



Proiect cofinanțat 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 7B. GRILA DE EVALUARE A PLANULUI DE AFACERI ȘI ACORDARE A PUNTAJELOR

FORMULAR GRILĂ DE EVALUARE TEHNICĂ ȘI FINANCIARĂ				
Secțiunile din planul de afaceri		Acordarea punctajului	Punctaj maxim	Punctaj acordat
I.	SINTEZA PLANULUI DE AFACERI		5,00	0.00
1.01 – 1.06	Sinteza trebuie să stârnească interesul celui care o citește și să scoată în evidență potențialul afacerii. De ce crede aplicantul că afacerea propusă va avea succes și va fi sustenabilă pe termen lung?	Viziunea, misiunea și obiectivele afacerii sunt descrise clar și coerent Descrierea componentei economice, cu accent pe produsul/serviciul oferit și pe accesarea grupului țintă al întreprinderii Prezentarea clară și la obiect a avantajului competitiv Rezumatul strategiei de marketing Informații financiare relevante	1,00 1,00 1,00 1,00 1,00	
II.	DESCRIEREA MODELULUI DE AFACERE PROPUȘ		10,00	0.00
2.01	Calitatea argumentației și a descrierii modelului de afacere. Viziunea sau unic sales proposition a afacerii. Obiectivele afacerii pe termen scurt (1 an) și mediu (3 ani).	Este descris și argumentat modelul planului de afacere, viziunea sau unic sales proposition a afacerii, obiectivele afacerii pe termen scurt (1 an) și mediu (3 ani).	1,00	
2.02	Abordarea aspectelor specifice de natură juridică.	Sunt detaliate aspectele juridice specifice în derularea afacerii	1,00	
2.03	PA include elemente de inovare socială și / sau propune produse / servicii din sfera de inovare socială, prevede măsuri concrete în acest sens.	Sunt incluse elemente de inovare socială și / sau propune produse / servicii din sfera de inovare socială, sunt prevăzute măsuri concrete în acest sens.	2,00	
2.04	PA vizează soluții practice / concrete pentru aplicarea principiilor dezvoltării durabile (realizarea de produse / tehnologii / servicii care contribuie la dezvoltarea durabilă)	Sunt prevăzute soluții practice / concrete pentru aplicarea principiilor dezvoltării durabile (realizarea de produse / tehnologii / servicii care contribuie la dezvoltarea durabilă)	2,00	
2.05	PA propune produse / servicii destinate îmbunătățirii accesibilității, utilizării și calității TIC, prevăd măsuri concrete în acest sens.	Sunt propuse produse / servicii destinate îmbunătățirii accesibilității, utilizării și calității TIC, sunt prevăzute măsuri concrete în acest sens.	2,00	
2.06	Este prezentat modul de îndeplinire a principiilor orizontale: dezvoltarea durabilă, egalitatea de șanse, de gen și nediscriminarea.	Este descris felul în care ideea de afacere contribuie la dezvoltarea principiilor orizontale	2,00	
III.	DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR		5,00	0.00
3.01	Sunt descrise produsele și/sau serviciile oferite, zona geografică, categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea, aspectele diferențiatorie ale produselor și/serviciilor. Este justificată alegerea în privința nevoilor și este corelată cu specificațiile produselor și/sau serviciilor. Este descrisă experiența utilizatorului /clientului/beneficiarului.	Pentru punctaj maxim: sunt descrise concret produsele/serviciile și nevoile pe care acestea le satisfac; descrierea este detaliată și cuprinde aspectele care diferențiază produsele/serviciile de cele ale competiției. Sunt identificate corect cerințele de piață pe care produsele/serviciile le satisfac. Sunt prezentate produsele/serviciile oferite; experiența utilizatorului/clientului este corect prezentată.	5,00	

IV.	PLANUL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI		20,00	0.00
4.01	Calitatea de ansamblu și coerența strategiei de marketing și vânzări. Credibilitatea acestora în raport cu industria și cu specificul afacerii, precum și cu dimensiunea investiției	Pentru punctaj maxim: este identificată corect industria și poziția afacerii în contextul industriei și raportat la piața vizată; strategia de marketing este credibilă și fezabilă; mixul de marketing este coerent și logic, proporțional cu investiția și adecvat segmentelor de piață vizate	2,00	
4.02	Este prezentată 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, sunt stabilite categorii de clienți și beneficiari	Sunt prezentate informații complete, coerente și fundamentate, care reflectă în totalitate coerența strategiei de afaceri pe piața vizată; sunt definiți clar beneficiarii, fundamentat pe date statistice care să susțină prezumțiile și este descris într-o manieră logică modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul pieței din zona respectivă	3,00	
4.03	Este prezentată analiza concurenței din punct de vedere al deservirii consumatorilor de produse /servicii Sunt identificați principalii competitori și analizați-i din perspectiva avantajelor competitive Este descris felul în care se poate contracara competiția pe anumite segmente sau în ce fel se va poziționa în raport cu diferitele categorii de competitori	Sunt identificați corect principalii competitori, analiza și abordarea sunt pertinente și coerente, fundamentate pe date certe privind dimensiunea pieței fiecăruia și a altor indicatori relevanți	3,00	
4.04	Analiza SWOT din punct de vedere al: 1. Activității economice 2. Componentei de inovare 3. Componentei de sustenabilitate 4. Îmbunătățirii accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor.	Pentru punctaj maxim: analiza SWOT a afacerii este completă, coerentă, credibilă; se identifică realist punctele forte și cu asumare punctele slabe, sunt identificate corect amenințările și există o corelare clară între elementele analizei	4,00	
4.05	Sunt prezentate strategia și obiectivele de marketing pe termen scurt, mediu și lung (produs, preț, plasament, promovare, personal	Se prezintă obiective de marketing SMART pe termen scurt, mediu și lung, care sunt coerente în raport cu restul strategiei și susțin strategia de afaceri; pe fiecare componentă a afacerii, mixul de marketing, viziunea strategică este credibilă, este de natură să susțină obiectivele și este proporțională cu resursele alocate în susținerea acesteia și cu restul strategiei;	4,00	
4.06	Sunt prezentate parteneriatele strategice pe care intenționați să le stabiliți pentru a implementa strategia de marketing și o scurtă analiză a stakeholderilor sociali	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate parteneriate strategice relevante, precum și și o analiză a stakeholderilor principali și modul de abordare a acestora	2,00	
4.07	Este prezentat planul de vânzări, luând în considerare fiecare canal de vânzări identificat în strategia de plasament	Pentru punctaj maxim: planul de vânzări este complet, realist, proporțional cu resursele alocate, include măsurile, delimitarea în timp și bugetul necesar pentru implementarea acestuia.	1,00	
4.08	Sunt descrise operațiunile procesului de vânzare.	Pentru punctaj maxim: operațiunile procesului de vânzare sunt descrise clar și detaliat și sunt de natură să susțină în cel mai bun mod strategia și planul de vânzări, fiind în același timp proporționale cu resursele alocate.	1,00	
V.	PLANUL OPERAȚIONAL		10,00	0.00
5.01	Sunt prezentate autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care întreprinderea va avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, cu implicațiile bugetare aferente	2,00	
5.02	Sunt incluse informații cu privire la resursele de care întreprinderea va avea nevoie pentru începerea activităților și avantajele localizării afacerii într-un anumit loc.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și clare și sunt oferite argumente credibile	2,00	
5.03	Sunt descrise operațiunile activității economice: Dacă este vorba de producție, sunt incluse detalii despre tehnologia necesară, capacitatea de producție pe care o oferă și costurile relaționate cu procurarea acesteia, precum și despre procesul în sine Dacă este vorba de servicii, sunt incluse detalii despre procesul de prestare, detalii despre capacitatea de livrare, raportat la dimensiunea propusă a afacerii.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, clare și permit reconstituirea proceselor, acestea fiind în acord cu restul planului și respectând limitele impuse de resursele alocate	4,00	

	Dacă este vorba de produse/servicii noi, sunt descrise procesul de dezvoltare a acestora, precum și activitățile de prototipare, omologare, după caz.			
5.04	Sunt explicate canalele de comunicare și distribuție	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate coerent fazele proceselor de comunicare și distribuție; sunt corect descrise și argumentate pentru fiecare tip de produs/serviciu vizat de afacere; sunt corelate cu segmentul de piață deservit.	2,00	
VI.	MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE		10,00	0.00
6.01	Sunt prezentate informații privind conducerea afacerii, structura organizatorică, incluzând numărul de persoane pe care vreți să le angajați.	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete, eventual cu organigrama inclusă, aceasta reflectând convingător strategia; partenerii și/sau angajații au expertiza necesară pentru a asigura succesul afacerii	1,00	
6.02	Sunt prezentate informații privind numărul de locuri de muncă ce vor fi înființate	Pentru punctaj maxim: se vor înființa 5 sau mai multe noi locuri de muncă	6,00	
6.03	Sunt prezentate posturile necesare derulării afacerii la început și motivați necesitatea lor. Este detaliată 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) Sunt descrise situațiile în care se va apela la servicii externalizate, folosind resurse financiare, fie existente, fie atrase, fie obținute din venituri	Pentru punctaj maxim: sunt descrise clar situațiile, cu argumente și cu criterii clare de selecție	3,00	
VII.	PLANUL FINANCIAR		25,00	0.00
7.01	Sunt prezentate cheltuielile cu investiția inițială. Este explicat cum vor fi depășite cheltuielile inițiale, precum și cheltuielile cu investiția, care depășesc subvenția nerambursabilă Sunt prezentate sursele de finanțare și detaliile cu privire la accesarea acestora	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și oferite argumente. Informațiile sunt bazate pe o analiză și studiu de piață a cheltuielilor / sunt prezentate sursele de finanțare. Sumele cuprinse în justificarea bugetului sunt justificate și rezonabile în raport cu nevoile. Sunt prezentate surse de finanțare potrivite și relevante pentru ideea de afacere	3,00	
7.02	Sunt explicitate cheltuielile fixe lunare	Pentru punctaj maxim: Explicitați costurile fixe lunare Acestea sunt proporționale cu obiectivele afacerii și potențialul de piață al acesteia	3,00	
7.03	Sunt explicitate cheltuielile variabile	Pentru punctaj maxim: Cheltuielile sunt prezentate având la bază o analiză de piață și sunt complet identificate și justificate în raport cu nevoile; este clar cum vor fi asigurate sursele de finanțare	3,00	
7.04	Sunt prezentate cheltuielile cu investiția inițială, planificarea bugetului și a proiecțiilor financiare	Pentru punctaj maxim: sunt prezentate informații complete și oferite argumente. Informațiile sunt bazate pe analize și studii de piață privind costurile. Sumele cuprinse în justificarea bugetului sunt justificate și rezonabile în raport cu nevoile. Pentru punctaj maxim: este realizată o previzionare completă și corectă, corelată cu restul planului și cu proiecția de vânzări	10,00	
7.05	Este detaliată structura de venituri a organizației în funcție de forma de organizare	Pentru punctaj maxim: sunt identificate suficiente surse de finanțare și acestea sunt proporționale și credibile, în sensul în care este fezabil ca afacerea să acceseze sursele respective	3,00	

7.06	Sunt identificate riscurile afacerii Este dedicată o importanță semnificativă riscurilor legate de neîndeplinirea contractului de subvenție, strategiei de abordare a acestor riscuri și metodelor de prevenție	Pentru punctaj maxim: riscurile sunt identificate corect și nu este omis niciun risc major; sunt prezentate metode de prevenire / combatere	3,00	
VIII	DEZVOLTAREA AFACERII		5,00	0.00
8.01	Este prezentat planul de dezvoltare al afacerii Sunt descrise direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică cât și misiune/programele sociale Sunt definite obiectivul investiției, activitățile, indicatorii și rezultatele așteptate Se ține cont de obligațiile privind numărul minim de angajați Este prezentat în cât timp va fi implementat planul de dezvoltare, cu ce metode și de ce resurse va avea nevoie Sunt analizate opțiunile pentru asigurarea sustenabilității Sunt prezentate sursele ulterioare de finanțare ale planului de dezvoltare	0-1p - Planul de dezvoltare este sumar 2-3p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, dar nu sunt prevăzute resurse pentru implementarea acestuia sau resursele prezentate nu sunt corelate cu nevoile 3-4p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, sunt prevăzute resurse corelate cu nevoile pentru implementarea acestuia, dar opțiunile de pivotare nu sunt detaliate 4-5p - Planul de dezvoltare este detaliat prezentat, în mod complet și argumentat, sunt prevăzute resurse corelate cu nevoile pentru implementarea acestuia, sunt analizate opțiunile de pivotare a afacerii. Sunt prezentate surse de finanțare ulterioare ale planului de dezvoltare în raport cu resursele necesare	5,00	
IX.	CARACTERUL INOVATOR, ORIGINALITATEA ȘI CREDIBILITATEA PLANULUI DE AFACERI PROPUȘ		5.00	0.00
9.01	Gradul în care Planul de afaceri propus aduce elemente de inovare, originalitate și creativitate	Sunt prezentate elemente de inovare, originalitate și creativitate ale planului de afaceri	2.50	
9.02	Credibilitatea și maturitatea modelului propus	Planul de afaceri propus este credibil și matur (de exemplu, este deja stabilită viitoarea locație de implementare a proiectului, cu adresă exactă, sunt identificate serviciile externe necesare funcționării etc.)	2.50	
X.	MOTIVAȚIA PERSONALĂ		5.00	0.00
10.01	Experiență/studii relevante în domeniu	Studiile specifice în domeniu reprezintă un avantaj - punctaj maxim vor primi cei care au/urmează studii relevante - 5 p., sau prezintă un angajament din partea unei persoane/unor persoane cu studii relevante care este/sunt dispuși să se angajeze în cazul în care proiectul este selectat spre finanțare / și/sau au experiență de cel puțin 1 an în domeniul respectiv - 3 p.	2.50	
10.02	Implicarea solicitantului în activitatea firmei	Care va fi relația cu noua firmă înființată calitate de asociat și/sau angajat și/sau administrator? Cum își reprezintă viața după demararea afacerii? Ca acționar/asociat majoritar, dar fără funcții de decizie în propria companie, sau își poziționează propria persoană în cadrul firmei ca angajat/administrator etc.? Punctaj maxim vor primi proiectele în care solicitantul se implică și ca angajat, pe lângă calitatea de asociat/acționar, respectiv administrator al firmei.	2.50	
	TOTAL GENERAL:		100.00	0.00