

**Program: „Educație și Ocupare “**

**Prioritate: 4. Antreprenoriat și economie socială**

**Obiectiv specific: ESO4.1.**

**Acțiunea 4.a.2 Sprijin pentru dezvoltarea antreprenoriatului**

**Titlu proiect: “RESTART URBAN- Sprijin pentru înființarea de întreprinderi sociale în mediul urban”**

**Cod SMIS: 312470**

**Anexa 8\_Grila de evaluare**

**Evaluare calitativă**

*Nume și prenume aplicant:*

*Titlul planului de afaceri:*

*Număr de înregistrare plan de afaceri:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Criteriu** | **Punctaj maxim** | **Aspecte care se punctează** | **Modalitate de acordare punctaj pe subcriterii** | **Punctaj acordat** | **Observații membru comisie** |
| **1. DESCRIEREA AFACERII** | **21** |  |  |  |  |
| **1.1. Misiunea și obiectivele economice ale afacerii** | 1 | Misiunea economică a afacerii este clar definită? | Punctaj cumulativ  - maxim 10 puncte |  |  |
| 1 | Obiectivele economice sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de  implementarea planului de afaceri în general? |  |  |
| 1 | Indicatorii economici sunt corelați cu Anexa 4\_Bugetul planului de  afaceri? |  |  |
| **1.2. Misiunea și obiectivele sociale ale afacerii** | 1 | Misiunea socială a afacerii este clar definită și face parte implicit din  modelul de business al întreprinderii sociale? |  |  |
| 1 | Obiectivele sociale sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de  implementarea planului de afaceri în general? |  |  |
| 1 | Indicatorii sociali propuși sunt fezabili a fi implementați? Sunt corelați cu  planul de activități (capitolul III, punctul 12)? |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.3. Descrierea succintă a afacerii sociale** | 1 | Nevoile de business referitor la produsele / serviciile care vor fi  comercializate sunt corect identificate, sunt reale, sunt documentate și sunt corelate cu celelalte secțiuni din planul de afaceri? Clienții business sunt definiți? |  |  |  |
| 1 | Nevoile sociale sunt identificate, sunt reale, iar soluțiile propuse rezolvă sau îmbunătățesc situația? Beneficiarii sociali sunt definiți? |  |  |
| 1 | Afacerea propusă este prietenoasă cu omul, mediu și comunitatea? Impactul social generat este relvant? Este menționată diferența afacerii sociale propuse comparativ cu o afacere clasică similară? |  |  |
| 1 | Există o motivație puternică a persoanei care a propus planul de afaceri  să înființeze o întreprindere socială? |  |  |
| **1.4. Analiza pieței de desfacere și a concurenței** | 2 | Este clar prezentată piața, există o fundamentare a analizei pieței căreia  întreprinderea i se adresează, sunt incluse date statistice / documente de suport? | Punctaj cumulativ  - maxim 11 puncte |  |  |
| 2 | Produsele / serviciile care vor fi comercializate răspund nevoilor pieței?  Potențialii clienți sunt corect identificați? |  |  |
| 2 | Există potențial de creștere a pieței? Sunt prezentate dovezi / argumente în acest sens? |  |  |
| 2 | Concurența este cunoscută? Sunt realist identificate punctele tari și  slabe a întreprinderii sociale în raport cu concurența? |  |  |
| 3 | În cadrul analizei SWOT, sunt corect identificate și încadrate principalele  puncte tari / slabe, oprorunități și amenințări? Sunt clare și relevante pentru afacerea socială propusă? |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2. STRATEGIA DE**  **MARKETING** | **13** |  |  |  |  |
| **2.1. Produsul/Serviciul** | 2 | Produsele / serviciile business care fac obiectul întreprinderii sociale sunt clar descrise și identificate în raport cu nevoile clienților / politicile de produs/serviciu al concurenței? Sunt corelate cu Anexa 4\_Buget plan de afaceri / sheet 4. Venituri \_ cheltuieli detaliat | Punctaj cumulativ  - maxim 13 puncte |  |  |
| **2.2. Prețul** | 2 | 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 4\_Buget plan de afaceri / sheet 4. Venituri \_ cheltuieli detaliat? |  |  |
| **2.3. Plasare** | 3 | 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? |  |  |
| 2 | Sunt corect identificate canalele de promovare și marketing raportat la competitivitatea pieții, nevoile clienților și politicile concurenței? |  |  |
| **2.4. Promovarea** | 2 | 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 4\_Bugetul planului de afaceri, sheet 1 și eventuale note de estimare a valorilor pentru servicii de marketing și promovare atașate? |  |  |
| 2 | 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? |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3. PLANUL OPERAȚIONAL** | **19** |  |  |  |  |
| **3.1. Resurse umane** | 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 4\_Bugetul planului de afaceri? | Punctaj cumulativ  - maxim 19 puncte |  |  |
| **3.2. Infrastructură necesară** | 2 | Aplicantul cunoaște pentru industria și piața în care va activa ce tip de  spațiu / compartimentare / dotare minimă îi este necesară pentru funcționare în condiții legale? |  |  |
| 2 | Au fost identificate și bugetate echipamente / utilaje / dotări /servicii necesare pentru derularea afacerii? Sunt corelate cu Anexa 4\_Bugetul Planului de Afaceri? Sunt atașate oferte/studii de piata etc. în vederea estimarii a valorilor pentru achizițiile care vor fi realizate? Acestea sunt la nivelul pieții și corespund ca și caracteristici / funcționalități cu nevoile de dezvoltare și competitivitate a afacerii? |  |  |
| 1 | Aplicantul va pune la dispoziție prin contribuție proprie echipamente / utilaje / dotări necesare / în funcționarea afacerii? Acestea sunt întradevăr necesare? Există documente de suport atașate care susțin alocarea (contracte de închiriere / comodat ș.a.)? |  |  |
| 1 | Aplicantul a identificat corect tipurile de autorizații / certificări necesare pentru funcționare în industria în care va activa? Cunoaște legislația în domeniu în ceea ce privește condițiile care trebuie îndeplinite, termenele care trebuie luate în considerare pentru autorizare? |  |  |
| 1 | Fluxul de producție / procesul de furnizare servicii este clar descris? |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.3. Furnizori / parteneri** | 2 | 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 în proximitatea afacerii? Sunt identificați în notele de estimare a valorilor pentru achizițiile atașate la planul de afaceri? |  |  |  |
| 2 | Aplicantul descrie / aduce dovezi cu privire la posibili parteneri / clienți  care pot ajuta în prima etapă de dezvoltare a afacerii? |  |  |
| **3.4. Activitățile și rezultatele planificate** | 3 | 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? |  |  |
| **3.5. Analiza de risc** | 3 | 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? |  |  |
| **4. PRIORITĂȚI ORIZONTALE**  **ȘI TEME SECUNDARE** | **13** |  |  |  |  |
| **4.1. Implicarea actorilor relevanți în funcționarea întreprinderii sociale** | 3 | 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 13 puncte |  |  |
| **4.2. Impactul social estimat** | 3 | Indicatorii de impact social propuși a fi realizați în primii 3 ani de  derulare a afacerii sociale sunt fezabili și pot fi monitorizați? |  |  |
| **4.3. Nediscriminarea** | 3 | Sunt prezentate măsuri efective care pot fi luate pentru a preveni  discriminarea la toate nivelele: management, resurse umane, achiziții, beneficiari sociali ș.a.. |  |  |
| **4.4. Tranziția către o**  **economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor** | 4 | 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? Modelul de afacere are inglobate aceste aspecte în modelul de funcționare și de impact pe termen mediu și lung? |  |  |
| **5. SUSTENABILITATE** | **6** |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **5.1. Capacitatea de a se**  **autosusține** | 3 | Este explicat modul cum afacerea se va autosusţine financiar după  încetarea finanţării solicitate prin planul de afaceri? | Punctaj cumulativ  - maxim 6 puncte |  |  |
| **5.2. Perspective de dezvoltare viitoare** | 3 | Sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri ce se  estimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere? |  |  |
| **6. PROIECȚII FINANCIARE** | **22** |  |  |  |  |
| **6.1. Bugetul ajutorului de minimis solicitat** | 3 | Bugetul include cheltuielile necesare, nefiind omise resurse fără de care  afacerea nu poate fi derulată? Este detaliata cofinantarea asumata (minim 10%) la categoriile de cheltuieli unde va fi utilizata? | Punctaj cumulativ  - maxim 19 puncte |  |  |
| **5** | Cofinanțarea asumată pentru implementarea planului de afaceri este mai mare de 10% din ajutorul nerambursabil solicitati?  Pentru fiecare procent suplimentar va fi acordat 0,5p, dupa cum urmeaza:  10,1% - 11% - 0,5p  11,1% - 12% - 1p  12,1% - 13% - 1,5p  13,1% - 14% - 2p  14,1% - 15% - 2,5p  15,1% - 16% - 3p  16,1% - 17% - 3,5p  17,1% - 18% - 4p  18,1% - 19% – 4,5p  Peste 19,1% - 5 puncte |  |  |
| 2 | Costurile pentru achiziții sunt corect dimensionate și sunt justificate prin  oferte de preț, studii de piață și pot fi incluse în notele de estimare a valorilor atașate la planul de afaceri? |  |  |
| 2 | 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 (promovare, management etc)? |  |  |
| 2 | Cheltuielile sunt corect încadrate pe categorii de cheltuieli eligibile și sunt oferite detalii cu privire la justificarea costului bugetat? |  |  |
| **6.2. Cheltuielile operaționale** | 2 | Realismul ipotezelor și claritatea descrierii, pe care s-au realizat  previziunile cheltuielilor operaționale pentru prestarea de servicii sau realizarea de produse comerciale. |  |  |
| 2 | Gradul de corelare a cheltuielilor cu specificul afacerii și cu activitățile  prevăzute. |  |  |
| **6.3. Veniturile operaționale** | 2 | Realismul previziunilor în ceea ce privește generarea de venituri din  activitatea economică. Corelarea acestora cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute. |  |  |
| 2 | Relația veniturilor cu cheltuielile operaționale (potențialul de profitabilitate operațională), precum și cu îndeplinirea criteriului de acordare a tranșelor ajutorului de minimis (măsura în care nivelul de venituri obținute în primele 18 luni asigură premisele sustenabilității pentru urmatoarele 13 luni). |  |  |
| **7. CLARITATEA ȘI**  **COMPLETITUDINEA PLANULUI DE AFACERI ȘI RELEVANȚA INFORMAȚIILOR PREZENTATE** | **6** |  |  |  |  |
| **7.1. Claritatea și completitudinea planului**  **de afaceri și relevanța informațiilor prezentate** | 3 | Planul de afaceri este clar, logic și concis? | Punctaj cumulativ  - maxim 4 puncte |  |  |
| 3 | Documentele de suport atașate la planul de afaceri sunt suficiente, relevante și prezintă informații concrete în sprijinul planului de afaceri? |  |  |
| **TOTAL** | **100** |  |  |  |  |