

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Anexa 8

Grila de verificare a eligibilitatii Planului de Afaceri

Nr. acordat in Registrul de Evidenta a planurilor de afaceri _____

Titlul planului de afaceri _____

Autorul planului de afaceri _____

Nr crt	Criteriul / Subcriterii	Elemente de evaluare	Punctaj maxim
1	RELEVANTA PROIECTULUI		20
1.1.	Contributia proiectului la promovarea temelor secundare AP3.7	Se va puncta astfel: planurile de afaceri propun activități concrete care conduc la: a) îmbunătățirea accesibilității, a utilizării și a calității tehnologiilor informației și comunicațiilor - 1 punct b) sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor - 1 punct c) inovare sociala - 1 punct	3
1.2.	Măsura în care proiectul contribuie la crearea de noi locuri de muncă, atât in perioada de implementare si perioada de durabilitate	Se va puncta astfel: a) 2 locuri de munca create – 0 puncte b) 3 locuri de munca – 3 puncte c) mai mult de 3 locuri – 5 puncte	5

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

1.3	Codul CAEN	Se va puncta astfel: a) Cod CAEN IT si industrii creative – 7 puncte b) Cod CAEN Productie – 5 puncte c) Cod CAEN Servicii – 3 puncte d) Cod CAEN Comert – 1 puncte	7
1.4.	Incadrarea persoanelor din grupele vulnerabile*	Se va puncta astfel: a) Angajare unei (1) persoane din grupele vulnerabile – 3 puncte b) Angajarea a min doua (2) persoane din grupele vulnerabile – 5 puncte	5
2	CALITATEA ȘI MATURITATEA PROIECTULUI		60
2.1	descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori, analiza SWOT a afacerii, riscuri asumate)	se va avea in vedere descrierea afacerii si a contextului in care planul de afaceri va fi implementat; descrierea clară a obiectivelor urmărite prin realizarea proiectului; indicatori de performanță măsurabili și cuantificabili ce pot fi verificați în mod obiectiv; identificarea corecta a activităților si succesiunea logica a acestora; diagrama Gantt; analiza SWOT a afacerii: modul de valorificarea a oportunitatilor si a punctelor tari, masurile pentru evitarea amenintarilor si a punctelor slabe (riscuri asumate)	10
2.2	descrierea investitiei; analiza rezonabiliții valorilor cuprinse în bugetele orientative din Planul de afaceri	se va puncta: a) descrierea locatiei de implementare si exploatare a investitiei; identificarea avizelor, acordurilor etc necesare pentru implementarea si exploatarea investitiei b) descrierea rolului si functiunii fiecarui activ (corporal si necorporal); justificarea necesitatii acestora c) rezonabilitatea costurilor investitiei: costurile investiției sunt suficient fundamentate, spre exemplu prin oferte de preț/ cataloage/ website-uri, orice alte surse verificabile	10
2.3	descrierea produselor / serviciilor / lucrărilor care fac obiectul afacerii	modul de descriere produselor si serviciilor: ce reprezinta si ce nevoi satisface, materiale si echipamente necesare (corelarea cu descrierea investitiei preconizate), principalele avantaje pentru clienti	10
2.4	analiza pieței de desfacere și a concurenței	analiza pieței susține cererea de produse/ servicii propuse, competitorii sunt corect identificați și analizați, este prezentat avantajul competitiv al produselor/serviciilor/tehnologiilor rezultate ca urmare a implementării proiectului	10

Proiect co-finanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

2.5	schema organizatorică și politica de resurse umane; capacitatea de implementare a proiectului	identificarea resurselor umane implicate/ necesare pentru implementarea planului de afaceri; politica de resurse umane: modul în care se va realiza recrutarea personalului; de asemenea se vor analiza CV-urile echipei care va asigura managementul proiectului, sarcinile și responsabilitățile în cadrul proiectului corelate cu activitățile previzionate a se realiza.	5
2.6	strategia de marketing	strategia de marketing este realizabilă (identifică instrumente adecvate și eficiente) în condițiile resurselor disponibile;	5
2.7	proiecții financiare privind afacerea	proiecțiile financiare sunt realiste, suficient justificate, fundamentate pe date corecte și sunt, corelate cu strategia de marketing și cu analiza pieței.	10
3	SUSTENABILITATEA PROIECTULUI ȘI CAPACITATEA SOLICITANTULUI DE OPERARE		20
3.1.	Sustenabilitatea financiară a propunerii	<p>Capacitatea întreprinderii de a aplica rezultatele proiectului în activitățile sale și a genera venituri precum și capacitatea de a acoperi costurile de operare și întreținere prin valorificarea investiției. Se vor evalua rezultatele prezentate în Planul de Afaceri privind fezabilitatea financiară a perioadei de operare a rezultatelor activității de cercetare.</p> <p>se va puncta astfel:</p> <p>proiectul prevede venituri realizate în primele 12 luni de activitate mai mari de 50% din transa I AFN primit – se va puncta cu maxim 10 pcte</p> <p>proiectul prevede venituri realizate în primele 12 luni de activitate cuprinse între 31% și 50% din transa I AFN primit – se va puncta cu maxim 7 pcte</p> <p>proiectul prevede venituri realizate în primele 12 luni de activitate de minim 30% din transa I AFN – se va puncta cu maxim 5 pcte</p>	10
3.2.	Contribuția solicitantului la valoarea cheltuielilor eligibile. Pentru fiecare punct procentual (rotunjit la un număr întreg) se acordă câte 1 punct, în limita a 10 puncte	<p>Pentru fiecare punct procentual (rotunjit la un număr întreg) se acordă câte 1 punct, în limita a 10 puncte</p> <p>exemplu:</p> <p>pentru 3,51% se acorda 4 puncte;</p> <p>pentru 8,49% se acorda 8 puncte;</p>	10
PUNCTAJ TOTAL			100