



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

**Anexa 2. Grila de evaluare tehnico-financiara a Planului de Afaceri – Faza B**  
**La Metodologia de derulare a concursului de planuri de afaceri**

Criteriu/ Subcriteriu de evaluare și selecție		Punctaj MAXIM	Modalitate de acordare punctaj pe subcriterii	Detaliere criteriu/subcriteriu
I) descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori);		25	punctajele sunt cumulative	
B.1	Descrierea afacerii	3	<p>0.00p - nu sunt incluse informații despre industria vizată;</p> <p>1.00p - informațiile despre industria vizată sunt sumare;</p> <p>2.00p – informațiile despre industria vizată sunt complete dar candidatul nu descrie modul în care schimbările îi pot schimba modul de evoluție al societății.</p> <p>3.00p - Informațiile despre industria vizată sunt complete și candidatul reușește să folosească schimbările preconizate din următorii ani în favoarea sa.</p>	<p>denumire firma, cod CAEN, forma juridica, sediu social; Sunt prezentate avantajele localizării afacerii într-un anume loc; Va fi în apropierea unitatilor similare sau va fi singurul de acest gen in zona? De ce? Domeniul de activitate/industria in care va activa firma (context general, orice informații cunoscute despre industrie și tendințele acesteia). Situatia industriei, precum și orice estimări în ceea ce privește creșterea economică și schimbările în următorii ani - și modul în care afacerea nou creată se va adapta sau va valorifica aceste schimbări. Este industria în care se încadrează afacerea nou creată în scădere sau în creștere? Se deschid sau se închid afaceri? Există tendințe care se pot identifica (de exemplu, un interes accentuat al publicului pentru o viață mai sănătoasă, etc) care arată potențialul de creștere al industriei? Tendințele sunt limitate sectoarelor specifice? (ex. Urban vs. rural, un anumit grup demografic etc.) Cât de greu este pentru firmele noi să intre în industria respectivă? (sunt costuri inițiale mari, costuri mari de expertiză necesară care să pună bariere firmelor noi sau este relativ ușor să începeți o afacere).</p>

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

				<p>Care este rata de succes generală a noilor afaceri din industrie? (Din 10 afaceri noi, câte sunt lichidate în 5 ani?)</p> <p>Este industria atractivă? Care sunt principalele amenințări și oportunități în industria respectivă?</p>
B.2	Obiectivele afacerii	3	<p><b>0.00p - nu sunt descrise obiectivele, activitățile și modul de funcționare;</b></p> <p><b>1.00p - sunt descrise obiectivele, activitățile sumar și nu este prezentat modul de funcționare</b></p> <p><b>2.00p - sunt descrise obiectivele, activitățile și modul de funcționare sumar;</b></p> <p><b>3.00p - obiectivele, activitățile și modul de funcționare sunt descrise concert și detaliat</b></p>	<p>Obiectivele afacerii sunt specifice, măsurabile, realizabile, realiste și programabile (testul "SMART"), în contextul mediului de afaceri existent.</p> <p>Sunt prezentate obiectivele pe termen mediu (următorii 3-5-7 ani?) și cele pe termen scurt (ce urmează să se întâmple imediat - 1 an)</p> <p>Activitățile sunt descrise concret și detaliat. Este prezentat un calendar de lansare al afacerii. (planul operational, modul în care strategia afacerii este pusă în practică este prezentat pe acțiuni întreprinse și pe termene de realizare)</p>
B.3	Indicatori de performanță	1	<p><b>0.00p - nu sunt prezentate informații;</b></p> <p><b>0.50p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate;</b></p> <p><b>1.00p - sunt prezentate informații;</b></p>	<p>Există un raport rezonabil între rezultatele urmărite și costul alocat acestora.</p> <p>Sunt prezentați indicatorii de performanță.</p> <p>Sunt prezentate considerente juridice speciale: licențe necesare, condiții speciale de muncă, de mediu, taxe de autorizare, etc.</p>
B.4	Digitalizarea afacerii	5	<p><b>0.00p - nu sunt prezentate informații;</b></p> <p><b>2.50p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate;</b></p> <p><b>5.00p - sunt prezentate informații complete;</b></p>	<p>Este prezentat un model digitalizat de dezvoltare și derulare a afacerii</p> <p>(digitalizarea poate fi cuprinsă atât în procesul de producție cât și în procesul de vânzare)</p>
B.5	Egalitatea de șanse și nediscriminarea	2	<p><b>0.00p - nu sunt prezentate informații;</b></p> <p><b>1.00p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate;</b></p> <p><b>2.00p - sunt prezentate informații complete și oferite argumentat;</b></p>	<p>Planul de afaceri propus spre finanțare propune măsuri ce vor promova în mod concret nediscriminarea;</p> <p><i>(Se considera indeplinită această condiție dacă este cuantificată în bugetul planului de afaceri ca minimum 1%.)</i></p>

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

B.6	Dezvoltarea durabila	2	0.00p - nu sunt prezentate informații; 1.00p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate; 2.00p - sunt prezentate informații complete și oferite argumentat;	Planurile de afaceri finanțate prin intermediul schemei de minimis propun activități ce vor promova concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor. <i>(Se considera indeplinita aceasta condiție dacă este cuantificată în bugetul planului de afaceri ca minimum 2%)</i>
B.7	Inovarea socială	2	0.00p - nu sunt prezentate informații; 1.00p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate; 2.00p - sunt prezentate informații complete și oferite argumentat;	Planurile de afaceri finanțate prin intermediul schemei de minimis propun măsuri ce vor promova concret inovarea socială <i>(Se considera indeplinita aceasta condiție dacă este cuantificată în bugetul planului de afaceri ca minimum 2%)</i>
B.8	Consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice.	2	0.00p - nu sunt prezentate informații; 1.00p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate; 2.00p - sunt prezentate informații complete și oferite argumentat;	Planurile de afaceri propun măsuri ce vor promova concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice. <i>(Se considera indeplinita aceasta condiție dacă este cuantificată în bugetul planului de afaceri ca minimum 1%.)</i>
B.9	Contribuie la cel puțin două din temele orizontale POCU	5	0.00p - nu sunt prezentate informații; 2.50p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate; 5.00p - sunt prezentate informații complete și oferite argumentat;	Planul de afaceri propus spre finanțare contribuie la cel puțin două din temele orizontale POCU: dezvoltarea durabilă/egalitatea de șanse și nediscriminarea/utilizarea TIC și dezvoltarea de competențe digitale
<b>II) descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii;</b>		<b>10</b>	<b>punctajele sunt cumulative</b>	

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

B.10	Produsul/serviciul oferit	5	<p>0.00p – produsul/ serviciul (serviciile) oferite nu sunt descrise;</p> <p>2.50p - produsul/ serviciul (serviciile) oferite sunt descrise neclar și nu sunt corelate cu contextul climatului actual al afacerii;</p> <p>5.00p – produsul/ serviciul (serviciile) oferite sunt descrise clar și sunt corelate cu contextul climatului actual al afacerii, sunt prezentate avantajele produselor/serviciilor;</p>	<p>Produsul/serviciul oferit, este descris în contextul climatului actual pentru acest tip de afacere. Produsul/serviciul oferit este descris in detaliu:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- specificații tehnice ale produsului (ingrediente, dimensiuni, culoare, materiale etc.)</li> <li>- canalele de distribuție – cum va fi livrat produsul/serviciul clienților .</li> <li>- este descris avantajul competitiv (prin ce se distinge produsul/serviciul pe piata, in comparatie cu alte produse/servicii deja existente pe piata)</li> <li>- caracteristici speciale, precum și beneficii pentru consumator, care merg dincolo de structura produsului / serviciului.</li> </ul>
B.11	Modalitatea în care afacerea va funcționa	5	<p>0.00p – nu sunt prezentate informații;</p> <p>2.50p – sunt prezentate informații, fără argumentare;</p> <p>5.00p – sunt prezentate informații și oferite argumente;</p>	Sunt prezentate informații privind toate operațiunile procesului de producție / furnizare. Este descrisa modalitatea în care afacerea va funcționa. (care sunt procesele, unde se gasesc materialele prime necesare și cum sunt acestea transformate în produs finit)
<b>III) schema organizatorică și politica de resurse umane;</b>		<b>8</b>	<b>punctajele sunt cumulative</b>	
B.12	Politica de resurse umane	3	<p>0.00p - nu sunt prezentate informatii;</p> <p>1.50p - sunt prezentate informatii privind necesarul de resurse umane partial;</p> <p>3.00p - sunt prezentate informatii privind necesarul de resurse umane clar si argumentat;</p>	Sunt prezentate informații privind necesarul de resurse umane, profilele persoanelor, atribuțiile posturilor, competență (este definit numărul exact de resurse umane, daca este nevoie de programe de training special, sau calificari speciale ale fortei de munca)
	Numar locuri de munca nou create	3	<p>0.00p - sunt prezentate informatii privind crearea a 3 locuri de munca;</p> <p>1.50p - sunt prezentate informatii privind crearea a 4 locuri de munca;</p> <p>3.00p - sunt prezentate informatii privind crearea a 5 locuri de munca;</p>	Se puncteaza de loc locurile de munca suplimentare

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

B.13	Structura organizatorica	2	0.00p - nu sunt prezentate informatii; 1.50p - sunt prezentate informatii partial; 2.00p - sunt prezentate informatii clar si argumentat;	Este prezentata structura organizatorica si cum va fi recompensat personalul (salariu fix, procent din vanzari, pe baza unor criterii de performanta mai complexe).
<b>IV) analiza SWOT afacerii si analiza pieței de desfacere și a concurenței;</b>		<b>12</b>	<b>punctajele sunt cumulative</b>	
B.14	Analiza SWOT	2	0.00p - nu sunt prezentate informații; 1.00 p - sunt prezentate informații incomplete și parțial justificate, fără o argumentare clară/completă; 2.00p -sunt prezentate informații complete și oferite argumentat;	Analiza SWOT prezinta clar si detaliat cum vor fi valorificate punctele forte, cum vor fi inlaturate/minimizate punctele slabe. Oportunitatile si amenintarile sunt clar descrise
B.15	Cientii	2	0.00p – nu există o descriere a clientilor potentiali; 1.00p – se prezintă sumar clienti potentiali sau lipsește descrierea clientilor potentiali; 2.00p – se prezintă descrierea potentialilor clienti clar si detaliat.	Planul de afaceri dovedeste o bună cunoaștere a clienților potențiali. Este prezentat tipul clientilor potentiali (individuali, comercianti, cu ridicata, cu amanuntul, societati comerciale, agricultori etc). Planul de afaceri prezinta foarte clar căror necesități ale clienților se adresează produsul respectiv și care sunt factorii care îi determină pe clienți să cumpere produsele firmei.
B.16	Concurenta	2	0.00p – nu există o descriere a clientilor potentiali; 1.00p – se prezintă sumar clienti potentiali sau lipsește descrierea clientilor potentiali; 2.00p – se prezintă descrierea potentialilor clienti clar si detaliat.	Sunt prezentati principalii concurenți, localizarea lor și segmentele de piață pe care le deserveșc, tipurile de produse/servicii pe care le produc, cotele de piață ale concurenților, avantajele concurenților în ceea ce privește reputația, fidelitatea clientelei, canalele de distribuție
B.17	Furnizorii	2	0.00p – nu există o descriere a principalilor furnizori; 1.00p – se prezintă sumar principalii furnizori sau lipsește descrierea principalilor furnizori; 2.00p – se prezintă descrierea pieței și a principalilor furnizori clar si detaliat.	Planul de afaceri conține date referitoare la furnizorii de materii prime, materiale, utilaje și servicii ale firmei. Sunt prezentate caracteristicile furnizorilor (localizare geografică, experiență în domeniu, formă de proprietate etc.), materiile prime, serviciile furnizate, valoarea achizițiilor preconizate, modul în care se va derula activitatea de aprovizionare (transport, eventuali intermediari, depozitare etc.), modalități de plată.

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

B.18	Segmentul de piata	2	0.00p – nu sunt prezentate informații; 1.00p – sunt prezentate informații incomplete, fără argumentare; 2.00p – sunt prezentate informații și oferite argumente;	Piata afacerii nou create, este bine definita (sunt prezentate caracteristicile specifice ale segmentului de piata, caror nevoi se adreseaza). Este precizata amplasarea pietei (locala, regionala, nationala, internationala). Tendintele actuale ale pietei produsului/serviciului (declin, stagnare, progres lent, expansiune rapida). Caracteristici ale cererii pt produs/serviciu (cerere zilnica, anuala, de sezon, evolutia in ultimii ani si cea previzibila).
B.19	Riscuri	2	0.00p - nu sunt identificate riscurile asociate afacerii; 1.00p - sunt identificate si prezentate partial cele 3 categorii de riscuri; 2.00p - sunt identificate si prezentate clar si detaliat cele 3 categorii de riscuri;	Planul de afaceri contine informații privind riscurile potentiale, în vederea analizării modului în care ele vor influența activitatea viitoare (riscuri de piata, riscuri financiare, riscuri legislative)
V)	strategia de marketing;	10	punctajele sunt cumulative	
B.20	Politica de produs	2	0.00p – nu sunt prezentate informații; 1.00p – alegerea unei politici de produs; 2.00p - alegerea unei politici de produs și argumentare metodologie;	Este descris modul de prezentare a produsului/serviciului, aspectul comercial, ambalaj, tip de garantii si servicii prestate, daca este un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc
B.21	Politica de preturi	2	0.00p – nu sunt prezentate informații; 1.00p – alegerea unei politici de preț; 2.00p - alegerea unei politici de preț și argumentare metodologie;	Este precizata detaliat metodologia de stabilirea a pretului produsului/serviciului, daca si cand se ofera reduceri de preturi, pozitionarea in raport cu concurentii
B.22	Politica de distributie	2	0.00p – nu sunt prezentate informații; 1.00p – alegerea unei politici de distributie; 2.00p - politica de distributie detaliata si argumentata;	Sunt mentionate canalele de distributie – vanzari directe, cu ridicata, intermediari, prin agenti, la comanda etc
B.23	Politica de promovare	2	0.00p – nu sunt prezentate informații 1.00p – există o politică de promovare; 2.00p – politica de promovare detaliată și	Sunt definite modurile de promovare ale afacerii si cum se vor maximiza beneficiile de imagine (networkingul social, târguri, adeziunea la un grup de afaceri, etc. Este clar definita imaginea companiei și sunt prezentate

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

			<b>bugete aferente și sunt prezentate informații despre buget.</b>	eforturile de publicitate și promovare. In buget sunt alocate costuri pentru web design, logo-uri, ambalaj al produsului (dacă este cazul), broșuri, etc.
B.24	Strategia de vanzari	2	<b>0.00p – nu sunt prezentate informații; 1.00p – exista o strategie de vanzare; 2.00p - strategia de vanzare este detaliata si bine argumentata;</b>	Sunt definite modalitatile de vanzare a produselor/serviciilor, sunt descrise modalitati de atragere a clientilor si de fidelizare a acestora, sunt prezentate proiectii de vanzari, etc
<b>VI) proiecții financiare privind afacerea.</b>		<b>15</b>	<b>punctajele sunt cumulative</b>	
B.25	Evaluarea investitiei initiale:	5	<b>0.00p – nu sunt prezentate informații; 2.50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 5.00p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente;</b>	- Costurile incluse în buget sunt realiste în raport cu nivelul pieței, fundamentate printr-o analiză (sunt anexate oferte pentru bunurile care se intenționează a se achiziționa în cadrul proiectului, studii de piață care să demonstreze utilitatea produsului / serviciului, orice alt document care să ajute la o mai bună justificare) - Resursele materiale ce urmează a fi achiziționate sunt identificate concret și clar și sunt adecvate bunei implementări a activităților. E37
B.26	Rentabilitatea scontată a afacerii pe 3 ani.	5	<b>0.00p – nu sunt prezentate informații; 2.50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 5.00p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente;</b>	pentru previzionarea veniturilor este precizat prețul practicat pentru o unitate de produs/serviciu, câți clienți vor cumpăra produsul sau serviciul, cum vor crește vânzările în timp. Costurile sunt calculate in timp. Se puncteaza realismul estimarilor (justificarea cifrei de afaceri: comparatii cu alte produse asemanatoare, comparatii cu activitatea altor firme, justificarea costurilor
B.27	Previzionarea cheltuielilor directe și indirecte și a veniturilor pe minim 24 luni;	5	<b>0.00p – nu sunt prezentate informații; 2.50p – sunt prezentate informații fără argumentare; 5.00p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente;</b>	

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

VII) sustenabilitatea planului de afacere;		20		
B.28	Asigurarea sustenabilitatii	5	<p>Op - Nu se dovedește capacitatea de a asigura menținerea, întreținerea și funcționarea investiției/ microîntreprinderii, după încheierea proiectului și încetarea finanțării nerambursabile;</p> <p>2.50p - Se dovedește <b>parțial</b> capacitatea de a asigura menținerea, întreținerea și funcționarea investiției/ microîntreprinderii, după încheierea proiectului și încetarea finanțării nerambursabile;</p> <p>5.00p - Se dovedește ca are capacitatea de a asigura menținerea, întreținerea și funcționarea investiției/ microîntreprinderii, după încheierea proiectului și încetarea finanțării nerambursabile.</p>	Capacitate de a asigura menținerea, întreținerea și funcționarea investiției/întreprinderii, după încheierea proiectului și încetarea finanțării nerambursabile.
B.29	Apartenența la un HUB-uri/clustere de afaceri/incubatoare de afaceri/acceleratoare de afaceri/asociații de întreprinderi.	7.5	<p>Op – nu sunt prezentate informații;</p> <p>7.50p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente;</p>	In planul de afaceri sunt prezentate informații privind înscrierea în cadrul unui HUB-uri/clustere de afaceri/incubatoare de afaceri/acceleratoare de afaceri/asociații de întreprinderi.
B.30	Sustenabilitatea economică și sustenabilitatea financiară a entității nou create.	7.5	<p>Op – nu sunt prezentate informații;</p> <p>3.50p – sunt prezentate informații fără argumentare;</p> <p>7.50p – sunt prezentate informații complete și oferite argumente;</p>	In planul de afaceri sunt prezentate informații privind sustenabilitatea economică și sustenabilitatea financiară a entității nou create.
<b>Total</b>		<b>100</b>		

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

