

EVALUARE ELIGIBILITATE SI CONFORMITATE

Criteria	Subcriterii	Completari	Nu	Da
Solicitantul face parte din categoria de beneficiari eligibili ?	Tipuri de solicitanți/parteneri eligibili a) Someri/inactivi b) angajati /persoane care desfasoara activitate independenta			
Solicitantul nu face parte din tinerii NEETs?	Varsta între 18-24 ani Nu au un loc de muncă, nu sunt cuprinși în sistemul educațional sau de formare profesională, ...			
Solicitantul indeplinește condițiile de domiciliu?	Domiciliul sau resedinta este: a) in mediul rural sau urban b) in una din cele 7 regiuni mai putin dezvoltate ale Romaniei	Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest Oltenia, Centru, Sud-Est sau Sud Muntenia. Regiunea Bucuresti-Ilfov nu este inclusa in program.		
Planul de afaceri respectă formatul solicitat și conține toate anexele solicitate	Anexe obligatorii: 1. Anexa Plan de afaceri – model standard 2. Cerere inscriere in concursul de planuri de afacere 3. Dosar complet de inregistrare grup tinta* (detalii in metodologia de selectie) * doar pentru persoanele care nu au absolvit cursul de competente antreprenoriale in cadrul proiectului.			
Sediul firmei indeplinește condițiile din ghid?	a) In zona urbana b) in una din cele 7 regiuni mai putin dezvoltate ale Romaniei	Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest Oltenia, Centru, Sud-Est sau Sud Muntenia. Regiunea Bucuresti-Ilfov nu este inclusa in program.		
Domeniul de activitate este eligibil?	a)Non-agricol Se verifica conditiile din nota de subsol 1			
Experienta aplicantului in domeniul planului de afaceri	Aplicantul demonstrează experiență antreprenorială prin documente de înființare a unei societăți comerciale în străinătate, precum și prin documente care să ateste experiența specifică în domeniul în care dorește să inițieze o afacere prin intermediul programului, sau demonstrează capacitatea tehnică și profesională printr-un contract de muncă sau de colaborare ori alt document similar, în domeniul în care dorește să inițieze afacerea vizată în cadrul proiectului, sau demonstrează cunoștințele de specialitate prin documente recunoscute de statul român, care să ateste absolvirea de studii de specialitate în cadrul unor instituții de învățământ superior din străinătate, ori prin alte documente ce certifică absolvirea unor cursuri de scurtă durată în domeniul în care dorește să inițieze afacerea vizată în cadrul proiectului.	Se accepta si contracte de voluntariat, scrisori de recomandare.		
Afacerea se inscrie in cel puțin una din categoriile de concurs?	1. Masuri ce promoveaza concret dezvoltarea durabila prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltarii durabile (cel puțin 10% din planurile de afaceri finantate) 2 Sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punctul de vedere al utilizarii resurselor (cel puțin 10% din planurile de afaceri finantate) 3 Promovarea inovarii sociale (cel puțin 10% din planurile de afaceri finantate) 4 Utilizarea si promovarea TIC (cel puțin 25% din planurile de afaceri finantate) 5 Consolidarea cercetarii, dezvoltarii tehnologice si/sau inovarii (cel puțin 10% din planurile de afaceri finantate) 6 Sectiunea G a codului CAEN- comert cu ridicata si cu amanuntul, repararea autovehiculelor si motocicletelor,cu exceptia grupei CAEN 452-Intretinerea si repararea autovehiculelor.			

Se respecta numarul minim de angajati?	2 angajati minimum	Cu domiciliul in una din cele 7 regiuni mai putin dezvoltate ale Romaniei, respectiv Nord-Est, Nord-Vest, Vest, Sud-Vest Oltenia, Centru, Sud-Est sau Sud Muntenia. Regiunea Bucuresti-Ilfov nu este inclusa in program.		
Suma nerambursabila solicitata pentru finantare se incadreaza in bugetul proiectului.	Valoarea maxima eligibila 173.667 lei			

EVALUARE TEHNICO-FINANCIARA				
Capitol	Subcapitol	Subiecte urmarite	Punctaj	
A. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI				
	2.1.DESCRIEREA AFACERII	• Ce fel de afacere doriti sa infiintati ? • In ce zona doriti sa va desfasurati activitatea? • Care vor fi produsele sau serviciile pe care doriti sa le puneti la dispozitia Clientilor? • Cum va functiona Afacerea? • Cui sunt destinate produsele dvs. ? • Este un sector in dezvoltare? • Ce schimbari credeti ca se vor produce pe termen scurt si pe termen lung? • In ce mod afacerea dvs. va fi pregatita sa se confrunte cu acestea? • Ce factori vor contribui la succesul afacerii? • Care sunt cele mai competitive puncte ale dvs.? • Ce veti oferi dvs. personal acestei noi afaceri, din experienta dvs. anterioara? • De ce credeti ca va fi un success?	4 puncte – toate subiectele au fost abordate 2 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate	
	2.2.CLIENTI	• Unde sunt localizati? (judet, regiune, țară și distanța față de locația proiectului) • Sunt persoane fizice ? Sunt persoane juridice? In ce domeniu activeaza? • Care este nevoia pe care produsele/serviciile tale o acopera? Este aceasta o nevoie reala pe care ei nu o pot acoperi in alt mod? • Care sunt caracteristicile Clientilor ? • Numar estimat de clienti pentru afacerea ta in fiecare an de activitate? • Ce beneficii vor avea Clientii tai daca cumpara produsul tau? • Cat de mult au nevoie de ce faci tu? • Este ceva permanent sau sezonier?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate	

		Cat de important este pentru ei sa aiba produsul/serviciile de tipul celor oferite de tine?	
	2.3.OBIECTIVELE AFACERII	- Care sunt obiectivele concrete ale afacerii Dvs. în următorii ani? - Ce strategie veți adopta pentru îndeplinirea lor? - Ce va doriți sa se întâmple în următorii ani ?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.4.ACTIVITATI PRINCIPALE NECESARE INFIINTARII AFACERII SI DESFASURARII ACTIVITATILOR	Care sunt activitățile necesare implementării (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);	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
B. ANALIZA SWOT A AFACERII		Analiza cuprinde identificarea factorilor interni (SW) si externi (OT) care afecteaza sau pot afecta în viitor direct sau indirect afacerea	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
C. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE			
	1.ORGANIZAREA PRODUCTIEI	- Tipul de tehnologie utilizata? - Tipul de echipament ce va fi utilizat ? - Cate echipamente? Ce caracteristici au acestea? Sunt potrivite nevoilor afacerii? Îndeplinesc standardele si cerintele? - Cum se va achiziționa echipamentul (închiriere, achiziție, leasing) ? - Care este capacitatea de producție (capacitatea maximă de producție și gradul de utilizare)? - Care este necesarul de clădiri, spații ? Cum le vom asigura? - În ce consta procesul de productie? - Care sunt etapele acestuia? - Organizarea procesului de producție - De unde luam materiile prime? - Cum se desfasoara aprovizionarea? Cum se desfasoara vanzarea? Dar distributia? - E nevoie si de depozitare?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate

	2.ORGANIGRAMA	• Care sunt resursele umane necesare desfasurarii activitatii? • Care vor fi rolurile si responsabilitatile fiecarei persoane? • De unde veti recruta personalul? • Cum va veti asigura ca salariile propuse ii satisfac? • Cine ii va coordona? • Cu ce ii veti motiva? • Ce alte beneficii le veti propune? • Care este structura organizatorica a firmei? • Aveti nevoie de tot personalul de la inceput sau nu? Daca nu , care este politica de angajare si in functie de ce criteria se vor face angajariile? • Cum veti asigura principiile egalitatii de sanse si de nediscriminare? • Cine va asigura functia manageriala?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
D. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII			
	1.PRODUSE / SERVICII OFERITE 2. CARACTERISTICILE PRODUSELOR	• Ce produs/serviciu oferiți concret? • Ce necesitate a Clientului satisface acesta ? Care sunt caracteristicile lui? • Care este legatura dintre aceste caracteristici si nevoia clientului? • Argumentati de ce Clientul va cumpara acest produs • La ce prețuri va fi vândut? • Care e structura costurilor? • Va rugam sa detaliati pe toate tipurile de cheltuieli necesare pentru a-l produce, distribui, promova, vinde si incasa! • Care sunt punctele tari ale produsului in comparatie cu ce exista? • Prin ce se diferentiaza de alte produse similare?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
E. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI			

	1.CLIENTII	- Cine sunt clienții Dvs. (vârstă, stare materială, nivel social etc.)? - Ce îi determină să cumpere produsul/serviciul pe care îl oferiți Dvs.? - Cât de des cumpăra de obicei? - De ce credeți că vor cumpăra de la Dvs.? - Unde este situată piața Dvs.? - Cât de mare este piața Dvs.? - Este o piață în dezvoltare? Ce ritmuri de creștere înregistrează? - Care sunt tendințele pieței Dvs.? - Există caracteristici specifice ale pieței Dvs.?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.CONCURENȚA	- Care sunt principalii Dvs. concurenți? - Ce fel de produse ofera? - Ce calitate au produsele/serviciile lor? - Ce va diferențiază fata de ei? - Care sunt punctele lor slabe?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	3.FURNIZORI	- Care sunt principalii dumnevoastra furnizori? - Cat de dificil este sa aprovizionati materia prima? - Sunt multi posibili furnizori? - Credeti sa puteti face un parteneriat cu acestia? - Furnizeaza si pentru concurenta? - Vor fi dispusi sa lucreze si cu dumnevoastra?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
F. STRATEGIA DE MARKETING			
	1.CERCETAREA PIETEI	- De unde v-ati luat informatiile? - Cat de credibila e sursa? - Ce fel de metoda ati folosit? - Chestionar? - Interviuri? - Focus group? - Cercetare pe internet? - Analiza concurentilor?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	2.STABILIREA PRETURILOR	- Care sunt preturile de vanzare? - Acopera ele costurile? - Pot sa ofer si discounturi? - Ce fel de abordare voi avea? - Preturi mari si clienti mai putini? - Preturi mici si sper sa am clienti mai multi?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate

	3.PROMOVARE	- Cum veti comunica cu clientii? - Ce mijloace de publicitate veti utiliza, de ce, cu ce frecventa. - Ati gasit metode prin care sa obtineti o promovare eficienta la un pret redus? - Veti folosi si alte metode in afara publicitatii platite, cum ar fi includerea in cataloage, participarea la expozitii, formarea de retele cu alti profesionisti sau cu prietenii, Internetul etc.? - Ce imagine doriti sa aiba clientii despre dvs.? - Ce suma va fi cheltuita pentru planurile pe care le-ati prezentat mai sus? - Ce strategie veti avea pentru promovarea pe online? - Cum va afla cumpărătorul de produsul/serviciul Dvs. (reclamă, promovare)? - Prin ce metode comunicați clienților caracteristicile, avantajele si beneficiile produselor? - Ce costuri va implica activitatea de promovare aleasă?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	4.LOCATIA SAU LOCUL VANZARII	- Este important pentru clienti locul in care este amplasata intreprinderea? Va vor vizita clientii? - Este adecvat locul? - Spatiul exterior? Posibilitatea de parcare? - Este ceea ce-si doresc clientii? - Unde se gasesc concurentii? - Este mai bine sa fiti aproape sau departe de acestia?	5 puncte – toate subiectele au fost abordate 3 puncte – subiectele au fost partial abordate sau sunt raspunsuri incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate
	5.CANALE DE DISTRIBUTIE – Cum veti vinde? Descrieti cat mai detalit	- În ce mod este vândut produsul sau serviciul (în magazin, la client, en-gros, on-line, prin curier)? - Care este locația distribuitorilor ? - Ce parteneriate puteți stabili cu distribuitorii dvs ?	
G. DESCRIEREA ACTIVITĂȚILOR DIN TEMELE ORIZONTALE		Contributia planului de afaceri la cel putin una din temele propuse este obligatorie. 1 Masuri ce promoveaza concret dezvoltarea durabila prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltarii durabile (cel putin 10% din planurile de afaceri finantate) 2 Sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punctul de vedere al utilizarii resurselor (cel putin 10% din planurile de afaceri finantate) 3 Promovarea inovarii sociale (cel putin 10% din planurile de afaceri finantate) 4 Utilizarea si promovarea TIC (cel putin 25% din planurile de afaceri finantate) 5 Consolidarea cercetarii, dezvoltarii tehnologice si/sau inovarii (cel putin 10% din planurile de afaceri finantate) 6 Sectiunea G a codului CAEN- comert cu ridicata si cu amanuntul, repararea autovehiculelor si motocicletelor,cu exceptia grupei CAEN 452-Intretinerea si repararea autovehiculelor.	6 puncte – cel putin un subiect a fost abordat si descris detaliat 3 punct – cel putin un subiect a fost partial abordat sau este raspuns incomplete 0 puncte – subiectele nu au fost abordate

H. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA.			
	1. PLAN DE FINANTARE A AFACERII	- Planul de finantare releva toate sursele de finantare; daca sunt mai multe? - Planul de finantare acopera bugetul de investitii?	1 puncte – planul este realist si se coreleaza cu informatiile prezentate in planul de afacere 0 puncte – subiectul nu au fost abordat
	2. CONT DE PROFIT SI PIERDERI	- Previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere? - Afacerea este profitabilă? - Afacerea demonstrează sustenabilitate după încheierea finanțării?	5 puncte – previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere 3 puncte – previziunile sunt eronate in sa pot fi imbunatatit 0 puncte – subiectul nu au fost abordat
	3. CASH-FLOW	- Sunt corect prevăzute toate intrările de numerar? - Sunt corect prevăzute toate ieșirile de numerar? - Fluxul de numerar este pozitiv pe perioada de previziune?	5 puncte – previziunile sunt realiste si includ informatiile prezentate in planul de afacere 3 puncte – previziunile sunt eronate in sa pot fi imbunatatit 0 puncte – subiectul nu au fost abordat
ANEXE LA PLAN AFACERE			
	Oferte de pret		5 puncte – 3 oferte pentru fiecare echipament 3 puncte – oferte incomplete 0 puncte – nu sunt oferte
	Sustenabilitatea proiectului		4 puncte – planul de afacere este sustenabil 2 puncte – planul de afacere este partial sustenabil 0 puncte – planul de afacere nu este sustenabil