



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

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

Cod proiect: 139987

Solicitantul nu prezintă informații despre resursele umane	0 p			
1.4 Numar de locuri de muncă nou create: - max 10 pcte 1 loc de muncă nou creat 2 locuri de munca nou create 3 sau mai multe locuri de muncă nou create	0 p 5 p 10 p			
1.5. Justificarea modalității în care va sprijini afacerea propusă dezvoltarea Municipiului Husi și care sunt beneficiile aduse comunității: max 5 pcte a) Solicitantul justifică suficient modalitatea în care va sprijini prin afacerea propusă dezvoltarea Municipiului Husi și care sunt beneficiile aduse comunității b) Solicitantul nu justifică suficient modalitatea în care va sprijini prin afacerea propusă dezvoltarea Municipiului Husi și care sunt beneficiile aduse comunității	5p 2p			
1.6. Justificarea necesității finanțării – max 5 pcte a) Solicitantul oferă informații complete și argumentate privind necesitatea investiției. De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere. Ce și cum anume va genera venituri și profit? Prezentarea produselor/serviciilor care vor genera venituri și profit. Detaliați activitatea aferentă codului CAEN pe care accesați programul, factorii pe care îi considerați relevanți pentru afacerea dvs (ex: localizare, experiența anterioară a întreprinzătorului, tehnologia utilizată) b) Solicitantul oferă informații incomplete și parțial justificate privind necesitatea investiției c) Solicitantul nu oferă niciun fel de informații privind necesitatea finanțării	5p 2p 0p			
1.7. Codul CAEN de activitate al societatii nou infiintate este: max 6 pcte a) Productie c) Servicii d) Comert	6p 3p 1p			
2. MATURITATEA PLANULUI DE AFACERI/INVESTITIEI		Max. 50p		
2.1. Calitatea planului de afaceri – max 20 pct				
a. Costurile investiției sunt suficient fundamentate, spre exemplu prin oferte de preț/cataloge/ website-uri, orice alte surse verificabile (cel puțin 3 surse)	5 p			
b. Proiecțiile veniturilor și cheltuielilor de operare sunt realiste, suficient justificate, fundamentate pe date corecte, spre exemplu prin oferte de preț/cataloge/website-uri, orice alte surse verificabile. Analiza pieței demonstrează existența cererii pentru produsele/serviciile oferite și fundamentează previziunile de creștere a activității.	5 p			
c. Strategia de marketing este realizabilă (identifică instrumente adecvate și eficiente) în condițiile resurselor disponibile.	5 p			
d. Planul de afaceri este elaborat cu respectarea cerintelor minime, expres menționate.	5 p			



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

<p>2.2.Descrierea strategiei de implementare a planului de afaceri – max 5 pct</p> <p>a. Activitățile propuse în PA sunt descrise clar, sintetic, cronologic și sunt corelate în cadrul calendarului de realizare cu schema de personal, cu rezultatele, indicatorii de realizare și țintele stabilite</p> <p>b. Activitățile propuse în PA sunt descrise clar, sintetic, cronologic dar sunt parțial corelate în cadrul calendarului de realizare cu schema de personal, cu rezultatele, indicatorii de realizare și țintele stabilite</p> <p>c. Activitățile propuse în PA sunt descrise clar, sintetic, cronologic dar nu sunt corelate în cadrul calendarului de realizare cu schema de personal, cu rezultatele, indicatorii de realizare și țintele stabilite</p>	5p			
<p>2.3.Descrierea produselor/serviciilor– max 5 pct</p> <p>a. Solicitantul descrie în mod clar și concis produsele/ serviciile/ lucrările care fac obiectul afacerii; în cazul produselor prezentați o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilitate, căror nevoi răspund, etc; 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 gama 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)</p> <p>b. Solicitantul descrie în mod ambiguu produsele/ serviciile/ lucrările care fac obiectul afacerii</p> <p>c. Solicitantul nu descrie produsele/serviciile care fac obiectul afacerii</p>	5p 2p 0 p			
<p>2.4. Analiza pieței de desfacere și analiza concurenței – max 5 pct</p> <p>a. Analiza pieței demonstrează existența unei piețe/cereri potențiale pentru produsele/serviciile oferite de întreprindere. Analiza concurenței identifică principalii competitori, punctele lor tari și slabe, avantajul competitiv al solicitantului (în termeni tehnici, de marketing, operaționali, organizaționali).</p> <p>b. Analiza pieței nu demonstrează existența unei piețe/cereri pentru produsele/serviciile oferite de întreprindere. Analiza concurenței identifică cel mult principalii competitorii fără a analiza punctele lor tari și slabe și/sau avantajul competitiv al solicitantului. Planul de marketing nu identifică instrumente adecvate.</p>	5p 1p			
<p>2.5 Analiza SWOT a afacerii – max 4 pct</p> <p>a) Planul de afaceri prevede min 3 puncte tari/puncte slabe/opportunitati/riscuri – corect și complet justificate</p> <p>b) Planul de afaceri prevede informații incomplete și parțial justificate</p> <p>c) În planul de afaceri nu sunt prezentate informații referitoare la punctele tari/ punctele slabe/ oportunități și riscuri</p>	5 p 1 p 0 p			
<p>2.6. Ponderea investițiilor – max 10 pct</p> <p>a. Solicitantul propune achiziționarea de dotări și echipamente tehnologice, inclusiv software-uri necesare desfășurării activității, în pondere mai mare sau egală cu 50% din valoarea planului de afaceri (5 puncte pentru 50% și câte 1 punct pentru fiecare 10 puncte procentuale în plus).</p> <p>b. Solicitantul propune achiziționarea de dotări și echipamente tehnologice, inclusiv software-uri necesare desfășurării activității, în pondere mai mică de 50% din valoarea planului de afaceri.</p>	Max 10 p 2p			



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

3. SUSTENABILITATE	Max 10 pct			
3.1.Sustenabilitatea proiectului – max 10 pct				
a. Solicitantul dovedește capacitatea de a asigura menținerea, întreținerea și funcționarea investiției/întreprinderii, minim 18 luni după înființare;	5p			
b. Solicitantul nu dovedește capacitatea de a asigura menținerea, întreținerea și funcționarea investiției/întreprinderii, minim 18 luni după înființare;	0 p			
c. Prezentarea unor precontracte cu potențiali clienți (persoane juridice/instituții), pentru livrarea bunurilor/prestarea serviciilor (pentru fiecare precontract, se acorda 1 punct, in limita a 5 puncte maxim), iar pentru acele afaceri adresate in principal persoanelor fizice prezentarea unui studiu de piața din care sa reiese nevoia produselor/serviciilor nou create (pentru fiecare 15 respondenți, se acorda 1 punct, in limita a 5 puncte maxim).	5 p			
TOTAL MEMBRI JURIU	100p			
TOTAL				

Semnături:

Președinte juriu – Manager proiect	
Membru 1 –	
Membru 2-	
Secretar:	

