planificare financiară 4](#_Toc517440878)

[7. Anexe 4](#_Toc517440879)

# Sumarul executiv

Sumarul trebuie să sintetizeze informaţiile principale privind ideea de afaceri.Trebuie să fie scurt și clar, axat pe informațiile esențiale:

* context economic şi social
* descrierea pe scurt a problemelor care vor fi rezolvate de întreprinderea socială
* descrierea pe scurt a ideii de afaceri, cu accent pe produsul/ serviciul oferit şi pe accesarea consumatorilor ţintă
* echipa de management
* procesul de producţie
* sumarul informaţiilor financiare

*NOTA: Se recomandă a fi completat după completarea capitolelor de mai jos.*

# Ideea de afaceri şi produsul/ serviciul

Contextul actual:

* Descrieţi situaţia existentă la nivel de comunitate: care sunt problemele identificate?
* Descrieţi pe scurt piaţa pentru acest produs / domeniu de activitate: analiza mediului politic, economic, social şi tehnologic în domeniul în care vreţi să dezvoltaţi întreprinderea socială

Ideea de afaceri:

* motivaţie
* nevoia la care răspunde
* piaţa: Cine şi cât o să cumpere produsul / serviciul?
* obiective sociale
* obiective economice

Produsul:

* caracteristici principale
* cum este diferit de alte produse/ servicii
* de ce este atractiv pentru consumator

# Managementul și organizația

Echipa de management

* + enumeraţi persoanele care se vor ocupa de managementul afacerii: funcţiile pe care le vor ocupa, activitatea lor, experienţa lor de muncă în aceste domenii

Organizaţia

* + organizarea internă a procesului: cine ce face şi când?
  + numărul angajaţilor în faza de început / în primul an / în anii 3-5
  + resurse existente în prezent: spaţiu, oameni etc.

Alte detalii de organizare internă specifice afacerii dumneavoastră: valorile organizaţiei, cultura organizaţiei etc.

# Planul de marketing

* Descrierea pieţei

-cercetarea de piaţă utilizată

-dimensiunea pieţei: Cui vreţi să vindeţi şi câte astfel de persoane vă pot cumpăra produsul/ serviciului? De câte ori? Unde? Ce se întâmplă în momentul actual în acest domeniu?

* Nevoile consumatorului
* Analiza concurenţei

informaţii despre concurenţă: Cine mai oferă produsul / serviciul sau serviciul propus?

* Strategia de marketing
* care este traseul de vânzări pe care îl veţi folosi? Prin ce metodă veţi transmite produsul sau serviciul către publicul ţintă?
* promovarea noului produs / serviciu – informaţii detaliate: piaţa de desfacere, modalităţi de promovare
* cheltuieli legate de promovare
* Preţul produsului
* Avantajele competitive ale întreprinderii sociale

- care sunt punctele forte ale afacerii sociale faţă de alte afaceri?

Planul operațional

Producţia

* + detalii despre procesul de producţie
  + detalii despre sursele de materie primă
  + lista furnizorilor principali
  + utilajele necesare şi nivelul de investiţie asociat cu acestea
  + mentenanţă
  + costuri directe legate de producţie
  + parteneriate principale
* Sediul
  + descriere, necesităţi de amenajare
* Distribuţia
  + oportunităţi de distribuţie
  + modalităţi de distribuţie
  + parteneriate principale

# Analiza riscurilor

* Enumerarea a 3-5 riscuri principale care pot fi întâmpinate de întrepriderea socială
* Descrierea unei modalităţi de soluţionare a fiecărui risc
* Identificaţi pentru fiecare risc posibil o soluţie

# Buget și planificare financiară

* Buget de venituri și cheltuieli
* Fluxul de numerar

# 7. Anexe