Anexa 9

GRILA DE EVALUARE FAZA B

Nume și prenume aplicant:
Titlul planului de afaceri:
Număr de înregistrare plan de afaceri:

Criteriu	Punctaj maxim	Secțiunea din planul de afaceri / Aspecte care se punctează		Punctaj acordat	Observații membru comisie
SUBTOTAL	**30**	**I. DESCRIEREA AFACERII**			
1.1. Viziunea, misiunea, valorile și obiectivele economice ale afacerii	**1**	Misiunea economică a afacerii este clar definită, coerentă și aplicabilă?	Punctaj cumulativ - maxim **5** puncte		
	2	Obiectivele economice sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de implementarea planului de afaceri în general?			
	2	Modul în care se integrează activitatea întreprinderii în contextul social și în cel economic din zona de implementare este clar definit și coerent?			
1.2. Viziunea, misiunea, valorile și obiectivele sociale ale afacerii	**3**	Misiunea socială a afacerii este clar definită, coerentă și aplicabilă?	Punctaj cumulativ - maxim **5** puncte		
	2	Obiectivele sociale sunt SMART și reflectă aspecte ce țin de implementarea planului de afaceri în general?			
1.3. Indicatori economici	**2**	Indicatorii economici sunt detaliați și corelați cu Anexa 2_Bugetul planului de afaceri?	Punctaj cumulativ		

1.4. Indicatori sociali	**3**	Indicatorii sociali sunt detaliați și corelați cu problema socială/de mediu identificată?	- maxim **5** puncte		
1.5. Descrierea succintă a afacerii sociale	**2**	Sunt prezentate nevoile de business (economice) identificate în comunitate?	Punctaj cumulativ - maxim **10** puncte		
	2	Sunt prezentate produse / servicii care vor fi oferite / prestate în cadrul afacerii sociale?			
	2	Sunt prezentate nevoi /probleme sociale identificate în comunitate?			
	2	Sunt identificate soluții pentru rezolvarea problemei sociale din comunitate?			
	1	Sunt prezentați suficient de clar cine sunt clienții economici?			
	1	Sunt prezentați suficient de clar cine sunt beneficiarii sociali?			
1.6. Analiza pieței de desfacere și a concurenței	**2**	Este clar prezentată piața, există o fundamentare a analizei pieței căreia întreprinderea i se adresează, sunt incluse date statistice / documente de suport?	Punctaj cumulativ - maxim **5** puncte		
	1	Produsele / serviciile care vor fi comercializate răspund nevoilor pieței?			
	1	Concurența este cunoscută? Sunt realist prezentați potențialii concurenți?			
	1	În cadrul analizei SWOT, sunt corect identificate și încadrate principalele puncte tari / slabe, oportunități și amenințări? Sunt clare și relevante pentru afacerea socială propusă?			
SUBTOTAL	**5**	**II. STRATEGIA DE MARKETING**			
2.1. Strategia de marketing și vânzare	**2**	Rezultatele estimate a fi atinse prin campaniile de marketing și publicitate sunt realiste și în acord cu veniturile estimate a fi generate de către întreprinderea socială? Sunt realist planificate și bugetate	Punctaj cumulativ		

		instrumentele de marketing și promovare? Sunt de actualitate și sunt practicate în industria în care va funcționa întreprinderea socială și tipul de clienți cu care se va lucra? Resursele necesare sunt corelate cu **Anexa 2_Bugetul planului de afaceri** și eventuale note de estimare a valorilor pentru servicii de marketing și promovare atașate?	- maxim **5** puncte		
2.2. Canalele de vânzare	**1**	Canalele de vânzare / distribuție pentru produsele / serviciile business ale întreprinderii sociale sunt clar identificate, sunt fundamentate, sunt analizate din perspectiva concurenței, sunt preferate de clienți, sunt sustenabile, sunt corelate cu resursele necesare bugetate?			
2.3. Bugetul necesar în raport cu rezultatele propuse	**1**	Sunt corect identificate canalele de promovare și marketing raportat la competitivitatea pieței, nevoile clienților și politicile concurenței? Sunt realist planificate și bugetate instrumentele de marketing și promovare? Sunt de actualitate și sunt practicate în industria în care va funcționa întreprinderea socială și tipul de clienți cu care se va lucra? Resursele necesare sunt corelate cu Anexa 2_Bugetul planului de afaceri și eventuale note de estimare a valorilor pentru servicii de marketing și promovare atașate?			
2.4. Strategia de preț în raport cu concurența	**1**	Prețurile sunt realiste și sunt fundamentate raportat la prețurile concurenților, la condițiile de piață actuală, la potențialele fluctuații sau evoluții viitoare, la costurile de producție? Sunt corelate cu Anexa 2 Buget plan de afaceri / Venituri - cheltuieli detaliat?			
SUBTOTAL	**30**	**III. PLANUL OPERAȚIONAL**			
3.1. Organigrama întreprinderii sociale	**1**	Este prezentată organigrama întreprinderii sociale în corelare cu locurile de muncă create.	Punctaj cumulativ - maxim **30** puncte		
3.2. Resurse umane	**3**	Echipa propusă pentru implementarea planului de afaceri este în acord cu nevoile de dezvoltare și implementare a afacerii? Sarcinile asociate			

		fiecărui post, experiența, pregătirea și competențele minimale impuse ocupanților posturilor sunt fezabile? Resursele umane planificate sunt corelate cu Anexa 2_Bugetul planului de afaceri.			
3.2.1. Resursa umană	**3**	Echipa propusă pentru implementarea planului de afaceri prevede: minim 6 angajati din grupurile dezavantajate pe piata muncii, someri si persoane in cautarea unui loc de munca, inactivi, provenind din regiunile de dezvoltare unde se implementează proiectul, mediul urban sau rural.			
3.3. Infrastructură necesară	**3**	Aplicantul cunoaște ce tip de spațiu / compartimentare / dotare minimă îi este necesară pentru funcționare în industria și piața în care va activa?			
3.4. Echipamente / bunuri / lucrări / servicii achiziționate	**3**	Au fost identificate și bugetate echipamente / utilaje / dotări /servicii necesare pentru derularea afacerii? Sunt corelate cu Anexa 2_Bugetul Planului de Afaceri? Sunt atașate note de estimare a valorilor pentru achizițiile care vor fi realizate? Acestea sunt la nivelul pieței și corespund ca și caracteristici / funcționalități cu nevoile de dezvoltare și competitivitate a afacerii?			
3.5. Echipamente utilaje / dotări / puse la dispoziție prin contribuție proprie la derularea afacerii	**2**	Aplicantul va pune la dispoziție echipamente / utilaje / dotări necesare / în funcționarea afacerii?			
3.6. Valoarea planului de afaceri - contribuție proprie	**2**	Aplicantul va asigura o contribuție proprie mai mare de 10% din valoarea planului de afacere?			
3.7. Pentru ce anume va fi utilizată contribuția proprie	**2**	Este detaliat pentru ce anume va fi utilizată contribuția proprie?			
3.8. Fluxul de aprovizionare	**4**	Fluxul de aprovizionare /producție / comercializare a produselor / serviciilor este clar descris?			
3.9. Furnizori	**1**	Sunt identificați și descriși principalii furnizori ai afacerii pentru materii prime / servicii ca vor fi utilizate în procesul de producție / prestare de			

		serviciu? Aceștia acoperă nevoile de dezvoltare și funcționare a afacerii? Sunt identificați în notele de estimare a valorilor pentru achizițiile atașate la planul de afaceri?			
3.10. Parteneri	**1**	Sunt identificați și descriși principalii parteneri / potențiali clienți care pot ajuta la începutul afacerii;			
3.11. Analiza de risc	**3**	Analiza de risc este realistă, corespunde industriei în care va fi dezvoltată afacerea? Este corelată cu celelalte secțiuni din planul de afaceri? Măsurile care vor fi luate pentru a preveni / corecta anumite situații, sunt fezabile?			
3.12. Activitățile și rezultatele planificate	**2**	Activitățile prevăzute sunt logice, sunt planificate în ordine cronologică, sunt încadrate realist ca durată de implementare, sunt corelate cu obiectivele și indicatorii stabiliți, atât economici, cât și sociali? Sunt descrise rezultatele așteptate, sunt realiste și pot fi monitorizate?			
SUBTOTAL	**5**	**IV. PRIORITĂȚI ORIZONTALE ȘI TEME SECUNDARE**			
4.1. Participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați	**1**	Este clar descris modul în care se asigură participarea membrilor, voluntarilor și a altor actori interesați, inclusiv persoane din grupuri vulnerabile (dacă e cazul) la deciziile privind activitățile în acord cu Legea nr. 219/2015 privind economia socială?	Punctaj cumulativ - maxim **5** puncte		
4.2. Egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați și integrarea perspectivei de gen	**1**	Sunt clar prezentate măsurile concrete ce vor fi implementate în vederea asigurării respectării principiului și prevederilor legale naționale și comunitare cu privire la egalitatea de șanse și de tratament între femei și bărbați și integrarea perspectivei de gen?			
4.3. Accesibilitatea pentru persoanele cu dizabilități. Se vor prezenta în Cererea de finanțare	**1**	Sunt prezentate măsurile ce vor fi implementate în vederea asigurării accesibilității persoanelor cu dizabilități în toate spațiile în care se desfășoară activitatea?			

4.4. Nediscriminare	**1**	Sunt prezentate și cuantificate măsurile ce vor fi implementate în vederea asigurării respectării principiului și prevederilor legale naționale și comunitare cu privire la prevenirea oricăror forme de discriminare?			
4.5. Contribuția la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde	**1**	Sunt prezentate și cuantificate măsurile ce vor fi implementate în vederea asigurării contribuției la competențele și locurile de muncă verzi și la economia verde?			
SUBTOTAL	**30**	**V. SUSTENABILITATE**			
5.1. Capacitatea de a se auto susține	**4**	Este explicat modul cum afacerea se va auto susține financiar după încetarea finanțării solicitate prin planul de afaceri și din situațiile financiare?	Punctaj cumulativ - maxim **8** puncte		
5.2. Perspective de dezvoltare viitoare	**4**	Sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri ce se estimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere?			
5.3. Proiecții financiare / Bugetul ajutorului de minimis solicitat	**3**	Bugetul include cheltuielile necesare, eligibile, nefiind omise resurse fără de care afacerea nu poate fi derulată? Dacă subvenția nu acoperă în totalitate resursele necesare, diferența este acoperită prin cofinanțare proprie / active puse la dispoziție de aplicant și membrii care înființează întreprinderea socială?	Punctaj cumulativ - maxim **15** puncte		
	3	Costurile pentru achiziții sunt corect dimensionate și sunt justificate prin oferte de preț, studii de piață și sunt incluse în notele de estimare a valorilor atașate la planul de afaceri?			
	3	Cheltuielile previzionate pentru dotări, echipamente și utilaje sunt în corelare cu nevoile de funcționare a afacerii și cu ciclul de			

		producție/prestare, respectiv celelalte activități conexe (promovare, management etc)?			
	3	Cheltuielile Operaționale. Cheltuielile sunt corect încadrate pe categorii de cheltuieli eligibile și sunt oferite detalii cu privire la justificarea costului bugetat? Gradul de corelare a cheltuielilor cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute			
	3	Veniturile operaționale. Realismul previziunilor în ceea ce privește generarea de venituri din activitatea economică. Corelarea acestora cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute.			
5.4. Claritatea și completitudinea planului de afaceri și relevanța informațiilor prezentate	3	Planul de afaceri este clar, logic și concis?	Punctaj cumulativ - maxim **7** puncte		
	4	Documentele de suport atașate la planul de afaceri sunt suficiente, relevante și prezintă informații concrete în sprijinul planului de afaceri?			
TOTAL	**100**				

Nume și prenume membru juriu:

Data evaluării:

Semnătura: