



**Investește în oameni !**

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013

Axa Prioritară 6 „Promovarea incluziunii sociale”

Domeniul major de intervenție 6.3 „Promovarea egalității de șanse pe piața muncii”

Titlul proiectului: EVA – Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii

Cod proiect nr. POSDRU/144/6.3/S/125842

# **METODOLOGIA DE ORGANIZARE A CONCURSULUI PLAN DE AFACERI**

## **EVA – Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii**

## CUPRINS

CADRU TEMATIC – delimitari conceptuale: .....	3
Art.1. – Definiere Concurs plan de afaceri .....	5
Art. 2. Calendarul estimativ al organizarii și desfasurarii Concursului plan de afaceri.....	5
Art.3. Organizarea Concursului Plan de afaceri.....	5
Art. 4. Criterii ale evaluării calitative aplicate planurilor de afaceri:.....	7
Art. 5. Baremul de evaluare a planului de afaceri.....	7
Art.6. Comisia de evaluare și selectie .....	8
Art.8. Publicarea rezultatelor .....	9
Art.9. Politica de arhivare și confidentialitate.....	10
ANEXA 1 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri” .....	11
ANEXA 2 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri” .....	12
ANEXA 3 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri” .....	14
ANEXA 4 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri” .....	25
ANEXA 5 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri” .....	26
ANEXA 6 la Metodologia de ”Desfășurare Concurs Plan de afaceri” .....	28

**APROB**  
**DIRECT GENERAL**  
**GABRIELA SCHMUTZER**

**CADRU TEMATIC – delimitări conceptuale:**

Prezenta metodologie stabilește modalitatea de organizare a *Concursului de planuri de afaceri* pentru membrii grupului țintă care urmează/au urmat cursuri de calificare în cadrul proiectului “EVA – Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii” - POSDRU/144/6.3/S/125842, în vederea realizării sustenabilității proiectului invocat.

Concursul este organizat de către Direcția Generală de Asistență Socială și Protecția Copilului sector 6, premiile în valoare de 2000 de lei sunt suportate din bugetul Consiliului Local al sectorului 6 conform HCL 53 din 23/02/2017.

**Obiectivul general al proiectului “EVA – Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii” - POSDRU/144/6.3/S/125842 aflat în sustenabilitate:**

- Obiectivul general este dezvoltarea unui model unitar, integrat, funcțional și sustenabil pentru a facilita accesul a 1017 de femei pe piața muncii și în mediul de afaceri la nivelul comunităților din 3 regiuni, asigurând promovarea egalității de gen și respect.

**Obiective specifice:**

- OS1: Dobândirea de calificari care răspund nevoilor pieței muncii actuale de către 897 de femei din 3 regiuni;
- OS2: Dezvoltarea și derularea unui program integrat de formare profesională și asistență în vederea dezvoltării carierei profesionale și inițierii de afaceri de către beneficiare;
- OS3: Crearea unei rețele interprofesionale menite să încurajeze parteneriatul între femeile cu inițiativă și să promoveze principiul egalității de șanse pe piața muncii;
- OS4: Crearea unui mediu propice integrării femeilor pe piața muncii și dezvoltării antreprenoriatului feminin prin promovarea principiului egalității de șanse și gen și

implicarea a 100 de reprezentanți ai autorităților publice locale și organizațiilor societății civile din cele 3 regiuni;

**Grupul țintă al proiectului în perioada de implementare a proiectului – abordare structurală:**

Grupul țintă al proiectului este constituit din:

- ✓ 1058 de femei selectate și recrutate pentru cursurile de calificare/recalificare;
- ✓ 927 femei participante la cursuri de calificare/recalificare;
- ✓ 822 participante (88.67% dintre participantele prezente la cursurile de calificare) certificate;
- ✓ 105 femei recutate în vederea participării la cursurile de *Competențe antreprenoriale* și *Manager de proiect*;
- ✓ 93 de femei evaluate în cursurile de *Manager de proiect* și *Competențe antreprenoriale*.

**Grupul țintă din perioada de sustenabilitate 2016-2018:**

- ✓ 300 de femei selectate și recrutate;
- ✓ 255 de femei care au absolvit cursurile de calificare;
- ✓ 60 de femei, angajate ale D.G.A.S.P.C. sector 6 care au fost selectate și recrutate pentru cursurile de perfecționare *Manager de proiect* și *Dezvoltarea de competențe antreprenoriale*;
- ✓ 51 de femei, angajate ale D.G.A.S.P.C. sector 6 care au absolvit cursurile de perfecționare *Manager de proiect* și *Dezvoltare de competențe antreprenoriale*.

**Cursurile de calificare desfășurate în perioada de sustenabilitate:**

Nr. crt.	Denumire curs	Număr ore	Cod COR
1	Ospătar	720	513102
2	Frizer	360	514102
3	Manichiură-pedichiură	360	514202
4	Tehnician masor	1080	325501
5	Coafor	720	514101
6	Administrator imobil	720	515303
7	Bucătar	720	512001

**Art.1. – Definire Concurs plan de afaceri**

Concursul plan de afaceri se adresează unui număr de **300 de participanți - femei** / participanți ai **cursurilor de calificare organizate în perioada 2016-2018**, în regiunea București – Ilfov, desfășurate în cadrul proiectului *EVA – Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii* “POSDRU/144/6.3/S/125842.

**Art. 2. Calendarul estimativ al organizării și desfășurării Concursului plan de afaceri:**

- **14-29 noiembrie 2018 – Etapa I** – Primirea planurilor de afaceri;
- **3-10 decembrie 2018 – Etapa II** – Evaluarea planurilor de afaceri și selectarea primelor 5 planuri de afaceri, în ordinea descrescătoare a punctajelor obținute;
- **11 decembrie 2018 – Etapa a III-a** – Anunțarea celor 5 câștigători;
- **20 decembrie 2018 – Etapa IV-a**– Premiarea.

**Art.3. Organizarea Concursului Plan de afaceri:**

Conform metodologiei, Concursul “Plan de afaceri” se va desfășura etapizat, după cum urmează:

**Etapa I – Primirea planurilor de afaceri**

Planul de afaceri detaliat conform *Anexei 2* și *Anexei 3* se va depune personal în format fizic, în plic închis, la adresa Direcției Generale de Asistență Socială și Protecția Copilului Sector 6, Str. Cernisoara nr.38-40, sector 6, București. Fiecare candidat poate să depună un singur plan de afaceri.

Plicul va conține următoarele documente:

1. Planul de afaceri – detaliat conform ANEXEI 2 și ANEXEI 3 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri”;
2. Copie Carte de identitate;
3. Cerere Inscrisie în Proiect - conform ANEXA 1 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri”.

**Etapa II – Evaluarea și selectarea primelor 5 planuri de afaceri, în ordinea descrescătoare a punctajelor obținute;**

- **Evaluarea planurilor de afaceri va avea loc dacă se vor primi cel puțin 6 planuri de afaceri;**
- Toate planurile de afaceri (întocmite de către participanții la cursurile desfășurate în cadrul proiectului) vor fi evaluate, urmând a fi selectate primele 5 *planuri de afaceri* care au obținut cele mai mari punctaje;
- Planurile de afaceri vor fi evaluate și vor primi punctaj corespunzător potențialului de succes și ratei de profitabilitate.

Primele 5 planuri de afaceri clasate vor fi recomandate pentru a primi premii în valoare de 2.000 lei fiecare.

Departajarea concurenților se va realiza corespunzător punctajului acordat pentru fiecare item din planul de afaceri evaluat, ținând cont de forma de prezentare (document tehnoredactat), după cum urmează:

1. Descrierea ideii de afacere	10 p
2. Descrierea domeniului de activitate	5p
3. Produse și/sau servicii propuse	5p
4. Piața	10p
5. Competiția	10p
6. Clientul	10p
7. Resurse Umane	10p
8. Resurse tehnice (echipamente, dotări)	20p
9. Resurse financiare - Elemente de buget	20p
<b>Total</b>	<b>100 p.</b>

**Etapa a III-a – Anunțarea celor 5 câștigători**

**Etapa IV-a– Premiarea**

#### **Art. 4. Criterii ale evaluării calitative aplicate planurilor de afaceri:**

- ✓ Acuratețea informațiilor;
- ✓ Calitatea informațiilor – inclusiv transpunerea modelelor de bune practici;
- ✓ Claritatea ideilor;
- ✓ Forma de prezentare a planului de afaceri = “emblema” de promovare a propriei afaceri;
- ✓ Orientarea proactivă centrată pe dezvoltarea afacerii / pe client.

#### **Art. 5. Baremul de evaluare a planului de afaceri**

Corespunzător planului de afaceri se vor puncta următoarele aspecte, baremul de evaluare fiind detaliat în ANEXA 3 la prezenta metodologie:

##### 1. Descrierea ideii de afacere:

Modul de prezentare a conceptului general al afacerii centrat pe:

- Modalitatea de organizare și funcționare;
- Prezentarea echipei de management, a rolurilor și atribuțiilor generale;
- Strategia de cooptare a investitorilor;
- Avantajele ideii de afacere;
- Analiza riscurilor;
- Forma juridică.

##### 2. Descrierea domeniului de activitate: prezentare sintetică, de max. 3000 de caractere.

##### 3. Produse și / sau servicii propuse:

- Descrierea specificațiilor tehnice;
- Modalitatea de livrare pe piață;
- Prezentarea avantajelor produsului/serviciului.

##### 4. Piața – va cuprinde:

- Dimensiunea pieței – local, județean, regional, național;
- Identificarea segmentului de piață căruia îi este destinat produsul/serviiciile;
- Distribuția geografică;
- Tendințele pieței.

##### 5. Competiția:

- Identificarea competitorilor existenți pe nișa de piață;
- Previzionare a competitorilor potențiali.

#### 6. Clientul:

- Descrierea profilului clientului căruia îi este adresat un produs/serviciu;
- Estimarea volumului potențial de clienți.

#### 7. Resurse umane:

- Necesarul de personal;
- Posturile și atribuțiile pe post;
- Necesarul de formare profesională;

#### 8. Resurse tehnice (echipamente, dotări)

- Detalierea echipamentelor necesare pentru demararea afacerii;
- Precizarea echipamentelor existente, după caz, pentru a fi utilizate în derularea afacerii.

#### 9. Resurse financiare:

- Surse proprii de finanțare;
- Surse de finanțare care vor fi atrase;
- Proiecție a profitabilității pe următorii 3 ani;
- Prezentare a bugetului simplificat.

#### **Art.6. Comisia de evaluare și selecție:**

Comisia de evaluare și selecție va fi alcătuită din reprezentanți ai D.G.A.S.P.C. sector 6 și partenerilor proiectului *EVA – „Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii* POSDRU/144/6.3/S/125842. În acest sens, comisia de evaluare și selecție va verifica prezentarea în termenul limită, conformitatea, îndeplinirea criteriilor și va acorda punctaje planului de afaceri finalizat.

Componența comisiei de evaluare și selecție a proiectelor va fi următoarea:

***Membri evaluatori:***- minim 3

- Reprezentant 1 – D.G.A.S.P.C. Sector 6
- Reprezentant 2 - D.G.A.S.P.C. sector 6



- Reprezentant 3 - D.G.A.S.P.C. sector 6

Fiecare membru al comisiei de evaluare și selecție va semna o declarație de confidențialitate (ANEXA 6).

În urma evaluării și selecției, rezultatele vor fi comunicate cursanților, numele persoanelor câștigătoare urmând a fi publicate pe site-ul D.G.A.S.P.C. Sector 6, <https://www.protectiacopilului6.ro/>, pe site-ul proiectului, <http://www.evanetwork.ro>, și pe pagina de facebook a proiectului.

Fiecare din membrii comisiei de evaluare va evalua individual fiecare plan de afaceri. Fișa va indica punctajul obținut la fiecare din criteriile indicate în grila de evaluare. Punctajul final va varia între 0 și 100 de puncte pornind de la media punctajelor alocate pentru fiecare criteriu de evaluare.

#### **Art.8. Publicarea rezultatelor:**

În urma analizei planurilor de afaceri prezentate vor fi selectate, în ordinea descrescătoare a rezultatelor, primele 5 planuri de afaceri care vor fi declarate câștigătoare.

Participanții vor fi anunțați în scris cu privire la rezultatele concursului la care au participat, respectiv punctajul obținut. În acest scop, se va folosi formularul din anexe – respectiv ANEXA 5- Comunicare rezultate.

În situația în care participantul unui plan de afaceri nu este câștigător, în baza Scrisorii rezultat, acesta va putea formula o *Contestație*, solicitând astfel reevaluarea planului de afaceri.

#### **8.1. Înregistrarea și soluționarea Contestațiilor / Afișarea rezultatelor finale:**

După comunicarea rezultatului concursului, orice participant care consideră că planul de afaceri nu a fost evaluat corect poate depune, o singură dată, o contestație.

Termenul în care se poate depune contestația la Registratura D.G.A.S.P.C. Sector 6, str. Cernișoara nr. 38-40, este de o zi calendaristică de la comunicarea rezultatului. Data depunerii este considerată data înregistrării documentului la sediul DGASPC Sector 6.

Rezolvarea contestațiilor se realizează printr-o reevaluare a planului de afaceri de către *Comisia de evaluare a contestațiilor*. Din comisia de analizare a contestațiilor nu pot face parte membrii comisiei de evaluare. Rezultatul obținut va fi comunicat persoanei contestatoare, împreună cu explicitarea punctajului obținut pentru fiecare criteriu în parte. În eventualitatea în care, în urma reevaluării planului de afaceri, se obține un punctaj mai mare

care schimbă ierarhia punctajului, acest fapt va fi comunicat în scris atât persoanei care a contestat punctajul, cât și participanților afectați de noua ierarhie.

În eventualitatea în care, în urma reevaluării planului de afaceri se obține un punctaj mai mic, acest fapt va fi comunicat persoanei care a depus contestația.

8.2. Rezultatele finale vor fi publicate pe site-ul D.G.A.S.P.C. Sector 6, <https://www.protectiacopilului6.ro/> , pe site-ul proiectului, <http://www.evanetwork.ro> și pe pagina de facebook a proiectului.

Astfel, primele 5 planuri de afaceri clasate vor fi recomandate pentru a primi premii în valoare de 2.000 lei fiecare, fiind înscrise pe o listă cu propuneri de premii (respectiv Anexa 5- Comunicare rezultate).

#### **Art.9. Politica de arhivare și confidențialitate:**

Toate planurile de afaceri întocmite, împreună cu corespondența ulterioară, note și alte documente suport, vor fi scanate și arhivate electronic la documentația proiectului „EVA – Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii, POSDRU/144/6.3/S/125842.

Anexele de mai jos fac parte integrantă din prezenta metodologie:

- ANEXA 1 Cerere de înscriere în concursul pentru planuri de afaceri;
- ANEXA 2 Structura planului de afaceri;
- ANEXA 3 Grila de evaluare – plan de afaceri;
- ANEXA 4 Raport de Evaluare;
- ANEXA 5 Comunicare rezultate privind Concursul Plan de afaceri;
- ANEXA 6 Declarație de confidențialitate.

**Responsabil proiect,**

**Daniel Chirilă**

ANEXA 1 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri”

### CERERE DE INSCRIERE IN CONCURSUL PENRTU PLANUL DE AFACERI

Subsemnata ..... CNP  
.....cu domiciliul legal în Str.  
....., Nr. ...., Bl. ...., Scara ....., Ap. ...., Județ/Sector  
....., Localitatea ....., participantă la cursul  
.....solicit  
înscierea mea în CONCURSUL PENTRU PLANUL DE AFACERI desfășurat în cadrul perioadei de  
sustenabilitate a proiectului „EVA – Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața  
muncii” POSDRU/144/6.3/S/125842.

Pentru participarea la acest concurs depun:

1. Planul de afaceri .....având.....pagini.
2. Copie carte de identitate

Data

Nume și semnătura beneficiar

## **Structura planului de afaceri**

### **Planul afacerii mele**

**[Prenume, NUME]**\_\_\_\_\_

1. Descrierea ideii de afacere
  - 1.1. Motivația întreprinzătorului
  - 1.2. Avantajele ideii de afacere
  - 1.3. Riscuri
  - 1.4. Forma juridică
  
2. Descrierea domeniului de activitate
  
3. Produse și/sau servicii propuse
  - 3.1. Numele produsului/serviciului
  - 3.2. Descrierea produsului/serviciului
  - 3.3. Avantajele produsului/serviciului
  
4. Piața
  - 4.1. Dimensiunea pieței (local, județean, regional, național)
  - 4.2. Distribuția geografică: furnizori și clienți
  - 4.3. Tendințele pieței
  
5. Competiția
  - 5.1. Competitori existenți
  - 5.2. Competitori potențiali

6. Clientul

6.1. Profilul clientului

6.2. Volum potențial de clienți

7. Resurse umane:

7.1. Necesarul de personal

7.2. Posturile și atribuțiile pe post

7.3. Necesarul de formare

8. Resurse tehnice (echipamente, dotări)

8.1. Necesare

8.2. Existente

9. Resurse financiare – elemente de buget

9.1. Surse proprii

9.2. Surse ce vor fi atrase

9.3. Buget simplificat: Anul 1 - venit/An: Anul 2 - venit/An 3 - venit

Denumire serviciu	AN 1		AN 2		AN 3	
Serviciu/Produs 1	UM		UM		UM	
	Preț Unitar ( lei) ( 1)		Preț Unitar ( lei) ( 1)		Preț Unitar ( lei) ( 1)	
	Cantitate estimata lunar ( 2)		Cantitate estimata lunar ( 2)		Cantitate estimata lunar ( 2)	
	Cantitate estimata AN 1( lei ) (1)*(2)*12		Cantitate estimata AN 1( lei ) (1)*(2)*12		Cantitate estimata AN 1( lei ) (1)*(2)*12	
Serviciu/Produs 2						
<b>Total Venituri</b>	<b>Total Venituri AN 1</b>		<b>Total Venituri AN 2</b>		<b>Total Venituri AN 3</b>	

ANEXA 3 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri”

**GRILA DE EVALUARE – PLAN DE AFACERI**

Plan de afaceri înregistrat cu nr. \_\_\_\_\_ din data \_\_\_\_\_

Participant \_\_\_\_\_

Membru Comisie Evaluare \_\_\_\_\_

CRITERIU	Punctaj acordat	Punctaj maxim	Observatii privind punctajul
<b>1. Descrierea ideii de afacere</b>	<b>10 p</b>		
1.1. Motivația întreprinzătorului  Se va puncta în ce măsură s-a reușit a se rezuma activitatea centrală a afacerii, conceptul general și modalitatea de organizare și funcționare. Reprezintă un plus pentru planul de afaceri prezentarea echipei de management, a rolurilor și atribuțiilor generale.  De asemenea, este foarte important a se menționa detalii referitoare la aportul inițial și la necesarul investițional al afacerii, precum și la strategia de cooptare a investitorilor, în cazul în care acest lucru este necesar.  Motivația trebuie să stârnească interesul celui care îl citește, să aducă în prim plan	3p		0p - nu este descris; 1,00p – este descris partial; 3,00p - este descris succint si clar;

idei și concepte interesante, atractive, să scoată în evidență oportunitățile pe care investitorii să le califice potrivite și oportune unor investiții financiare sau de timp, expertiza și know-how.			
<p>1.2. Avantajele ideii de afacere</p> <p>Prezentați motivele pentru care credeți că afacerea va fi una de succes. Realizați o listă cu punctele forte specifice și competențele dumneavoastră și ale echipei.</p> <p>Care sunt oportunitățile de dezvoltare ale afacerii, potențialii clienți precum și rețeaua de furnizori care va fi folosită.</p>	3p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>1,00p – este descris parțial;</p> <p>3,00p - este descris succint și clar;</p>
<p>1.3. Riscuri</p> <p>Cunoscând amenințările și oportunitățile afacerii dvs. va puteți asigura succesul pe termen lung. Profitând de oportunități veți avea posibilitatea să vă extindeți afacerea sau să vă atingeți obiectivele financiare. Prin înțelegerea sectorului, pieței țintă, clientului, concurenței, canalelor de distribuție și aprovizionare veți fi în poziția să puteți minimaliza riscurile afacerii.</p>	3p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>1,00p – este descris parțial;</p> <p>3,00p - este descris succint și clar;</p>
1.4. Forma juridică	1p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>0,50p – este descris parțial;</p> <p>1,00p - este descris succint și clar;</p>
<b>2. Descrierea domeniului de activitate</b>	<b>5p</b>		<p>0p - nu este descris;</p> <p>3,00p – este descris parțial;</p> <p>5,00p - este descris</p>

			succint și clar;
<b>3. Produse și/sau servicii propuse</b>	<b>5p</b>		
a. Numele produsului/serviciului	1p		0p - nu este descris; 1p – este descris parțial;
b. Descrierea produsului/serviciului  <p>Descrieți pe scurt produsul sau serviciul. Includeți o descriere tehnică, modalitatea de livrare pe piața și alte caracteristici distinctive. Se va puncta descrierea cât mai clară a produselor și/sau serviciilor oferite.</p> <p>Care sunt specificațiile tehnice ale produsului/serviciului (ingrediente, dimensiuni, culoare, materiale etc.)? Este necesară o dezvoltare a produsului/serviciului, o testare a acestuia? Care sunt canalele de distribuție – cum va fi livrat produsul/serviciul consumatorilor? De asemenea, reprezintă un avantaj a se prezenta produsele/serviciile indirecte/secundare oferite.</p>	2,00p	0p - nu este descris; 1,00p – este descris parțial; 2,00p - este descris succint și clar;	
c. Avantajele produsului/serviciului  <p>Explicați avantajul competitiv – prin ce se distinge produsul/serviciu pe piață în comparație cu alte produse/servicii?</p> <p>Cum și de ce sunt mai bune produsele/serviciile dvs. decât ale competiției? Ce prețuri sau structură a plăților ați stabilit și modul în care se compară cu competitorii care activează în</p>	2,00p	0p - nu este descris; 1,00p – este descris parțial; 2,00p - este descris succint și clar;	



<p>piața dumneavoastră și on-line?</p> <p>Concurența există întotdeauna, chiar dacă nicio afacere nu oferă exact același produs sau serviciu pe care îl aveți în vedere. Analizați cu atenție oricare alt produs sau serviciu care îl poate substitui sau înlocui pe al dvs. Cum a supraviețuit lumea fără dvs. pe piață?</p>			
<p><b>4. Piața</b></p>	<p><b>10p</b></p>		
<p>4.1. Dimensiunea pieței (local, județean, regional, național)</p> <p>Considerând că produsul sau serviciul dvs. răspunde unei nevoi și nu este un simplu produs oferit spre vânzare, va ajută să extindeți sau să rafinați definiția despre piață, poziție și concurență.</p> <p>Gândiți creativ despre piața dvs. – trebuie să răspundeți unei nevoi prin produsul sau serviciul dvs. Se poate să vindeți un produs specific, dar cel mai important lucru este să înțelegeți care sunt nevoile la care produsul dvs. răspunde.</p> <p>Care este piața țintă primară a produsului sau serviciului?</p> <p>Cum se poate segmenta piața ta ?</p> <p>Știi cât de mare este volumul pieței potențiale ?</p>	<p>4p</p>		<p>0p - nu este descris; 2,00p – este descris parțial; 4,00p - este descris succint și clar;</p>
<p>4.2. Distribuția geografică: furnizori și clienți</p> <p>Este foarte important a se identifica clienții cărora vă adresați, modalitatea prin care produsele/serviciile ajung la client și modalitatea de a promova produsele/serviciile prezentate, pieței țintă.</p>	<p>3p</p>		<p>0p - nu este descris; 1,00p – este descris parțial; 3,00p - este descris succint și clar;</p>

Cum este piața potențială împărțită din punct de vedere geografic ?			
<p>4.3. Tendințele pieței</p> <p>Descrieți situația sectorului precum și orice estimări în ceea ce privește creșterea economică și schimbările din următorii ani - și modul în care societatea dumneavoastră se va adapta sau va valorifica aceste schimbări.</p> <p>Este sectorul în care se încadrează afacerea dvs. în scădere sau în creștere? Se deschid sau se închid afaceri? Exista tendințe pe care le puteți identifica care va arăta potențialul de creștere al sectorului? Tendințele sunt limitate sectoarelor specifice? (ex. urban vs. rural, un anumit grup demografic etc.)</p> <p>Cât de greu este pentru firmele noi să intre în sectorul respectiv? (sunt costuri inițiale mari, costuri mari de expertiza necesară care să pună bariere firmelor noi sau este relativ ușor să începeți o afacere).</p> <p>Care este rata de succes generală a noilor afaceri din sector? (Din 10 afaceri noi, câte sunt lichidate în 5 ani?)</p>	3p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>1,00p – este descris parțial;</p> <p>3,00p - este descris succint și clar;</p>
<b>5. Competiția</b>	<b>10p</b>		
<p>5.1.Competitori existenți</p> <p>Aflați cât de mare este piața, precum și tendințele și modificările anticipate. Dacă prevedeați orice obstacole, cum le veți depăși? Aflați cine este competiția directă pentru compania dumneavoastră (includeți</p>	5p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>3,00p – este descris parțial;</p> <p>5,00p - este descris succint și clar;</p>

<p>în mod obligatoriu lista principalilor concurenți).</p> <p>Ce știi despre concurență ?</p> <p>Câți angajați au ? Ce forță de vânzare ?</p> <p>Ce cote de piață au ?</p> <p>Ce avantaje competitive au comparativ cu tine ?</p> <p>Ce strategii de preț are concurență ?</p> <p>Dar strategii de comunicare/reclamă ?</p>			
<p>5.2. Competitori potentiali</p> <p>Realizați și cercetări independente: de exemplu explorați modelele de trafic în cartierul în care aveți de gând să vă localizați, aflați cine este competiția indirectă pentru compania dumneavoastră.</p>	5p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>3,00p – este descris parțial;</p> <p>5,00p - este descris succint și clar;</p>
<b>6. Clientul</b>	<b>10p</b>		
<p>6.1. Profilul clientului</p> <p>Stabiliți cu exactitate cine vor fi clienții dvs. în funcție de vârstă, gen și nivelul veniturilor (dacă este vorba despre persoane fizice), respectiv tipul de companii în funcție de cifra de afaceri și locație geografică.</p> <p>Cine sunt clienții tăi ?</p> <p>Firme sau persoane fizice ?</p> <p>Ai un plan de acțiune pentru atragerea clienților ?</p>	5p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>3,00p – este descris parțial;</p> <p>5,00p - este descris succint și clar;</p>
<p>6.2. Volum potențial de clienți</p> <p>Planul dvs. ar trebui să includă statistici solide, cifre, precum și alte detalii, care vor pune bazele pentru proiecțiile dvs. de vânzări și perspectivele pe termen lung.</p>	5p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>3,00p – este descris parțial;</p> <p>5,00p - este descris succint și clar;</p>

<b>7. Resurse Umane</b>	<b>10</b>		
<p>7.1. Necesarul de personal</p> <p>Includeți informații privind conducerea afacerii, numărul de persoane necesare, profilele persoanelor din conducere.</p> <p>Câte persoane din mediul rural vor fi incorporate în afacerea dvs.?</p> <p>Care sunt punctele tari ale dvs. utile pentru această afacere în domeniul resurselor umane? (ex. resurse, capacitatea angajaților, experiența anterioară etc.)</p> <p>Care sunt punctele slabe în domeniul resurselor umane preconizate ce pot afecta această afacere? (ex. lipsa de resurse, capacitatea angajaților, experiența anterioară etc.)</p>	4p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>2,00p – este descris parțial;</p> <p>4,00p - este descris succint și clar;</p>
<p>7.2. Posturile și atribuțiile pe post</p> <p>Descrieți posturile și atribuțiile de lucru.</p>	3p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>1,50p – este descris parțial;</p> <p>3,00p - este descris succint și clar;</p>
<p>7.3. Necesarul de formare profesională</p> <p>Descrieți dacă personalul va avea nevoie de o formare specializată.</p>	3p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>1,50p – este descris parțial;</p> <p>3,00p - este descris succint și clar;</p>
<b>8. Resurse tehnice (echipamente, dotări)</b>	<b>20 p</b>		
8.1. Necesare	10p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>5,00p – este descris</p>

<p>Detaliați echipamentele, dotările necesare pentru demararea afacerii dvs.</p> <p>Ex.:</p> <p>Costuri de investiții:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> clădiri</li> <li><input type="checkbox"/> echipamente</li> <li><input type="checkbox"/> mașini</li> <li><input type="checkbox"/> alte bunuri de capital</li> </ul> <p>Costuri conexe investiției:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> infrastructura</li> <li><input type="checkbox"/> apă</li> <li><input type="checkbox"/> gaz</li> <li><input type="checkbox"/> curent</li> <li><input type="checkbox"/> canalizare</li> <li><input type="checkbox"/> drum de acces</li> <li><input type="checkbox"/> reabilitări</li> <li><input type="checkbox"/> amenajări</li> <li><input type="checkbox"/> asigurarea normelor de protecția muncii, de protecția mediului</li> </ul> <p>Alte costuri</p> <ul style="list-style-type: none"> <li><input type="checkbox"/> Cheltuieli de proiect/investment management</li> <li><input type="checkbox"/> Cheltuieli pentru inițializare în scopul utilizării noilor echipamente</li> <li><input type="checkbox"/> Cheltuieli pentru probe tehnologice</li> </ul>			<p>parțial;</p> <p>10,00p - este descris succint și clar;</p>
<p>8.2. Existente</p> <p>Detaliați echipamentele, dotările pe care deja le dețineți și care vă vor folosi în derularea afacerii dvs.</p>	<p>10p</p>		<p>0p - nu este descris;</p> <p>5,00p – este descris parțial;</p> <p>10,00p - este descris succint și clar.</p>

<p><b>9. Resurse financiare - Elemente de buget</b></p>	<p><b>20p</b></p>		
<p>9.1.Surse proprii</p> <p>Costurile inițiale reprezintă totalitatea costurilor necesare înainte de a deschide o afacere.</p> <p>Un buget inițial clar și realist va poate ajuta să decidă dacă aceasta afacere este viabilă. Este vital să identificați de câți bani aveți nevoie ca să începeți afacerea, deoarece multe afaceri eșuează datorită lipsei de capital. Dacă costurile inițiale sunt prea mari, puteți renunța la afacere. Acest buget va poate ajuta să strângeți fonduri, deoarece va arata clar de câți bani aveți nevoie și cât va investi organizația în afacere.</p> <p>Identificați articolele de cheltuielă și descrieți sursele proprii de finanțare.</p> <p>Este bine să avem în vedere și să nu omitter costuri ca de exemplu:</p> <p>-Costuri de înființare a firmei: autorizații, înscrierea în Registrul Comerțului;</p> <p>-Costuri curente:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Materii prime;</li> <li>- Materiale consumabile, materiale auxiliare;</li> <li>- Costuri de personal (salarii, costuri sociale), salarii personal de conducere, prime și bonusuri;</li> <li>- Costuri de training și formare personal;</li> </ul>	<p>5p</p>		<p>0p - nu este descris; 3,00p – este descris parțial; 5,00p - este descris succint și clar;</p>

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Impozite și taxe locale;</li> </ul> <p>Servicii externe:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Contabilitate</li> <li>- Consultanță fiscală</li> <li>- Consultanță juridică</li> <li>- Consultanță în management</li> <li>- Consultanță IT</li> <li>- Consultant PR</li> </ul> <p>Costuri de spațiu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Spațiu de birouri</li> <li>- Spațiu de producție</li> <li>- Spațiu de vânzări</li> <li>- Spațiu de depozitare</li> </ul> <p>-Cheltuieli de încălzire, gaz, curent, curățenie, reparații, asigurare, apă/canal, gunoi</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Costuri cu echipamentele</li> <li>- Reparații</li> <li>- Întreținere</li> </ul> <p>- Costuri cu mijloacele de transport:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Combustibil</li> <li>- Revizie</li> <li>- Întreținere/Reparații</li> <li>- Asigurare de răspundere civilă &amp; asigurare toate riscurile</li> <li>- Impozite</li> </ul> <p>-Costuri legate de procesul de vânzare:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deplasări</li> <li>- Materiale de prezentare</li> <li>- Participări la târguri</li> </ul> <p>-Costuri administrative:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Deplasare</li> <li>- Materiale de birou</li> </ul>			
--	--	--	--

<ul style="list-style-type: none"> <li>- Comunicații: telefon, fax, mobil, e-mail</li> <li>- Copiere documente</li> <li>- Evidență primară și calculul salariilor</li> <li>- Abonamente (ex. reviste, legislație, întreținere echipamente birou etc.)</li> <li>- Literatură de specialitate</li> </ul> <p>-Impozite și taxe.</p>			
<p>9.2.Surse ce vor fi atrase</p> <p>Descrieți sursele de finanțare ce vor fi atrase.</p> <p>(vezi lista cheltuielilor de la punctul anterior)</p>	5p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>3,00p – este descris parțial;</p> <p>5,00p - este descris succint și clar;</p>
<p>9.3.Buget simplificat</p> <p>Prezentați bugetul simplificat.</p> <p>Anul I – venituri...</p> <p>Anul II – venituri...</p> <p>Anul III – venituri...</p>	10 p		<p>0p - nu este descris;</p> <p>5,00p – este descris parțial;</p> <p>10,00p - este descris succint și clar;</p>
<b>TOTAL</b>	<b>100 p.</b>		



ANEXA 4 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri”

**RAPORT DE EVALUARE**

<b>Nr.crt.</b>	<b>Participant (nume/ prenume)</b>	<b>Plan de Afaceri</b>	<b>Punctaj Evaluator 1</b>	<b>Punctaj Evaluator 2</b>	<b>Punctaj mediu/ TOTAL</b>	<b>Premiat/ Nepremiat</b>
1						
2						
3						
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						
11						
12						

ANEXA 5 la metodologia „Desfășurare Concurs Plan de afaceri”

**COMUNICARE REZULTATE**

**privind Concursul Plan de afaceri desfășurat în cadrul perioadei de sustenabilitate a proiectului: EVA – „Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii POSDRU/144/6.3/S/125842**

Către părțile interesate,

Prin prezenta, vă înștiințăm cu privire la rezultatele Concursului plan de afaceri organizat în cadrul perioadei de sustenabilitate a proiectului: EVA – „Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața munci,, POSDRU/144/6.3/S/125842.

În urma evaluării planurilor de afaceri depuse, rezultatele evaluării și ierarhia punctajelor obținute se prezintă astfel:

Nr. crt.	Participant (nume, prenume)	Titlu plan de afaceri/ Domeniu afacere dorită	Punctaj	Admis/ Respins	Propus pentru premiere (DA/NU)
1.					
2.					
3.					
4.					
5.					
6.					
7.					
8.					
9.					
10.					

11.					
12.					
13.					
14.					
15.					
16.					
17.					
18.					
19.					
20.					
21.					

În cazul în care există participanți care consideră că planul de afaceri nu a fost evaluat corect aceștia pot formula o Contestație legată de evaluarea propriului plan de afaceri în termen de o zi calendaristică de la comunicarea rezultatelor pe site-ul proiectului.

Cu stimă,

Funcție:.....

Nume, prenume \_\_\_\_\_

Semnătura \_\_\_\_\_

Data \_\_\_\_\_

ANEXA 6 la Metodologia de desfășurare „Concurs Plan de afaceri”

**Declarație de confidențialitate**

Subsemnatul(a)..... membru/ expert  
cooptat în comisia de evaluare și selecție a planurilor de afaceri depuse în cadrul proiectului  
„EVA – „Evoluție Valoare Antreprenoriat pentru femei pe piața muncii  
POSDRU/144/6.3/S/125842, declar pe proprie răspundere, sub sancțiunea falsului în  
declarații următoarele:

- a) nu am calitatea de rudă de gradul I, II sau afin cu persoane care candidează în  
cadrul competiției cu planuri de afaceri;
- b) nu am niciun interes de natură să afecteze imparțialitatea pe parcursul  
procesului de verificare/evaluare a candidaturilor/planurilor de afaceri.

Totodată, mă angajez că voi păstra confidențialitatea asupra conținutului  
candidaturilor/planurilor de afaceri evaluate, precum și asupra altor informații prezentate de  
către candidați a căror dezvăluire ar putea aduce atingere dreptului acestora de a-și proteja  
proprietatea intelectuală sau secretele comerciale, precum și asupra lucrărilor comisiei de  
evaluare și selecție.

Înțeleg că în cazul în care voi divulga aceste informații sunt pasibil de încălcarea prevederilor  
legislației civile și penale.

Nume și prenume membru comisie,

.....

(semnătura)

Data.....