



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente financiare  
2014-2020

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

**Titlu proiect:** ACCEPT – Actiuni Concrete in Comunitate, Educatie Pentru Toti

**Cod proiect:** 139987

# PLAN AFACERI

Concurs organizat în cadrul proiectului “ACCEPT-Actiuni Concrete in Comunitate, Educatie Pentru Toti”

Sesiunea februarie 2022



Asociația  
Centrul Diecezan  
Caritas Iași



Primăria  
Municipiului  
Husi



Asociația  
PIKANTROPIA  
ORTODOXĂ HUSI



Școala Gimnazială  
„Ion Creangă” Husi



UNIUNEA EUROPEANĂ



Învățământul Încălzit  
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
**Titlu proiect:** ACCEPT – Actiuni Concrete în Comunitate, Educație Pentru Toți  
**Cod proiect:** 139987

## **1. DATE GENERALE / CERERE DE FINANȚARE**

**1. Nume și prenume aplicant:**

**2. Numele firmei:**

**3. Forma juridică de constituire:**

**4. Data înființării/Număr Registrul Comerțului:**

**5. Activitatea principală a societății și codul CAEN aferent:**

**6. Codul CAEN al activității pentru care solicită finanțare:**

**7. Activitatea Codului CAEN pe care se solicită finanțare este:**

**8. Adresa, telefon/fax, e-mail:**





Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
**Titlu proiect:** ACCEPT – Actiuni Concrete in Comunitate, Educatie Pentru Toti  
**Cod proiect:** 139987

## 2. VIZIUNE, STRATEGIE

În acest capitol de început vă rugăm să răspundeți la următoarele întrebări:

**A.** Care este esența afacerii ? Ce și cum anume va genera bani și profit ?

*Se va preciza modul în care întreprinderea își utilizează resursele de muncă, materiale și bănești pentru realizarea obiectivelor propuse.*

- *viziunea întreprinderii, reprezentarea a ceea ce se dorește a fi organizația în viitor;*
- *identificarea misiunii întreprinderii;*
- *examinarea perspectivelor pentru viitor în contextul obiectivelor pe termen lung.*

**B.** Unde vrei să ajungi într-un interval de 3 ani. Fixează-ți obiective cuantificabile!

<i>Obiective</i>	<i>UM</i>	<i>2022</i>	<i>2023</i>	<i>2024</i>
Cifra de afaceri	LEI			
Profit	LEI			
Număr de salariați	Număr persoane			

**C.** Care sunt „punctele tari” care te determină să crezi că vei 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). În această secțiune faceți analiza swot (puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări) a afacerii dumneavoastră.

**D.** Cum va sprijini afacerea dumneavoastră dezvoltarea municipiului Huși și care sunt beneficiile aduse comunității?





UNIUNEA EUROPEANĂ



Ministerul Educației  
2014-2020

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

**Titlu proiect:** ACCEPT – Acțiuni Concrete în Comunitate, Educație Pentru Toți

**Cod proiect:** 139987

- E. Activități necesare implementării proiectului (de ex. asigurarea spațiului productiv/comercial prin achiziție/închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării proiectului; 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);

### 3. MANAGEMENT, RESURSE UMANE

<i>Nume și prenume și vârsta</i>	<i>Funcția în societate și principalele responsabilități pe scurt</i>	<i>Experiența în domeniu</i>	<i>Studii/Specializări cu impact asupra afacerii propuse</i>

Managementul unei organizații este determinant pentru evoluția acesteia.

Încercați să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența personalului din companie va influența în mod pozitiv evoluția firmei.

- A. *Descrieți și explicați în detaliu atribuțiile, responsabilitățile, calificările și expertiza personalului relevant pentru derularea în condiții optime a activității firmei.*

- B. Număr de locuri de muncă ce urmează a fi create în urma implementării proiectului

## 4. PREZENTAREA PROIECTULUI

### 4.1 Descrierea proiectului de investiții

- A. Precizați în ce constă proiectul (înființarea unei capacități de producție/servicii; dezvoltarea portofoliului de produse/servicii; modernizarea/retehnologizarea) și care sunt principalele activități necesare pentru realizarea acestuia (ex: achiziție/modernizare/amenajare spațiu, asigurare utilități și achiziție echipamente specifice activității).

### 4.2. Dimensionare valoare de investiție

#### 4.2.1 Buget eligibil investiții – 12 luni





UNIUNEA EUROPEANĂ

Educație și Cercetare  
2014-2020

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
**Titlu proiect:** ACCEPT – Actiuni Concrete in Comunitate, Educatie Pentru Toti  
**Cod proiect:** 139987

Nr. crt.	Denumirea lucrărilor / bunurilor/ serviciilor...	UM	Cantitate	Preț unitar	Valoare	Eligibil*	Neeligibil*
					Totală		
<b>I. DOTARI ACTIVE CORPORALE</b>							
1							
2							
3							
4							
6							
<b>TOTAL</b>							
<b>II. ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI OPERATIONALE</b>							
1							
2							
3							
4							
5							
6							
7							
8							
<b>TOTAL ACTIVE NECORPORALE ȘI ALTE CHELTUIELI OPERATIONALE</b>							
<b>TOTAL GENERAL</b>							
<b>TOTAL SOLICITAT FINANTARE NERAMBURSABILA</b>							

#### 4.2.2 Buget venituri– 12 luni

Nr crt	Tip produs/serviciu	Pret unitar	Cantitate estimata in 12 luni	Valoare estimata in 12 luni





UNIUNEA EUROPEANĂ



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
**Titlu proiect:** ACCEPT – Acțiuni Concrete in Comunitate, Educație Pentru Toti  
**Cod proiect:** 139987

<b>TOTAL VENITURI</b>				

\*perioada de 12 luni se calculeaza de la momentul inceperii activitatii economice

#### 4.2.3 Buget cheltuieli - 12 luni

Nr crt	Tip cheltuiala	Cantitate unitar	Cantitate estimata in 12 luni	Valoare estimata in 12 luni
<b>TOTAL CHELTUIELI</b>				

### 5. ANALIZA PIETEI

#### 5.1. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței

Descrieți principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor d-voastră in raport cu cele oferite de concurență).

#### 5.2.Piața și promovarea noului produs/serviciu

##### 5.2.1. Produsul nou

**Descrierea exactă a produsului/serviciilor:**

- în cazul produselor finite prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Ministerul Educației și Cercetării  
2014-2020

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

**Titlu proiect:** ACCEPT – Actiuni Concrete in Comunitate, Educatie Pentru Toti

**Cod proiect:** 139987

- în cazul serviciilor, descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.
- în cazul comerțului, precizați grupele de produse ce le veți vinde și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă veți furniza servicii specifice (post vânzare, transport, garanție, reparații etc);

## 5.2.2. Segmentul de piață

**5.2.2.1 Definiți piața dumneavoastră** (prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează: de ex. alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism etc.).

## 5.2.3. Concurenți potențiali

**Prezentați concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile pe care le cunoașteți ale acestora:**

<i>Grupă produse/servicii oferite pieței/prețuri</i>	<i>Denumirea firmei/ firmelor și localitatea</i>
Produs/serviciu 1/preț	
Produs/serviciu 2/preț	
Produs/serviciu 3/preț	

## 5.2.4. Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite

Prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența (de ex. preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare):

## 5.3 Strategia de comercializare

### 5.3.1. Politica produsului

Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Ministerul Educației și Cercetării  
2014-2020

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

**Titlu proiect:** ACCEPT – Actiuni Concrete in Comunitate, Educatie Pentru Toti

**Cod proiect:** 139987

### 5.3.2. Politica de distribuție

Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc.

### 5.3.3. Activități de promovare a vânzărilor

Prezentați metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broșuri):

## 6. JUSTIFICAREA NECESITATII FINANTARII POIECTULUI

Beneficiile aduse de finanțare și modul în care finanțarea va încerca să soluționeze problemele beneficiarului; ce aduce finanțarea în plus față de situația deja existentă; de ce este necesară finanțarea .



Asociația  
Centrul Diecezan  
Caritas Iași



Primăria  
Municipiului  
Husi



Asociația  
PIKANTROPIA  
ORTODOXĂ HUSI



Școala Gimnazială  
„Ion Creangă” Husi