



Program: Programul Incluziune și Demnitate Socială 2021 - 2027

Prioritate: P3. Protejarea dreptului la demnitate socială

Obiectiv specific: ESO4.1 Îmbunătățirea accesului la piața muncii și măsuri de activare pentru toate persoanele aflate în căutarea unui loc de muncă, în special pentru tineri, îndeosebi prin implementarea Garanției pentru tineret, pentru șomerii de lungă durată și grupurile defavorizate de pe piața muncii și pentru persoanele inactive, precum și prin promovarea desfășurării de activități independente și a economiei sociale.

Apelul: "Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale în mediul rural – Regiuni mai puțin dezvoltate"

Titlul proiectului: NIMENI NU ESTE LĂSAT ÎN URMĂ

Contract: PIDS/83/PIDS_P3/OP4/ESO4.1/PIDS_A12/311125

ANEXA 1

PLAN DE AFACERI

REALIZAT ÎN CADRUL PROIECTULUI
"NIMENI NU ESTE LĂSAT ÎN URMĂ"
PIDS/83/PIDS_P3/OP4/ESO4.1/PIDS_A12/311125

- SCHEMĂ DE AJUTOR DE MINIMIS -

Numele și prenumele aplicantului:

Data depunerii în competiție:

Semnătură:



**NIMENI NU ESTE
LĂSAT ÎN URMĂ**





I. DESCRIEREA AFACERII

1. Titlul planului de afaceri (poate fi numele entității juridice create sau brand-ul sub care va fi derulată activitatea):

2. Propunere denumire entitate juridică (maxim 3 opțiuni):

Opțiunea 1

Opțiunea 2

Opțiunea 3

3. Locul de implementare din mediul rural al planului de afaceri:

Regiunea

Județul

Comuna/Satul

4. Forma de organizare:

- ONG/Asociația
- Societate cooperativă gradul I
- Casa de ajutor reciproc ale salariaților
- Casa de ajutor reciproc ale pensionarilor
- Cooperativă de credit
- Societate agricolă
- Societate cu răspundere limitată

5. Numele complet al reprezentantului legal/administrator și date de contact (telefon și mail):

Nume prenume	Funcția	Date de contact

6. Componența membrilor care formează entitatea juridică¹:

Nr.crt.	Nume și prenume	Poziția în cadrul companiei (administrator(i) /acționar(i) / reprezentant legal / membri în ONG/cooperativă/Casă de Ajutor Reciproc)	Cota de participare deținută (%) – doar pentru SRL
1.			
2.			
3.			

¹ În cazul SRL urilor, poate fi un singur asociat (unic), iar în cazul ONG (asociație/fundație) trebuie să fie minim trei membrii fondatori.



7. Coduri CAEN (enumerați)

CAEN	Activitate economică	Activitate socială (dacă există cod CAEN)
Principal (un singur cod)		
Secundar (maxim 10 coduri)		

I.1. Care sunt viziunea, misiunea, valorile și obiectivele economice ale întreprinderii sociale?²

I.1.1. Viziunea economică:

I.1.2. Misiunea economică:

I.1.3. Valorile economice:

I.1.4. Obiectivele economice (*respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste și posibil de atins într-un orizont de timp dat*):

I.2. Care sunt misiunea, viziunea, valorile și obiectivele sociale ale întreprinderii sociale

I.2.1. Misiunea socială:

I.2.2. Viziunea socială:

I.2.3. Valori sociale:

² În etapa de evaluare a planului de afaceri se verifică dacă viziunea, misiunea, valorile și obiectivele sunt clare, coerente și aplicabile.



I.2.4. Obiective sociale (respectați regula de formulare SMART - specifice, măsurabile, abordabile, realiste și posibil de atins într-un orizont de timp dat).

--

I.3. Indicatori economici (rezultate economice preconizate), completați în tabelul de mai jos:

REZULTATE	UM	An 0 2025	An 1 2026	An 2 2027	An 3 2028
Venituri preconizate	LEI				
	% din subvenția solicitată				
Profit estimat	LEI				
Număr de salariați preconizat	Persoane				

La ce rezultate veți ajunge în următorii 3* ani, ca urmare a derulării afacerii propuse? Stabiliți rezultate cuantificabile, conform tabelului de mai jos. Rezultatele se vor corela cu secțiunea Flux de numerar din anexa Bugetul proiectului.

- * anul 0 este anul 2025 și cuprinde primele 5 luni de implementare al planului de afacere, respectiv perioada 1 august 2025 – 31 Decembrie 2025 (aproximativ)
- * anul 1 este primul an fiscal întreg încheiat, respectiv 2026
- * anul 2 este al doilea an fiscal întreg încheiat, respectiv 2027
- * anul 3 este al treilea an fiscal întreg încheiat, respectiv 2028

I.4. Indicatori sociali (completați în tabelul de mai jos), aceștia vor fi monitorizați în implementarea planului de afaceri):

INDICATORI ³	UM	An 0 2025	An 1 2026	An 2 2027	An 3 2028
Persoane vulnerabile din mediul rural ⁴					

³ Locuri de muncă create pentru persoane vulnerabile, persoane din grup vulnerabil care beneficiază de produse/servicii, profit reinvestit în scop social

⁴ Indicator obligatoriu, în accepțiunea Ghidul Solicitantului Condiții Specifice, pentru apelul "Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale în mediul rural", Acțiunea 3.2 Economie socială în mediul rural (FSE+), prin persoane vulnerabile din mediul rural se înțeleg incluse persoanele dezavantajate / defavorizate pe piața muncii, șomeri, persoane inactice.



I.5. Descrierea succintă a afacerii sociale⁵

1.5.1. Ce nevoi de business (economice) ai identificat în comunitate la care răspunde afacerea ta?

1.5.2. Ce produse / servicii vrei să oferi / prestezi în cadrul afacerii sociale? Prezentați și caracteristici minimale ale acestora.

1.5.3. Ce nevoi sociale / probleme sociale ai identificat în comunitate, la care răspunde afacerea ta?

1.5.4. Ce soluții ați identificat pentru rezolvarea problemei sociale din comunitate?

1.5.5. Cine ar fi clienții tăi business? (persoane fizice sau juridice)? Ce caracteristici / nevoi au acești clienți?

1.5.6. Cine ar fi beneficiarii tăi sociali?

1.5.7. Afacerea socială propusă este prietenoasă cu omul, mediul și comunitatea? Ce impact social va genera afacerea ta? De ce este diferită de o afacere clasică?

1.5.8. Povestește-ne cine ești tu și cine e echipa cu care vei înființa o întreprindere socială? Ce experiență deții / dețineți în domeniu?

1.5.9. Care e motivația ta și a echipei de a înființa o întreprindere socială?

⁵ Subpunctele dintre 1.5.1. – 1.5.6. vor fi punctate doar dacă sunt prezentați minim 3 itemi de analiză, din fiecare tip (nevoi, probleme, soluții, clienți, beneficiari, etc);



1.5.10. Câte locuri de muncă îți propui să crezi în primele 4 luni de funcționare și să le menții ocupate minim 31 de luni, în ce ocupații? Câți dintre angajați provin din una din următoarele categorii: persoane vulnerabile, dezavantajate / defavorizate pe piața muncii, șomeri, persoane inactive?

1.6. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

1.6.1. Faceți o scurtă analiză a domeniului business în care va activa întreprinderea socială, care este dimensiunea pieței în care veți activa? Furnizați date statistice dacă există și precizați sursa (pentru obținerea punctajului, textul prezentat va trebui să se încadreze între minim 500 și maxim 2000 cuvinte);

1.6.2. Există potențial de creștere a pieței? Care ar fi dovezile / argumentele în acest sens?

1.6.3. De ce credeți că produsele / serviciile business sunt necesare pe piața în care doriți să activați și cum răspund nevoilor clienților?

1.6.4. Cu cine veți concura în piață (prezentați minim 3 întreprinderi / societăți identificate pe plan local / regional / național. Puteți consulta și site-ul <https://www.listafirme.ro/> sau [risco.ro](https://www.risco.ro/))?

Nume companie	Pagină web dacă există	Cifra de afaceri pe ultimul an fiscal	Nr mediu de angajați pe ultimul an fiscal	Profit	Puncte tari pe care o concurența în raport cu afacerea ta	Puncte slabe pe care o are concurența în raport cu afacerea ta

1.6.5. Realizați analiza SWOT a afacerii sociale:⁶

PUNCTE TARI	PUNCTE SLABE
OPORTUNITĂȚI	AMENINȚĂRI

⁶ Secțiunea va fi punctată doar dacă vor fi prezentați minim 5 itemi de analiză, din fiecare tip.



II. STRATEGIA DE MARKETING

2.1. Care va fi strategia de marketing? (pentru obținerea punctajului, textul prezentat va trebui să se încadreze între minim 500 și maxim 2000 cuvinte);

2.2. Menționați care sunt canalele de vânzare / distribuție pentru produsele / serviciile business ale întreprinderii sociale (Poate fi făcută și o descriere narativă, în continuare la tabelul alăturat):

Canale de promovare utilizate	Activități derulate	Perioada de implementare (ex. lunile 2-4 de implementare contract subvenție)	Rezultate estimate: impact / vânzări	Buget necesar (corelați cu bugetul de investiții) - RON
on-line	Ex. Google Ads	L 2-10	1000 vizite site/lună	Aprox. 2000 lei
tv				
radio				
out-door				
print				
evenimente				
agenți de vânzări				
altele (dacă e cazul detaliați)				

2.3. Ce buget vă este necesar pentru instrumentele de marketing?

2.4. Strategia de preț în raport cu concurența:

Concurent (nume firmă)	Produs / serviciu comercializat	Preț vânzare fără TVA concurent (RON)	Preț vânzare fără TVA întreprindere socială (RON)



Inserați câte rânduri este necesar		
------------------------------------	--	--

III. PLANUL OPERAȚIONAL

3.1. Prezentați organigrama propusă pentru întreprinderea socială (*inserați o imagine grafică care să includă organele de conducere și angajații*);

3.2. Oferiți informații cu privire la locurile de muncă care vor fi create în întreprinderea socială:

Nr. crt.	Denumire post	Normă de lucru / zi (minim 4 ore/zi)	Responsabilități principale	Cerințe de ocupare a postului	Salarizare din subvenția primită?	
					DA	NU
1.	Ex.: Manager de întreprindere socială	4 ore/zi	Asigură managementul organizațional; promovează afacerea; realizează vânzările de produse / servicii; realizează raportarea anuală ca întreprindere	Studii superioare Minim 2 ani de experiență de lucru	DA	
2.						
3.						
4.	Inserați câte rânduri este necesar					

3.3. Infrastructura necesară pentru derularea activității. Descrieți ce tip de spațiu aveți nevoie pentru funcționare, compartimentare necesară (dacă e cazul) și dotările minime necesare.

3.4. Ce echipamente/bunuri/lucrări/servicii veți achiziționa pentru derularea afacerii?

Nr. crt.	Echipament / utilaj / dotare / servicii	Cantitate	Valoare estimată cu TVA (RON)	Tip procedură achiziție	Scopul utilizării
1.	Ex. Laptop	2	8000	Achiziție directă	Evidențe rezervări clienți Raportare subvenție Contabilitate
2.					
3.	Inserați câte rânduri este necesar				

3.5. Ce echipamente / utilaje / dotări veți pune la dispoziție prin contribuție proprie la derularea afacerii?



Nr. crt.	Echipament / utilaj / dotare	Cantitate	Scopul utilizării
1.	Ex. Spațiu proprietate personală cu o suprafață de 200 mp, racordat la utilități.	1	Va fi utilizat pentru implementarea afacerii – sediu juridic și / sau social.
2.			
3.	Inserați câte rânduri este necesar		

3.6. Care e valoarea planului de afaceri?

Sursa de finanțare	VALOARE	% din valoarea totală a planului de afaceri
Subvenție sub forma de ajutor de minimis		
Contribuție proprie		
TOTAL PLAN DE AFACERE		

3.7. Pentru ce va fi utilizată contribuția proprie, în implementarea planului de afaceri?

Nr. crt.	Suma RON cu TVA	Tipuri de cheltuieli pentru care se vor utiliza fondurile proprii ⁷
1.	Ex. 50000	Ex: Echipament necesar în furnizare servicii de catering
2.		

3.8. Descrieți fluxul de aprovizionare / producție / comercializare / furnizare a produselor / serviciilor întreprinderii sociale;

3.9. Identificați și descrieți principalii furnizori ai afacerii dumneavoastră pentru materiile prime/ servicii pe care le veți utiliza în procesul de producție / prestare de serviciu (dacă e cazul);

Nr. crt.	Nume furnizor	Pagină web (dacă există)	Produsele / serviciile pe care le veți achiziționa
1.			
2.	Inserați câte rânduri este necesar		

3.10. Parteneriate / potențiali clienți care vă pot ajuta la începutul afacerii. Dacă există, despre cine e vorba și care ar fi rolul partenerului / potențialului client?⁸

Nr. crt.	Nume partener / potențial client	Pagină web (dacă există)	Rolul pe care îl va avea în afacerea ta

⁷ Cheltuirea contribuției proprii se va justifica, în perioada implementării planului de afaceri, doar cu documente de plată prin bancă și extrase de cont.

⁸ Este recomandat să atașați la planul de afaceri dovezi de tipul: precontract; acord de parteneriat; scrisoare de angajament; contract de comodat / închiriere ș.a



1.			
2.	Inserați câte rânduri este necesar		

3.11. Analiza de risc. Prezentăți analiza de risc și măsurile pe care le veți lua pentru a preveni / corecta anumite situații de risc.

Arii care pot prezenta riscuri (de exemplu)	Riscuri identificate	Potențiale măsuri de combatere a riscurilor
Furnizori		
Prestatori		
Producție		
Infrastructură		
Stoc		
Vânzări		
Administrare / Cunoștințe de management / Luarea deciziilor		
Resurse umane		
Evaluarea performanțelor economice		
Evaluarea impactului social		
Comunicare, promovare și publicitate		
Concurență		
Alte riscuri - Inserați câte rânduri este necesar		



3.12. Descrieți activitățile care vor fi derulate pentru implementarea planului de afaceri și rezultatele așteptate (de ex. asigurarea spațiului productiv/comercial, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipamente, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării afacerii; punerea în funcțiune a utilajelor, echipamentelor etc., recrutare/selecție/angajare personal; instruire personal; acțiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, mărfuri etc., asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc).

Activitate a	Descriere succintă	Rezultate așteptate	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	Luna 13	Luna 14	Luna 15	Luna 16	Luna 17	Luna 18
A1.	Ex. Se va închiria un spațiu de aprox. 70 mp în localitatea ...	Contract de închiriere spațiu	x	x																
A2.			x	x	x	x														
A3.					x	x														
A4.																				
A5.																				
A6.																				
A7.																				
A8.	Inserați câte rânduri este necesar																			



IV. PRIORITĂȚI ORIZONTALE ȘI TEME SECUNDARE

1. Vă rugăm să descrieți modul în care asigurați participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile (dacă e cazul), la deciziile privind activitățile în acord cu art. 4 lit. c) și d) din Legea nr. 219/2015 privind economia socială.

2. Inovare socială, **prezentați minim 2 măsuri efective**, prin care contribuie în mod concret afacerea la inovarea socială;

3. Impactul estimat asupra misiunii sociale, ce indicatori vă propuneți să realizați în primii 3 ani de derulare a afacerii sociale și care se vor regăsi în rapoartele de activitate aferente funcționării unei întreprinderi sociale;

4. Nediscriminare, **prezentați minim 2 măsuri efective**, prin care contribuie în mod concret afacerea la tema nediscriminării;

5. Sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor, prezentați măsurile efective sau modul cum contribuie în mod concret afacerea la sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor. **Un procent de 5% din bugetul întreprinderii de economie socială este orientat spre promovarea reducerilor emisiilor de CO₂**;

V. SUSTENABILITATE

1. Explicați modul în care afacerea socială se va auto-susține după încetarea finanțării solicitate.

2. Prezentați **minim 3 direcții de dezvoltare** viitoare ale afacerii sau măsuri ce se estimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere.



NIMENI NU ESTE
LĂSAT ÎN URMĂ





VI. DOCUMENTE SUPORT PENTRU PLANUL DE AFACERI

1. CV-ul asociatului majoritar / unic / reprezentant legal / antreprenor – obligatoriu, însoțit de documente relevante, diplome, recomandări, dovezi privind experiența în domeniul planului de afaceri – **obligatoriu**;
2. CV-ul asociatului/asociaților propuși a fi parte din echipă / întreprinderea socială, sau care vor aduce un plus valoare pentru aceasta- **dacă este cazul**;
3. Studiu de piață - **dacă este cazul**;
4. Note de estimare valoare însoțite de oferte de preț, pentru achizițiile care vor fi realizate din subvenția acordată, capturi display pentru prețurile acestor produse – **obligatoriu**;
5. Fotografii, extrase din documente oficiale (strategii de dezvoltare locală, planuri de acțiune), studii, articole, precontracte, contracte de parteneriat/închiriere/comodat și alte documente care sunt relevante și care completează cu dovezi anumite aspecte descrise în planul de afaceri - **dacă e cazul**.
6. Alte documente care sunt relevante și care completează cu dovezi anumite aspecte descrise în planul de afaceri - **dacă e cazul**.