**Anexa 7**

**Programul Operaţional Regional 2014-2020**

**Axa prioritară 9**

**Prioritatea de investiíi 9.1**

**ASOCIATIA GAL INIMA ROMANATIULUI**

**Strategia de Dezvoltare Locala a municipiului Caracal, jud. Olt**

Anexa – Planul de afaceri

**[titlul proiectului]**

**PLAN DE AFACERI**

Denumirea persoanei juridice:

Cuprins

[1. Sumarul executiv 1](#_Toc29049670)

[2. Ideea de afaceri şi produsul/ serviciul 2](#_Toc29049671)

[4. Planul de marketing 2](#_Toc29049672)

[5. Analiza riscurilor 3](#_Toc29049673)

[6. Buget și planificare financiară 3](#_Toc29049674)

[7. Anexe 3](#_Toc29049675)

#  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.*

# 2. 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

**3. 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.

# 4. 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

#

# 5. 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

# 6. Buget și planificare financiară

* Buget de venituri și cheltuieli
* Fluxul de numerar

7. Anexe