UNIUNEA EUROPEANĂ
GUVERNUL ROMÂNIEI
Fondul Social European POSDRU 2007 - 2013
Instrumente Structurale 2007 - 2013
GUVERNUL ROMÂNIEI MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI, PROTECŢIEI SOCIALE ŞI PERSOANELOR VÂRSTNICE Organismul Intermediar Regional POSDRU Regiunea Sud-Est
Academia de Studii Economice

Investeşte în oameni!
Proiect cofinanţat din Fondul Social European prin Programul Operaţional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013
Axa prioritară: ***3. "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și a întreprinderilor"***
Domeniul major de intervenţie: ***3.1. „Promovarea culturii antreprenoriale"***
Titlul proiectului: ***"FII TARE! – Tineri Antreprenori Responsabili"***
Cod Contract: POSDRU/176/3.1/S/150673

METODOLOGIE DE EVALUARE A PLANURILOR DE AFACERI elaborate în cadrul proiectului *„FII TARE! – Tineri Antreprenori Responsabili"*

Varianta actualizata – 19.05.2015

Comisia de evaluare şi selecţie va acorda punctajul respectând următoarele criterii de acordare a punctajului:

	Punctaj maxim acordat	Punctaj obtinut	Observaţii cu privire la modalitatea de acordare a punctelor
I. Realizaţi o sinteză a planului de afaceri în maximum 2 pagini.	**10,00**		
I.1. Sinteza planului de afaceri Sinteza trebuie să stârnească interesul celui care îl citeşte si să scoată în evidenţă potentialul afacerii.	3,00		***0,00 p*** – nu există ***1,50 p*** – este superficială / neconvingatoare ***3,00 p*** – este prezentată clar, cu enumerarea punctelor cheie
I.2. Viziunea, misiunea si obiectivele afacerii dvs.	1,00		***0,00 p*** – nu există ***0,50 p*** – se face confuzie intre viziune si misiune, iar obiectivele sunt abordate sumar ***1,00 p*** – sunt prezentate clar, distinct
I.3. O scurta descriere a afacerii	1,00		***0,00 p*** – nu există ***0,50 p*** – nu atinge toate punctele solicitate

			1,00 p – este clara si completa
I.4. O scurta prezentare a produselor / serviciilor	1,00		***0,00 p*** – nu există ***0,50 p*** – nu atinge toate punctele solicitate ***1,00 p*** – este clara si completa
I.5. Rezumatul planului de marketing	1,00		***0,00 p*** – nu există ***0,50 p*** – nu atinge toate punctele solicitate ***1,00 p*** – este clar si complet
I.6. Informatii financiare relevante	1,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate ***0,50 p*** – sunt prezentate partial ***1,00 p*** – sunt prezentate si argumentate in totalitate
I.7. De ce credeti ca afacerea dvs. va avea succes?	2,00		***0,00 p*** – nu este abordata intrebarea ***1,00 p*** – este prezentată neconvingător ***2,00* p** – se motiveaza cu seriozitate
II. DESCRIEREA AFACERII	**5,00**		
II.1. Descrieti afacerea dvs., avand in vedere viziunea, misiunea, obiectivele, actionariatul, forma de organizare, localizarea, etc.	2,00		***0,00 p*** – nu este abordat deloc ***1,00 p*** – este descrisă afacerea sumar ***2,00 p*** – afacerea este descrisă si sunt abordate corect si complet toate subpunctele solicitate
II.2. Includeti informatii despre industrie, avand in vedere si tendintele observate.	2,00		***0,00 p*** – nu este abordat deloc ***1,00 p*** – sunt prezentate informatii sumare si neverificate ***2,00 p*** – industria este prezentata clar si complet
II.3. Punctati considerentele juridice de care trebuie sa tineti cont.	1,00		***0,00 p*** – nu au avut în vedere cosiderente juridice ***1,00 p*** – au prezentat considerente juridice
III. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR	**10,00**		
III.1. Descrieţi produsele şi / sau serviciile oferite.	3,00		***0,00 p*** – produsele / serviciile oferite nu sunt descrise

Fiţi cât mai specific cu putinţă.			***1,50 p*** – produsele / serviciile oferite sunt descrise neclar / incomplet şi nu sunt corelate cu contextul climatului actual ***3,00 p*** – produsele / serviciile oferite sunt descrise clar si complet
III.2. Ce nevoi satisfac produsele / serviciile oferite si ce va diferentiaza de concurenta?	5,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate ***2,50 p*** – sunt prezentate sumar, fara a fi argumentate ***5,00 p*** – sunt prezentate nevoile satisfacute si argumentate in raport cu piata
III.3. Care sunt costurile relationate cu produsele / serviciile dvs.?	1,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate costurile ***0,50 p*** – costurile sunt prezentate sumar si nefundamentate ***1,00 p*** – costurile sunt prezentate detaliat si fundamentate
III.4. Daca este vorba de productie, includeti detalii despre tehnologia de care aveti nevoie, capacitatea de productie pe care o ofera si costurile relationate cu procurarea acesteia. Daca este vorba de servicii, includeti detalii despre capacitatea de livrare, raportat la dimensiunea propusa a afacerii.	1,00		***0,00 p*** – nu este abordat capitolul ***0,50 p*** – sunt prezentate informatii sumare si neargumentate ***1,00 p*** – sunt prezentate informatii complete si argumentate
IV. PLANUL DE MARKETING	**15,00**		
IV.1. Realizati o analiza a consumatorului.	3,00		***0,00 p*** – nu există ***1,50 p*** – sunt prezentate informaţii succinte, dar nu sunt sustinute de studii ***3,00 p*** – sunt prezentate informatii complete si sustinute cu studii
IV.2. Realizati o analiza a pietei.	2,00		***0,00 p*** – nu există ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii succinte, dar nu sunt sustinute de studii ***2,00 p*** – sunt prezentate informatii complete si sustinute cu studii

IV.3. Realizati o analiza a concurentei.	2,00		***0,00 p*** – nu există ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii succinte, dar nu sunt sustinute de studii ***2,00 p*** – sunt prezentate informatii complete si sustinute cu studii
IV.4. Elaborati o analiza SWOT a afacerii dvs.	2,00		***0,00 p*** – nu există ***1,00* p** – s-a elaborat o analiza SWOT incompleta ***2,00 p*** – este realizata o analiza SWOT completa, elaborata
IV.5. Elaborati MIXUL DE MARKETING, avand in vedere strategia de produs, de pret, de plasament si de promovare. .	4,00		***0,00 p*** – nu există **2,00 p** – s-a elaborat un Mix de marketing superficial, fara a aborda toate detaliile solicitate ***4,00 p*** – s-a elaborat un Mix de marketing complet
IV.6. Calculati pragul de rentabilitate si faceti proiectii de vanzari.	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii **1,00 p** – s-a calculat pragul de rentabilitate, insa proiectiile de vanzari nu sunt argumentate ***2,00 p*** – s-a calculat pragul de rentabilitate si s-au facut proiectii de vanzari pertinente
V. PLANUL OPERAŢIONAL	**10,00**		
V.1. Includeti informatii cu privire la spatiile de care aveti nevoie pentru derularea activitatilor și costurile relationate	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii succint, fara costurile aferente ***2,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete, cu implicatiile bugetare aferente
V.2. Descrieti operatiunile procesului de productie / prestare si cel de vanzare.	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii nefundamentate

			2,00 p – sunt prezentate informaţii şi oferite argumente
V.3. Prezentati care sunt autorizatiile, certificatele, licentele, brevetele si marcile de care veti avea nevoie, precum si costurile si procedurile de dobandire a acestora.	1,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***0,50 p*** – sunt prezentate informaţii, fara costurile aferente ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete
V.4. Prezentați procedurile de lucru.	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii generale, superficiale ***2,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete, argumentate
V.5. Riscurile afacerii	3,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,50 p*** – sunt prezentate riscurile dar fără a prezenta modalitățile de răspuns ***3,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete, argumentate
VI. MANAGEMENT ŞI ORGANIZARE	**10,00**		
VI.1. Prezentati informatii privind conducerea afacerii, structura organizatorica, incluzand numarul de persoane pe care vreti sa le angajati.	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii fără detaliere şi argumentare si / sau fără corelarea acestora cu procesele şi activităţile prezentate în afacere ***2,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete
VI.2. Prezentați posturile prevazute in structura organizatorica.	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii neconcludente / nedetaliate ***2,00 p –*** sunt prezentate informaţii complete
VI.3. Experiența și cunoștințele personalului implicat	3,00		***0,00 p*** – persoanele nu au experiență sau cunoștințe în

(confom CV)			domeniu ***1,50 p*** – persoanele au cunoștințe sau experiență ***3,00 p*** – persoanele au cunoștințe și experiență
VI.4. Descrieți politica de personal (politici de recrutare, angajare, modalitati de motivare a angajatilor, pachete de salarizare pe care le veti adopta).	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii superficiale, fara a urmari toate aspectele ***2,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete
VI.5. Include informatii cu privire la legislatia muncii in vigoare.	1,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***0,50 p*** – sunt prezentate informaţii nedetaliate / incorecte ***1,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete **/** corecte / actualizate
VII. PLANUL FINANCIAR	**10,00**		
VII.1. Evaluati cheltuielile cu investitia initiala si cheltuielile fixe lunare.	4,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***2,00 p*** – sunt prezentate informaţii fără argumentare ***4,00 p*** – sunt prezentate informaţii complete şi oferite argumente
VII.2. Calculati marja bruta pe care o aplicati produselor / serviciilor vandute si pragul de rentabilitate al afacerii dvs. lunar si anual, avand in vedere simularea vanzarilor.	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – sunt calculate marja bruta si pragul de rentabilitate la modul general ***2,00 p*** – sunt calculate marja bruta si pragul de rentabilitate pentru fiecare produs / serviciu in parte
VII.3. Realizati o previzionare a cheltuielilor si a veniturilor, pentru minim 12 luni, cat si o proiectie a profitabilitatii afacerii pe minim 3 ani (simulare P&L).	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – este realizata o previzionare superficiala ***2,00 p*** – este realizata o

			previzionare completa, sustinuta prin argumente
VII.4. Analizati necesarul de cash flow si identificati sursele de finantare necesare.	2,00		***0,00 p*** – nu sunt prezentate informaţii ***1,00 p*** – este analizat necesarul de cash flow, fara prezentarea surselor de asigurare a acestuia ***2,00 p*** – este realizata o simulare completa
TOTAL 1:	**70,00**		
VIII. ALINIEREA CU OBIECTIVELE PROGRAMULUI SI STRATEGIEI PRIN INTERMEDIUL CAREIA SE ACORDA FINANTAREA	**10,00**		
VIII.1. Cate persoane intentionati sa angajati inca de la demararea afacerii?	2,00		***0,00 p*** – 2 angajati ***1,00 p*** – 3 angajati ***2,00 p*** – 4 angajati si peste
VIII.2. Unde este localizata afacerea dvs.?	2,00		***0,00 p*** – localizare in Bucuresti / resedinta de judet ***1,00 p*** – localizare urbana care nu e resedinta de judet ***2,00 p*** – localizare rurala / zona defavorizata
VIII.3. Peste jumatate din membrii echipei au între 18 și 25 de ani?	2,00		***0,00 p*** – sub 50% ***1,00 p*** –50% ***2,00 p*** – peste 50%
VIII.4. Echipa include persoane de sex feminin?	2,00		***0,00 p*** – 0% ***1,00 p*** –0 – 49% ***1,50 p*** –50% ***2,00 p*** –peste 50%
VIII.5. Echipa include una sau mai multe persoane aparținând unui grup vulnerabil?	2,00		***0,00 p*** – 0% ***1,00 p*** –0 – 49% ***1,50 p*** –50% ***2,00 p*** –peste 50%
IX. PUNCTAJ DE DEPARTAJARE	**10,00**		
IX.1. In cat timp de la demararea afacerii prognozati sa	2,00		***0,00 p*** – 9-12 luni si peste ***1,00 p*** – 6-9 luni

atingeti pragul de rentabilitate?			***1,50 p*** – 3-6 luni ***2,00 p*** – maxim 3 luni
IX.2 Scalabilitatea afacerii	3,00		***0,50 p*** – local ***1,50 p*** – regional ***2,00 p*** – național ***3,00 p*** – internațional
IX.3 Credibilitatea si viabilitatea modelului de afacere propus	2,00		***0,00 p*** – modelul nu este credibil ***1,00 p*** – modelul este credibil dar necesită ajustări ***2,00 p*** – modelul este credibil și validat
IX.4 Care este aportul dvs. in cadrul investitiei initiale	2,00		***0,00 p*** – 2 % ***1,00 p*** – 2 – 10 % ***1,50 p*** – intre 10% si 25% ***2,00 p*** – peste 25%
IX.5 În cât timp prognozați amortizarea investiției inițiale	1,00		***0,00 p*** – peste 3 ani ***0,50 p*** –3 ani ***1,00 p*** – sub 3 ani
TOTAL 2	**90,00**		
X. Prezentarea planului de afacere (pitch – clip video de maxim 5 minute, ppt, interviu)	10,00		La latitudinea fiecarui membru al comisiei
TOTAL GENERAL	100,00		