



### STUDENT START-UP 1.0

Proiect cotinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014 - 2020

Axa prioritară 6: Educație și competențe

Apelul pentru proiecte: POCU/829/6/13 – Innotech Student

Titlul proiectului: STUDENT START-UP 1.0 Cod proiect: 142131

## Anexa 2. PLANUL DE AFACERI – Macheta

DATE GENERALE DESPRE PERSOANA APLICANTULUI - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE		
Titlul planului de afaceri		Dați planului de afaceri o denumire sugestivă pentru obiectul de activitate propus și pentru obiectul investiției pe care o propuneți în competiție
Nume și prenume		Completați cu numele și prenumele dvs.
Cetățenia		Completați cetățenia dvs.
CNP		Completați CNP-ul
Seria și numărul actului de identitate		Completați seria și numărul actului de identitate
Adresa de domiciliu		Indicați județul, localitatea, strada, numărul, cod poștal pentru adresa de domiciliu
Adresă de reședință		Indicați județul, localitatea, strada, numărul, cod poștal pentru adresa de reședință
Număr de telefon		Completați numărul de telefon pe formatul +40XXXXXXXX
Adresă de email		Completați adresa de email
Statut	<input type="checkbox"/> Student (minim anul II) <input type="checkbox"/> Masterand <input type="checkbox"/> Doctorand	
Universitatea	<input type="checkbox"/> Universitatea „Dimitrie Cantemir” din Târgu Mureș <input type="checkbox"/> Universitatea de Arte din Târgu Mureș <input type="checkbox"/> Alta (precizați denumirea universității și localitatea)	Completați cu universitatea la care studiați
Am urmat un curs de formare antreprenorială autorizat ANC	<input type="checkbox"/> Da, în cadrul proiectului „Student Start-up 1.0” <input type="checkbox"/> Da, în afara proiectului	Bifați varianta care descrie situația în care vă aflați

	<input type="checkbox"/> Nu	
Sunteți acționar în alte companii?	<input type="checkbox"/> Da, dețin sub sau 50% din acțiuni/părți sociale <input type="checkbox"/> Da, dețin peste 50% din acțiuni/părți sociale <input type="checkbox"/> Nu sunt acționar în nicio companie	Bifați varianta care descrie situația în care vă aflați
<b>DATE GENERALE DESPRE IDEEA DE AFACERE - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE</b>		
Județul în care va fi înființată afacerea		Indicați județul în care doriți să înființați afacerea  Afacerile trebuie să fie înființate exclusiv în zona Centru
Mediul de implementare	<input type="checkbox"/> Urban  <input type="checkbox"/> Rural	Indicați mediul în care doriți să înființați afacerea
Localitatea în care va fi înființată afacerea (sediul social și punctele de lucru, dacă este cazul)		Indicați localitatea în care doriți să înființați afacerea (sediul social și punctele de lucru, dacă este cazul)
Domeniul de activitate		Selectați un cod CAEN din Anexa 5 la Ghidul Solicitantului Condiții Specifice
Forma de organizare		Indicați forma de organizare a întreprinderii
Sector competitiv sau subdomeniu		Afacerea trebuie să fie în unul dintre sectoarele competitive identificate prin intermediul SNC (Anexa 5 la Ghidul Solicitantului Condiții Specifice) sau care au în vedere dezvoltarea în domeniile și subdomeniile de dezvoltare inteligentă și sănătate identificate prin SNCDI (Anexa 5 bis la Ghidul Solicitantului Condiții Specifice).
Numărul de locuri de muncă nou create		Este obligatorie înființarea a cel puțin 2 (două) locuri de muncă. Pentru finanțare în plafonul maxim sunt necesare cel puțin 5 (cinci) locuri de muncă.
Valoarea planului de afaceri - bugetul		Completați cu suma totală a bugetului planului de afaceri
Data completării		Completați data completării prezentului formular

## I SINTEZA PLANULUI DE AFACERI

<p>Realizați un rezumat al planului de afaceri în maximum 500 de cuvinte (maxim 3000 caractere, cu tot cu spații și semne de punctuație)</p>		<p>De ce credeți că afacerea dvs. va avea succes și va fi sustenabilă pe termen lung?</p> <p><b>Rețineți!</b> Acest rezumat executiv este primul contact pe care evaluatorii îl au cu ideea dvs. de afacere. Această primă impresie poate influența decisiv decizia evaluatorului de a accepta sau nu ideea dumneavoastră de afacere pentru a fi finanțată. De aceea, nu uitați să punctați următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Viziunea, misiunea și obiectivele măsurabile ale întreprinderii pe care urmează să o înființați;</li> <li>○ Descrierea componentei economice, cu accent pe produsul/serviciul oferit și pe accesarea grupului țintă al întreprinderii</li> <li>○ Prezentarea clară și la obiect a avantajului competitiv urmărit;</li> <li>○ Rezumatul planului de marketing;</li> <li>○ Informații financiare relevante, precum și structura planului de investiții propus.</li> <li>○ Elemente de inovare socială, sustenabilitate, tehnologie IT etc.</li> </ul>
--	--	---

## II DESCRIEȚI MODELUL DE AFACERE PROPUȘ

<p>Viziunea sau unic sales proposition a afacerii</p>		<p>Descrieți succint viziunea sau <i>unic sales proposition</i> a afacerii propuse</p>
<p>Obiectivele afacerii pe termen scurt (1 an)</p>		<p>Descrieți succint obiectivele afacerii pe termen scurt (1 an)</p>
<p>Obiectivele afacerii pe termen mediu (3 ani)</p>		<p>Descrieți succint obiectivele afacerii pe termen mediu (3 ani)</p>
<p>Descrieți pe scurt aspectele juridice specifice de care trebuie să țineți cont în derularea afacerii</p>		<p>Modelul de organizare și funcționare a întreprinderii, 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 acestora</p>
<p>Descrieți succint felul în care ideea de afacere contribuie la dezvoltarea economiei</p>		<p>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret componenta de inovare socială, componenta de sustenabilitate și componenta de îmbunătățire a accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor</p>

### III DESCRIEREA PRODUSELOR ȘI A SERVICIILOR

Descrieți produsele și/sau serviciile oferite, care vor face obiectul activității întreprinderilor și descrieți nevoile pe care le satisfac acestea, din punct de vedere al activității economice: categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea, zona geografică.

Detaliați astfel încât evaluatorul să înțeleagă toate aspectele diferențiatorie ale produselor și/sau serviciilor, zona geografică.

Descrieți nevoile pe care le satisfac produsele / serviciile dvs.

Justificați alegerea în privința nevoilor pe care le satisfac și corelați cu specificațiile produselor și/sau serviciilor

În cazul în care este vorba despre produse, nu uitați să includeți serviciile conexe pe care le oferiți.

Descrieți *user journey experience*.

În funcție de descrierea produselor, descrieți nevoile cărora se adresează produsele dvs.

### IV. PLANUL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI

Prezentați o analiză a pieței din punct de vedere al dimensiunii pieței de desfacere, al dimensiunii pieței vizate și accesibile, al capacității de absorbție a acesteia.

În funcție de nevoile satisfăcute de produsele și/serviciile oferite, stabiliți căror categorii de clienți/grupuri vă adresați.

Identificați segmentele de piață

Prezentați o analiză a pieței din punct de vedere al:

1. consumatorilor de produse/servicii
2. beneficiarilor de servicii/comunități

Identificați principalii clienți/beneficiari și descrieți modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul economic din zona respectivă.

Dacă aveți precontracte, declarații de intenție (asumate – semnate și stampilate) din partea unor viitori clienți, anexați planului de afaceri și o copie a acestora.

Prezentați o analiză a concurenței din punct de vedere al deservirii consumatorilor de produse/servicii

Identificați principalii competitori și analizați din

Identificați structura competiției cu care vă veți confrunta pe piață

Dacă aveți o analiză a pieței și a concurenței realizată printr-un studiu de piață extins, anexați planului de afaceri și o copie a acesteia.

<p>perspectiva avantajelor competitive</p> <p>Arătați pe scurt cum puteți contracara competiția pe anumite segmente sau în ce fel vă veți poziționa în raport cu diferitele categorii de competitori</p>		<p>Specificați modul de abordare.</p>
<p>Realizați analiza SWOT a afacerii din punct de vedere al:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Activității economice</li> <li>2. Componentei de inovare</li> <li>3. Componentei de sustenabilitate</li> <li>4. Îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor</li> </ol>		
<p><b>PREZENTAȚI STRATEGIA DE MARKETING PE CARE URMEAZĂ SĂ O IMPLEMENTAȚI</b></p>		
<p>Obiectivele de marketing pe termen scurt, mediu și lung, cu prezentarea mixului de marketing</p>		
<p>Produs</p>		
<p>Preț</p>		
<p>Plasament</p>		
<p>Promovare</p>		
<p>Personal</p>		
<p>Prezentați parteneriatele strategice pe care intenționați să le stabiliți pentru a implementa strategia de marketing și o analiză a respectivilor stakeholderi</p>		
<p>Prezentați planul de vânzări luând în considerare fiecare canal de vânzări identificat în strategia de plasament</p>		
<p>Descrieți pe larg operațiunile procesului de vânzare</p>		

## V. PLANUL OPERAȚIONAL

<p>Prezentați care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora.</p>		
<p>Includeți informații cu privire la resursele de care aveți nevoie pentru începerea activităților și avantajele localizării afacerii într-un anumit loc.</p>		
<p>Descrieți operațiunile activității economice:</p> <p>Dacă este vorba de producție, includeți detalii despre tehnologia de care aveți nevoie, capacitatea de producție pe care o oferă și costurile relaționate cu procurarea acesteia, precum și despre procesul în sine.</p> <p>Dacă este vorba de servicii, includeți procesul de prestare, detalii despre capacitatea de livrare, raportat la dimensiunea propusă a afacerii.</p> <p>Dacă dezvoltați produse /servicii noi, descrieți procesul de dezvoltare a acestora, activitățile de prototipare, omologare, după caz.</p>		
<p>Explicați canalele de comunicare și distribuție</p>		<p>Arătați fazele proceselor de comunicare și distribuție pentru fiecare tip de produs/serviciu vizat de afacere. Corelați cu segmentul de piață deservit.</p>
<h2>VI MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE</h2>		
<p>Prezentați informații privind conducerea afacerii, structura acționariatului și structura organizatorică, incluzând numărul de persoane pe care vreți să le angajați pe perioadă nedeterminată și motivați necesitatea angajării lor</p>		<p>Se vor transmite CV-urile acționarilor</p> <p>Precizați care sunt punctele forte și punctele slabe ale structurii acționariatului</p> <p>Precizați care este participarea acționariatului în afacere</p> <p>Anexați organigrama companiei la 6 luni de la înființare</p>

<p>Descrieți pe scurt posturile necesare derulării afacerii la început și motivați necesitatea lor.</p>		<p>Prezentați atribuțiile aferente posturilor, necesitatea pregătirii profesionale/a expertizei persoanelor care vor ocupa posturile respective, dacă este cazul.</p>
<p>Detaliați politica de personal (legislația muncii, politici de recrutare, angajare, inducție, proceduri de înlocuire în caz de incapacitate temporară sau permanentă, modalități de motivare a angajaților, pachete de salarizare pe care le veți adopta).</p>		<p>Precizați și acțiunile pe care le veți întreprinde pentru asigurarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării</p>
<p>Descrieți situațiile în care veți apela la servicii externalizate</p>		<p>Ce veți externaliza, cum veți alege subcontractorii și de ce veți externaliza operațiunile respective.</p>
<p><b>VII PLANUL FINANCIAR</b></p>		
<p>Prezentați cheltuielile cu investiția inițială.</p> <p>Explicați cum veți finanța cheltuielile inițiale, precum și cheltuielile cu investiția, care depășesc subvenția nerambursabilă</p>		
<p>Explicitați cheltuielile fixe lunare</p>		
<p>Explicitați cheltuielile lunare variabile</p>		
<p>Prezentați cheltuielile cu investiția inițială, planificarea bugetului și a proiecțiilor financiare</p>		
<p>Detaliați structura de venituri a organizației în funcție de forma de organizare</p> <p>Analizați și identificați sursele de finanțare pentru afacere</p>		<p>Planul de finanțare al întreprinderii va include modalitatea prin care se va finanța întreprinderea inclusiv prin intermediul unei finanțări nerambursabile</p>
<p>Identificați riscurile afaceri dumneavoastră</p> <p>Dedicați o importanță semnificativă riscurilor legate</p>		<p>Evaluați riscurile preluate din mediul extern: politic/legislative, economic/curs valutar, social/parteneri sau voluntari,</p>

<p>de neîndeplinirea contractului de subvenție, strategiei de abordare a acestor riscuri și metodelor de prevenție</p>		<p>tehnologic/echipamente depășite tehnologic, sanitar/pandemii</p> <p>Evaluati riscurile preluate din mediul intern: organizare producție, execuție produs/serviciu, cash-flow, fluctuație personal.</p> <p>Estimați riscul de neatingere a obiectivelor asumate.</p> <p>Enumerați riscurile aferente eventualelor autorizări/acreditări/licențieri necesare.</p> <p>Prezentați măsurile care vor fi luate pentru prevenirea/diminuarea tuturor acestor riscuri.</p>
<b>VIII DEZVOLTAREA AFACERII</b>		
<p>Prezentați planul de dezvoltare al afacerii</p> <p>Descrieți planul de dezvoltare și direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea acesteia</p> <p>Definiți obiectivul investiției, activitățile, indicatorii și rezultatele așteptate</p> <p>Țineți cont de obligațiile privind numărul minim de angajați</p> <p>În cât timp veți implementa planul de dezvoltare, cu ce metode și de ce resurse veți avea nevoie?</p> <p>Analizați opțiunile pentru asigurarea sustenabilității</p> <p>Prezentați sursele ulterioare de finanțare ale planului de dezvoltare</p>		<p>În ce direcție previzionați că veți dezvolta afacerea după primii 3 ani?</p> <p>Prezentați modul în care ideea dvs. de afacere poate deveni scalabilă și poate fi copiată și în alte părți pentru a rezolva problema pe care ați identificat-o și în alte comunități.</p>
<b>IX. ALTE INFORMAȚII RELEVANTE PE CARE NU LE-AȚI INCLUS ÎN ALTE SECȚIUNI</b>		