



Programul Operațional Capital Uman

Axă prioritară 3: Locuri de muncă pentru toți

Obiectivul tematic 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlu proiect: Susținerea dezvoltării antreprenoriale ca urmare a facilitării ocupării pe cont propriu a regiunii Sud-Est, prin activități de asistență pentru înființarea de afaceri nonagricole în mediul urban - Start-up Sud-Est

Contract nr. POCU/82/3/7/106773

PLAN DE AFACERI

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020



Cuprins

1. Date generale ale solicitantului.....	4
2. Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori);.....	4
2.1 Titlul proiectului	4
2.2 Codul CAEN principal al firmei propuse	4
2.3 Activitatea codului CAEN principal al firmei	4
2.4 Forma juridică de organizare conform Legii nr. 31/1990	4
2.5 Cunoștințele/ Experiența anterioară a solicitantului în domeniul de activitate al firmei	4
2.6 Necesitatea înființării firmei din punct de vedere al cererii de pe piață	4
2.7 Locația afacerii.....	5
2.8 Obiectivul general și obiectivele specifice afacerii	5
2.9 Descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii.....	5
2.10 Calendarul activităților de implementare a proiectului	5
2.11 Rezultate	6
2.12 Indicatori.....	6
2.13 Investiții.....	6
3. Abordarea temelor orizontale în cadrul afacerii	6
4. Analiza PESTLE.....	7
5. Analiza PORTER	7
6. Analiza SWOT	8
7. Schema organizatorică și politica de resurse umane	9
5.1 Schema organizatorică.....	9
5.2 Locuri de muncă nou create, cerințele pentru fiecare post creat.....	9
8. Analiza pieței de desfacere și a concurenței	9
6.1 Vadul comercial	9
6.2 Principalii clienți	9
6.3 Principalii concurenți	9
9. Strategia de marketing (mix-ul de marketing)	10
7.1 Strategia de produs/ serviciu	10
7.2 Strategia de preț	10
7.3 Strategia de plasare/ distribuție.....	10
7.4 Strategia de promovare	10

10. Principalele riscuri identificate în implementarea cu succes proiectului..... 10
11. Macheta financiară - Bugetul proiectului. Proiecții financiare 10

*Notă! Se completează toate rubricile din model, prin tehnoredactare.
Recomandările scrise cu font italics între „<.>” nu vor fi preluate de către solicitant la
completarea Planului de afaceri)*

ATENȚIE!

- ✓ **Planul de Afaceri (PA) trebuie să respecte prevederile menționate în Schema de ajutor de minimis România Start Up Plus, finanțat în cadrul POCU 2014-2020, OS 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană;**
- ✓ *Planul de afaceri trebuie să reflecte realitatea segmentului de piață vizat, să fie fundamentat tehnic și economic, pornind de la informații verificabile în zona geografică de implementare a proiectului;*
- ✓ *Valoarea maximă a subvenției acordate fiecărei întreprinderi nou-înființate în baza planului de afaceri aprobat este de 40.000 euro, reprezentând maximum 100% din totalul cheltuielilor eligibile;*
- ✓ *Ajutorul de minimis se va transfera către beneficiarul de ajutorul de minimis în două tranșe, după cum urmează:*
 - ✓ *O tranșă inițială de maximum 75% din valoarea ajutorului de minimis, așa cum a fost acesta aprobat în cadrul planului de afaceri și contractului de subvenție încheiat;*
 - ✓ *O tranșă finală reprezentând diferența până la valoarea totală a ajutorului de minimis, după ce beneficiarul ajutorului de minimis face dovada că a realizat din activitatea curentă, în termenul de 12 luni aferent etapei a II-a, venituri reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale. În cazul în care acest termen nu este respectat, tranșa finală nu se mai acordă;*
- ✓ *Activitățile eligibile ce fac obiectul prezentei scheme de ajutor de minimis vor fi finanțate numai dacă au fost inițiate după semnarea contractului de subvenție;*
- ✓ *Finanțarea planurilor de afaceri - înființarea firmelor, implementarea planurilor de afaceri (maxim 12 luni), decontarea cheltuielilor eligibile incluse în planul de afaceri;*
- ✓ *Fiecare beneficiar al ajutorului de minimis va trebui să angajeze, la cel târziu 6 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis, cel puțin 2 persoane;*
- ✓ *Persoanele angajate în cadrul întreprinderilor nou înființate vor avea, în mod obligatoriu, domiciliul sau reședința în regiunea de dezvoltare în care se implementează proiectul, în mediul urban sau rural;*
- ✓ *Perioadei de sustenabilitate a planului de afaceri este de minimum 6 luni, în care beneficiarul să asigure continuarea funcționării afacerii, inclusiv cu obligația menținerii locurilor de muncă; respectarea obiectivelor asumate prin planul de afaceri aprobat în cadrul proiectului.*

1. Date generale ale solicitantului

Nume și prenume solicitant:

Adresa solicitantului:

Telefon:

Adresa mail:

Vârsta:

- Persoană cu vârsta sub 25 ani
- Persoană cu vârsta cuprinsă între 25 și 54 ani
- Persoană cu vârsta peste 54 ani

Categorie solicitant:

- persoană șomeră
- persoană inactivă
- persoană care are un loc de muncă și vrea să înființeze o afacere pentru crearea de noi locuri de muncă

2. Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori);

2.1 Titlul proiectului

2.2 Codul CAEN principal al firmei propuse

2.3 Activitatea codului CAEN principal al firmei

- Producție
- Programare IT (cod CAEN 6201)
- Industrii creative – fără cod CAEN 6201
- Servicii
- Comerț și alte activități

2.4 Forma juridică de organizare conform Legii nr. 31/1990

2.5 Cunoștințele/ Experiența anterioară a solicitantului în domeniul de activitate al firmei

2.6 Necesitatea înființării firmei din punct de vedere al cererii de pe piață

<Precizați căror nevoi identificate în piață se adresează activitatea de bază a firmei>

Explicați caracterul inovativ al afacerii (dacă este cazul) – de ex. activitatea este nouă pe piața locală/ națională, tehnologia cu care produsele/ serviciile sunt realizate este nouă pe piață>

Atentie! In cazul serviciilor în turism si activităților meșteșugărești se poate descrie și potențialul local

2.7 Locația afacerii

<Sediul social și, după caz, punctul/tele de lucru trebuie să fie în mediul urban în regiunea de dezvoltare în care se implementează proiectul, respectiv județele Vrancea, Buzău, Tulcea, Galați, Brăila și Constanța;>

<Detaliați locația propusă pentru implementarea (sediul social și punctul(ele) de lucru) afacerii cu accent pe preț chirie (dacă este cazul), suprafață neceară, perioadă de închiriere și valoarea chiriei (dacă este cazul), accesul la locație, cu ce mijloace se poate ajunge la punctul de lucru (la mijloace de transport în comun, autovehicul propriu). Precizați dacă locația respectivă dispune de toate utilitățile>

2.8 Obiectivul general și obiectivele specifice afacerii

<Precizați minim 3 obiective specifice; acestea trebuie să fie SMART (specifice, cuantificabile, realizabile, relevante, încadrate în timp)>

2.9 Descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii

<Descrierea exactă a produsului/serviciilor:

- în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, căror nevoi răspund, etc.

- în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, căror nevoi răspund, etc.

- în cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde

Descrieți fluxul tehnologic pentru realizarea produselor (în cazul activității de producție)

Descrieți fluxul de aprovizionare (principalii furnizori de materii prime/ materiale consumabile/ mărfuri, etc.)

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor dumneavoastră în raport cu cele oferite de concurență

Precizați dacă produsele/ serviciile sunt sezoniere și prezentați o estimare a cererii lunare pentru acestea>

2.10 Calendarul activităților de implementare a proiectului

ATENȚIE! Durata de implementare a proiectului: maxim 12 luni

De la data semnării contractului de subvenție, prin PA, beneficiarul subvenției se angajează să respecte condițiile prevăzute în Ghidul solicitantului – Condiții specifice **“România Start-Up Plus”**, respectiv:

- **angajarea a minimum 2 persoane în cadrul afacerii finanțate prin schema de minimis;**
- **asigurarea funcționării întreprinderii sprijinite prin schema de minimis, pe o perioadă de minimum 12 luni pe perioada implementării proiectului aferent contractului de finanțare;**
- **asigurarea perioadei de sustenabilitate de minimum 6 luni, în care beneficiarul să asigure continuarea funcționării afacerii, inclusiv cu obligația menținerii locurilor de muncă;**
- **respectarea obiectivelor asumate prin planul de afaceri aprobat în cadrul proiectului.**

<Prezentați activitățile necesare implementării cu succes a proiectului

ex. : - asigurarea spațiului de lucru (proprietatea solicitantului/ închiriere),

- amenajarea spațiului;

- achiziționarea de echipamente, mobilier;

- obținerea de avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului;

- asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc

- recrutare/selecție/angajare personal
- acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;
- aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri>

2.11 Rezultate

<Pentru fiecare activitate menționată la pct. 2.9, completați principalele rezultate ce urmează a fi obținute>

Activitate	Rezultate

2.12 Indicatori

Nume indicator	Număr
Număr locuri de muncă create în perioada de implementare a proiectului	
Număr locuri de muncă la finalul implementării proiectului	
Număr locuri de muncă la sfârșitul monitorizării proiectului	

2.13 Investiții

<Detaliați investițiile ce urmează a fi realizate în cadrul proiectului și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea>

3. Abordarea temelor orizontale în cadrul afacerii

< Propuneți măsuri concrete pentru promovarea și atingerea unei/unor teme orizontale de mai jos:

- **dezvoltare durabilă** prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii, precum: dezvoltarea parteneriatelor între întreprinderi, institute și universități pentru a facilita schimbul de date științifice și tehnologice și a asigura asistența tehnică necesară pentru dezvoltarea durabilă, dezvoltarea unor baze de date relevante și a unor sisteme de monitorizare a mediului, transmiterea datelor și prelucrarea acestora, participarea la cursuri de specialiști în managementul deșeurilor certificate și sau altele echivalente, derularea unui program în cadrul întreprinderii de reciclare selectivă, achiziționarea/ utilizarea unor echipamente ce permit un consum redus, activități dedicate protecției mediului, eficienței energetice, biodiversității, atenuării schimbărilor climatice și adaptării la acestea, rezistenței la dezastre, etc.
- **sprijinire a tranziției către o economie cu emisii scăzute de carbon și eficiență** din punct de vedere al utilizării resurselor, precum: achiziționarea/ utilizarea unor echipamente ce permit un consum redus, ex. cele clasa A++, derularea unor campanii de informare pentru promovarea măsurilor de eficiență energetică și utilizarea energiei din surse regenerabile în IMM-uri, activități de cercetare, dezvoltare tehnologică și inovare în domeniul eficienței energetice și al energiei din surse regenerabile, investiții în utilizarea mai largă a contractului de performanță energetică, eficiență energetică și instalații de încălzire și răcire pe baza de energie din surse regenerabile, etc.
- **inovare socială**, precum: derularea unor campanii de informare pentru promovarea inovării sociale, egalității de șanse, de gen, nediscriminării, accesibilitatea persoanelor cu dizabilități, dar și aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării, crearea/ dezvoltarea unui produs/ serviciu de inovare socială, etc.

- **TIC**, precum: promovarea, susținerea și participarea în cadrul unor cursuri de dobândire și/sau dezvoltare a competențelor digitale, TIC (ECDL, competențe informatice, etc.), diferite soluții TIC pentru „întreprinderi inteligente”, dezvoltarea unor soluții TIC pentru informarea și acordarea de drepturi consumatorilor, în cazul întreprinderilor ce furnizează servicii turistice, dezvoltarea unui conținut electronic relevant, etc.
- **consolidare a cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării**, precum: dezvoltarea parteneriatelor între întreprinderi, institute și universități pentru a facilita schimbul de date științifice și tehnologice și a asigura asistența tehnică necesară pentru consolidarea cercetării și a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, activități de cooperare cu actorii din domeniul cercetării și al educației, transferul de tehnologie, cercetare aplicată, dezvoltare tehnologică și instalații demonstrative, înregistrarea și obținerea unui brevet, înregistrarea la OSIM, etc.>

4. Analiza PESTLE

<analiza mediului economic general, descrieți factorii care influențează afacerea dumneavoastră >

<Factori **Politici**: ex. gradul de stabilitate politică, politica monetară, bugetară, fiscală și valutară a statului

Factori **Economici**: ex. dinamica indicatorilor macroeconomici (PIB, rata dobânzii, inflație, șomaj, consumul populației)

Factori **Socio-culturali**: ex. indicatori demografici (spor natural, structura pe vârste), mobilitatea populației, stilul de viață; nivel educațional

Factori **Tehnologici**: ex. apariția de noi tehnologii, calitatea și prețurile tehnologiei

Factori **Legislativi**: reglementările specifice sectorului în care firma își va desfășura activitatea, prețuri impuse de stat

Factori de **Mediu**: ex. fenomene care afectează afacerea, infrastructura de mediu>

5. Analiza PORTER

<analiza sectorului de activitate, descrieți cele 5 forțe de mai jos care acționează asupra afacerii>

<Intrări de noi competitori

Puterea de negociere a furnizorilor

Puterea de negociere a clienților

Produse de substituție

Rivalitatea dintre competitori>

6. Analiza SWOT

<menționați minimum trei aspecte pentru fiecare secțiune a analizei SWOT>

Exemplu

<p><u>Puncte tari</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Avantaj competitiv</i> • <i>Marketing</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Unde ajunge produsul/servicul/activitatea</i> – <i>Distribuție</i> – <i>Conștientizare (campanii, cercetări de marketing)</i> • <i>Procese</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Sisteme</i> – <i>IT</i> – <i>Comunicare</i> • <i>Resurse</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Active</i> – <i>Echipa (disponibilitate, competențe profesionale, aptitudini)</i> – <i>Locații locale & regionale</i> – <i>Materiale</i> • <i>Experiență</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Cunoaștere</i> – <i>Date</i> • <i>Rezerve financiare</i> • <i>Capacități</i> • <i>Acreditări</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Premii</i> – <i>Certificate</i> – <i>Calificări</i> • <i>Puncte unice de vânzare</i> 	<p><u>Puncte slabe</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Vulnerabilități</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Interval de timp</i> • <i>Limite de timp</i> • <i>Presiuni</i> • <i>Date</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Soliditate</i> • <i>Predictibilitate</i> • <i>Financiar</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Cash Flow</i> • <i>Reputație</i> • <i>Activități de bază</i> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Efecte</i> • <i>Distracții</i> • <i>Lipsuri in capacitati</i> • <i>Lipsa de putere competitivă</i>
<p><u>Oportunități</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Geografie</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Import</i> – <i>Export</i> • <i>Parteneriate</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Programe afiliate</i> – <i>Programe de referință</i> – <i>Agentii</i> – <i>Distribuție</i> • <i>Economie</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Volum</i> – <i>Producție</i> • <i>Influențe</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Globale</i> 	<p><u>Amenințări</u></p> <ul style="list-style-type: none"> • <i>Guvernamentale</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Politica</i> – <i>Politici</i> • <i>Puncte slabe</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Angajați</i> • <i>De mediu</i> • <i>Cerere de piață</i> • <i>Obstacole</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Resurse financiare</i> – <i>Sezoane</i> • <i>Obligațiuni competitive</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Piete interne</i> – <i>Industrii globale</i>

<ul style="list-style-type: none"> – <i>Locale</i> • <i>Piețe noi</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Verticale</i> – <i>Orizontale</i> • <i>Piețe în dezvoltare</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Tendinte</i> – <i>Stiluri de viață</i> – <i>Tehnologie</i> – <i>Nișă</i> • <i>Punctele slabe ale competitorilor</i> • <i>Dezvoltare</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Afacere</i> – <i>Produs</i> – <i>Tactică</i> 	<ul style="list-style-type: none"> • <i>Dezvoltare tehnologică</i> <ul style="list-style-type: none"> – <i>Servicii</i> – <i>Idei</i>
--	---

7. Schema organizatorică și politica de resurse umane

5.1 Schema organizatorică

<Reprezentați grafic schema organizatorică ulterior creării posturilor în firmă>

5.2 Locuri de muncă nou create, cerințele pentru fiecare post creat

<Precizați posturile create și cerințele fiecărui post (studii, experiență, responsabilități), numărul locurilor de muncă create în perioada de implementare a proiectului și post-implementare proiect>

8. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

6.1 Vadul comercial

<Descrieți amplasarea locației unde se va derula afacerea din punct de vedere a vadului comercial, avantajele acestei locații ținând cont de relația cu furnizorii/clientii/distribuitorii>

6.2 Principalii clienți

<Prezentați potențialii clienți (persoane fizice, persoane juridice-denumire firmă, localitate; la nivel local/ regional/ național/ internațional) și precizați căror nevoi ale acestora se adresează produsele/serviciile dumneavoastră. De ce ar cumpăra potențialii clienți de la dumneavoastră în detrimentul concurenței? Descrieți segmental (segmentele) de piață căruia (căror) vă adresați: trend, situația pieței (creștere/declin) etc.>

6.3 Principalii concurenți

<Prezentați principalii concurenți (denumire firmă, localitate) pe grupe de produse/servicii și caracteristicile produselor/serviciilor în comparație cu cele ale concurenților, avantaje/dezavantaje, reputație, cotă de piață deținută, tip de clienți, grad de tehnologizare, nivel de prețuri și calitate, etc.>

9. Strategia de marketing (mix-ul de marketing)

7.1 Strategia de produs/ serviciu

<Descrieți modul de prezentare a produselor/serviciilor dumneavoastră din puncte de vedere al caracteristicilor principale: standarde/ personalizate, dimensiuni, culoare, calitate, ambalaje, tip de garanții, etc.>

7.2 Strategia de preț

<Prezentați următoarele aspecte:

- prețul mediu estimat pe fiecare categorie de produs/servicii în comparație cu cel al concurenților*
- adaosul comercial pe categorii de produse/ servicii*
- cifra de afaceri estimată pe 2019, 2020, 2021 și 2022*
- reduceri, dacă se vor acorda, pentru fidelizarea clienților>*

7.3 Strategia de plasare/ distribuție

<Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la comandă, etc.).

Precizați serviciile post-vânzare pe care le veți acorda (transport, garanție, reparații etc.)>

7.4 Strategia de promovare

<Prezentați metodele de promovare a produselor/ serviciilor: publicitate online (website propriu), rețele de socializare, pliante, broșuri, bannere etc. Estimați costurile anuale de promovare (2019, 2020, 2021, 2022) pe fiecare metodă (cantitate și preț unitar).>

10. Principalele riscuri identificate în implementarea cu succes proiectului

<Prezentați principalele riscuri și modalitățile de minimizare a riscurilor (amenințărilor), de ex. riscuri legislative, birocratice, organizatorice, valutare, legate de strategie, financiare, economice, politice, etc. >

11. Macheta financiară - Bugetul proiectului. Proiecții financiare

<În cadrul acestei secțiuni se detaliază prezumțiile (pentru o mai bună înțelegere de către persoanele care verifică Planul de Afaceri) care au stat la baza realizării previzionării procentului stabilit la obiectivul obligatoriu: gradul de utilizare a capacității de producție și modul cum evoluează acesta în timp; se va preciza producția fizică și producția valorică estimată în urma realizării investiției.>

Atenție! Toate cheltuielile vor fi trecute în LEI cu TVA inclus.

Valoarea maximă a subvenției acordate fiecărei întreprinderi nou-înființate în baza planului de afaceri aprobat este de 40.000 euro pentru fiecare plan de afaceri (echivalentul a 178.340 lei calculat la cursul de 4,4585 lei/euro - cursul Inforeuro aferent lunii august 2016, reprezentând maximum 100% din totalul cheltuielilor eligibile.

Ipoteze luate în calcul bugetului proiectului

<Justificați fiecare venit și cheltuială trecută în buget prin prezentarea calculului ce a stat la baza valorii. Câteva exemple de astfel de calcule sunt prezentate mai jos.>

✓ Cheltuieli salariale

Funcție	Cheltuială salarială/ lună	Nr. luni acoperite de subvenție	Total cheltuieli salariale/ poziție
Total cheltuieli salariale			

✓ Active fixe corporale și necorporale

Activ	Număr bucăți	Preț unitar (fără TVA)	TVA	Valoare totală
Echipamente				
Mobilier				
Laptop				
Licențe				
Total cheltuieli cu active fixe corporale				

✓ Chirie

Activ	Preț/mp (fără TVA)	Suprafață totală închiriată	Valoare chirie (fără TVA)	Valoare chirie (cu TVA)
Sediu social				
Punct de lucru				
Total cheltuieli cu chiria				

Bugetul proiectului

<În tabelul de mai jos treceți toate cheltuielile care le veți realiza și care vor face obiectul subvenției. În stabilirea bugetului, aveți în vedere lista cheltuielilor eligibile prevăzute în Ghidul solicitantului – condiții specifice România Start Up Plus.

Inserați atâtea linii cât aveți nevoie. La categoriile de cheltuieli unde TVA nu se aplică, se va trece 0. Toate cifrele vor fi rotunjite la cel mai apropiat număr întreg

Valoare (fără TVA) = (1) X (2)

Valoare (TVA inclus) = 3+4

Pentru acele categorii de cheltuieli unde nu se poate cuantifica numărul, cum este cazul taxelor pentru înființarea întreprinderii, în col. 1 se va trece 1.>

Categorie de cheltuiala	Nr. buc./ Cant./ Nr.	Pret/ Cost unitar (fără TVA)	Valoare (fără TVA)	Valoare TVA	Valoare (TVA inclus)
0	1	2	3=1x2	4	5=3+4
Taxe pentru înființarea întreprinderii					
Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat					
Cheltuieli cu deplasarea personalului					
Achiziții de servicii specializate					
Achiziții de active fixe corporale					
Chirie					
Cheltuieli de informare și publicitate					
Licențe					
...					
Alte cheltuieli					
Total buget					

Total buget in RON (inclusiv TVA) =

Total buget in EURO (inclusiv TVA) =

<ATENȚIE! pentru transformarea bugetului în euro, veți utiliza cursul inforeuro din luna august 2016:>

Se vor menționa categoriile de cheltuieli din bugetul proiectului prezentat mai sus, destinate atingerii temei(lor) secundare indicate la punctul 3 din planul de afaceri precum și valoarea acestora.

Valoare tranșa I = 75 % X total buget EUR

Estimarea veniturilor în perioada de implementare

	LUNA											
	L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L10	L11	L12
Cantitate												
Preț mediu												

Total venituri												
-----------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

Luna estimată pentru solicitarea celei de-a doua tranșe:

Previzionare venituri și cheltuieli (cash-flow) în LEI					
Nr. crt.		Perioada de implementare (max. 12 luni)	An 1 de monitorizare	An 2 de monitorizare	An 3 de monitorizare
A	Bugetul proiectului				
	Valoarea bugetului în lei (calculat mai sus)				
B	VENITURI DIN EXPLOATARE				
	Venituri din produsul 1/serviciul 1				
	Venituri din produsul 2/serviciul 2				
	...				
	Alte venituri				
C	CHELTUIELI DE EXPLOATARE				
	Cheltuieli cu materii prime/marfuri și materiale consumabile aferente activității desfășurate				
	Cheltuieli salariale				
	Chirii				
	Utilități				
	Cheltuieli de marketing				
	Alte cheltuieli				
D	Rezultat (profit sau pierdere) A+B-C				

Notă:

- *veniturile și cheltuielile se consideră a fi încasate/ plătite în momentul realizării acestora.*
- *toate cheltuielile vor fi trecute cu TVA inclus*

Analiza de senzitivitate

<realizați analiza de senzitivitate prin estimarea rezultatului net în cazul scenariului pesimist și optimist doar pentru 2 variabile critice: cifra de afaceri și costul investițional.>

Programul Operațional Capital Uman

Axă prioritară 3: Locuri de muncă pentru toți

Obiectivul tematic 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlu proiect: Susținerea dezvoltării antreprenoriale ca urmare a facilitării ocupării pe cont propriu a regiunii Sud-Est, prin activități de asistență pentru înființarea de afaceri nonagricole în mediul urban - Start-up Sud-Est

Contract nr. POCU/82/3/7/106773

Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României