**ANEXA 1 – FORMULARUL DE APLICARE**

|  |  |
| --- | --- |
| 1. **INFORMAȚIA DESPRE APLICANT** | |
| *Pentru persoane fizice:* | |
| Numele și prenumele aplicantului / -ei,  numărul de telefon mobil, adresa de e-mail |  |
| Vârsta |  |
| Sexul |  |
| Nivelul de educație  Specialitatea |  |
| Vă rugăm să specificați dacă sunteți refugiat sau migrant care s-a întors recent acasă. |  |
| *Doar pentru persoane juridice înregistrate* | |
| Denumirea organizației, așa cum este indicat în certificatul de înregistrare  Adresa companiei  Codul fiscal al organizației  De când funcționează organizația |  |
| Activitățile permise conform legislației în vigoare |  |
| Numele și prenumele directorului |  |
| Numele și prenumele fondatorilor/acționarilor, cotele de participare |  |
| Website-ul, inclusiv rețelele sociale (dacă există) |  |
| Numărul total de angajați |  |
|  |  |
| 1. **INFORMAȚIA DESPRE PROIECTUL DE AFACERE** | |
| Descrierea ideii de afaceri  *(Vă rugăm să descrieți într-o singură propoziție concisă ce faceți sau ce intenționați să faceți)* |  |
| Denumirea proiectului de afaceri |  |
| Locul desfășurării proiectului de afaceri |  |
| Suma totală a proiectului de afaceri |  |
| Suma finanțării solicitate |  |
| Suma contribuției proprii |  |
| Câte persoane intenționați să angajați în timpul implementării proiectului  *(inclusiv femei, refugiați și migranți care s-au întors recent acasă)* |  |
|  |  |
| 1. **DESCRIEREA IDEII PROIECTULUI DE AFACERE**   *Descrierea proiectului de afaceri ar trebui să fie concisă (1-2 pagini), clară și cuprinzătoare, subliniind factorii care vor contribui la succes.* | |
| Detaliați ideea dvs. de afaceri. Expuneți principala misiune și obiectivele de afaceri pe termen scurt, mediu și lung. Identificați factorii care vă vor ajuta să obțineți succesul în activitatea antreprenorială. Povestiți pe scurt despre experiența dvs. anterioară în afaceri. | |
|  | |
| 1. **PRODUS / SERVICIU**   *(în cazul unei noi afaceri / start-up, prezentați informații despre viitorul produs / serviciu)* | |
| Ce intenționați să oferiți clienților? Ce problemă rezolvați pentru fiecare grup țintă în parte? Ce nevoi veți satisface? Enumerați produsele pentru fiecare categorie de clienți. | |
|  | |
| 1. **SEGMENTELE DE CLIENȚI** | |
| Cine sunt clienții? Ce grupuri de clienți deserviți? Care sunt principalele dvs. categorii de clienți? *(Vârstă, gen, educație, capacități financiare)*. De ce ar trebui să cumpere de la dvs.? Pentru cei ce clienți sau grupuri de clienți adăugați valoare, aducând ceva nou prin intermediul companiei dvs.? *Grupurile țintă pot fi diverse, dar poate că pentru unele dintre ele oferiți ceva diferit față de ceea ce există deja pe piață.* | |
|  | |
| 1. **PLANUL DE MARKETING** | |
| 1. **Identificați principalii concurenți.** Descrieți caracteristicile produselor lor, precum și prețul produselor/serviciilor lor. Realizați o analiză comparativă a concurenților, care va determina poziționarea afacerii și vă va permite să dezvoltați o strategie competitivă.. Completați tabelul de mai jos.   *Analiza comparativă a concurenților*   |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | **Concurenți** | **Avantaje** | **Limite** | **Comentarii**  **(informație suplimentară)** | | 1 |  |  |  | | 2 |  |  |  | | ... |  |  |  |  1. **Strategia de preț.** Vă rog să descrieți ce modele de stabilire a prețurilor vor fi alese, dacă prețurile vor fi ajustate și care sunt prețurile pentru produse / servicii..  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | |  | **Produs / serviciu** | **Unitate** | **Preț** | | 1 |  |  |  | | 2 |  |  |  | | … |  |  |  |  1. **Canale.** Cum vă promovați produsele sau serviciile către clienți? Descrieți traseul produselor de la producător la consumatorul final. Frecvența livrărilor (zilnic, săptămânal, lunar, trimestrial, etc.). Prin ce canale ajungeți la toate segmentele de clienți? (aplicații, rețele sociale - fb, insta, site web, locații fizice). 2. **Promovare / Măsuri pentru creșterea vânzărilor.** Specificați ce mijloace de promovare vor fi selectate: publicitate, vânzări personale, promovare a vânzărilor, relații publice, buget publicitar. Completați tabelul de mai jos.   *Bugetul pentru publicitate*   |  |  |  | | --- | --- | --- | | **Modalitatea / perioada** | **Anul 1** | **Anul 2** | | Măsura de promovare 1 |  |  | | Măsura de promovare 2 |  |  | | ... |  |  | | **Bugetul total, USD** |  |  | |  |  |  | | |
|  | |
| 1. **CONDUCEREA ȘI PERSONALUL** | |
| Vă rugăm să furnizați informații despre echipa de conducere și caracteristicile acesteia (poziții, număr de persoane, responsabilități). Descrieți structura organizațională (care arată departamentele și relațiile de subordonare între ele, distribuția pozițiilor). | |
|  | |
| 1. **PLANUL OPERAȚIONAL** | |
| Indicați ce fel de echipament este necesar, de ce fel de sediu și echipament specializat aveți nevoie. Indicați ce fel de echipament este disponibil. Completați tabelul de mai jos.  *Caracteristicile capacităților de producere*   |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **Denumirea** | **Caracteristici principale** | **Situația actuală** | **Furnizor / termenii și condițiile de livrare** | **Cost unitate** | **Cantitatea**  **(unități)** | **Total, lei** | | 1. Sediu | Suprafața, м2 | Este disponibil, in proprietate privată / în chirie ș.a.m.d |  |  |  |  | | 2. Echipament | Tipul, marca, particularități tehnice |  |  |  |  |  | | ... |  |  |  |  |  |  | | ... |  |  |  |  |  |  |   Indicați analiza tehnologiei de producție / servicii. Ce furnizori alegeți. Ce materii prime sau materiale aveți nevoie pentru producție. | |
|  | |
| 1. **VENITURI** | |
| Care este modalitatea de stabilire a prețului? (pe oră / pe produs / lunar / pe proiect / anual / unele servicii gratuite, dacă plătesc totul odată?). Ce valoare adăugată oferiți clienților, pentru care sunt dispuși să plătească? Metodele de plată pentru bunuri/servicii/produse? Care este dimensiunea pieței pe care doriți să lucrați? Și câți clienți (numărul maxim) puteți vinde serviciile dvs.? | |
|  | |
| 1. **PROGNOZE FINANCIARE (ANEXA 2)** | |
| * + Nevoile financiare necesare pentru implementarea proiectului / sursele lor   + Prognoza veniturilor   + Prognoza cheltuielilor   + Prognoza profitului și pierderii   + Calculul fluxurilor de numerar   + Balanța inițială   + Balanța planificată | |
|  | |
| 1. **PARTENERIATE** | |
| Ce parteneri sunt necesari pentru afacerea dvs.? Cine sunt furnizorii dvs.? Ce resurse aveți nevoie de la partenerii afacerii dvs.? Care dintre activitățile enumerate mai sus necesită implicarea partenerilor? | |
|  | |
| 1. **PLANUL DE REALIZARE A PROIECTULUI DE AFACERE** | |
| |  |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | **DESCRIEREA ACTIVITĂȚILOR** | **PERIOADA REALIZĂRII** | | | | | | | 2024 | | 2025 | | | | | 3 | 4 | 1 | 2 | 3 | 4 | | 1. |  |  |  |  |  |  | | 2. |  |  |  |  |  |  | | 3. |  |  |  |  |  |  | | 4. |  |  |  |  |  |  | | ... |  |  |  |  |  |  | | |