****

***Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020***

Axa prioritară 4: „Incluziunea sociala si combaterea saracieii”
Obiectivul specific 4.16 „Consolidarea capacității întreprinderilor de economie socială de a funcționa într-o manieră auto-sustenabilă”
Titlu proiect: **„CES- Consolidarea Economiei Sociale”**

Nr. contract: POCU/449/4/16/127794

Cod SMIS 2014+: 127794

**Anexa 8\_Grila de evaluare**

**Evaluare calitativă**

*Nume și prenume aplicant:*

*Titlul planului de afaceri:*

*Număr de înregistrare plan de afaceri:*

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **Criteriu** | **Punctaj maxim** | **Aspecte care se punctează** | **Modalitate de acordare punctaj pe subcriterii** | **Punctaj acordat** | **Observații membru comisie** |
| **1. DESCRIEREA AFACERII** | **28** |  |  |  |  |
| **1.1. Misiunea și obiectivele economice ale afacerii** | 1 | Misiunea economică a afacerii este clar definită? | Punctaj cumulativ- maxim 28 puncte |  |  |
| 1 | Obiectivele economice sunt SMART și reflectă aspecte ce țin deimplementarea planului de afaceri în general? |  |  |
| 1 | Indicatorii economici sunt corelați cu Anexa 4\_Bugetul planului deafaceri? |  |  |
| **1.2. Misiunea și obiectivele sociale ale afacerii** | 3 | Misiunea socială a afacerii este clar definită și face parte implicit dinmodelul de business al întreprinderii sociale? |  |  |
| 1 | Obiectivele sociale sunt SMART și reflectă aspecte ce țin deimplementarea planului de afaceri în general? |  |  |
| 1 | Indicatorii sociali propuși sunt fezabili a fi implementați? Sunt corelați cuplanul de activități (capitolul III, punctul 12)? |  |  |
| **1.3. Descrierea succintă a afacerii sociale** | 1 | Nevoile de business referitor la produsele / serviciile care vor ficomercializate sunt corect identificate, sunt reale, sunt documentate și sunt corelate cu celelalte secțiuni din planul de afaceri? Clienții business sunt definiți? |  |  |
| 3 | Nevoile sociale sunt identificate, sunt reale, iar soluțiile propuse rezolvă sau îmbunătățesc situația? Beneficiarii sociali sunt definiți? |  |  |
| 2 | Afacerea propusă este prietenoasă cu omul, mediu și comunitatea? Impactul social generat este relvant? Este menționată diferența afacerii sociale propuse comparativ cu o afacere clasică similară? |  |  |
| 1 | Asociatul majoritar (aplicantul), conform CV atașat, are experiență în domeniul social? (voluntariat, angajat in cadrul ONG, etc) |  |  |
| 1 |  Implicarea actorilor relevanți în funcționarea întreprinderii sociale : 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? |
| 1 | Nevoile sociale identificate vizeaza domenii strategice cu risc ridicat in Romania ?(ex. educatie,persoane cu dizabilitati ,excluziune sociala) |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **1.4. Analiza pieței de desfacere și a concurenței** | 2 | Este clar prezentată piața, există o fundamentare a analizei pieței căreiaîntreprinderea i se adresează, sunt incluse date statistice / documente de suport? |  |  |  |
| 2 | Produsele / serviciile care vor fi comercializate răspund nevoilor pieței?Potențialii clienți sunt corect identificați? |  |  |
| 2 | Există potențial de creștere a pieței? Sunt prezentate dovezi / argumenteîn acest sens? |  |  |
| 2 | Concurența este cunoscută? Sunt realist identificate punctele tari șislabe a întreprinderii sociale în raport cu concurența? |  |  |
| 3 | În cadrul analizei SWOT, sunt corect identificate și încadrate principalelepuncte tari / slabe, oprorunități și amenințări? Sunt clare și relevante pentru afacerea socială propusă? |  |  |
| **2. STRATEGIA DE****MARKETING** | **13** |  |  |  |  |
| **2.1. Produsul/Serviciul** | 2 | Produsele / serviciile business care fac obiectul întreprinderii sociale sunt clar descrise și identificate în raport cu nevoile clienților / politicile de produs/serviciu al concurenței? Sunt corelate cu Anexa 4\_Buget plan de afaceri ? | Punctaj cumulativ- maxim 13 puncte |  |  |
| **2.2. Prețul** | 2 | 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 4\_Buget plan de afaceri ? |  |  |
| **2.3. Plasare** | 3 | 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 | Sunt corect identificate canalele de promovare și marketing raportat la competitivitatea pieții, nevoile clienților și politicile concurenței? |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **2.4. Promovarea** | 2 | 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 4\_Bugetul planului de afaceri, sheet 1 și eventuale note de estimare a valorilor pentru servicii de marketing și promovare atașate? |  |  |  |
| 2 | Rezultatele estimate a fi atinse prin campaniile de marketing șipublicitate sunt realiste și în acord cu veniturile estimate a fi generate de către întreprinderea socială? |  |  |
| **3. PLANUL OPERAȚIONAL** | **22** |  |  |  |  |
| **3.1. Resurse umane** | 2 | 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 4\_Bugetul planului de afaceri? | Punctaj cumulativ- maxim 22 puncte |  |  |
| 3 | Daca a optat pentru angajarea **persoane din grupurile vulnerabile**, sunt prezentate aspecte clare și reale, care țin de angajarea persoanelor din grupuri vulnerabile: tipul de vulnerabilitate, modul de recrutare și serviciile suplimentare de suport și inserție socio-profesionale?* O persoana 1 puncte
* Doua persoane 2 puncte
* Trei persoane 3 puncte
 |  |  |
| **3.2. Infrastructură necesară** | 2 | Aplicantul cunoaște pentru industria și piața în care va activa ce tip despațiu / compartimentare / dotare minimă îi este necesară pentru funcționare în condiții legale? |  |  |
| 2 | Au fost identificate și bugetate echipamente / utilaje / dotări /servicii necesare pentru derularea afacerii? Sunt corelate cu Anexa 4\_Bugetul Planului de Afaceri, sheet 1? Sunt atașate oferte/studii de piata etc. în vederea estimarii a valorilor pentru achizițiile care vor fi realizate? Acestea sunt la nivelul pieții și corespund ca și caracteristici / funcționalități cu nevoile de dezvoltare și competitivitate a afacerii? |  |  |
| 1 | Aplicantul va pune la dispoziție prin contribuție proprie echipamente / utilaje / dotări necesare / în funcționarea afacerii? Acestea sunt întradevăr necesare? Există documente de suport atașate care susțin alocarea (contracte de închiriere / comodat ș.a.)? |  |  |
| 1 | Aplicantul a identificat corect tipurile de autorizații / certificări necesare pentru funcționare în industria în care va activa? Cunoaște legislația în domeniu în ceea ce privește condițiile care trebuie îndeplinite, termenele care trebuie luate în considerare pentru autorizare? |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
|  | 1 | Fluxul de producție / procesul de furnizare servicii este clar descris? |  |  |  |
| **3.3. Furnizori / parteneri** | 2 | 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 în proximitatea afacerii? Sunt identificați în notele de estimare a valorilor pentru achizițiile atașate la planul de afaceri? |  |  |
| 2 | Aplicantul descrie / aduce dovezi cu privire la posibili parteneri / cliențicare pot ajuta în prima etapă de dezvoltare a afacerii? |  |  |
| **3.4. Activitățile și rezultatele planificate** | 3 | 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? |  |  |
| **3.5. Analiza de risc** | 3 | Analiza de risc este realistă, corespunde industriei în care va fi dezvoltatăafacerea? Este corelată cu celelalte secțiuni din planul de afaceri? Măsurile care vor fi luate pentru a preveni / corecta anumite situații, sunt fezabile? |  |  |
| **4. PRIORITĂȚI ORIZONTALE****ȘI TEME SECUNDARE** | **10** |  |  |  |  |
|  | Punctaj cumulativ- maxim 10 puncte |  |  |
| **4.1. Inovarea socială** | 3 | Planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru promovarea inovării sociale? Măsurile sunt corelate cu misiunea, obiectivele și indicatorii sociali asumați? Sunt integrare în modelul de business pachete integrate de servicii prietenoase cu omul, mediu și comunitatea? |  |  |
| **4.2. Impactul social estimat** | 1 | Indicatorii de impact social propuși a fi realizați în primii 3 ani dederulare a afacerii sociale sunt fezabili și pot fi monitorizați? |  |  |
| **4.3. Nediscriminarea** | 3 | Sunt prezentate măsuri efective care pot fi luate pentru a prevenidiscriminarea la toate nivelele: management, resurse umane, achiziții, beneficiari sociali ș.a.. |  |  |
| **4.4. Tranziția către o****economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor** | 3 | Planul de afaceri prevede măsuri concrete pentru sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor? Modelul de afacere are inglobate aceste aspecte în modelul de funcționare și de impact pe termen mediu și lung? |  |  |
| **5. SUSTENABILITATE** | **6** |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **5.1. Capacitatea de a se****autosusține** | 3 | Este explicat modul cum afacerea se va autosusţine financiar dupăîncetarea finanţării solicitate prin planul de afaceri? | Punctaj cumulativ- maxim 6 puncte |  |  |
| **5.2. Perspective de dezvoltare viitoare** | 3 | Sunt prezentate direcții de dezvoltare viitoare a afacerii, măsuri ce seestimează a fi întreprinse, precum și resursele necesare sau avute în vedere? |  |  |
| **6. PROIECȚII FINANCIARE** | **17** |  |  |  |  |
| **6.1. Bugetul ajutorului de minimis solicitat** | 3 | Bugetul include cheltuielile necesare, nefiind omise resurse fără de careafacerea nu poate fi derulată? Dacă subvenția nu acoperă în totalitate resursele necesare, diferența este acoperită prin cofinanțare cash / active puse la dispoziție de aplicant și membrii care înființează întreprinderea socială? | Punctaj cumulativ- maxim 17 puncte |  |  |
| 3 | Costurile pentru achiziții sunt corect dimensionate și sunt justificate prinoferte de preț, studii de piață și pot fi incluse în notele de estimare a valorilor atașate la planul de afaceri? |  |  |
| 2 | Cheltuielile previzionate pentru dotări, echipamente și utilaje sunt încorelare cu nevoile de funcționare a afacerii și cu ciclul de producție/prestare, respectiv celelalte activități conexe (promovare, management etc)? |  |  |
| 2 | Cheltuielile sunt corect încadrate pe categorii de cheltuieli eligibile și sunt oferite detalii cu privire la justificarea costului bugetat? |  |  |
| **6.2. Cheltuielile operaționale** | 2 | Realismul ipotezelor și claritatea descrierii, pe care s-au realizatpreviziunile cheltuielilor operaționale pentru prestarea de servicii sau realizarea de produse comerciale. |  |  |
| 2 | Gradul de corelare a cheltuielilor cu specificul afacerii și cu activitățileprevăzute. |  |  |
| **6.3. Veniturile operaționale** | 1 | Realismul previziunilor în ceea ce privește generarea de venituri dinactivitatea economică. Corelarea acestora cu specificul afacerii și cu activitățile prevăzute. |  |  |
| 2 | Relația veniturilor cu cheltuielile operaționale (potențialul de profitabilitate operațională), precum și cu îndeplinirea criteriului de acordare a tranșelor 2/3 ale ajutorului de minimis (măsura în care nivelul de venituri obținute în primele 18 luni asigură premisele sustenabilității). |  |  |
| **7. CLARITATEA ȘI****COMPLETITUDINEA PLANULUI DE AFACERI ȘI RELEVANȚA INFORMAȚIILOR PREZENTATE** | **4**  |  |  |  |  |
| **7.1. Claritatea și** | 2 | Planul de afaceri este clar, logic și concis? |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **completitudinea planului****de afaceri și relevanța informațiilor prezentate** | 2 | Documentele de suport atașate la planul de afaceri sunt suficiente, relevante și prezintă informații concrete în sprijinul planului de afaceri? | Punctaj cumulativ- maxim 4 puncte |  |  |
| **TOTAL** | **100** |  |  |  |  |

Nume și prenume membru comisie evaluare: Data evaluării:

Semnătura: