**ANEXA 10**

**PLAN DE AFACERE**

**Titlu: ...........**

**Nume și prenume cursant:**

**.............**

1. **Informații generale:**
	1. **Descrierea afacerii**

(în ce constă afacerea, cum ai ales această idee, ce se vinde, descrierea spațiului necesar, echipamente necesare, autorizații necesare, elemente de succes)

* 1. **Denumire persoană juridică**
	2. **Acționariat și reprezentant legal**

(nume acționari și ponderea părților sociale, nume administrator)

* 1. **CAEN principal și CAEN-uri secundare**
	2. **Adresă sediu social**
	3. **Număr angajați**

(câte locuri de muncă vor fi create, care sunt denumirile posturilor)

1. **Analiza strategică**
	1. **Analiza SWOT**

(puncte tari și puncte slabe ale afacerii, oportunități și amenințări din mediul extern

Puncte forte = capacitățile, resursele și avantajele pe care le posedă firma, competențele distinctive ale personalului;

Puncte slabe = punctele de slăbiciune ale firmei, ariile sale de vulnerabilitate, zonele de resurse sărace;

Oportunități = tendințele generale prezente în mediul extern ori șanse oferite din afara câmpului de influențare prin management;

Amenințări = aspecte negative ce apar din supraexploatarea resurselor ori limitări care se impun firmei din partea mediului extern aflat în schimbare, riscuri)

* 1. **Analiza pieței de desfacere și a concurenței**

(CLIENȚII: cine sunt potențialii clienți – firme sau persoane fizice, câți clienți potențiali există, cum va evolua acest număr pe viitor, segmentarea lor pe criterii – de ex, pentru persoane fizice: vârstă, gen, mediu de proveniență, statut social, statut marital, statut pe piața muncii, studii, venituri, etc

COMPETIȚIA: identifică minimum 3 firme concurente și analizează după cel puțin următoarele criterii: amplasare, tipologia produselor / serviciilor, prețuri practicate, nr de angajați, cifră de afaceri, profit, promovare offline și/sau online, avantaje competitive)

* 1. **Analiza riscurilor afacerii**

(riscuri financiare, riscuri juridice)

1. **Strategia afacerii**
	1. **Viziunea, misiunea și valorile afacerii**

(ce va deveni afacerea peste 5 ani, care este motivul existenței afacerii, care sunt valorile pe care ne bazăm afacerea)

* 1. **Descrierea produsului / serviciului**

(specificații tehnice, etape de realizare, probleme soluționate, nevoi satisfăcute, avantajele competitive ale produsului/serviciului)

* 1. **Schema organizatorică și politica de resurse umane**

(organigrama – inclusiv serviciile externatizate, fișa postului pentru fiecare poziție: norma zilnică, cerințe obligatorii de angajare, responsabilități principale, beneficii

Se vor menționa inclusiv servicii externalizate, de ex contabil)

* 1. **Strategia de marketing**

(politica de produs = modul de prezentare a produsului / serviciului, aspectul comercial, dacă este cazul și ambalaj, tip de garanții și servicii rpestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe;

Politica de preț = elemente legate de preț, prețuri de catalog, reduceri, facilități, preocuparea pentru valoarea pe care o obțin clienții în schimbul banilor plățiti, situația față de concurență;

Politica de promovare = metodele de promovare online și offline; marketing online: site, social media, campanii de promovare, optimizare SEO, recomandări și recenzii, newsletter, etc

Politica de plasare / distribuție = canalele de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc).

* 1. **Strategia managementului relației cu clienții și furnizorii**

(Clienții: etapele relaționării de la momentul contactării până la momentul încasării contravalorii produsului/serviciului și ulterior fidelizarea

Furnizorii: cine sunt furnizorii, etapele relaționării de la momentul cercetării de piață până la recepția produselor/serviciilor și monitorizarea calității acestora)

* 1. **Contribuția afacerii la sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punct de vedere al utilizării resurselor**
	2. **Strategia financiară: bugetul de venituri și cheltuieli**

(vezi Bugetul de venituri și cheltuieli atașat)

1. **Planificarea afacerii**
	1. **Obiectivele afacerii**

(minim 3 obiective, formulate SMART – specific, măsurabil, accesibil, relevant și temporal)

* 1. **Planificarea activităților și a rezultatelor**

(denumirea activităților afacerii planificate în timp, conform Diagramei Gantt atașată, cu stabilirea rezultatelor așteptate)

* 1. **Proiecții financiare privind afacerea**

(conform previzionării calculate în Bugetul de venituri și cheltuieli atașat)

1. **Concluzii**