



# CONȚINUT

## PLAN DE AFACERI

## 1. DATE GENERALE ALE SOLICITANTULUI

1.1 Denumirea companiei

1.2 Numele și prenumele solicitantului și calitatea acestuia (Director General / Administrator / Antreprenor)

1.3 Adresa și date de contact

1.4 Codurile CAEN aferente obiectului principal și obiectelor secundare de activitate

1.5 Valoarea capitalului social:

1.6 Asociați, acționari principali:

Persoane fizice	Adresa completă și date de contact	Păți din capitalul social (%)

## 2. VIZIUNE, STRATEGIE

- **2.1 Care este esența afacerii?** Ce anume va genera bani și profit? Detaliați activitatea aferentă codului CAEN72 - cercetare-dezvoltare (obiect principal sau obiect secundar de activitate).
- **2.2 Care este viziunea afacerii?** Care este proiecția financiară într-un interval de 3 ani? Fixați, pe cât posibil, obiective cuantificabile!
- La ce cifră de afaceri/profit?
  - La ce număr de angajați?
  - Care va fi piața țintă?
  - Pe ce tehnologie se bazează serviciul sau produsul oferit?

Obiective (Indicatori țintă)	UM	2025	2026	2027
Cifra de afaceri, din care:	LEI			
Profit	LEI			
Număr de salariați	Posturi cu normă întreagă			

- **2.3 Care este declarația de misiune?**

- Cine sunteți?
- Ce faceți?
- Pentru cine faceți?
- Cum faceți?

- **2.4 Care sunt „punctele tari” care vă determină să credeți că veți avea succes?** (ex: cunoștințe tehnologice, cunoștințe de management și marketing, cunoștințe de piață, pregătire în domeniu, experiența în domeniu ca angajat al unor firme din domeniu, locația proiectului, capital, relații, capacitate de muncă, flexibilitate etc.). Care sunt „punctele slabe” care vă fac vulnerabil în fața concurenței? Care sunt oportunitățile și amenințările din mediu?

**În această secțiune veți face analiza SWOT a afacerii dumneavoastră.**

*Evidențierea punctelor tari și slabe sunt factori interni în cadrul companiei*

- **2.5 Care vă sunt obiectivele pe termen scurt?**
- **2.6 Care vă sunt obiectivele pe termen lung?** Menționați obiective cuantificabile.
- **2.7 Care este strategia concurențială pentru care veți adopta?** (de ex. dominare prin costuri, diferențiere, nișă). Argumentați răspunsul.
- **2.8 Care este avantajul competitiv al afacerii?**

### 3. PREZENTAREA ACTIVITĂȚILOR ȘI A RESURSELOR

- **3.1 Activitățile derulate în incubator** (identificați activitățile nu au un caracter repetitiv).

*Exemple de activități:*

- amenajare suplimentară a unor spații în cadrul laboratoarelor, asigurare cu utilități, achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării afacerii;
- recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal;
- acțiuni de promovare a produselor/serviciilor;
- aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc);
- punere în funcțiune de noi echipamente.

- **3.2. Menționați activitățile relevante** pe care le veți întreprinde în termen de 12 luni de la intrarea în incubator.

**Graficul Gantt**

Activitate prevăzută	Durata de realizare	Luna în care se va implementa											
		L 1	L 2	L 3	L 4	L 5	L 6	L 7	L 8	L 9	L 10	L 11	L 12

- **3.3. Resurse umane**

• **Management**

Nume și prenume (dacă se cunosc)	Vârsta	Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt	Experiența în domeniu	Studii/Specializări

• **Personal execuție**

Număr de salariați	Funcția prevăzută	Responsabilități pe scurt	Pregătirea profesională	Experiență profesională

- Care este/va fi modul de salarizare al personalului (descrieți modul de salarizare/plată, premiere)?
- Cum este asigurată securitatea muncii (metodele folosite pentru protecția muncii)?

- **3.4 Prezentarea investițiilor necesare și precizarea surselor de finanțare**

## 4. MARKETINGUL AFACERII

### ➤ 4.1 SERVICIUL sau PRODUSUL oferit

#### Descrierea:

- prezentați pe scurt o descriere: caracteristici, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.
- descrieți caracteristicile astfel încât să se înțeleagă foarte clar oferta Dvs.

**Segmentul de piață** (prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață și căror nevoi se adresează).

**Localizarea pieței dumneavoastră** (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc. – cu detalii, dacă sunteți în posesia lor) și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, mărime d.p.v.d. fizic și valoric).

**Clienții potențiali:** descrieți ce strategie de marketing ați gândit să aplicați, cum ați identificat clienții potențiali, cum veți extinde piața sau identifica noi piețe, etc.

**Concurenți potențiali:** prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora.

### ➤ 4.2 PREȚUL produsului / tarifele serviciilor prestate

**Parametrii economici** (cost unitar, preț vânzare unitar, adaos comercial, taxe, comisioane, marja importatorului etc).

### ➤ 4.3 Distribuția/PLASAREA

- Care sunt modalitățile prin care ca produsul sau serviciul oferit de Dvs. să ajungă la clienți.

### ➤ 4.4. PROMOVAREA

- Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broșuri):
  - determinarea bugetului de promovare al firmei;
  - alegerea mediilor promoționale, care urmează a fi utilizate;
- Estimați costurile anuale de promovare.

## 5. ANALIZA OPERAȚIONALĂ

### ➤ 5.1 Organizarea fluxurilor/proceselor

- Descrieți pe scurt fluxul activităților, pentru fiecare din etapele mari, menționând cerințele procesului– personal necesar, spații alocate, echipamente necesare din punct de vedere al gradului de specializare /automatizare, etc.

➤ **5.2 Principalii furnizori**

Necesar	Furnizori identificați	Cantitatea anuală necesară

➤ **5.3 Impactul asupra mediului**

- Descrieți dacă afacerea afectează mediul și ce soluții ați gândit pentru eliminarea acestor efecte;
- Precizați avizele, acordurile și autorizațiile necesare și menționați perioada de timp necesară obținerii acestora precum și cheltuielile aferente obținerii.

## 6. PROIECȚII FINANCIARE

**BUGET estimat pe 3 ani**

Categorie de cheltuieli	Număr de luni (max.36)	Cost/unitate fara TVA (lei)	Costuri totale fara TVA (lei)	TVA (lei)	Cost total cu TVA (lei)
1	3	4	(5 = 3 * 4)	6	(7 = 5 + 6)
<b>Costuri de personal</b>	<b>Nr. luni</b>	<b>Cost/luna</b>	<b>Cost total</b>		
<b>Total Cheltuieli Resurse Umane (lei)</b>					
<b>Costuri cu echipamente și resurse materiale</b>	<b>Nr. buc.</b>	<b>Cost/bucata</b>	<b>Cost total fara TVA</b>	<b>TVA</b>	<b>Cost total cu TVA</b>
<b>Total Cheltuieli Resurse Materiale (lei)</b>					
<b>Costuri cu subcontractarea serviciilor</b>	<b>Nr. contracte</b>	<b>Cost/contract</b>	<b>Cost total fara TVA</b>	<b>TVA</b>	<b>Cost total cu TVA</b>
<b>Total Cheltuieli Servicii (lei)</b>					
<b>TOTAL BUGET (lei)</b>					

## 7. RISCURILE AFACERII

- **7.1 Riscuri majore identificate:** riscuri de piață, riscuri financiare, riscuri legislative.
- **7.2 Prezentări modalitățile de minimizare a riscurilor majore**

-----