



Co-finanțat de
Uniunea Europeană



Program: Programul Incluziune și Demnitate Socială 2021 - 2027

Prioritate: P3. Protejarea dreptului la demnitate socială

Obiectiv specific: ESO4.1_Îmbunătățirea a 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 inactice, 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

GRILA DE EVALUARE FAZA 2 - EVALUAREA TEHNICO-FINANCIARĂ

Nume și prenume aplicant:

Titlul planului de afaceri:

Număr de înregistrare plan de afaceri:

criteriu	Punctaj maxim	Secțiunea din planul de afaceri / Aspecte care se punctează		Punctaj acordat	Observații membru comisie
SUBTOTAL	30	I. DESCRIEREA AFACERII			
I.1. Viziunea, misiunea, valorile și obiectivele economice ale afacerii	1	I.1.1. Viziunea economică a afacerii este clar definită, coerentă și aplicabilă?	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte		
	1	I.1.2. Misiunea economică a afacerii este clar definită, coerentă și aplicabilă?			
	1	I.1.3. Valorile economice ale afacerii sunt clar definite?			
	2	I.1.4. Obiectivele economice sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de implementarea planului de afaceri în general?			
I.2. Viziunea, misiunea, valorile și obiectivele sociale ale afacerii	1	I.2.1. Viziunea socială a afacerii este clar definită, coerentă și aplicabilă?	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte		
	1	I.2.2. Misiunea socială a afacerii este clar definită, coerentă și aplicabilă?			
	1	I.2.3. Valorile sociale ale afacerii sunt clar definite?			
	2	I.2.4. Obiectivele sociale sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de implementarea planului de afaceri în general?			
I.3. Indicatori economici	2	I.3.Indicatorii economici sunt detaliați și corelați cu Anexa 2_Bugetul planului de afaceri?	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte		
I.4. Indicatori sociali	3	I.4.Indicatorii sociali sunt detaliați și corelați cu problema socială/de mediu identificată?	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte		



**NIMENI NU ESTE
LĂSAT ÎN URMĂ**





I.5. Descrierea succintă a afacerii sociale <i>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);</i>	1	I.5.1. Sunt prezentate nevoile de business (economice) identificate în comunitate?	Punctaj cumulativ - maxim 10 puncte		
	1	I.5.2. Sunt prezentate produse / servicii vrei să oferi / prestezi în cadrul afacerii sociale?			
	1	I.5.3. Sunt prezentate nevoi / probleme sociale identificate în comunitate?			
	1	I.5.4. Sunt prezentate soluții identificate pentru rezolvarea problemei sociale din comunitate?			
	1	I.5.5. Sunt prezentați suficient de clar cine sunt clienții business?			
	1	I.5.6. Sunt prezentați suficient de clar cine sunt beneficiarii sociali?			
	1	I.5.7. Este descris modul în care afacerea socială propusă este prietenoasă cu omul, mediu și comunitatea;			
	1	I.5.8. Există o autoprezentare a antreprenorului, deține experiență relevantă în domeniu?			
	1	I.5.9. Există o motivație puternică a persoanei care a propus planul de afaceri să înființeze o întreprindere socială?			
	1	I.5.10. Din totalul locurilor de muncă create, cel puțin două locuri de muncă sunt create pentru angajarea unor persoane aparținând grupurilor vulnerabile.			
I.6. Analiza pieței de desfacere și a concurenței	1	I.6.1. Este clar prezentată piața, există o fundamentare a analizei pieței căreia întreprinderea i se adresează, sunt incluse date statistice / documente de suport? <i>(pentru obținerea punctajului, textul prezentat va trebui să se încadreze între minim 500 și maxim 2000 cuvinte);</i>	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte		
	1	I.6.1. Este clar prezentat dacă există potențial de creștere a pieței?			
	1	I.6.2. Produsele / serviciile care vor fi comercializate răspund nevoilor pieței? Potențialii clienți sunt corect identificați?			
	1	I.6.3. Concurența este cunoscută? Sunt realist prezentați potențialii concurenți?			
1	I.6.4. În cadrul analizei SWOT, sunt corect identificate și încadrate principalele puncte tari / slabe, oportunități și amenințări? Sunt clare și relevante pentru afacerea socială propusă? <i>Secțiunea va fi punctată doar dacă vor fi prezentați minim 5 itemi de analiză, din fiecare tip.</i>				



SUBTOTAL	5	II. STRATEGIA DE MARKETING				
II.1. Strategia de marketing și vânzare	2	<p>II.1. Rezultatele estimate a fi atinse prin campaniile de marketing și publicitate sunt realiste și în acord cu veniturile estimate a fi generate de către întreprinderea socială? Sunt realist planificate și bugetate instrumentele de marketing și promovare? Sunt de actualitate și sunt practicate în industria în care va funcționa întreprinderea socială și tipul de clienți cu care se va lucra? Resursele necesare sunt corelate cu Anexa 2_Bugetul planului de afaceri și eventuale note de estimare a valorilor pentru servicii de marketing și promovare atașate? (pentru obținerea punctajului, textul prezentat va trebui să se încadreze între minim 500 și maxim 2000 cuvinte);</p>	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte			
II.2. Canalele de vânzare	1	<p>II.2. Canalele de vânzare / distribuție pentru produsele / serviciile business ale întreprinderii sociale sunt clar identificate, sunt fundamentate, sunt analizate din perspectiva concurenței, sunt preferate de clienți, sunt sustenabile, sunt corelate cu resursele necesare bugetate?</p>				
II.3. Bugetul necesar în raport cu rezultatele propuse	1	<p>II.3. Sunt corect identificate canalele de promovare și marketing raportat la competitivitatea pieței, nevoile clienților și politicile concurenței? Sunt realist planificate și bugetate instrumentele de marketing și promovare? Sunt de actualitate și sunt practicate în industria în care va funcționa întreprinderea socială și tipul de clienți cu care se va lucra? Resursele necesare sunt corelate cu Anexa 2_Bugetul planului de afaceri și eventuale note de estimare a valorilor pentru servicii de marketing și promovare atașate?</p>				
II.4. Strategia de preț în raport cu concurența	1	<p>II.4. Prețurile sunt realiste și sunt fundamentate raportat la prețurile concurenților, la condițiile de piață actuală, la potențialele fluctuații sau evoluții viitoare, la costurile de producție? Sunt corelate cu Anexa 2 Buget plan de afaceri / Venituri - cheltuieli detaliat?</p>				



SUBTOTAL	30	III. PLANUL OPERAȚIONAL			
III.1. Organigrama întreprinderii sociale	1	III.1. Este prezentată organigrama întreprinderii sociale în corelare cu locurile de muncă create.	Punctaj cumulativ - maxim 30 puncte		
III.2. Resurse umane	3	III.2. Echipa propusă pentru implementarea planului de afaceri este în acord cu nevoile de dezvoltare și implementare a afacerii? Sarcinile asociate fiecărui post, experiența, pregătirea și competențele minimale impuse ocupanților posturilor sunt fezabile? Resursele umane planificate sunt corelate cu Anexa 2_Bugetul planului de afaceri.			
III.3. Infrastructură necesară	3	III.3. Aplicantul cunoaște ce tip de spațiu / compartimentare / dotare minimă îi este necesară pentru funcționare în industria și piața în care va activa?			
III.4. Echipamente / bunuri / lucrări / servicii achiziționate	3	III.4. Au fost identificate și bugetate echipamente / utilaje / dotări /servicii necesare pentru derularea afacerii? Sunt corelate cu Anexa 2_Bugetul Planului de Afaceri? Sunt atașate note de estimare a valorilor pentru achizițiile care vor fi realizate? Acestea sunt la nivelul pieței și corespund ca și caracteristici / funcționalități cu nevoile de dezvoltare și competitivitate a afacerii?			
III.5. Echipamente utilaje / dotări / puse la dispoziție prin contribuție proprie la derularea afacerii	5	III.5. Aplicantul va pune la dispoziție echipamente / utilaje / dotări necesare / în funcționarea afacerii? Acestea sunt într-adevăr necesare? Există documente suport atașate care susțin alocarea (contracte de închiriere / comodat ș.a.)?			
III.6. Valoarea planului de afaceri - contribuție proprie	2	III.6. Aplicantul va asigura o contribuție proprie mai mare de 11% din valoarea planului de afacere.			
III.7. Pentru ce anume va fi utilizată contribuția proprie	2	III.7. Este detaliat pentru ce anume va fi utilizată contribuția proprie;			
III.8. Fluxul de aprovizionare	4	III.8. Fluxul de aprovizionare / producție / comercializare a produselor / serviciilor este clar descris?			
III.9. Furnizori	1	III.9. Sunt identificați și descriși principalii furnizori ai afacerii pentru materii prime / servicii ca vor fi utilizate în procesul de producție / prestare de serviciu? Aceștia acoperă nevoile de dezvoltare și funcționare a afacerii? Sunt identificați în notele de estimare a valorilor pentru achizițiile atașate la planul de afaceri?			
III.10. Parteneri	1	III.10. Sunt identificați și descriși principalii parteneri / potențiali clienți care pot ajuta la începutul afacerii;			



III.11. Analiza de risc	3	III.11. Analiza de risc este realistă, corespunde industriei în care va fi dezvoltată afacerea? Este corelată cu celelalte secțiuni din planul de afaceri? Măsurile care vor fi luate pentru a preveni / corecta anumite situații, sunt fezabile?			
III.12. Activitățile și rezultatele planificate (GANT)	2	III.12. Activitățile prevăzute sunt logice, sunt planificate în ordine cronologică, sunt încadrate realist ca durată de implementare, sunt corelate cu obiectivele și indicatorii stabiliți, atât economici, cât și sociali? Sunt descrise rezultatele așteptate, sunt realiste și pot fi monitorizate?			
SUBTOTAL	5	IV. PRIORITĂȚI ORIZONTALE ȘI TEME SECUNDARE			
IV.1. Participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați	1	IV.1. Este clar descris modul în care se asigură participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile (dacă e cazul) la deciziile privind activitățile în acord cu Legea nr. 219/2015 privind economia socială?	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte		
IV.2. Inovare socială	1	IV.2. Planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru promovarea inovării sociale? Măsurile sunt corelate cu misiunea, obiectivele și indicatorii sociali asumați? Sunt integrate în modelul de business pachete integrate de servicii prietenoase cu omul, mediu și comunitatea? (se acordă punctajul doar dacă sunt prezentate minim 2 măsuri efective).			
IV.3. Impactul asupra misiunii sociale	1	IV.3. Sunt prezentați indicatori propuși a fi realizați în primii 3 ani de derulare a afacerii sociale și care se vor regăsi în rapoartele de activitate aferente funcționării unei întreprinderi sociale;			
IV.4. Nediscriminarea și egalitatea de șanse	1	IV.4. Sunt prezentate măsuri efective care pot fi luate pentru a preveni discriminarea și egalitatea de șanse la toate nivelele: management, resurse umane, achiziții, beneficiari sociali ș.a. (se acordă punctajul doar dacă sunt prezentate minim 2 măsuri efective).			
IV.5. Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon	1	IV.5. Planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă 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?			



SUBTOTAL	20	V. SUSTENABILITATE			
V.1. Capacitatea de a se auto susține	3	V.1. Este explicat modul cum afacerea se va auto susține financiar după încetarea finanțării solicitate prin planul de afaceri și din situațiile financiare?	Punctaj cumulativ - maxim 5 puncte		
V.2. Perspective de dezvoltare viitoare	2	V.2. Sunt prezentate minim 3 direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri ce se estimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere?			
V.3. Proiecții financiare / Bugetul ajutorului de minimis solicitat	3	V.3.1. Bugetul include cheltuielile necesare, eligibile, nefiind omise resurse fără de care afacerea nu poate fi derulată? Dacă subvenția nu acoperă în totalitate resursele necesare, diferența este acoperită prin cofinanțare proprie / active puse la dispoziție de aplicant și membrii care înființează întreprinderea socială?	Punctaj cumulativ - maxim 15 puncte		
	3	V.3.2. Costurile pentru achiziții sunt corect dimensionate și sunt justificate prin oferte de preț, studii de piață și sunt incluse în notele de estimare a valorilor atașate la planul de afaceri?			
	3	V.3.3. Cheltuielile previzionate pentru dotări, echipamente și utilaje sunt în corelare cu nevoile de funcționare a afacerii și cu ciclul de producție/prestare, respectiv celelalte activități conexe?			
	3	V.3.4. Cheltuielile Operaționale. Cheltuielile sunt corect încadrate pe categorii de cheltuieli eligibile și sunt oferite detalii cu privire la justificarea costului bugetat? Gradul de corelare a cheltuielilor cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute			
	3	V.3.5. Veniturile operaționale. Realismul previziunilor în ceea ce privește generarea de venituri din activitatea economică. Corelarea cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute.			
SUBTOTAL	10	VI. CLARITATEA ȘI COMPLETITUDINEA			
VI. Claritatea și completitudinea planului de afaceri și relevanța informațiilor prezentate	5	VI.1. Planul de afaceri este clar, logic și concis?	Punctaj cumulativ - maxim 10 puncte		
	5	VI.2. Documentele suport atașate la planul de afaceri sunt suficiente, relevante și conțin informații concrete în sprijinul planului de afaceri?			
TOTAL	100				

Nume și prenume membru comisie evaluare:

Data evaluării:

Semnătura:



**NIMENI NU ESTE
LĂSAT ÎN URMĂ**

