



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

*Axa prioritară 6: Educație și competențe*

*Denumire Proiect: Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)*

*Cod MySMIS: 133115*

APROBAT,

Manager proiect

Cristian NEGRESCU

## RA3.11 Metodologie de organizare, evaluare si premiere concurs Intreprinderi Simulate – Versiune revizuita conform Erata nr. 1/31.05.2022

SA 4.1 Formarea competențelor antreprenoriale ale studenților din grupul țintă prin participarea la un program de formare antreprenorială (curs acreditat) și întreprinderi simulate

Elaborat,  
Radu Voinea



„Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)”





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

*Axa prioritară 6: Educație și competențe*

*Denumire Proiect: Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)*

*Cod MySMIS: 133115*

## CUPRINS

### Cap. 1. Dispoziții generale

### Cap. 2. Obiectivele proiectului

### Cap. 3. Organizare/desfașurare/premiere concurs de planuri de afacere pentru Intreprinderi Simulate

### Cap. 4. Informarea membrilor din grupul-țintă

### Anexe

## Cap. 1. Dispoziții generale

- (1) Prezenta metodologie are la bază prevederile din cererea de finanțare și calendarul activităților din cadrul proiectului cu titlul „*Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)*” - Cod



„Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)”



*MySMIS: 133115.* Procesul de organizare și derulare a concursului de întreprinderi simulate pentru studenți va respecta principiile de bază precum transparența, egalitatea de șanse și non-discriminarea și se va realiza fără condiționări, deosebiri, excluderi, preferințe, restricții bazate pe criterii de rasă, naționalitate, etnie, limbă, religie, categorie socială, convingeri, vârstă etc. oferind șanse egale studenților înscriși în cadrul concursului de întreprinderi simulate în vederea motivării și valorificării potențialului creativ, tehnic și profesional.

- (2) Scopul principal al metodologiei constă în stabilirea modului de organizare/desfasurare/evaluare concurs planuri de afacere pentru Intreprinderi Simulate (IS) și în stabilirea modalității de acordare a premiilor prevăzute la nivelul subactivității SA4.1. Metodologia va evidenția clar și cuantificabil modul în care punctajul va fi repartizat în vederea evaluării.
- (3) Activitățile dedicate dezvoltării de abilități antreprenoriale pentru 325 de studenți contribuie la atingerea obiectivului OS3, la atingerea activităților sprijinite în cadrul apelului, conform GS – Stagii de practică pentru studenți, destinate îmbunătățirii tranziției de la educație la piața forței de muncă a participanților din învățământul terțiar universitar (ISCED 5-7), respectiv „*formarea de competențe antreprenoriale prin întreprindere simulată, în special în sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC și din domeniile de specializare inteligentă conform SNCDI adresate studenților*”, dar și la îndeplinirea rezultatului așteptat prevăzut în Ghidul Solicitantului – Stagii de practică pentru studenți (art 1.1 Axa prioritară, prioritatea de investiții, obiectiv specific - Rezultate așteptate – pag. 3), respectiv „...dezvoltarea de competente...transversale...”. De asemenea, activitatea desfășurată de către GT, în cadrul SA4.1 contribuie la atingerea temelor secundare: Inovare socială și TIC.
- (4) Activitățile dedicate dezvoltării de abilități antreprenoriale pentru 325 de studenți contribuie la atingerea obiectivului OS3 și se vor finaliza prin elaborarea de către membrii grupului țintă a 65 de Intreprinderi Simulate, bazate pe informațiile acumulate prin parcurgerea modulelor teoretice și participarea la activitățile practice, ce vin în

sprijinul corelării ofertei educaționale existentă în universități cu nevoile exprimate de reprezentanții mediului economic.

- (5) Modalitatea de desfășurare a sesiunilor de lucru pentru întreprindere simulată va fi una în conformitate cu cererea de finanțare. Grupul țintă al proiectului va parcurge 4 sesiuni de lucru, în care aceștia vor aplica cunoștințele dobândite în etapa inițială de formare. Activitatea se va desfășura în modul hibrid pentru a optimiza prezenta și participarea grupului țintă. Studenții vor participa la sesiuni în sălile desemnate, dar vor avea ocazia să acceseze și online platforma ERP. Comunicările și întâlniri online se vor desfășura pe canalul de Teams dedicat activității A4.1.

## Cap. 2. Obiectivele proiectului

**Obiectivul general** al proiectului îl reprezintă *facilitarea insertiei pe piata muncii a unui numar de 325 de studenti din invatamantul tehnic superior in domeniul tehnologia informatiei prin sprijinirea/dezvoltarea/consolidarea de parteneriate de colaborare cu sectorul privat, prin participarea acestora la activitati de invatare la un potential loc de munca/cercetare/inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potential competitiv identificate conform SNC si domeniile de specializare inteligenta conform SNCDI si prin dobandirea de competente transversale in vederea consolidarii procesului de formare si a cresterii relevantei ofertei educationale pe piata muncii.*

**Obiectivul specific 3 (OS3)** *consta in cresterea calitatii ofertei educationale in corelatie cu necesitatile pietei muncii si indrumarea grupului tinta in vederea dezvoltarii de competente profesionale si transversale, cu scopul cresterii sanselor de angajare, prin organizarea si implementarea a doua programe de invatare specifice (program de antreprenoriat acreditat, servicii de consiliere si orientare profesionala) si prin optimizarea ofertei educationale. Un accent semnificativ al Strategiei UE 2020 se pune pe obiectivele legate de educatie si formare datorita influentei acestora asupra cresterii economice. Totodata, OS3 raspunde nevoii de dezvoltare de competente profesionale si transversale cerute*

*pe piata muncii si este atins prin activatile A4 si A5 prin care se furnizeaza programe de invatare specifice si contribuie la optimizarea ofertei educationale.*

Atingerea acestui obiectiv se va îndeplini prin implementarea activității A4. *Dezvoltarea competențelor transversale și antreprenoriale ale studenților din grupul țintă prin participarea la un program de formare antreprenorială (curs acreditat), întreprinderi simulate și servicii de consiliere și orientare profesională și obținerea următoarelor rezultate:*

- 1 program de formare antreprenorială dezvoltat
- dezvoltarea de competente antreprenoriale pentru 325 de studenti, prin parcurgerea aspectelor teoretice, practice si prin intreprindere simulata (I.S)
- 300 de studenți certificați ca urmare a absolvirii cursului acreditat de Competențe antreprenoriale
- 65 I.S dezvoltate ca urmare a participarii la programele de antreprenoriat
- 250 de premii acordate: 25 premii I (5 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere) \* 600lei/premiu I ; 25 premii II (5 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere ) \* 500lei/premiu II; 25 premii III (5 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere) \* 400lei/premiu III; 175 premii mentiune (35 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere) \* 300lei/premiu mentiune.

### **Cap. 3. Organizarea/desfasurarea/premiere concurs de planuri de afacere pentru Intreprinderi Simulate**

Evaluarea competentelor antreprenoriale ale GT se va realiza prin organizarea concursului de planuri de afaceri pentru Intreprinderea Simulata dezvoltata de echipa si activitatea IS defasurata de fiecare echipa formata (max. 5 studenti = 1 IS).

Organizarea și desfășurarea procesului de verificare și evaluare și selecție a planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate presupune elaborarea unui calendar precum și propunerea unei comisii în vederea verificării și evaluării planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate.

## Calendar Concurs

Nr. Crt.	Descriere activitate	Perioada
1.	Depunere planuri de afaceri pentru IS	27 mai 2022 – 4 iunie 2022
2.	Evaluare planuri de afaceri pentru IS	2 iunie 2022 - 5 iunie 2022
3.	Afîsare rezultate intermediare	6 iunie 2022
4.	Depunere contestatii	6 iunie 2022
5.	Solutionare contestatii	7 iunie 2022
6.	Afişare rezultate finale	8 iunie 2022

Informații despre calendarul și organizarea Concursului, precum și despre eventuale modificări ale acestuia vor fi transmise pe email membrilor GT. De asemenea, metodologia cu anexele aferente vor fi încărcate și pe site-ul proiectului <https://pptic.upb.ro/> .

Concursul de planuri de afaceri pentru IS va fi lansat pe data de **27 mai 2022**, dată de la care se pot transmite pe email [pptic-is@upb.ro](mailto:pptic-is@upb.ro) propunerile de planuri de afaceri pentru IS. Va fi luată în considerare doar ultima iterația de la o IS (în cazul în care 2 sau mai mulți studenți din cadrul aceeași IS vor transmite documentele de concurs).

**Termenul limită** până la care se pot transmite și înregistra propunerile de planuri de afaceri, este data de **4 iunie 2022, ora 23:59**.

În urma transmiterii formularelor de înscriere și participare prin poșta electronică, participanții vor primi, pe aceeași adresă de poșta electronică, un mesaj de confirmare a înregistrării.

Verificarea veridicității și coerenței informațiilor înscrise în formularele de participare, precum și evaluarea planurilor de afaceri, se realizează de către experții din cadrul comisiei de evaluare, desemnați de către managerul de proiect.

Comisia de evaluare a planurilor de afaceri pentru Întreprinderile Simulate va fi înființată prin decizie internă a managerului de proiect. Aceasta va include 5 membri și va fi formată din:

- cei 4 formatori antreprenariat;
- coordonatorul echipei de antreprenariat.

*Comisia de evaluare* a planurilor de afaceri va evalua planurile conform unei grile de evaluare a planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate.

Membrii comisiei de evaluare a planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate vor respecta criteriile stabilite prin prezenta metodologie de organizare/desfășurare/premiere concurs planuri de afacere pentru Întreprinderi Simulate, vor păstra confidențialitatea datelor cu caracter personal și vor respecta termenele stabilite.

Principalele atribuții ale comisiei de evaluare a planurilor de afacere pentru Întreprinderi Simulate sunt:

- evaluarea planurilor de afacere pentru Întreprinderi Simulate transmise și încărcate la termen (conform calendarului concurs) pe email [pptic-is@upb.ro](mailto:pptic-is@upb.ro) conform grilei de evaluare;
- centralizarea informațiilor și întocmirea proceselor verbale de evaluare a planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate.

Fiecare plan de afaceri va primi un scor total cuprins între 0 și 100 de puncte conform Grilei de evaluare.

În cazul în care există egalitate în evaluarea planurilor de afaceri pentru Întreprinderile Simulate, departajarea se va face pe baza criteriilor de departajare.

Principalele atribuții ale membrilor grupului țintă sunt:

- transmiterea la termen a planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate prin intermediul emailului [pptic-is@upb.ro](mailto:pptic-is@upb.ro); (*Anexa 1; Anexa 1.1; Anexa 1.2 +*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

*Procese simulate în cadrul IS - buget, vânzări & cumpărări, administrare personal);;*

- parcurgerea a minimum 2 sesiuni de lucru/grupa la programul de Întreprindere Simulata.

### **Evaluarea planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate. Criterii de evaluare.**

Responsabilitățile membrilor Comisiei de evaluare a planurilor de afacere sunt:

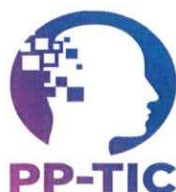
- evaluarea planurilor de afacere pentru Întreprindere Simulată, evaluare care se va realiza conform grilei de evaluare (*Grila de evaluare a planurilor de afaceri pentru Întreprinderile Simulate în Anexa 2 și criteriile de departajare – după caz*);

Fiecare plan de afacere va primi un scor total cuprins între 0 și 100 de puncte/evaluator. Scorul final va consta în media aritmetică a celor 5 punctaje obținute. Dacă vor exista decalaje mai mari de 20 de puncte între evaluări, acestea se vor discuta între evaluatori pentru a identifica discrepanța de punctaj. 2 planuri identice sau cu informații asemănătoare (nu toate secțiunile) va duce la descalificarea ambelor echipe IS.

Echipele IS care au în componență membri alocați care nu îndeplinesc condițiile de participare – minimum 2 prezențe – pot participa la concurs și pot primi premii în dreptul membrilor care îndeplinesc condiția de prezență și au participat la elaborarea documentelor de concurs.

În cazul în care două sau mai multe planuri de afacere au obținut același punctaj, se vor aplica în ordine următoarele criterii de departajare:

1. Punctaj mai mare la pct 11 din Grila de evaluare a planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate;
2. Suma punctajelor secțiunilor 5 și 8 din Grila de evaluare a planurilor de afacere pentru Întreprinderile Simulate;



„Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)”







UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

3. Punctaj mai mare la secțiunea 6 din Grila de evaluare a planurilor de afaceri pentru Întreprinderile Simulate;

Fiecare membru al comisiei de evaluare va semna o **declarație pe proprie răspundere privind imparțialitatea și confidențialitatea** în procesul de evaluare și se va angaja că va semnala orice situație privind apariția conflictului de interese pe parcursul procesului de evaluare. În cazul de față, se consideră conflict de interese situațiile în care între evaluator și solicitant există relații de rudenie până la gradul 2.

### Contestații / Soluționarea contestațiilor

În cadrul concursului de planuri de afaceri sunt admise contestații cu condiția ca acestea să fie depuse respectând perioada menționată în calendarul concursului. Candidații pot contesta o singură dată rezultatul procesului de evaluare, indicând în mod clar și concis aspectele contestate din rezultatul procesului de evaluare, precum și argumentele contestatorului. Contestațiile vor fi soluționate de către Comisia de Soluționare a Contestațiilor.

Persoanele din comisia de contestații vor avea aceleași atribuții ca și comisia de evaluare.

Contestațiile se depun fizic la sala 421 clădirea Rectorat sau prin poștă electronică la adresa [pptic-is@upb.ro](mailto:pptic-is@upb.ro). Contestațiile vor indica în mod clar și succint aspectele contestate din rezultatul procesului de evaluare finală și vor conține argumentarea contestatorului. Rezultatele soluționării contestațiilor vor fi postate pe website-ul proiectului <https://pptic.upb.ro/>, iar decizia Comisiei de soluționare a contestațiilor este definitivă.

### Acordarea premiilor

În urma afisării rezultatelor finale concursului de planuri de afaceri, în conformitate cu informațiile prevăzute în cererea de finanțare, se vor acorda cele 250 de premii astfel:

- 25 premii I (5 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere) \* 600lei/premiu I ;
- 25 premii II (5 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere ) \* 500lei/premiu II;
- 25 premii III (5 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere) \* 400lei/premiu III;



„Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)”





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

- 175 premii mentiune (35 Intreprinderi Simulate \* 5 pers/intreprindere) \* 300lei/premiu mentiune.

#### Cap. 4. Informarea membrilor din grupul-țintă

În vederea asigurării unui cadru transparent, prezenta metodologie va fi anunțată public înainte de demararea etapei de evaluare, prin intermediul site-ului proiectului (<https://pptic.upb.ro/>).

ANEXE parte integrantă a prezentei metodologii de organizare, evaluare și premiere concurs Intreprinderi Simulate

Anexa 1- Plan de afacere

Anexa 1.1 – Bugetul afacerii

Anexa 1.2 – Proiecția veniturilor și a cheltuielilor

Anexa 2 - Grila de evaluare



„Pregătire profesională și practică pentru a răspunde cerințelor industriei în domeniul tehnologiei informației (PP-TIC)”



# **PLAN DE AFACERI**

Inserați logo-ul (dacă există)

**Denumirea întreprinderii**

**Numele și prenumele**

**Grupa \_\_\_\_\_**

**2022**

---

**Cuprins:**

1. Descrierea afacerii și a obiectivelor
2. Publicul țintă
3. Descrierea pieței și a concurenței
4. Planul de marketing și de vânzări
5. Planul operațional
6. Elementul inovativ al afacerii
7. Graficul de activități
8. Managementul riscurilor
9. Planul financiar
10. Proiecții financiare
11. Anexe

## 1. Descrierea afacerii și a obiectivelor

Prezentați pe scurt afacerea pe care doriți să o dezvoltați. Evidențiați caracteristicile produsului/serviciului oferit:

### Obiective

Pe termen scurt (anul în curs):

- 
- 

Pe termen mediu (următorii 2 ani):

- 
- 

Pe termen lung (între 3 și 5 ani):

- 
- 

### Investiția inițială

Descrie pe scurt care este investiția inițială necesară pentru demararea afacerii și modul în care suma este utilizată pentru atingerea obiectivelor întreprinderii:

## 2. Publicul țintă

### Detalii demografice:

Vârstă:	Gen:	Venit:	Tip:	Regiune vizată:
<ul style="list-style-type: none"><li>• 0 - 5 ani</li><li>• 6 - 12 ani</li><li>• 13 - 17 ani</li><li>• 18 - 30 ani</li><li>• 31 - 50 ani</li><li>• 51+ ani</li><li>• Toate vârstele</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Bărbați</li><li>• Femei</li><li>• Orice gen.</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• &lt; 1000 lei</li><li>• 1000 - 3000 lei</li><li>• 3000 - 5000 lei</li><li>• &gt; 5000 lei</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Persoane fizice</li><li>• Întreprinderi</li><li>• Altele</li></ul>	<ul style="list-style-type: none"><li>• Locală</li><li>• Națională</li><li>• Internațională</li></ul>

Câți potențiali clienți estimezi că vei avea în regiunea vizată în următoarele 6 luni?

Descrie pe scurt profilul clientului tău pornind de la informațiile furnizate anterior.

Ce nevoie sau problemă din piață soluționează produsul/serviciul tău?

Detaliază modul în care ai stabilit prețul produsului/serviciului tău raportat la profilul clientului:

### 3. Descrierea pieței și a concurenței

Describe segmentul de piață pe care urmează să activezi și modul în care ai obținut informații prezentate?

- Aplicare chestionare;
- Focus grupuri;
- Cercetare online;
- Altele;

#### Competitor 1:

Nume, adresă, site:

Prețuri:

Puncte tari:

- 
- 

Puncte slabe:

- 
- 

#### Competitor ...:

Nume, adresă, site:

Prețuri:

Puncte tari:

- 
- 

Puncte slabe:

- 
- 

#### Afacerea ta:

Care sunt caracteristicile principale prin intermediul cărora afacerea ta se diferențiază de competitori?

Puncte tari:

- 
- 

Puncte slabe:

- 
-

<b>Oportunități actuale și viitoare:</b>	<b>Amenințări actuale și viitoare:</b>
<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>•</li> <li>•</li> </ul>

#### 4. Planul de marketing și de vânzări

Cum îți vei promova afacerea?

- Website (site de promovare)
- Website (platformă e-Commerce)
- Promovare (online)
- Promovare (print, radio, TV)
- Social media
- Altele

Alege modalitățile de promovare și descrie maniera în care acestea vor facilita atingerea obiectivelor întreprinderii tale:

1.

2.

3.



## 5. Planul operațional

Descrie furnizori esențiali în fluxul operațional al afacerii tale.

**Furnizor 1:**

Întreprindere:

Forma de colaborare:

- Contractuală;
- Project-based;
- Altele;

Serviciu/Produs:

**Furnizor n:**

Întreprindere:

Forma de colaborare:

- Contractuală;
- Project-based;
- Altele;

Serviciu/Produs:

**Alte aspecte operaționale:**

Detaliază organigrama întreprinderii și principalele atribuții ale funcțiilor prevăzute

**A. Care este numărul de angajați necesar pentru derularea fluxului operațional?**

Full time:

Part time:

**B. Care este numărul de angajați previzionat la 12 luni de la deschidere?**

Full time:

Part time:

Unde se vor derula activitățile întreprinderii tale?

- Home business;
- Cladire de birouri;
- Hală de producție;
- Business mobil (vehicul);
- Work-hub;
- Altele:

Care sunt normele legislative pe care trebuie să le respecti în derulare activității? Există reglementări speciale pe care trebuie să le respecti?

## 6. Elementul inovativ al afacerii

Describe elementul inovativ al bunului/serviciului tău.

## 7. Graficul de activități

Prezentați un grafic în timp al activităților proiectului de investiție. Afacerea pe care vă propuneți să o dezvoltați va avea o serie de activități succesive cu o anumită repartizare în timp, până la momentul în care va deveni operabilă. Ca să poată deveni operabilă, asigurați-vă că activitățile succesive prezentate vor include tot ceea ce este necesar (resurse materiale, umane) pentru ca afacerea să poată funcționa.

### Graficul Gantt

Activitate prevăzută	Durata de realizare	Luna în care se va implementa											
		L1	L 2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	L 10	L 11	L12

## 8. Managementul riscurilor

Care sunt principalele riscuri ale afacerii tale? Care sunt măsurile pe care le vei aplica pentru a reduce impactul acestora?

## 9. Planul financiar – Anexa 1.1

### 1. Cheltuielile de investiție

Cheltuielile de investiție sunt asimilate cu totalitatea cheltuielilor necesar a fi efectuate în scopul deschiderii unei afaceri. Întrebarea la care trebuie găsit răspunsul este de câți bani veți avea nevoie să începeți această afacere. Aceste cheltuieli sunt costuri inițiale, se plătesc o singura dată și pot include următoarele: mașini și utilaje, echipament hardware și software, brevete, licențe, dezvoltare de website (nu întreținere, ci design inițial), active fixe necorporale (brevet, licențe etc.) etc. Un buget inițial clar și realist vă poate ajuta să decideți dacă această afacere este viabilă. Estimarea acestui buget vă arată clar de câți bani aveți nevoie pentru a demara afacerea și totodată va dezvălui informația care va sta la baza deciziei de investiție. Prezentați toate aceste cheltuieli, care va vor permite să demarați afacerea propusă și explicați rațiunea efectuării cheltuielilor propuse. La acest subcapitol vor fi detaliate inclusive cheltuielile cu privire la activitatea de marketing și promovare. Prezentați și un grafic al efectuării cheltuielilor de investiție.

### 2. Venituri și cheltuieli operaționale

Realizați o previzionare a cheltuielilor directe și indirecte și a veniturilor pentru o perioadă localizată între momentul de început al investiției și finalul anului 2023 (anul 0 – anul investiției și următorii 3 ani – anul 1, 2 și 3).

- ✓ **Previziunile veniturilor** reprezintă o situație financiară care rezumă câștigurile afacerii într-o perioadă de timp specifică. Veniturile sunt intrări care rezultă din livrarea produselor și furnizarea serviciilor către clienți; rezultă din operațiunile curente ale afacerii. Cheltuielile provin din consumul resurselor necesare pentru a genera veniturile și a atinge obiectivele stabilite. Există costuri de operare fixe, care apar indiferent de veniturile câștigate și există costuri de operare variabile care fluctuează în funcție de vânzări. Calculați vânzările în timp. Primul pas îl reprezintă estimarea vânzărilor pe o perioadă anume. În general, vânzările sunt estimate pe luni. Apoi, lunile sunt cumulate pentru a determina vânzările anuale. Previziunile de vânzări se bazează pe analiza de piață. Câte produse sau servicii veți vinde în prima lună? Câte veți vinde în următoarele 12 luni? Rețineți că acestea sunt vânzări estimate; nu veți putea niciodată estima 100% corect. Totuși, cel mai bine este să fiți conservatori când estimați vânzările. Niciodată nu veți vinde la capacitatea pieței din prima lună sau chiar din primul an. Când se previzionează vânzările pentru câțiva ani în avans, majoritatea afacerilor se inspiră din performanțele vânzărilor din anii trecuți. Totuși, dacă nu aveți un istoric al vânzărilor, puteți estima că vânzările vor crește cu un anumit procent de la an la an, sau de la lună la lună. Această creștere procentuală reflectă creșterea de piață previzionată și se bazează pe standardele din industrie. Aplicați un scenariu pesimist și unul optimist.

Previziunile de venit necesită analizarea următoarelor presupuneri:  
Ce preț puteți practica pentru o unitate din produsul sau serviciul dvs.?  
Câți clienți vor cumpăra produsul sau serviciul?  
Cât veți vinde în momentul când demarați activitatea?  
Cum vă așteptați să crească vânzările în timp?

- ✓ **Calculați costurile în timp.** Trebuie să estimați corect efortul și resursele financiare necesare funcționării, din perspectiva ambelor tipuri de costuri, directe și indirecte (asa cum au fost definite mai sus). Este evident că într-o anumită perspectivă de timp, costurile trebuie să se situeze sub veniturile realizate și este necesar să analizați cu mare atenție structura costurilor; una din cele mai uzuale capcane în care ați putea intra este faptul că analizați numai procentul venitului pe care afacerea îl generează.

Inserați bugetul din Excel

( cu evidențierea cheltuielilor totale, veniturilor, profitului)

## 10. Proiecții financiare – Anexa 1.2

Detaliați cheltuielile anuale ale activității ce se vor desfășura în următorii 3 ani

Detaliați volumul vânzărilor anuale pentru fiecare categorie de produs/servicii oferite în următorii 3 ani

<b>Cheltuieli de producție/exploatare</b>	<b>Suma – Lei An N+1</b>	<b>%</b>
Materii prime și materiale consumabile		
Alte cheltuieli materiale		
Alte cheltuieli externe (cu energie și apă)		
Cheltuieli privind mărfurile		
Cheltuieli cu personalul (salarii, indemnizații, asigurări și protecție socială)		
Alte cheltuieli de exploatare (prestații externe, impozite, taxe, protecția mediului înconjurător etc)		
<b>TOTAL</b>		

<b>Vânzări An N + 1</b>	<b>Pondere în vânzările totale</b>
Produsul 1	
Produsul 2	
Produsul 3	
<b>TOTAL</b>	

BUGETUL AFACERII 12 LUNI

Nr. Crt	Tip de cheltuială	Numarul tipului de cheltuiala	Costul unitar/lunar	Nr. unități	Total general	Total TVA
1	Taxe înființare întreprinderi	Nr. unități	Cost unitar			
2					0.00	0.00
3					0.00	0.00
4					0.00	0.00
5	<b>Total</b>				<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
6	<b>Cheltuieli de personal</b>	<b>Nr. luni</b>	<b>Cost lunar</b>			
7	Cheltuieli salariale				0.00	
8	Contributii sociale aferente cheltuielilor salariale si cheltuielilor asimilate acestora (Contributii angajati si angajatori)				0.00	
9	<b>Total</b>				<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
10	Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate	Nr. unități	Cost unitar			
11					0.00	0.00
12					0.00	0.00
13					0.00	0.00
14	<b>Total</b>				<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
15	Cheltuieli pentru investiție	Nr. unități	Cost unitar			
16					0.00	0.00
17					0.00	0.00
18					0.00	0.00
19					0.00	0.00
20					0.00	0.00
21					0.00	0.00
22	<b>Total</b>				<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
23	Cheltuieli administrative	Nr. luni	Cost lunar			
24					0.00	0.00
25					0.00	0.00
26					0.00	0.00
27	<b>Total</b>				<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
28	<b>Total</b>				<b>0.00</b>	<b>0.00</b>
29	Valoarea eligibila a proiectului cu TVA				0.00	

Numele si prenumele

Semnatura



PROIECȚIA VENITURILOR ȘI A CHELTUIELILOR SEM 2/AN 1							
NR. CRT.	CATEGORIA DE VENITURI/CHELTUIELI	Total SEM 2/Anul 1					
		L1	L2	L3	L4	L5	L6
TOTAL VENITURI							- lei
TOTAL CHELTUIELI							- lei
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A)		0	0	0	0	0	0 lei

PROIECȚIA VENITURILOR ȘI A CHELTUIELILOR SEM 1/AN 2							
NR. CRT.	CATEGORIA DE VENITURI/CHELTUIELI	Total SEM 1/Anul 2					
		L1	L2	L3	L4	L5	L6
TOTAL VENITURI							- lei
TOTAL CHELTUIELI							- lei
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A)		0	0	0	0	0	0 lei

PROIECȚIA VENITURILOR ȘI A CHELTUIELILOR SEM 2/AN 2							
NR. CRT.	CATEGORIA DE VENITURI/CHELTUIELI	Total SEM 2/Anul 2					
		L1	L2	L3	L4	L5	L6
TOTAL VENITURI							- lei
TOTAL CHELTUIELI							- lei
PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A)		0	0	0	0	0	0 lei



--	--	--	--	--	--	--	--	--	--

PROIECȚIA VENITURILOR ȘI A CHELTUIELILOR SEM 1/AN 3									
NR. CRT.	CATEGORIA DE VENITURI/CHELTUIELI	Total SEM						Total SEM 1/Anul 3	
		L1	L2	L3	L4	L5	L6		
	TOTAL VENITURI							- lei	
	TOTAL CHELTUIELI							- lei	
	PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A)	0	0	0	0	0	0	- lei	

PROIECȚIA VENITURILOR ȘI A CHELTUIELILOR SEM 3/AN 3									
NR. CRT.	CATEGORIA DE VENITURI/CHELTUIELI	Total SEM						Total SEM 1/Anul 1	
		L1	L2	L3	L4	L5	L6		
	TOTAL VENITURI							- lei	
	TOTAL CHELTUIELI							- lei	
	PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(A)	0	0	0	0	0	0	- lei	

\*Va rugam sa completati toate campurile albe.

Numele si prenumele

Data

Semnatura

1. Descrierea afacerii și a obiectivelor

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale afacerea și/sau obiectivele acesteia	2 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet afacerea și/sau obiectivele acesteia	6 puncte
Completă – echipa a descris afacerea și obiectivele acesteia în detaliu	10 puncte

2. Publicul țintă

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale publicul țintă	1 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet publicul țintă	3 puncte
Completă – echipa a descris publicul țintă	5 puncte

3. Descrierea pieței și a concurenței

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale piața din domeniul vizat și concurența	1 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet piața din domeniul vizat și concurența	3 puncte
Completă – echipa a descris piața din domeniul vizat și concurența	5 puncte

4. Planul de marketing și de vânzări

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale planul de marketing și de vânzări	1 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet planul de marketing și de vânzări	3 puncte
Completă – echipa a descris planul de marketing și de vânzări	5 puncte

5. Planul operațional

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte

Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale planul operațional	2 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet planul operațional	6 puncte
Completă – echipa a descris planul operațional	10 puncte

6. Elementul inovativ al afacerii

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale elementul inovativ al afacerii	2 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet planul operațional	6 puncte
Completă – echipa a descris planul operațional	10 puncte

7. Graficul de activități

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale graficul de activități	1 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet graficul de activități	3 puncte
Completă – echipa a descris graficul de activități	5 puncte

8. Managementul riscurilor

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale riscurile și managementul acestora	2 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet riscurile și managementul acestora	6 puncte
Completă – echipa a descris riscurile și managementul acestora	10 puncte

9. Planul financiar

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale planul financiar	1 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet planul financiar	3 puncte
Completă – echipa a descris planul financiar	5 puncte

10. Proiecții financiare

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a descris parțial sau cu multe lacune informaționale proiecțiile financiare	1 puncte
Acceptabil – echipa a descris incomplet proiecțiile financiare	3 puncte
Completă – echipa a descris proiecțiile financiare	5 puncte

11. Procese simulate în cadrul IS

Modul de descriere a secțiunii	Punctaj obținut
Inexistent	0 puncte
Sumar – echipa a completat parțial sau cu multe lacune informaționale elementele exportate din ERP (buget, vânzări & cumpărări, administrare personal)	6 puncte
Acceptabil – echipa a completat incomplet elementele exportate din ERP (buget, vânzări & cumpărări, administrare personal)	18 puncte
Completă – echipa a completat suficient elementele exportate din ERP (buget, vânzări & cumpărări, administrare personal)	30 puncte