



Cofinanțat de
Uniunea Europeană



Program: Programul Regional Nord-Vest 2021-2027

Obiectiv de politică 1: O Europă mai competitivă și mai inteligentă, prin promovarea unei transformări economice inovatoare și inteligente și a conectivității TIC regionale

Prioritatea 1: O regiune competitivă prin inovare, digitalizare și întreprinderi dinamice

Obiectiv specific 1.3: Intensificarea creșterii durabile și a competitivității IMM-urilor și crearea de locuri de muncă în cadrul IMM-urilor, inclusiv prin investiții productive

APEL DE PROIECTE: PRNV/2026/131.H/1

Anexa III.3

[titlul proiectului]

PLAN DE AFACERI

Data elaborării:

Data revizuirii:

CUPRINS

1.	Societatea.....	2
2.	Investiția	2
3.	Produsul/serviciul	4
4.	Strategia de marketing.....	5
5.	Analiza și previziunea financiară.....	6
6.	Anexe	7

1. Societatea

Se vor completa informațiile de identificare a societății:

- Denumirea societății;
- Forma de organizare;
- Cod de identificare fiscală
- Adresa sediului social, puncte de lucru, sucursale, filiale (unde este cazul);
- Număr de înmatriculare la Oficiul Registrului Comerțului
- Numele complet al reprezentantului legal/administratorilor și asociaților, cote de participare deținute

Se vor completa date pentru descrierea societății:

- Istoricul firmei - Descrieți succint dezvoltarea și evoluția activității/ produselor/serviciilor precum și evoluția principalilor indicatori de performanță din ultimii 2 ani: cifră de afaceri/total venituri, rezultat al exercițiului, capitalul propriu al acționarilor și numărul de angajați (personalul), indicatorii de solvabilitate și de rentabilitate financiară (a se corela datele cu cele din situațiile financiare).
- Activitatea curentă/activitățile curente, dotări actuale relevante (active corporale și necorporale, spații de producție, prestare servicii).
- Resursele umane implicate în activitatea firmei - descrieți succint calificările, expertiza personalului angajat în activitatea firmei, pe principalele activități desfășurate.
- Prezența succint investițiile realizate
- Viziunea, misiunea, strategia și obiectivele pe termen scurt, mediu și lung

2. Investiția

- Identificați domeniul de activitate în conformitate cu cele din lista prevăzută în Anexa IV - LISTA PILONI, DOMENII ELIGIBILE CONFORM RIS3 NORD-VEST, în care se realizează investiția propusă prin proiect și, dacă este cazul, descrieți experiența firmei în acest domeniu și o justificare a încadrării activității finanțate în cadrul domeniilor/pilonilor RIS3.
- Justificați necesitatea realizării investiției. Descrieți modul în care investiția contribuie la dezvoltarea de noi activități și/sau îmbunătățirea celei/celor existente.
- Descrieți locul de implementare și exploatare a investiției. Aspecte relevante în acest sens:
 - indicați locul de implementare a proiectului
 - modul în care se realizează accesul la imobilul ce face obiectul investiției
 - clădirea/spațiul unde se vor monta/instala și utiliza utilajele și echipamentele (suprafețe, funcțiuni, act doveditor privind proprietatea sau dreptul de utilizare etc), inclusiv starea utilităților la care are acces imobilul
 - autorizații, avize și acorduri obținute/necesare pentru implementarea și exploatarea investiției

- includeți un plan/schiță de amplasament pentru imobilele pe care se propune a se realiza investiția în cadrul proiectului, plan în care să fie evidențiate inclusiv numerele cadastrale
- Lista lucrărilor/ bunurilor/ serviciilor ce fac obiectul investiției propuse în cererea de finanțare, cu încadrarea acestora pe liniile bugetare aferente și în categoria de cheltuieli eligibile, respectiv neeligibile:

Nr. crt.	Denumirea lucrărilor /bunurilor/ serviciilor	UM	Cantitate	Preț unitar (fără TVA)	Valoare Totală (fără TVA)	Linie bugetară	Eligibil	Neeligibil
Lucrări de construcții								
TOTAL								
Dotări (active corporale)								
TOTAL								
Active necorporale								
TOTAL								
Servicii								
TOTAL								

*) se va menționa suma inclusă pe eligibil și suma inclusă pe neeligibil

**) se va anexa devizul general elaborat conform HG nr. 907/2016 în cazul în care prin proiect se propun lucrări care necesită autorizarea conform prevederilor Legii nr. 50/1991 privind autorizarea executării lucrărilor de construcții

***) se vor anexa documente justificative (oferte de preț, liste de cantități de lucrări, etc) pentru justificarea rezonabilității cheltuielilor.

- Prezența, după caz: soluție tehnică cuprinzând descrierea, din punct de vedere tehnic, constructiv a principalelor lucrări pentru investiția propusă
- Descrieți rolul și funcțiunea fiecărui utilaj, echipament propus. Enumerați specificații tehnice minime, după caz.
-
- Includeți, după caz: plan de amplasare în zonă; plan de situație; planuri generale, fațade și secțiuni caracteristice de arhitectură cotate, scheme de principiu pentru rezistență și instalații, volumetrii, scheme ale fluxului tehnologic, plan de amplasare a utilajelor /echipamentelor în spațiul de prestare a serviciilor/producție

- Detaliați planificarea resurselor umane implicate în realizarea investiției (implementarea proiectului):
 - descrieți echipa care va gestiona proiectul: structura, rolurile, funcțiile, responsabilitățile, relațiile funcționale între membrii echipei de proiect, expertiza (se va corela cu secțiunile specifice din cererea de finanțare)
- Detaliați planificarea resurselor umane implicate în operarea (exploatarea) investiției:
 - identificați și justificați necesarul de personal pentru faza de operare a investiției. Fundamentați creșterea previzionată a numărului mediu de salariați (stabilit ca indicator de proiect)
 - detaliați cerințele pentru faza de operare a investiției, cu descrierea responsabilităților, competențelor și abilităților necesare.
 - Puteți atașa, la planul de afaceri, fișe de post, organigrama întreprinderii etc.
 - Descrierea modului în care va fi realizată fiecare activitate, persoanele responsabile, rezultatele preconizate și durata de realizare a acestora corelate cu calendarul activităților din cererea de finanțare.
- Prezentați riscurile ce pot interveni în implementarea proiectului și operarea investiției, iar măsurile propuse de contracarare a acestora sunt fezabile.
- Prezentați, dacă este cazul, măsuri de îmbunătățire a calității mediului înconjurător și de creștere a eficienței energetice. Se va indica care din măsurile prezentate sunt măsuri de conformitate cu obligațiile legale ale solicitantului.
- Prezentați, dacă este cazul, măsuri de asigurare a egalității de șanse și tratament. Se va indica care din măsurile prezentate sunt măsuri de conformitate cu obligațiile legale ale solicitantului.
- Prezentați respectarea condițiilor cu privire la Principiile orizontale conform capitolului 3.16 din Ghidul Solicitantului

3. Produsul/serviciul

Descrieți în detaliu **produsul/ serviciul** ce va fi oferit/prestat ca urmare a realizării investiției propuse în proiect:

- Descrierea produsului: caracteristici fizice (mărime, formă, culoare, design, capacități), tehnologia utilizată în producerea/dezvoltarea lui (materii prime, echipamente, forța de muncă, patente etc).
- Descrierea serviciului: ce reprezintă, ce nevoi satisface, care sunt materialele și echipamentele necesare prestării serviciului, etape în procesul de prestare a serviciului, beneficii pentru clienți.
- Prezentați, modul în care tehnologiile noi, moderne vor fi utilizate în producerea/mentinerea/dezvoltarea produsului/serviciului.
- Evidențiați dacă, prin proiect, se dezvoltă și se pune pe piață un produs/serviciu nou pentru microîntreprindere.
- Descrieți modul în care investiția contribuie la extinderea gamei de produse/servicii,

specializarea produselor oferite, pătrunderea pe noi piețe, lărgirea domeniului de activitate.

4. Strategia de marketing

Identificați piața țintă:

- Descrieți segmentul de piață/grupul țintă căruia se adresează serviciul/produsul rezultat în urma investiției
- Dimensiunea pieței țintă (mărimea pieței țintă și tendințele de evoluție pe orizontul de operare al obiectivului); Identificați aria geografică de acoperire a produsului/serviciului
- Analizați stadiul actual al pieței – nevoi și tendințe
- Analizați potențialul de creștere a pieței
- Descrieți factorii economici, politici, legislativi, tehnologici, sociali care au o influență directă asupra dinamicii sectorului/domeniului de activitate vizat
- Identificați clienți existenți și potențiali: în funcție de piața de desfășurare (intern, extern), volumul vânzărilor, produse/grupe de produse (detalii suplimentare vor fi solicitate la elaborarea previziunilor financiare). Analiza necesităților clienților existenți și potențiali
- Analiza mediului concurențial care va cuprinde: Principalii concurenți, ponderea lor pe piață, punctele tari și punctele slabe ale produsului/serviciului dvs. comparativ cu cel al competitorilor (directi și indirecti); poziționarea în mediul concurențial (dacă este cazul) prin listarea amenințărilor provenite de la noii veniți, de la produsele de substituție, din partea concurenților, explicarea puterii de negociere a furnizorilor și clienților, bariere de intrare (brevete, mărci private, tehnologii etc.). Se va specifica tipul de cercetare folosit: investigarea surselor statistice și/sau colectarea informațiilor prin cercetare directă. A se avea în vedere întreaga piață căreia se adresează noul produs/serviciu. De ex. dacă produsul sau serviciul vizează piața națională se vor analiza competitorii la nivel național, nu doar cei locali.
- Avantajele competitive ale obiectivului proiectului (cum se evidențiază calitățile, beneficiile și avantajele noilor activități/produse/procese/servicii ce vor rezulta în urma implementării proiectului pentru care se solicită finanțare, față de cel al competitorilor)

Descrieți obiectivele generale de marketing

- acestea derivă din obiectivele generale ale entității, prin ele urmărindu-se păstrarea echilibrului între produse și piețe în general (de exemplu: vânzarea produselor existente, comercializarea unor produse existente pe segmente noi de piață și dezvoltarea de produse noi pe segmente de piață noi), și, în particular, pot fi și obiective legate de aspecte ce țin de promovare, resurse umane, prețuri etc. Obiectivele trebuie să fie corelate cu rezultatele analizei situației existente și trebuie să îndeplinească modelul SMART: Specific; Măsurabil; Realizabil; Realist, pe o anumită perioadă de Timp.

Descrieți strategia (strategiile) de marketing (căile de urmat pentru atingerea obiectivelor de marketing)

- în cadrul planului de marketing pot fi strategii de piață și strategii corespunzătoare fiecărui element al mix-ului de marketing (produs, preț, distribuție și promovare).
- Strategiile de marketing vor fi descrise pentru fiecare dintre elementele mixtului de

marketing, și anume:

- strategia de produs (se va descrie amănunțit produsul/serviciul, menționându-se caracteristicile și avantajele pe care le oferă clienților);
- strategia sau politica de preț (se vor analiza următoarele elemente de determinare a prețului: costurile implicate, aprecierile clienților față de produsul/serviciul oferit, prețurile practicate de către competitori, elasticitatea cererii pentru produsul/serviciul oferit);
- strategia de vânzări și distribuție (metode de vânzare și canale de distribuție);
- strategia de promovare și relații publice (se va urmări efectul dorit în promovare, costurile pe care le implică promovarea, mesajul ce va genera efectul dorit, mass-media ce vor fi utilizate și analiza rezultatelor promovării).

5. Analiza și previziunea financiară

PREAMBUL

Capitolul de analiză și previziune financiară are scopul de a furniza informațiile necesare pentru stabilirea evoluției cifrei de afaceri.

Solicitantul va evidenția clar evoluția cifrei de afaceri, comparând valoarea acesteia din situațiile financiare din anul anterior depunerii cererii de finanțare cu valoarea asumată pentru sfârșitul anului următor celui în care s-a finalizat implementarea proiectului (sfârșitul primului an de durabilitate).

IPOTEZE DE CALCUL

a) Prețuri

Estimările financiare se vor realiza în lei, în prețuri exprimate în termeni reali (fără influența inflației).

b) Evoluția veniturilor operaționale

- Veniturile operaționale se vor detalia pe baza cantităților de produse/servicii/mărfuri comercializate și a prețurilor unitare aferente, evidențiate distinct atât la momentul depunerii cererii de finanțare cât și după implementarea proiectului;
- Veniturile operaționale se vor fundamenta pe baza unor ipoteze detaliate, fundamentate pe bază de surse verificabile și/sau raționamente logice, prin corelare cu informațiile referitoare la aspectele tehnice ale investiției (de exemplu: capacitatea maximă a infrastructurii create prin proiect) și aspectele de cerere fundamentate în capitolul de analiză a pieței (de exemplu: evoluția gradului de utilizare a capacității maxime corelată cu evoluția cererii efective estimată pentru produsele/serviciile întreprinderii, prețurile unitare fundamentate pe baza strategiei de preț prezentată în capitolul "Strategia de marketing");
- În vederea simplificării și evitării riscului de denaturare a indicatorului de creștere a cifrei de afaceri, se recomandă ca proiecțiile privind veniturile înregistrate la data depunerii cererii de finanțare, care nu sunt influențate de implementarea proiectului, să fie estimate pe orizontul de analiză la valoarea înregistrată în anul de referință. Cu toate acestea, se pot accepta modificări în sensul creșterii/scăderii valorilor din contul de profit și pierdere din

anul de referință, cu o justificare detaliată a aspectelor care conduc la modificarea semnificativă a activității curente.

c) Evoluția costurilor operaționale

- Costurile operaționale vor fi detaliate pe categorii de costuri, evidențiate distinct atât la momentul depunerii cererii de finanțare cât și după implementarea proiectului;
- Costurile operaționale includ toate costurile generate de operarea și întreținerea investiției care face obiectul proiectului, inclusiv dar nu limitat la: costuri materiale, costuri cu utilitățile, costurile de personal, costuri de întreținere și reparații, alte servicii prestate de terți direct legate de desfășurarea activității;
- Se va avea în vedere delimitarea clară a economiilor de costuri estimate ca urmare a impactului preconizat al proiectului în direcția optimizării unor categorii de costuri;
- Solicitantul va identifica o structură realistă de costuri directe, specifică tipului de activitate desfășurat și va furniza informații detaliate și fundamentate cu privire la ipotezele de bază avute în vedere în dimensionarea lor cantitativă și prognoza pe întreaga perioadă de referință a proiectului.

6. Anexe

Se vor anexa orice alte documente pe care le considerați relevante sau care susțin anumite puncte de vedere din planul dvs. de afaceri.