



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Anexa nr. 3

### Grilă de verificare tehnică și financiară a Planului de afaceri

Plan de afaceri (indicativ înregistrare) \_\_\_\_\_ Nume și prenume aplicant \_\_\_\_\_

Nr. crt.	GRILĂ EVALUARE PLAN AFACERI (criterii)	Punctaj maxim	Punctaj acordat	Observații evaluator	Criteriul necesită clarificări
1.	<b>Identificarea și descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori)</b>	8			
1.1.	<b>Identificarea afacerii:</b> Completitudinea, coerența și corectitudinea informațiile solicitate privind forma juridică de constituire, acționariatul și forma de organizare, codul/codurile CAEN eligibile, județul (țele) de implementare ale afacerii și dacă este cazul, sunt enumerate condiții speciale pentru desfășurarea activității economice vizate (avize necesare pentru înființare și funcționare ).	1			
1.2.	<b>Viziune, misiune, obiective, rezultate, indicatori ai afacerii:</b> Viziunea, direcțiile strategice și acțiunile necesare a fi întreprinse sunt clar definite și enunțate. Obiectivele general și cele specifice sunt măsurabile, rezonabile și realiste pot fi atinse în perspectiva realizării planului de afaceri (sunt SMART) și reflecta aspecte ce țin de implementare planului de afaceri în general.	2			
1.3.	<b>Activitățile necesare implementării proiectului:</b> Activitățile / subactivitățile sunt identificate, coerente, planificate logic. Durata activităților / subactivităților este corelată	5			



Nr. crt.	GRILĂ EVALUARE PLAN AFACERI (criterii)	Punctaj maxim	Punctaj acordat	Observații evaluator	Criteriul necesită clarificări
	cu durata necesară obținerii rezultatelor estimate și cu resursele utilizate ? Rezultatele așteptate ale fiecărei activități sunt corelate cu acestea, sunt realiste și pot fi monitorizate?				
<b>2.</b>	<b>Dimensionarea valorică a afacerii (Proiectul de investiții)</b>	<b>18</b>			
2.1	<b>Descrierea proiectului de investiții:</b> Solicitantul a descris corect și complet spațiile, utilajele, echipamentele, materiile prime și materialele, utilitățile, avizele și acordurile necesare funcționării. Costurile sunt corelate cu Anexa 1. 2 -Bugetul planului de afaceri?	6			
2.2	<b>Operațiunile procesului de producție/prestare servicii și cel de vânzare:</b> Fluxul tehnologic/operational este descris clar, coerent și logic, sunt descrise operațiunile necesare Pentru fiecare operațiune este prezentat necesarul de resurse de orice tip - spații, utilaje, mobilier, calculatoare, software, personal, materii prime, utilități, servicii, etc? Sunt menționate tehnologii noi, moderne ce vor fi utilizate în producerea/ menținerea/dezvoltarea produsului/ serviciului și sunt oferite suficiente informații despre acestea.	6			
2.3	<b>Produse/servicii:</b> Sunt descrise produsele/serviciile dezvoltate în urma investiției, caracteristicile acestora, condiții necesare realizării lor. Solicitantul prezintă informații relevante despre necesitățile pe care le satisface produsul/serviciul furnizat, canale de distribuție, caracterul inovativ al afacerii (daca este cazul).	6			
<b>3.</b>	<b>Piața de desfacere și concurența</b>	<b>15</b>			
3.1.	<b>Identificarea clienților:</b> Planul de afaceri dovedește o bună cunoaștere a clienților potențiali și a pieței. Se identifică piața și se oferă informații relevante privind specificul acesteia (tipologia clienților vizați , localizare, aria geografică, caracteristici). Este prezentată amploarea pieței, tendințele pieței. Caracteristici	6			



Nr. crt.	GRILĂ EVALUARE PLAN AFACERI (criterii)	Punctaj maxim	Punctaj acordat	Observații evaluator	Criteriul necesită clarificări
	ale cererii pentru produs /serviciu. Se oferă informații fundamentate privind tendințele pieței .				
3.2	<b>Avantajele produselor/serviciilor comercializate:</b> Produsele /serviciile care vor fi comercializate răspund nevoilor pieței ? Se menționează avantajele care determina cumpărarea produselor/serviciilor de către clienți față de cele ale concurenței, modul în care produsele/serviciile țin cont de așteptările clienților.	6			
3.3	<b>Concurența:</b> Se furnizează informații relevante despre mediul concurențial – sunt prezentați principalii concurenți și caracteristicile lor?	3			
<b>4.</b>	<b>Strategia de marketing</b>	<b>8</b>			
4.1	<b>Politica de produs:</b> Sunt prezentate informații relevante privind politica de produs – caracteristicile produselor/serviciilor care le diferențiază de ale concurenței	2			
4.2	<b>Politica de preț:</b> Sunt prezentate prețurile de vânzare și elementele relevante avute în vedere la stabilirea prețului, se realizează o raportare la prețurile practicate de competitori.	2			
4.3	<b>Politica de promovare:</b> Sunt descrise metodele/mijloacele de promovare, este prezentat modul in care promovarea va îmbunătăți imaginea firmei. In buget sunt alocate costuri de promovare	2			
4.4	<b>Strategia de comercializare/ distribuție:</b> Sunt descrise modalități de distribuție; sunt specificate cantitățile distribuite pe fiecare canal de distribuție; modalitatea de selectare a distribuitorilor; politica de discount si încasări	2			
<b>5.</b>	<b>Managementul resurselor umane</b>	<b>5</b>			
5.1	<b>Structura organizatorica si politica de resurse umane:</b> și responsabilitățile ce revin fiecărui post, condițiile minimale impuse personalului (experiență, pregătire și	3			



Nr. crt.	GRILĂ EVALUARE PLAN AFACERI (criterii)	Punctaj maxim	Punctaj acordat	Observații evaluator	Criteriul necesită clarificări
	competențe minimale). Sarcinile asociate fiecărui post, experiența, pregătirea și competențele minimale impuse ocupanților posturilor sunt fezabile și corelate cu detaliile operațiunilor din cadrul fluxului tehnologic/operațional. Este prezentată politica de recrutare și de recompensare a angajaților Resursele umane planificate sunt corelate cu Anexa nr. 1.2 – Buget plan de afaceri				
5.2	<b>Calificarea personalului:</b> Calificările/studiile/specializările personalului cheie (asociațiilor/administratorului) sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei și pentru asigurarea sustenabilității afacerii.	2			
6.	<b>Analiza SWOT a afacerii</b>	4			
6.1	Analiza SWOT este realizată corect; prezintă mediul extern afacerii și situația internă a întreprinderii, pentru a evalua capacitatea ei de a face față pieței concurențiale. Analiza SWOT a afacerii permite proiectarea și implementarea unei strategii optime pentru a asigura dezvoltarea întreprinderii nou înființate.	4			
7.	<b>Sustenabilitatea afacerii</b>	7			
7.1.	Sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri care se estimează a se acționa ce se estimează a fi întreprinse, resurse, care duc la asigurarea sustenabilității afacerii. Este explicat modul cum se va autosuține financiar afacerea după încetarea finanțării nerambursabile.	3			
7.2.	Sustenabilitate asumată: -min 3 luni după finalizarea cele 6 luni obligatorii menținerea locurilor de muncă obligatorii.	2			
7.3.	Întreprinderea va reinvesti cel puțin 30% din valoarea profitului începând cu anul următor acordării ajutorului de minimis. Verificarea se realizează în baza prognozelor din Planul de afaceri	2			
8.	<b>Bugetul și proiecțiile financiare ale Planului de Afaceri</b>	25			



Nr. crt.	GRILĂ EVALUARE PLAN AFACERI (criterii)	Punctaj maxim	Punctaj acordat	Observații evaluator	Criteriul necesită clarificări
8.1	<b>Relevanța cheltuielilor:</b> Costurile investiției (echipamente, utilaje, software, resursele umane etc) sunt corelate cu nevoile de funcționarea a afacerii si cu ciclul de producție/servicii precum si cu celelalte activități conexe?	7			
8.2	<b>Estimarea cheltuielilor:</b> Cheltuielile investiției sunt rezonabile, comparabile cu prețul pieței si suficient fundamentate prin oferte anexate?	7			
8.3	<b>Eligibilitatea cheltuielilor:</b> În cazul cheltuielilor pentru care se solicită finanțare din ajutorul de minimis, bugetul cuprinde numai cheltuieli eligibile, care au legătura cu obiectul de activitate al afacerii si corect încadrate pe categorii eligibile? Valorile cuprinse in buget sunt justificate corect in ceea ce privește cantitatea si numărul de unități?	3			
8.4	<b>Estimarea cheltuielilor (2022-2024):</b> Previziunile privind cheltuielile operaționale sunt realiste si corelate cu specificul activității economice vizate si cu activitățile prevăzute. Cheltuielile cu salariile, asociate locurilor de munca create, acoperă menținerea acestora pe o perioadă egala cu perioada de sustenabilitate asumata.	4			
8.5	<b>Previzionarea veniturilor (2022-2024):</b> Previziunile privind generarea de venituri din activitatea economica sunt realiste și sunt corelate cu activitățile prevăzute si specificul afacerii (premisele privind stabilirea cantităților de bunuri/servicii estimate a fi vândute sunt rezonabile, corelate cu capacitatea de producție/prestare a afacerii). Fluxurile de numerar sunt corect calculate, valoarea fluxului de numerar este pozitiva pe anii 2 si 3 de referință.	4			
9.	<b>Implementarea temelor secundare asumate la nivelul proiectului</b>	8			
9.1	<b>TIC:</b> Planul de afaceri prevede dezvoltarea/utilizarea produselor serviciilor informatice, utilizarea tehnologiei informațiilor si telecomunicațiilor (soluții TIC)/elementelor de inovare tehnologica in procesele de producție sau de distribuție/ vânzare. Este explicat modul in care soluțiile TIC, aplicațiile si	2			



Nr. crt.	GRILĂ EVALUARE PLAN AFACERI (criterii)	Punctaj maxim	Punctaj acordat	Observații evaluator	Criteriul necesită clarificări
	elementele de inovare tehnologica sunt integrate si corelate cu fluxul tehnologic.				
9.2	<b>Inovare socială:</b> Planul de afaceri propune pentru primele 12 luni măsuri concrete , cu rezultate măsurabile care vor promova principiul inovării sociale ?	2			
9.3	<b>Dezvoltare durabilă:</b> Planul de afaceri propune pentru primele 12 luni masuri cu rezultate verificabile care valorifica principiul dezvoltării durabile si eficienței utilizării resurselor. Echipamentele tehnologice incorporează tehnologie specifică unei economii de energie sau sunt sisteme care utilizează surse regenerabile de energie pentru eficientizarea activității economice?	2			
9.4	<b>Egalitatea de șanse și nediscriminarea:</b> Planul de afaceri propune in primele 12 luni activități concrete, cu rezultate măsurabile care valorifica principiul egalității de șanse și nediscriminarea.	2			
10.	<b>Justificarea necesității finanțării proiectului</b>	2			
10.1	<b>Relevanta informațiilor, fundamentarea planului de afaceri in ansamblu:</b> Solicitantul prezinta informații relevante, înțelege mecanismele pieței și deține un grad ridicat de cunoaștere a domeniului vizat de planul de afaceri. Planul de afaceri este clar, logic, fundamentat .	2			
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>			

Nume și prenume evaluator planuri de afaceri:<sup>1</sup>

Data:

Semnătura:

<sup>1</sup> Grila de evaluare va fi completată de fiecare evaluator individual pentru fiecare plan de afacere intrat în competiție.