

## Modelul planului de afaceri

<b>ILFOV BUSINESS HUB</b>		
<b>BUSINESS PLAN</b>		
<b>DATE GENERALE DESPRE PERSOANĂ - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE</b>		
<b>Titlul planului de afaceri</b>		Dați planului de afaceri o denumire sugestivă pentru obiectul de activitate propus și pentru obiectul investiției pe care o propuneți în competiție
<b>Nume și prenume</b>		Completați cu numele și prenumele dvs.
<b>CNP</b>		Completați CNP-ul
<b>Seria și numărul actului de identitate</b>		Completați seria și numărul actului de identitate
<b>Adresă de reședință</b>		Completați adresa de reședință
<b>Număr de telefon</b>		Completați numărul de telefon pe formatul +407XXXXXXXX
<b>Adresă de email</b>		Completați adresa de email
<b>Vârstă</b>		Completați vârsta
<b>Statut</b>	<input type="checkbox"/> Angajat <input type="checkbox"/> Antreprenor <input type="checkbox"/> Liber profesionist <input type="checkbox"/> Șomer <input type="checkbox"/> Elev <input type="checkbox"/> Student <input type="checkbox"/> Alte forme de învățământ <input type="checkbox"/> Alte categorii de inactivi	Completați statutul pe piața muncii
<b>Ocupația / Specializarea</b>		Completați ocupația sau specializare pe care o urmați

<b>Sunteți acționar în alte companii?</b> <b>Dacă DA, descrieți pe scurt activitatea companiei în care sunteți acționar</b>	<input type="checkbox"/> Da, dețin sub sau 50% din acțiuni/părți sociale  <input checked="" type="checkbox"/> Da, dețin peste 50% din acțiuni/părți sociale  <input type="checkbox"/> Nu sunt acționar în nicio companie	Bifați varianta care descrie situația în care vă aflați
<b>DATE GENERALE DESPRE IDEEA DE AFACERE - CRITERII ELIMINATORII ȘI DE AUTOEVALUARE</b>		
<b>Afacerea va fi înființată în județul Ilfov</b>	<input type="checkbox"/> Da  <input type="checkbox"/> Nu	
<b>Localitatea în care va fi înființată afacerea</b>		Selectați localitatea în care doriți să înființați afacerea
<b>Domeniul de activitate</b>		Selecție din nomenclator de coduri CAEN.  Nu pot fi rezidenți în Incubator persoanele care doresc să înființeze societăți bancare, societăți de asigurare și reasigurare, societăți cu activitate principală de comerț, societăți de administrare a fondurilor financiare de investiții, societățile de valori mobiliare, societățile de activități de intermediari financiară, activități auxiliare intermediarilor financiare, activități de intermediari imobiliare și din industria carboniferă, precum nici afaceri în domeniul agricol.
<b>Numărul locurilor de muncă nou create</b>	<input type="checkbox"/> 4 sau peste  <input type="checkbox"/> 3  <input type="checkbox"/> 2	Este obligatorie înființarea a cel puțin 2 (două) locuri de muncă în următorii doi ani de funcționare și menținerea pe întreaga perioadă de derulare a Programului
<b>Valoarea investiției</b>	1. Valoarea contribuției in-kind (serviciile primite pe perioada incubatorului)	Listati serviciile de care aveți nevoie și estimați costul acestora (Estimarea se face în bugetul, la capitolul respectiv, iar aici se trece doar totalul)  Ex : 1. sediu (300 euro/luna pt birouri ; 1000 euro pt hala mica de productie ; etc) 2.

	<p>2. Investiția financiară</p> <p>3. Contribuția proprie (dacă este cazul)</p>	<p>Echipamente – x euro ; consultanta atragere fonduri : x ore * 75 euro ; contabilitate : 150euro/luna + TVA s.a.m.d</p> <p>Luati in calcul aici doar ceea ce doriti sa primiti de la IBH cu titlu gratuit</p>
<p><b>Data completării</b></p>		<p>Completați data depunerii planului de afaceri</p>
<p><b>I SINTEZA PLANULUI DE AFACERI</b></p>		
<p><b>Realizati un rezumat al planului de afaceri în maximum 1000 de cuvinte (maxim 6000 caractere cu tot cu spații și semne de punctuație)</b></p> <p><b>Atenție!</b></p> <p><b>Planul dvs. va fi eliminat automat din evaluare, dacă această secțiune cuprinde mai puțin de 2000 de caractere</b></p> <p><b>(de setat din platforma – eliminarea automata daca sunt mai puțin de 2000 de caractere)</b></p>		<p>De ce credeți că afacerea dvs. va avea succes și va fi sustenabilă ?</p> <p>Atentie ! Rezumatul nu poate contine date si idei care nu se regasesc in sau sunt in contradictie cu sectiunile din plan. Acesta este doar un rezumat al celorlalte sectiuni si trebuie sa reflecte pe scurt modelul de afacere si planurile dvs pe termen scurt si mediu.</p> <p>Retineti!</p> <p>Acest rezumat executiv este primul contact pe care evaluatorii îl au cu ideea dvs. de afacere.</p> <p>Această primă impresie poate influența decisiv decizia evaluatorului de a accepta sau nu ideea dumneavoastră de afacere pentru a intra în etapa de incubare</p> <p>De aceea, nu uitati sa punctați următoarele:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>○ Viziunea, misiunea și obiectivele afacerii dvs.;</li> <li>○ O scurtă prezentare a produselor / serviciilor;</li> <li>○ Avantajul competitiv;</li> <li>○ Structura actionariatului</li> <li>○ Modelul de monetizare</li> <li>○ Rezumatul planului de marketing;</li> </ul> <p>Informații financiare relevante, precum și structura planului de investiții propus. Se</p>

		<p>încarcă Pitch-ul Video. Prin embed code de pe youtube, vimeo</p> <p>Se descarcă, completează și încarcă Business Canvas</p>
<b>II CARACTERUL INOVATIV AL AFACERII</b>		
<p><b>Descrieți felul în care ideea de afacere contribuie la dezvoltarea tehnologiei și/sau are un caracter inovator</b></p>		<p><b>Se vor acorda punctaje suplimentare la categoriile în care participanții vor descrie concret cum vor respecta cerința</b></p> <p>Pentru IBH aceasta cerinta este deosebit de importanta, fiind un incubator axat pe inovare</p>
<b>III PRODUSELE ȘI SERVICIILE</b>		
<p><b>III. Descrieți produsele și/sau serviciile oferite și descrieți nevoile pe care le satisfac produsele / serviciile dvs.</b></p>		<p>Detaliați cât mai mult posibil pentru ca evaluatorul să înțeleagă toate aspectele diferențiatorie ale produselor și/serviciilor</p> <p>În cazul în care este vorba despre produse, nu uitați să includeți serviciile conexe pe care le oferiți.</p> <p>Descrieți user journey experience.</p> <p>În funcție de descrierea produselor, descrieți nevoile cărora se adresează produsele dvs.</p> <p>Justificați alegerea și corelați cu specificațiile produselor și/sau serviciilor</p> <p>Puteti folosi VPC (Value Proposition Canvas)</p>
<b>IV. PLANUL DE MARKETING ȘI VÂNZĂRI</b>		
<p><b>Prezentați o analiză a pieței din punct de vedere al consumatorilor</b></p>		<p>Identificați segmentele de piață</p> <p>În funcție de nevoile satisfăcute de produsele și/serviciile oferite stabiliți căror categorii de clienți vă adresați.</p> <p>Identificați principalii clienți.</p> <p>Dacă aveți precontracte, declarații de intenție (asumate – semnate și stampilate)</p>

		din partea unor viitori clienți încărcăți dovada în format .pdf
<b>Prezentați analiza concurenței</b>		<p>Identificați structura competiției cu care vă veți confrunta pe piață</p> <p>Identificați principalii competitori și analizați din perspectiva avantajelor competitive</p> <p>Dacă aveți o analiză a pieței și a concurenței realizată printr-un studiu de piață extins, încărcăți documentul în format pdf.</p> <p>Existența unui studiu de piață se va puncta suplimentar.</p> <p>Specificați modul de abordare</p>
<b>Realizați analiza SWOT</b>		
<b>PREZENTAȚI STRATEGIA DE MARKETING PE CARE URMEAȚĂ SĂ O IMPLEMENTAȚI</b>		
<b>Obiectivele de marketing pe termen scurt, mediu și lung</b>		
<b>Produs</b>		
<b>Preț</b>		
<b>Plasament</b>		
<b>Promovare</b>		
<b>Personal</b>		
<b>Proces</b>		
<b>Proba</b>		
<b>stakeholder</b> <b>Parteneriate strategice</b>		Prezentați parteneriatele strategice pe care intenționați să le stabiliți pentru a implementa strategia de marketing și o scurtă analiză a acestora și a modului în care veți crea parteneriatul
<b>Prezentați planul de marketing</b>		Detaliați activitățile de marketing și resursele alocate în acest scop în primul an

<b>Prezentati planul de vanzari</b>		Prezentați planul de vânzări luând în considerare fiecare canal de vânzări identificat în strategia de plasament
<b>Operatiunile de vanzari</b>		Descrieți pe larg operațiunile procesului de vânzare.
<b>V. PLANUL OPERAȚIONAL</b>		
<b>Aspecte juridice</b>		Detaliați aspectele juridice specifice de care trebuie să țineți cont în derularea afacerii.
<b>Autorizatii, brevete, licente, etc</b>		Prezentați care sunt autorizațiile, certificatele, licențele, brevetele și mărcile de care veți avea nevoie, precum și costurile și procedurile de dobândire a acestora.
<b>Localizarea afacerii : localitate, specificatii spatiu</b>		Includeți informații cu privire la resursele de care aveți nevoie pentru începerea activităților și avantajele localizării afacerii într-un anumit loc.
<b>Procese operationale. Descrierea activitatilor afacerii</b>		<p>Dacă este vorba de producție, includeți detalii despre tehnologia de care aveți nevoie, capacitatea de producție pe care o oferă și costurile relaționate cu procurarea acesteia, precum și despre procesul în sine</p> <p>Dacă este vorba de servicii, includeți procesul de prestare, detalii despre capacitatea de livrare, raportat la dimensiunea propusă a afacerii.</p> <p>Dacă dezvoltați produse/servicii noi, descrieți procesul de dezvoltare a acestora, activitățile de prototipare, omologare, după caz</p>
<b>VI MANAGEMENT ȘI ORGANIZARE</b>		
<b>Conducerea afacerii si echipa</b>		Prezentați informații privind conducerea afacerii, structura organizatorică, incluzând numărul de persoane pe care vreți să le angajați și motivați necesitatea angajării lor
<b>Descrieți cum veti realiza diferitele activitati necesare: ce</b>		Având clare în minte toate procesele, explicați ce tipuri de activități veți realiza cu

<b>doriti de la IBH, ce realizati intern, ce externalizati</b>		echipa proprie, ce tipuri de activitati asteptati sa implice echipa IBH si ce externalizati folosind resurse financiare, fie existente, fie atrase, fie obtinute din venituri				
<b>VII PLANUL FINANCIAR</b>						
<b>Evaluati costurile cu investitia initiala.</b>		Estimati investitia initiala necesara si formulati optiunile pentru finantarea acesteia				
<b>Evaluati costurile fixe lunare.</b>		Explicitati costurile fixe lunare si impartitele in costuri care vor fi acoperite din IBH prin serviciile oferite, costuri pe care le acoperiti din surse proprii sau din venituri si costuri pentru care aveti nevoie de finantare				
<b>Evaluati costurile variabile</b>		Explicati care sunt costurile variabile si dependentele lor ; aratati cum vor fi ele finantate				
<b>Planificarea bugetului pentru primele 36 luni de functionare</b>		Includeți în buget și liniile care fac referire la serviciile pe care le primiți în cadrul incubatorului (chirie, consultanță, cursuri, echipamente, papetărie). Acestea sunt cheltuieli pe care va trebui să le acoperiți din alte surse la finalul perioadei de incubare. Bugetul trebuie sa fie complet, cu absolut toate costurile, indiferent de sursa lor de finantare				
Capitol de cheltuială	Cantitate	Cost unitar fără tva	Total fără TVA	TVA	Cost total	Justificare
Cheltuieli cu salarii						
...						
Investiții în mijloace fixe						
.....						
Investiții în obiecte de inventar						
.....						

Cheltuieli brevete, licențe, mărci și alte active necorporale						
.....						
Cheltuieli cu autorizații						
.....						
Materii prime						
.....						
Cheltuieli cu chirii și utilități						
.....						
Cheltuieli de marketing și promovare						
.....						
Cheltuieli cu alte servicii						
.....						
TOTAL						









<b>Analizați și identificați sursele de finanțare pentru afacere, conform bugetului realizat.</b>		Aveți în vedere și cheltuielile care sunt subvenționate în cadrul programului de incubare, întrucât ulterior vor trebui acoperite din alte surse de finanțare.
<b>Realizați proiectia de cash-flow pe 3 ani</b>		Se descarcă model cashflow în excel și se încarcă în pdf.  Atentie ! Aici nu veti lua in calcul serviciile IBH, pt ca acestea le primiti direct, fara nicio circulatie de capital. Prin urmare ele nu vor afecta cash-flow-ul. Aici veti lua in calcul cheltuieli efective si incasari de la clienti sau finantari din diferite surse, pe



		care le preconizati, inclusiv din surse proprii.
<b>Identificați riscurile afacerii dvs.</b>		Dedicați o importanță semnificativă riscurilor legate de neîndeplinirea obligațiilor asumate prin contractul de incubare, strategiei de abordare a acestor riscuri și metodelor de prevenție
<b>VIII DEZVOLTAREA AFACERII</b>		
<b>Prezentați planul de dezvoltare și scalare a afacerii</b>		<p>Descrieți planul de dezvoltare</p> <p>Definiți obiectivul investiției, activitățile, indicatorii și rezultatele așteptate</p> <p>Țineți cont de obligațiile privind numărul minim de angajați, de obligația de a părăsi spațiul incubatorului după 3 ani, achiziționarea de echipamente și servicii care au fost furnizate de către administratorul incubatorului după terminarea programului de incubare (ex. laptop, imprimanta, acces la sala de ședințe, săli de workshop-uri, chirie, consultanță, etc)</p> <p>În ce direcție previzionați că veți dezvolta afacerea după primii 3 ani</p> <p>În cât timp veți implementa planul de dezvoltare, cu ce metode și de ce resurse veți avea nevoie?</p> <p>Analizați opțiunile de pivotare a afacerii pentru asigurarea sustenabilității</p> <p>Analizați opțiunile de scalare ale afacerii</p> <p>Prezentați sursele ulterioare de finanțare ale planului de dezvoltare</p>
<b>IX. ALTE INFORMAȚII RELEVANTE PE CARE NU LE-AȚI INCLUS ÎN ALTE SECȚIUNI</b>		Posibilitate încărcare documente în format pdf.



### A3. Business Canvas

Parteneri Cheie 	Activitati cheie 	Valoare Adaugata 	Relatia cu clientii 	Segmentele de clienti 
	Resurse Cheie 		Canale de distributie 	
Structura de costuri 			Sursele de venit 