



***“Start-Up-uri Sociale pentru dezvoltare sustenabila nationala – SUSTIN”, ID:
127434, contract nr. POCU/449/4/16/127434***

PLAN AFACERI

„Antreprenor în economie socială”



SUMAR EXECUTIV

CAPITOLUL I

1. Date generale

CAPITOLUL II

- 1. Misiune economică și socială**
- 2. Aspecte privind inovarea socială**

CAPITOLUL III

1. Planul de marketing

CAPITOLUL IV

- 1. Planul operațional**
- 2. Analiza SWOT**

CAPITOLUL V

- 1. Planul financiar-economic**
- 2. Cheltuieli anuale de producție/exploatare:**



UNIUNEA EUROPEANĂ



CAPITOLUL I

a. Date generale

1. Numele (propus al) firmei:

2. Forma juridica de constituire:

3. Codul CAEN principal și descrierea activității:

4. Coduri CAEN secundare complementare activității principale:

5. Natura capitalului social:

<i>Natura capitalului social (%)</i>	<i>Asociați persoană fizică (%)</i>
Persoana fizică 1 – acționar majoritar	...%
Persoana fizică 2 (daca este cazul)	...%
Persoana fizică n (daca este cazul)%

6. Asociați:

<i>Numele și prenumele</i>	<i>Pondere în Capital social %</i>

7. Administratori

<i>Numele și prenumele/Denumire</i>	<i>Sediul societății</i>

8. Resursele umane:

Funcție în cadrul Structurii de economie sociala	Responsabilități	Experiența solicitată în domeniu	Studii solicitate cu impact asupra afacerii



b. Sumarul executiv:

- scrută prezentare a activității economice, contextul pieței în care va activa business-ul, descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor oferite, localizarea afacerii, piața de desfacere; amplasament investiție: mediu urban/rural.

CAPITOLUL II

1. Misiune economică și socială

În acest capitol se va prezenta misiunea economică și socială a întreprinderii (forma sintetică). Se vor descrie direcțiile strategice de dezvoltare a întreprinderii, având în vedere atât activitatea economică, cât și misiunea/programele sociale.

2. Aspecte privind inovarea socială

Inovarea socială presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale, cu participarea actorilor publici și privați, inclusiv a societății civile, cu scopul îmbunătățirii serviciilor sociale.

Exemple de teme de inovare socială:

- metode inovatoare de combatere a discriminării;
- metode inovatoare de organizare a muncii, inclusiv în vederea inserției profesionale a persoanelor defavorizate;
- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse, nediscriminarea etc.
- aplicarea de mecanisme de preluare de către agenți economici a unor servicii publice, prin intermediul unor activități comerciale vizând servicii sociale, culturale, de mediu etc. (de ex., alpinism utilitar, peisagistică, îngrijire bătrâni, livrarea la domiciliu de alimente sau alte consumabile etc.)

<i>Obiective</i>	<i>Descriere</i>
- activitatea economică (afacerea);	
- programele sociale ale întreprinderii	
- problema socială a cărei rezolvare constituie misiunea socială a întreprinderii	
- categoriile de persoane cărora li se adresează întreprinderea socială respectivă și nevoile sociale ale acestora	
- zona geografică	
- problema comunitară/ de mediu pe care încearcă să o rezolve întreprinderea;	

Se vor preciza :

- *modul în care întreprinderea își utilizează resursele de muncă, materiale, bănești și informaționale pentru realizarea obiectivelor propuse.*
- *categoriile și dimensiunile grupului țintă raportat la situația concretă la nivel local/regional;*
- *identificarea misiunii întreprinderii;*
- *nevoile grupului țintă vizat trebuie identificate pe baza unei analize/cercetări proprii având ca surse date concrete, studii și date statistice cu indicare obligatorie a surselor.*
- *detalierea perspectivelor pentru viitor în contextul obiectivelor pe termen lung.*

CAPITOLUL III

1. Planul de marketing

In acest capitol se descrie:

- modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social și în cel economic din zona respectivă: elemente de analiză de piață privind activitatea care face obiectul Planului de afaceri;
- strategia de produs - descrierea produsului/produselor, serviciului/serviciilor, respectiv a lucrării/lucrărilor care vor face obiectul activității întreprinderilor social, atât cele economice cât și cele sociale, inclusiv în cazul întreprinderilor sociale de inserție;
- politica de preț – se analizează elemente care determina prețul: costurile implicate, prețurile practicate de competitori, elasticitatea cererii pentru produsele/serviciile/lucrările oferite);
- strategia de vânzări – descrierea metodelor de vânzare și canalelor de distribuție utilizate;
- descrierea segmentului de piață - prezentarea de informații verificabile (studii de piață, analize statistice). Analiza pieței, căror nevoi se adresează, cum este segmentată piața, elemente de dinamică a pieței și cum va influența aceasta business-ul;
- furnizori - prezentarea modalităților de identificare a furnizorilor de materii prime/produse/servicii; descrierea procesului de colaborare;
- concurența (descrierea concurenței și strategia identificată pentru succesul afacerii).

CAPITOLUL IV

1. Planul operațional

În acest capitol veți aborda următoarele aspecte:

- activități necesare implementării proiectului economic și social;
- modelul de organizare și funcționare a întreprinderii sociale, 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 și modul în care acesta reflectă principiile prevăzute la art. 4, lit. c și d, Legea nr. 219/2015 privind economia socială;
- justificarea activităților propuse: analiza punctelor tari și a celor slabe ale întreprinderii, respectiv analiza amenințărilor și a oportunităților din mediul în care funcționează aceasta (analiza SWOT), precum și justificarea activităților propuse față de acestea;

2 . Analiza SWOT

Analiza SWOT a afacerii - vor fi menționate minim 3 aspecte pentru fiecare secțiune:

Puncte tari	Puncte slabe
Oportunități	Amenințări

Se vor preciza:

- unde și cum va fi asigurată locația de desfășurare a proiectului (prestarea activității la terți, asigurarea spațiului de producție / comercial prin achiziție / închiriere, elaborare proiecte tehnice, obținere avize, acorduri, autorizații necesare dacă e cazul amenajare spațiu, etc.);
- prezentați detaliat fluxul activității pentru care se solicită finanțare și principalele utilaje și echipamente utilizate, precum și integrarea echipamentelor achiziționate prin program în fluxul activității;
- managementul și resursele umane necesare;
- politica de recrutare;
- politica comercială de aprovizionare;



- descrieți calendarul de implementare ce va fi utilizat pentru întocmirea bugetului de venituri și cheltuieli;
- măsurile adoptate la nivelul întreprinderii sociale în scopul respectării principiilor prevăzute la art.4, precum și criteriile enumerate la art.8, alin.4, legea 219/2015.

CAPITOLUL V

1. Planul financiar - economic

- planul de finanțare al întreprinderii: va include modalitatea prin care se va finanța întreprinderea socială, inclusiv prin intermediul unei finanțări nerambursabile;
- rezultate economice și sociale specific preconizate: solicitantul/partenerul va defini în proiect un set de rezultate proprii corespunzătoare activităților planificate;
- numărul de persoane angajate în întreprinderile sociale nou înființate și atribuțiile fiecărei persoane;
- se vor întocmi proiecțiile financiare, bugetul de venituri și cheltuieli, calculul salariilor;
- prezentarea ponderii investițiilor în cheltuielile aferente planului de afaceri.

2. Cheltuieli anuale de producție/exploatare

- cheltuielile directe și indirecte anuale ale activității;
- premisele care au stat la baza previziunilor de cash flow (balanța de venituri și cheltuieli pe o perioadă de 2 ani);
- volumul vânzărilor anuale pentru fiecare categorie de produs/serviciu.