

Managementul Afacerii

Elaborarea unui plan de afaceri

Igor PRISAC,
Director Advanced Consulting SRL



Conținut



Partea I	• Planul de afaceri. Introducere • Consolidăți-vă ideea de afaceri • Planul de marketing
Exercițiul Nr. 1	• Elaborați un plan de marketing pentru afacerea dvs.
Partea II	• Examinați planul de marketing • Angajații • Organizarea și gestionarea • Achiziții pentru afacerea dvs. • Determinarea costurilor bunurilor și serviciilor dvs. • Planificarea financiară
Exercițiul Nr. 2	• Determinați costurile și elaborați planul financiar
Partea III	• Reexaminați costurile și planul financiar • Capitalul inițial • Workshop – Plan de afaceri

Partea I.

1. Planul de afaceri. Introducere

Ce este planul de afaceri?



Elaborarea planului de afaceri înseamnă îmbinarea **IDEILOR DVS.** cu **INFORMAȚIA**, pe care ați colectat-o.

De ce aveți nevoie de plan de afaceri?



Pentru a **DECIDE** dacă trebuie să inițiați afacerea sau nu



Pentru a vă **ORGANIZA** ideile ca să știți cum să inițiați și conduceți propria afacere în cel mai bun mod



Pentru a avea ceva de **PREZENTAT** investitorilor potențiali sau unei instituții de creditare

Conform ghidului CMDA

Planul de afaceri este un document
prin care se demonstrează

FEZABILITATEA și EFICIENȚA

proiectului investițional.



Conținutul planului de afaceri

- Rezumat
- Ideea de afaceri
- Planul de marketing
- Personalul
- Organizarea și gestionarea
- Costul bunurilor și serviciilor
- Planificare financiară
- Capitalul de pornire
- Sursele de capital inițial

2. Consolidarea ideii de afaceri

Evaluați-vă ideea de afaceri

CE bunuri sau servicii
va vinde
întreprinderea dvs.?

CUI va vinde
întreprinderea dvs.?

CUM își va vinde
bunurile sau
serviciile
întreprinderea dvs.?

CE nevoi ale
clienților vor fi
suplinite de
întreprinderea dvs.?

CE impact va avea
întreprinderea dvs.
asupra comunității și
mediului natural?

Descrieți ideea dvs. de afaceri

- Denumirea întreprinderii
- Bunurile și serviciile pe care întreprinderea dvs. le va oferi
- Clienții dvs.
- Metoda de livrare a bunurilor și serviciilor către clienți
- Nevoile clienților care vor fi satisfăcute

Exemple de afaceri verzi?

- Îngrășăminte organice
- Produse cosmetice organice
- Ambalaje biodegradabile
- Restaurant ecologic
- Suveniruri realizate din deșeuri
- Eco-turism
- Materiale de construcție ecologice
- Servicii de transport ecologic

Gândiți-vă ce probleme de mediu trebuie rezolvate în comunitatea dvs. și ce resurse din comunitatea dvs. ar putea fi valorificate

Probleme de mediu din comunitate		
1a. Ce probleme de sănătate și de mediu există în comunitatea dvs.?	1b. Ce se face deja pentru a soluționa aceste probleme?	1c. Ce nu se face deloc sau ce nu se face bine?

Gândiți-vă ce probleme de mediu trebuie rezolvate în comunitatea dvs. și ce resurse din comunitatea dvs. ar putea fi valorificate

Resursele naturale disponibile în comunitatea dvs.		
2a. Comunitatea dvs. are resurse naturale sau deșeuri, care ar putea fi folosite pentru afaceri?	2b. Există deja unele afaceri din comunitatea dvs. care folosesc aceste resurse?	2c. Există oportunități neexploatare întru utilizarea acestor resurse?

Pe baza răspunsurilor dvs. la întrebările 1c și 2c, enumerați cât mai multe idei de afaceri ecologice posibile:

Idea 1:	
Idea 2:	
Idea 3:	
Idea 4:	

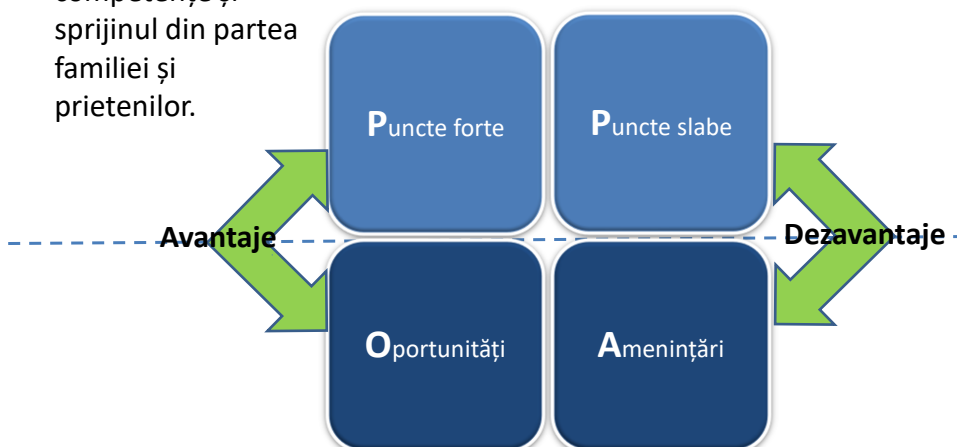
Idea	Ce informație este necesară	Pe cine să întrebăm	Ce întrebări să punem
Idea 1			
Idea 2			
Idea			

Scanarea și selectarea ideii dvs. de afacere verde

- În ce măsură depinde afacerea de mediul natural din jur (sol, lemn, cărbune, pește, vânt, soare, apă etc.)?
- Va avea afacerea un impact pozitiv asupra mediului (curățarea apei, îmbunătățirea solului etc.)?
- Va afecta afacerea mediul în vreun mod negativ?

Analiza SWOT

Propriile
competențe și
sprijinul din partea
familiei și
prietenilor.



Mediul exterior

Exemplu de analiză SWOT verde

Puncte forte		Puncte slabe	
Puncte forte convenționale Produs ce aduce venituri mari	Puncte forte verzi Procese de producție eficiente din punct de vedere al energiei și materialelor pot reduce costurile și spori profiturile	Puncte slabe convenționale Lipsa cadrelor calificate	Puncte slabe verzi Lipsa de know-how pentru a produce produse inovative (de ex., panouri solare) necesare pentru idei
Oportunități		Amenințări	
Oportunități convenționale Piața viitoare pentru acest produs	Oportunități verzi Baza mare de consumatori pentru produse ecologice și sănătoase	Amenințări convenționale Produs mai ieftin disponibil pe piața	Amenințări verzi Subvenții guvernamentale pentru produse concurente, care nu sunt verzi

3. Planul de marketing

Marketing-ul este identificarea
nevoilor clienților și satisfacerea lor
mai bine decât concurenții pentru a
realiza un profit.

**DE CE AVEM NEVOIE DE
CERCETAREA DE PIAȚĂ?**



1. Prin ce metode s-au efectuat cercetările de piață?

2. Care metodă este rentabilă pentru companiile mici?

Vorbiți cu **clienții** potențiali

Faceți cercetări pe **internet**

Citiți **ziare**, cataloage, jurnale și reviste comerciale



Observați afacerile **concurenților** dvs.

Puneți întrebări **furnizorilor** și colegilor de afaceri

DISCUTAȚI...

1. Ce produse/servicii doresc clienții să procure?
2. Ce gîndesc ei despre concurenții Dvs.?

OBSERVAȚI...

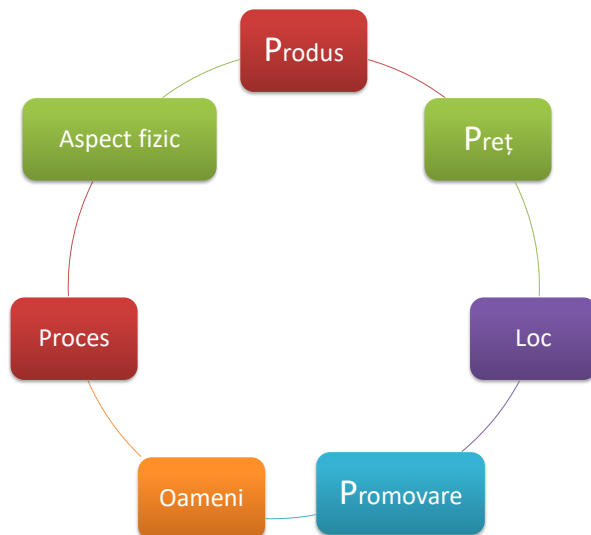
3. Ce produse/servicii furnizează concurenții Dvs.?
4. Cu ce preț ei vînd produsele/serviciile sale?
5. Cum concurenții atrag clienții săi?

ÎNTREABAȚI...

6. Ce produse vînd furnizorii cel mai mult?
7. Ce gîndesc ei despre idea Dvs. de afacere?
8. Ce gîndesc ei despre produsele/serviciile concurenților Dvs.?

Segmentarea pieței înseamnă identificarea clienților după vîrstă, gen și venit și luarea deciziei cu privire la segmentul, pe care îl va servi întreprinderea dvs.

Planul de marketing. Cei 7 factori



Gândiți-vă la cât mai multe elemente VERZI pentru fiecare dintre cei 7 factori semnificativi:

CEI 7 FACTORI SEMNIFICATIVI PENTRU MARKETING	ELEMENTE VERZI
Produs	
Preț	
Amplasare	
Promovare	
Oameni	
Procese	
Dovezi fizice	



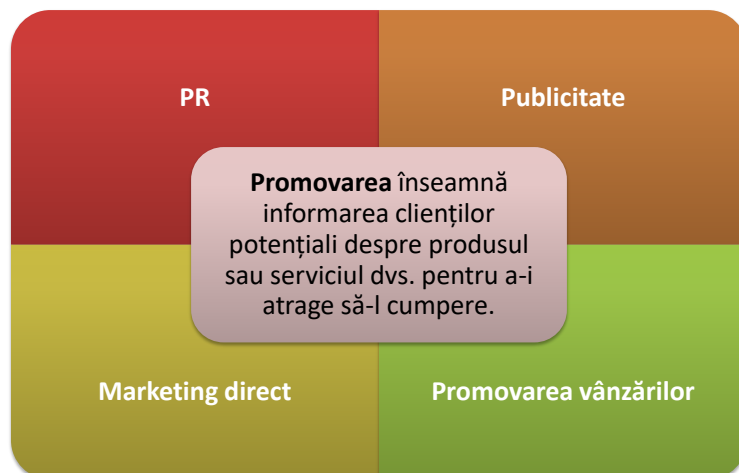
- Ce nevoie concretă va fi satisfăcută?
- Ce fel de bunuri sau servicii vor fi oferite?



- Pentru a stabili prețul, dvs. trebuie să știți:
 - Cât sunt dispuși clienții să plătească
 - Prețurile concurenților dvs.
 - Costurile dvs.
- Nu stabiliți un preț mic doar pentru a fi competitiv
- Gândiți-vă la scheme de reduceri și la condiții de creditare pentru a stimula vânzările

Atunci când veți lua decizia despre loc, va trebui să țineți cont de următorii factori:

- Metoda de distribuție aleasă și accesibilitatea pentru clienți
- Accesul la materie primă, provizii, energie etc.
- Avantajele și dezavantajele locurilor posibile
- Din ce motive veți alege în cele din urmă locul?



Identificați cine sau ce
caracteristici unice vă vor face
afacerea diferită

Identificați pozițiile cheie care ar
putea face diferența în afacerea
dvs.

Decideți ce criterii sunt necesare
pentru recrutarea oamenilor în
funcțiile cheie

Planificați pregătirea și
consilierea necesare pentru
oamenii din funcțiile cheie

- **Procesul include diferite mecanisme și proceduri, care ajută ca produsul să ajungă în final la clienții dvs.**
- **„Procesul” poate fi un mare avantaj competitiv dacă este conceput pentru:**
 - A reduce la minimum timpul de așteptare al clienților
 - A-i menține pe clienți informați cu privire la procesul de livrare a produsului sau serviciului la orice moment dat
 - A reduce la minimum supărarea clienților prin personal amabil și prietenos.

Aspect fizic

Aspectul fizic este modul, în care produsul, serviciul și compania dvs. se arată celor din exterior



Estimarea vânzărilor



- Estimarea cotei de piață
- Estimarea vânzărilor trebuie defalcată pe luni
- Dacă utilizați distribuția directă, cifrele de vânzări vor crește treptat în timp
- Pentru distribuția angro și cu amănuntul, volumul vânzărilor adesea scade după lansare

Exercițiu Nr. 1. Elaborați planul de marketing pentru întreprinderea dvs.

1. Faceți o cercetare de piață pentru bunurile și serviciile dvs.

- Enumerați fiecare produs sau serviciu, pe care îl veți vinde
- Cine sunt clienții dvs.?
- Care sunt nevoile și preferințele clienților dvs.?
- Cine sunt concurenții dvs. și care sunt avantajele lor competitive?
- Care sunt golurile, pe care concurenții dvs. nu le-au împlinit?

2. Determinați care sunt cei 7 factori din planul de marketing

- 1. Descrieți bunurile sau serviciile dvs.**
- 2. Stabiliți prețul pentru bunurile sau serviciile dvs.**
- 3. Alegeți un loc pentru afacerea dvs.**
- 4. Decideți ce metode veți folosi pentru a vă promova bunurile sau serviciile**
- 5. Identificați funcțiile cheie din întreprinderea dvs. și cine va ocupa acele funcții cheie**
- 6. Descrieți procesul de producție și distribuție a bunurilor sau serviciilor dvs.**
- 7. Determinați elementele de aspect fizic ale întreprinderii dvs.**

3. Estimați volumul vânzărilor bunurilor și serviciilor dvs.

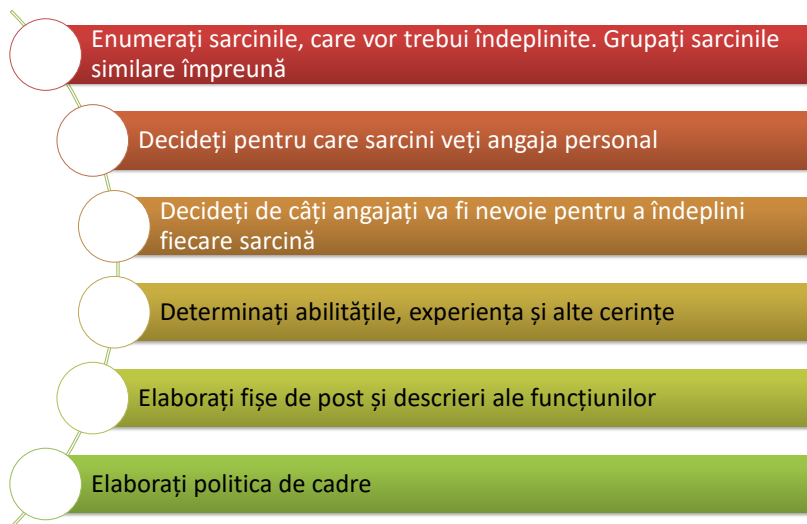
- Faceți o proiecție a volumului vânzărilor, pe care îl puteți atinge și a cotei de piață, pe care o puteți capta, pe durata a șase luni sau a unui an.**

Partea II



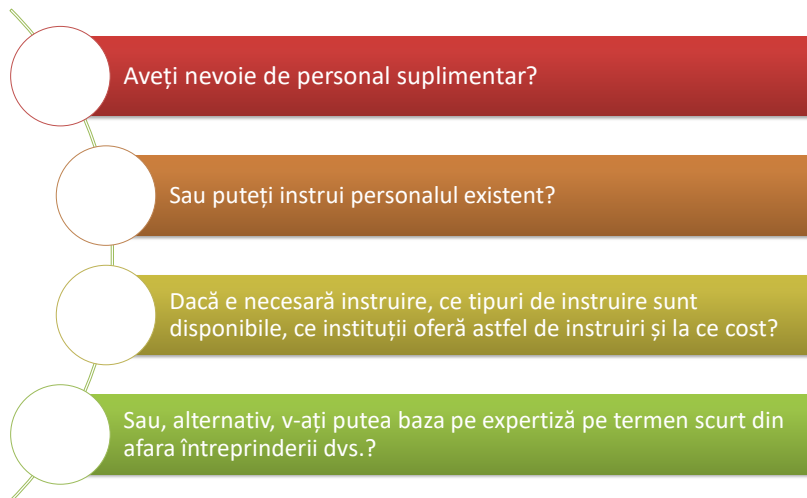
1. Angajații

Determinați de ce personal veți avea nevoie



Angajarea de personal pentru o întreprindere VERDE

Când evaluați de ce personal aveți nevoie, gândiți-vă dacă sunt necesare abilități tehnice suplimentare pentru produsul/serviciul dvs. verde



Angajarea personalului și estimarea costurilor de personal



- Selectați oamenii potriviți prin identificarea candidaților posibili sau prin promovarea postului
- Aveți grijă să luați în considerare alte abilități soft, cum ar fi atitudinea și angajamentul
- Intervistați candidații calificați și alegeți cea mai bună persoană
- Întocmiți contracte scrise, care vor respecta legislația muncii și reglementările locale
- Estimați costurile de personal: includeți salariile lunare, asigurările, contribuțiile de sănătate și indemnizațiile
- Puteți examina posibilitatea angajării de personal cu normă parțială pentru a economisi costurile

Angajarea personalului pentru afacerea dvs.

- Pentru ce sarcini aveți nevoie să angajați personal?
- Ce calificări sunt necesare pentru fiecare angajat?
- Câte persoane trebuie să angajați?
- Cât veți plăti lunar fiecărui angajat?

2. Organizarea și gestionarea

Selectarea formei de organizare



Organizarea și managementul unei afaceri VERZI

Afacerea verde poate lua orice formă juridică disponibilă

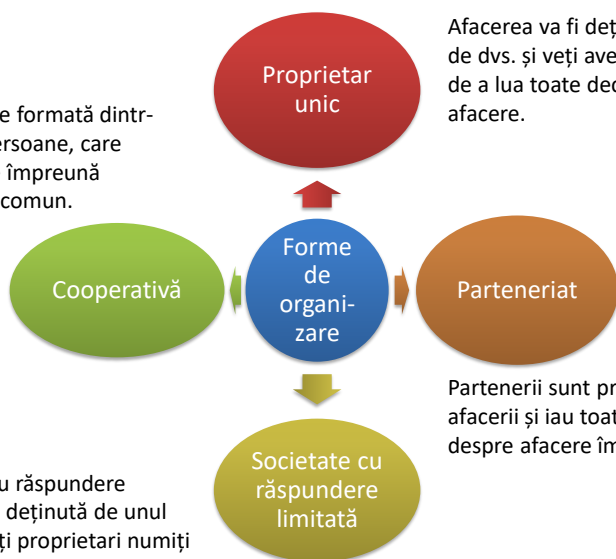
Gândiți-vă la impozitele, pe care trebuie să le plătească afacerea dvs., licențele și autorizațiile, pe care trebuie să le obțineți și asigurările, pe care trebuie să le încheiați

↳ În unele țări, este posibil ca întreprinderile să fie nevoite să plătească taxe suplimentare legate de mediu, cum ar fi taxa de poluare

↳ Autorizațiile de mediu pot fi incluse în reglementările din țara dvs. iar, pentru a obține o autorizație, poate fi necesar să prezentați un raport de evaluare a impactului de mediu sau altă documentație

Forme de organizare

Cooperativă este formată dintr-un număr de persoane, care decid să lucreze împreună pentru un scop comun.



Afacerea va fi deținută numai de dvs. și veți avea autoritatea de a lua toate deciziile legate de afacere.

Partenerii sunt proprietarii afacerii și iau toate deciziile despre afacere împreună.

Societatea cu răspundere limitată este deținută de unul sau mai mulți proprietari numiți acționari.

Proprietar unic

Avantaje

- Luarea deciziilor este rapidă, deoarece doar dvs. aveți autoritatea de a lua decizii
- Procedurile de pornire a afacerii sunt simple, iar costul este mic

Dezavantaje

- O întreprindere cu proprietar unic este cea mai riscantă dintre toate tipurile de afaceri, deoarece dvs. sunteți personal responsabil pentru toate datoriile întreprinderii.

Parteneriat

Avantaje

- Procedurile sunt destul de simple, iar costul e relativ mic
- Partenerii vă pot oferi abilități și experiență, pe care nu le aveți
- Riscul se reduce, deoarece toți partenerii împărtășesc responsabilitatea pentru datorii

Dezavantaje

- Luarea deciziilor este mai lentă decât în cazul proprietarului unic, deoarece decizia trebuie să fie agreată de toți partenerii

Societate cu răspundere limitată

Avantaje

- Riscurile sunt mai mici, deoarece sunt împărtășite cu ceilalți acționari
- Acționarii nu sunt personal responsabili pentru datoriile întreprinderii
- Adesea se consideră că această formă de organizare este mai stabilă și mai de încredere pentru creditori, furnizori și clienți

Dezavantaje

- Înființarea este destul de complicată și costisitoare
- Luarea deciziilor poate fi lentă și dificilă, deoarece nu toți cei implicați vor fi întotdeauna de acord

Cooperativă

Avantaje

- Ca regulă, riscurile financiare nu sunt foarte mari pentru membri și nu există nicio responsabilitate personală pentru nici o datorie

Dezavantaje

- Formarea și înregistrarea cooperativei este complicată și durează mult

Responsabilități juridice

Impozite

- TVA, impozite pe vânzări, impozite pe profit, impozite pe venit,...

Angajați

- Salariu minim, program de muncă, concedii, sănătatea și securitatea în muncă, concediu de boală,...

Licențe și autorizații

Asigurări

Decideți care va fi forma de organizare a întreprinderii dvs.

- **Decideți care formă de organizare va fi cea mai potrivită pentru întreprinderea dvs.**
- **Enumerați responsabilitățile juridice valabile pentru întreprinderea dvs. și tipurile de asigurări, de care veți avea nevoie**

3. Procurarea în întreprindere

Procurarea echipamentelor

- Echipamentele sunt toate mașinile, uneltele, instrumentele de atelier, vehiculele etc., de care are nevoie întreprinderea dvs. pentru a produce bunuri sau a presta servicii.
- Pentru a alege echipamente bune, ar trebui să examinați următoarele aspecte:



Procurarea materiei prime

Materia primă înseamnă toate materialele și piesele, care intră în bunurile, pe care le fabricați

Trebuie să vă asigurați că întreprinderea are materie primă suficientă pentru producție

Ar trebui să cumpărați materialele de la furnizori de încredere și să vă asigurați că calitatea este bună

Procurarea produselor finite

Ce tip de mărfuri își doresc clienții dvs.?

Clienții dvs. doresc produse de calitate asigurată?

Care sunt preocupările de mediu ale clienților dvs.?

Ce prețuri sunt dispuși să plătească clienții dvs.?

Câte unități de fiecare articol anticipați să vindeți pe săptămână sau pe lună?

Puteti cumpăra bunurile direct de la producător sau trebuie să le cumpărați printr-un angrosist?

4. Determinarea costurilor bunurilor și serviciilor

Care sunt costurile

Costurile sunt definite ca toți banii, pe care îi cheltuiește întreprinderea dvs. pentru a produce și vinde bunurile sau serviciile dvs.

Costurile fixe

rămân constante chiar și atunci când se schimbă volumul producției, volumul vânzărilor sau numărul de servicii prestate.

Costurile variabile

fluctuează în funcție de volumul producției, volumul vânzărilor sau numărul de servicii prestate.

De ce trebuie să determinați costurile?

Determinarea costurilor este modul, în care calculați costul total al fabricării sau vinderii unui produs sau al prestării unui serviciu

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Costuri} \\ \text{variabile} \\ \text{totale} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Costuri fixe} \\ \text{totale} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Costuri} \\ \text{totale} \\ \hline \end{array}$$

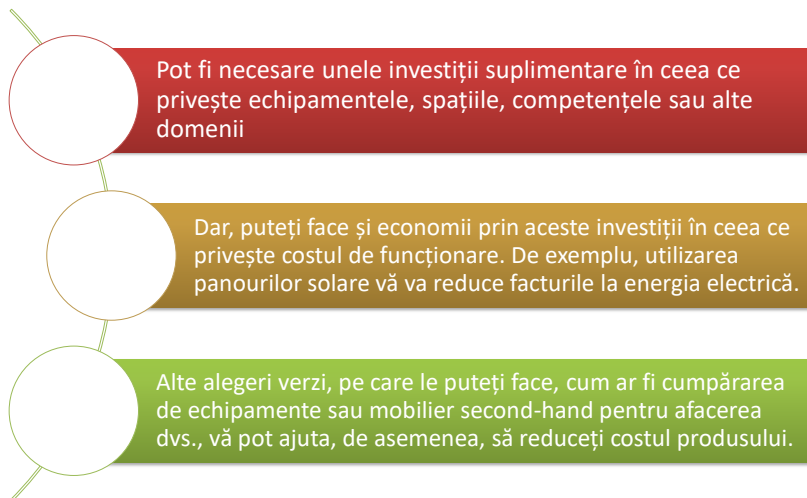
- Determinarea costurilor ajută întreprinderii dvs. să:
 - Stabilească prețurile
 - Reducă și controleze cheltuielile
 - Ia decizii mai bune cu privire la întreprindere
 - Facă planuri pentru viitor

Determinarea costurilor producătorului de bunuri sau prestatorului de servicii

Pasul 1 Estimați		Pasul 2 Estimați		Pasul 3 Aflați suma
Costuri variabile	+	Costuri fixe	=	Costuri totale

Determinarea costurilor unei afaceri VERZI

Când evaluați de ce personal aveți nevoie, gândiți-vă dacă sunt necesare abilități tehnice suplimentare pentru produsul/serviciul dvs. verde



Pasul 1. Estimați costurile variabile pe unitate

1. Enumerați intrările, care fluctuează în funcție de volumul de producție sau de numărul de servicii prestate	Scrieți articolul în prima parte a formularului de determinare a costului produsului, coloana 1
2. Obțineți costul de cumpărare a unei unități de fiecare dintre intrări	Scrieți costul în coloana 2
3. Calculați ce intrare este necesară pentru a realiza un produs sau pentru a oferi un serviciu	Scrieți numărul obținut în coloana 3
4. Calculați costul fiecărui element de intrare necesar pentru a fabrica un produs sau pentru a presta un serviciu	Înmulțiți costul unitar al fiecărui element de intrare (coloana 2) cu cantitatea necesară pentru a produce un articol (coloana 3)
5. Calculați costul variabil total pe articol	Adunați toate sumele din coloana 4. Scrieți rezultatul în spațiul pentru elementul (1)

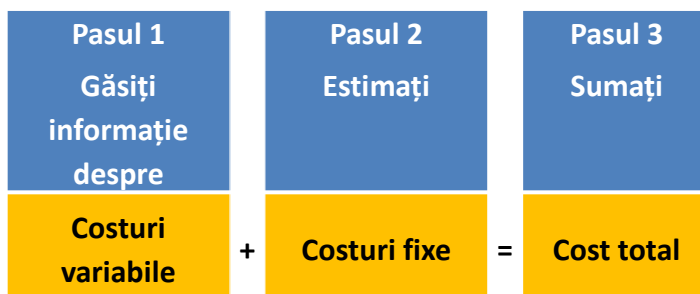
Pasul 2. Estimați costurile fixe pe unitate

1. Estimați costurile fixe totale pe lună	
2. Calculați totalul costurilor variabile, pe care le va avea întreprinderea dvs. pe lună	Scrieți rezultatul calculului în spațiul pentru elementul (3) din Formularul de determinare a costurilor produsului
3. Calculați raportul dintre costurile fixe totale și costurile variabile totale pe lună	Scrieți rezultatul în spațiul pentru elementul (4) din Formularul de evaluare a costurilor produsului
4. Calculați costurile fixe totale pe articol	Scrieți rezultatul în spațiul pentru elementul (5) din Formularul de determinare a costurilor produsului

Pasul 3. Adunați pentru a obține costurile totale

$$\begin{array}{|c|} \hline \text{Costuri} \\ \text{variabile} \\ \text{pe articol} \\ \hline \end{array} + \begin{array}{|c|} \hline \text{Costuri fixe} \\ \text{pe articol} \\ \hline \end{array} = \begin{array}{|c|} \hline \text{Costul total} \\ \text{pe articol} \\ \hline \end{array}$$

Determinarea costurilor pentru un angrosist sau un comerciant cu amănuntul



Pasul 1. Găsiți informație despre costurile variabile

- Costurile variabile sunt costurile de cumpărare a bunurilor pentru revânzare
- Dacă costul este o sumă mică, se va considera ca fiind un cost fix



Pasul 2. Estimați costurile fixe

1. Enumerați toate costurile fixe, pe care le va avea întreprinderea dvs.	Scrieți costurile în Formularul costurilor fixe, coloana 1
2. Estimați cât va trebui să plătească întreprinderea dvs. pentru fiecare articol pe lună	Scrieți costurile în Formularul costurilor fixe, coloana 2
3. Calculați costurile fixe totale, pe care le va avea întreprinderea dvs. pe lună	Adunați suma totală din coloana 2 a formularului costurilor fixe. Scrieți rezultatul calculului în partea a doua a formularului de evaluare a costurilor produsului în spațiul pentru articolul (2)
4. Calculați costurile variabile totale, pe care le va avea întreprinderea dvs. pe lună	Scrieți rezultatul în Formularul costurilor produsului în spațiul pentru articolul (3)
5. Calculați raportul dintre costurile fixe totale și costurile variabile totale	Scrieți rezultatul în Formularul costurilor produsului în spațiul pentru articolul (4)
6. Calculați costurile fixe totale pe articol	Scrieți rezultatul în Formularul costurilor produsului în spațiul pentru articolul (5)

Pasul 3. Adăugați pentru a obține costurile totale

$$\text{Costuri variabile} + \text{Costuri fixe} = \text{Costuri totale}$$

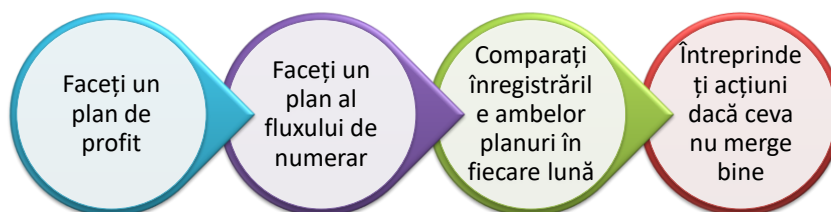
5. Planificarea financiară

Ce este planificarea financiară?

PLANIFICAREA FINANCIARĂ
înseamnă să te gândești și
să decizi ce să faci cu privire
la banii, care vor intra în
întreprinderea sau vor ieși
din aceasta

PLANUL FINANCIAR este o
prognoză de viitor a
situației financiare a
întreprinderii dvs.

Pași în planificarea financiară



Planul de profit

Profitul este suma de bani rămasă după ce ați scăzut toate costurile întreprinderii dvs. din vânzările totale



Planul de vânzări proiectează vânzările, pe care întreprinderea dvs. probabil le va avea în fiecare lună

- Estimați prețul, pe care îl veți percepe pentru bunurile sau serviciile dvs.
- Estimați câte articole veți putea vinde pe lună

Planul costurilor arată costurile, pe care întreprinderea dvs. probabil le va avea în fiecare lună

- Estimați costurile variabile pe articol și costurile fixe totale pe lună pentru întreprinderea dvs.
- Estimați numărul de bunuri sau servicii, pe care întreprinderea dvs. le va produce sau le va presta în fiecare lună

Planul fluxului de numerar

	Budget Amount	Actual Amount
Savings	15.00	100.00
Food	175.00	100.00
Utilities	215.00	100.00
Insurance	30.00	100.00
Transportation	175.00	100.00
Clothing & Shoes	100.00	100.00
Entertainment	120.00	100.00
TOTALS	\$2,450.00	\$2,275.00

- Planul fluxului de numerar este o prognoză a volumului de numerar, care va intra în și va ieși din întreprinderea dvs. în fiecare lună
- Planul fluxului de numerar vă ajută să vă asigurați că întreprinderea dvs. nu va rămâne fără numerar în orice moment

Fluxul de numerar

Numerar care a intrat

- Numerar din vânzări în numerar
- Numerar din vânzări în credit
- Altele: împrumuturi, granturi etc.

Numerar care a ieșit

- Achiziții de bunuri
- Plăți salariale
- Achiziții de echipamente
- Rambursare a creditelor
- Alte plăți: chirie, electricitate, apă etc.

Numerar la
sfârșit de lună

=

Numerar la
începutul
lunii

+

Total
numerar
intrat

-

Total
numerar
ieșit

Exercițiul Nr. 2. Determinarea costurilor bunurilor și serviciilor dvs. și elaborarea planului financiar

1. Determinarea costurilor bunurilor sau serviciilor

- Colectați datele, calculați-le și introduceți rezultatele în:
 - Formularul de determinare a costurilor produsului
 - Formularul costurilor fixe
 - Formularul de amortizare
 - Costul total variabil pe lună
- Dacă intenționați să inițiați o afacere de vânzări angro sau cu amănuntul, completați:
 - Formularul de determinare a costurilor produsului
 - Formularul costurilor fixe
 - Formularul achizițiilor lunare

2. Elaborați planul profiturilor pentru întreprinderea dvs.

- 1. Elaborați planul vânzărilor și planul costurilor pe baza estimării vânzărilor**
- 2. Obțineți informațiile din planul vânzărilor și planul costurilor și introduceți-le în planul profiturilor**

3. Elaborați planul fluxului de numerar pentru întreprinderea dvs.

- Prognozați câți bani vă așteptați să între în și să iasă din întreprinderea dvs. în fiecare lună**
- Asigurați-vă că întreprinderea dvs. nu va rămâne în niciun moment fără numerar**

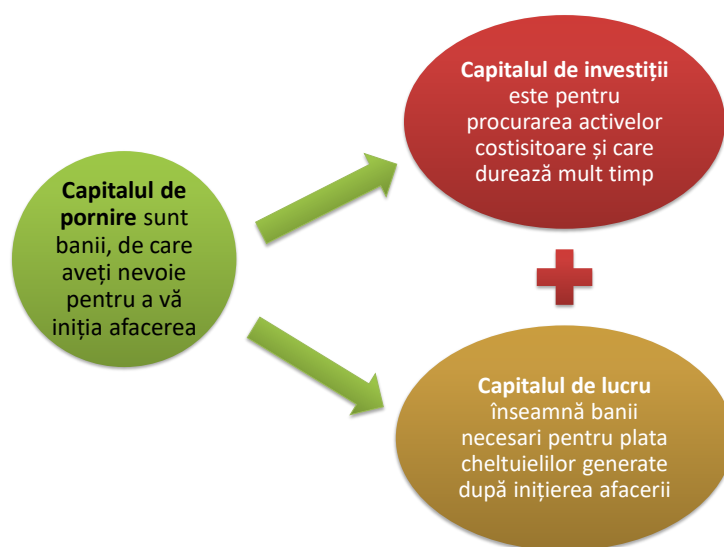
Partea III



1. Capital de pornire

Obiectivele sesiunii:

1. Definirea capitalului propriu, inclusiv investiția de capital și capitalul de lucru
2. Cunoașterea a minim 10 surse de finanțare a capitalului de pornire a unui start-up
3. Dezvoltarea competențelor de atragere a surselor de capital pentru afacerea ta



Capitalul de pornire necesar

Investiții de capital

- Încăperi pentru întreprindere:
 - Construirea localului
 - Cumpărarea localului
 - Închirierea localului
 - Conducerea afacerii de acasă
- Echipamente:
 - Procurare
 - Închiriere

Capital de lucru

- Stocuri de materie primă și produse finite
- Activități promotionale
- Salarii
- Chirie
- Asigurări
- Alte costuri

Surse de capital de pornire

Averea proprie a proprietarului

- Ca capital de pornire se utilizează banii proprii ai proprietarului

Împrumuturi

- Bănci
- Scheme de creditare ale guvernului
- Granturi (CMDA)
- Instituții de micro-finanțare
- Asociații bazate pe membri
- Alte surse: prietenii, familia, etc.

2. Planul dvs. de afaceri Workshop



Finanțare CMDA

Stimați tineri și tinere,

Centrul Municipal pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (CMDA), cu suportul Primăriei municipiului Chișinău, anunță lansarea apelului de depunere a proiectelor investiționale în cadrul Programului Municipal pilot „STARTUP pentru TINERI și MIGRANȚI”. [Informația adițională](#)

- ✓ **Perioada de aplicare**
02/05/2024 - 07/06/2024, ora 23:59
- ✓ **Instrucțiuni de completare**
 -  Ghid de aplicare [↗](#)
(630.28 Kb)
- ✓ **Documente pentru descărcare și completare**
 -  **Formular de aplicare** [↗](#)
(3.62 Mb)
 -  Datele financiare la Formularul de aplicare [↗](#)
(24.04 Kb)
 -  Cererea de finanțare tinar viitor antreprenor [↗](#)
(3.34 Mb)
 -  Cererea de finanțare migrant [↗](#)
(3.39 Mb)

Completați formularul

Încarcă formularul și completează datele

Nume: _____ Prenume: _____

Telefon de contact: _____

E-mail: _____

Va fi accesibil după lansarea apelului de aplicare la Program

Încarcă PDF și buletinul

Drag and drop

300x

Click și trage

Trimite

up.chisinau.md/wp-content/uploads/4-formular-de-aplicare-plan-de-afaceri-2.pdf finanțare tinar viitor antreprenor refugiat

PLAN DE AFACERI/FORMULAR DE APLICARE

1. TITLUL PROIECTULUI, SCOP ȘI OBIECTIVE

(indicați care este scopul urmărit de întreprindere și obiectivele ce urmează a fi realizate în urma implementării proiectului investițional)

PLAN DE AFACERI/FORMULAR DE APLICARE

1. TITLUL PROIECTULUI, SCOP ȘI OBIECTIVE

(indicați care este scopul urmărit de întreprindere și obiectivele ce urmează a fi realizate în urma implementării proiectului investițional)

Titlul proiectului: Fabrica de Paste Făinoase cu Ou de Casă „Gurmand Pasta” în Durlești, mun. Chișinău.
Proiectul „Gurmand Pasta” își propune să devină un lider în producția de paste făinoase cu ou de casă în Chișinău, Republica Moldova. Cu o cerere în creștere pentru produse alimentare de calitate, dorim să oferim consumatorilor produse sănătoase și tradiționale, contribuind la dezvoltarea economiei locale și a culinării naționale.
Scopul principal este de a înființa o fabrică de producție care să atingă o capacitate de 750 tone în al 5-lea an de producție. Dorim să producem paste făinoase de calitate superioară din ingrediente locale și naturale.
Obiectivele Proiectului: 1) înființarea unității de producție și dezvoltarea capacității ei; 2) asigurarea calității produselor; 3) dezvoltarea brandului și a pieței prin extindere punctelor de vânzare și diversificarea produselor.
„Gurmand Pasta” vizează să devină un nume de referință în producția de paste făinoase cu ou de casă.
La momentul compania „Gurmand Pasta” dispune de un imobil de 200m² în Durlești, 630,000MDL surse proprii și este în căutare de surse de finanțare de 370,000MDL (200,000MDL grant CMDA și 170,000MDL împrumut).

2. INFORMAȚII CU PRIVIRE LA ÎNREGISTRAREA ÎNȚREPRINDERII

(se completează doar dacă beneficiarul are întreprinderea înregistrată în ultimele 12 luni)

Tabelul 1

Denumirea întreprinderii (indicați cu denumirea completă a întreprinderii, conform extrasului din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali)					
Forma juridică de organizare	☐ Î	☐ GȚ	☐ SRL	☐ SA	☐ Altele
Codul fiscal (IDNO) (conform extrasului din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali)					
Data înregistrării întreprinderii (conform extrasului din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali)					
Adresa juridică a întreprinderii (oraș/sat, strada, număr, cod poștal)					

2. INFORMAȚII CU PRIVIRE LA ÎNREGISTRAREA ÎNȚREPRINDERII

(se completează doar dacă beneficiarul are întreprinderea înregistrată în ultimele 12 luni)

Tabelul 1

Denumirea întreprinderii (indicați cu denumirea completă a întreprinderii, conform extrasului din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali)	"Gurmand Pasta" SRL				
Forma juridică de organizare	☐ Î	☐ GȚ	☒ SRL	☐ SA	☐ Altele
Codul fiscal (IDNO) (conform extrasului din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali)					
Data înregistrării întreprinderii (conform extrasului din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali)					
Adresa juridică a întreprinderii (oraș/sat, strada, număr, cod poștal) (conform extrasului din Registrul de stat al persoanelor juridice și al întreprinzătorilor individuali)					

Date despre fondator/i:

Tabelul 2

(se completează doar dacă beneficiarul are întreprinderea înregistrată în ultimele 12 luni)

Nume, prenume	
Studii/specialitatea	
Nr. telefon/e-mail	
Adresa de domiciliu	

Date despre administrator:

Tabelul 3

(se completează doar dacă beneficiarul are întreprinderea înregistrată în ultimele 12 luni)

Nume, prenume	
Studii/specialitatea	
Nr. telefon/e-mail	
Adresa de domiciliu	

Experiența profesională a administratorului:

Tabelul 4

(se completează doar dacă beneficiarul are întreprinderea înregistrată în ultimele 12 luni)

Nr.	Entitatea în care a activat administratorul	Domeniul	Funcția	Perioada
1.				

3. DESCRIEREA ÎNTREPRINDERII

3.1. Descrierea întreprinderii și a activității desfășurate la moment:

(descrieți succint întreprinderea (misiune, strategie, viziune, faze prioritare de creștere a afacerii))

(500-1700 caractere)

3.1. Descrierea întreprinderii și a activității desfășurate la moment:

(descrieți succint întreprinderea (misiune, strategie, viziune, faze prioritare de creștere a afacerii))

Întreprinderea a fost înregistrată în mun. Chișinău la data 1 mai 2024 în Durlăști.

Viziunea noastră este să devenim liderul național în producția de paste făinoase cu ou de casă, recunoscuți pentru calitate și unicitate care să aducă noi schimbări în culinăria locală.

Misiunea noastră este să producem paste făinoase de calitate superioară, folosind ingrediente naturale și locale, pentru a oferi consumatorilor din Chișinău și Republica Moldova un produs tradițional autentic, care să satisfacă cele mai exigente și unice gusturi.

Strategia constă în următoarele: Ne propunem să atingem o capacitate de producție de 750 de tone în cinci ani prin investiții strategice în facilități de producție moderne, marketing eficient și parteneriate solide cu furnizorii locali. Concentrându-ne pe excelența produsului, practici sustenabile și satisfacția clienților, vom construi o bază loială de clienți și ne vom poziționa ca un brand de top pe piața regională de paste.

Faze Prioritare de Creștere:

- 1) Faza I: Înființarea Unității de Producție; 2) Faza II: Lansarea Producției; 3) Faza III: Extinderea Capacității;
- 4) Faza IV: Consolidarea Pieței și Creșterea Exporturilor

(500-1700 caractere)

3.2. Descrierea proiectului investițional:

(indicați informația ce include activitatea de bază care urmează a fi desfășurată în urma implementării programului)

2

3.2. Descrierea proiectului investițional:

(indicați informația ce include activitatea de bază care urmează a fi desfășurată în urma implementării programului)

2

Proiectul nostru va include următoarele acțiuni și investiții pentru a putea realiza obiectivele acestuia:

1. Spațiul de producție: Pregătirea imobilului aflat în proprietate ca să fie adecvat pentru producție, cu toate facilitățile necesare (electricitate, apă, ventilație etc.); Renovarea spațiului de 200m2 pentru a respecta standardele de igienă și siguranță alimentară, inclusiv instalarea sistemelor de ventilație și sanitare.
2. Echipamente și utilaje: Achiziționarea mașinilor pentru mixarea, frământarea, laminarea și tăierea pastelor; Echipamente de uscare a pastelor făinoase; Echipamente pentru ambalarea pastelor în pachete de diferite dimensiuni;
3. Materii prime: Aprovizionarea inițială cu făină de calitate și ouă proaspete; Achiziționarea altor ingrediente necesare pentru diverse rețete.
4. Certificări și autorizații: Taxe pentru obținerea autorizațiilor necesare și a certificărilor de siguranță alimentară.
5. Marketing și branding: Crearea unui logo și a unui ambalaj atractiv, precum și a unui site; Buget pentru publicitate (online și offline), promovare pe rețele sociale și participare la târguri.
6. Costuri operaționale și fond de rezervă: Salarii: Remunerarea personalului (muncitori, operatori de mașini, personal de marketing și vânzări); Utilități: Costuri pentru electricitate, apă, gaze și alte utilități necesare pentru funcționarea fabricii; Transport și distribuție: Achiziționarea sau închirierea vehiculelor pentru distribuirea produselor către punctele de vânzare.
7. Extinderea pieței pentru produse noastre prin dezvoltarea punctelor de vânzare și a canalelor de distribuție.

3.2.1. Scopul și obiectivele investiției (proiectului):

(motivați scopul și obiectivele urmărite în rezultatul implementării proiectului investițional, printr-o descriere clară a acțiunilor planificate)

a) Pe termen scurt

b) Pe termen lung

3.2.1. Scopul și obiectivele investiției (proiectului):

(motivati scopul și obiectivele urmărite în rezultatul implementării proiectului investițional, printr-o descriere clară a acțiunilor planificate)

a) Pe termen scurt

1. Stabilirea și amenajarea fabricii: Amenajarea spațiului de producție conform standardelor de igienă și siguranță alimentară; Instalarea și calibrarea echipamentelor.
2. Aprovizionarea cu materii prime de calitate: Identificarea și contractarea furnizorilor locali pentru furnizarea de făină și ouă de înaltă calitate; Stabilirea unor relații de colaborare pe termen lung cu acești furnizori pentru a asigura continuitatea și consistența materiilor prime.
3. Dezvoltarea și testarea rețetelor: Crearea și testarea diferitelor rețete de paste făinoase cu ou pentru a identifica cele mai gustoase și durabile produse; Ajustarea procesului de producție pentru a optimiza gustul și textura pastelor.
4. Obținerea autorizațiilor necesare: Aplicarea și obținerea tuturor autorizațiilor și certificatelor necesare pentru desfășurarea activității de producție alimentară; Asigurarea conformității cu reglementările locale și internaționale privind siguranța alimentară.
5. Formarea echipei de lucru: Angajarea și instruirea personalului pentru operarea echipamentelor și pentru respectarea standardelor de calitate; Implementarea unui program de training continuu.
6. Lansarea pe piață a primelor produse: Ambalajarea și distribuirea primelor loturi de paste.

b) Pe termen lung

1. Extinderea Capacității de Producție: Creșterea volumului de producție: Extinderea capacității de producție pentru a atinge și depăși obiectivul de 750 de tone de paste pe an în următorii cinci ani; Achiziționarea de noi echipamente: Investiții în echipamente și tehnologii noi pentru a crește eficiența și a reduce costurile de producție;
2. Diversificarea Gamelor de Produse: Introducerea de noi sortimente: Dezvoltarea și lansarea de noi sortimente de paste (ex. paste integrale, paste fără gluten, paste aromatizate) pentru a atrage noi segmente de clienți; Inovație în ambalaj: Implementarea de soluții inovatoare pentru ambalare ecologică și reciclabilă.
3. Extinderea Pieței de Desfacere: Intrarea pe noi piețe: Extinderea distribuției produselor pe piața națională și internațională, inclusiv țările vecine și alte regiuni europene; Parteneriate strategice: Dezvoltarea de parteneriate cu lanțuri de retail și magazine specializate pentru a crește vizibilitatea.
4. Investiții în Resurse Umane: Dezvoltarea profesională a angajaților: Crearea de programe de formare și dezvoltare continuă pentru personal, pentru a asigura un nivel ridicat de competență și motivație; Atracția și retenția talentelor: Implementarea unor politici atractive de recrutare și retenție a angajaților talentați.

3.2.2. Descrierea investiției în cadrul proiectului:

(descrieți clar parametri tehnici (capacitatea, productivitatea, etc.) a articolelor de investiții pe care planificați să le achiziționați)

(500-1300 caractere)

3.2.2. Descrierea investiției în cadrul proiectului:

(descrieți clar parametri tehnici (capacitatea, productivitatea, etc.) a articolelor de investiții pe care planificați să le achiziționați)

Parametrii tehnici esențiali pentru articolele de investiții:

1. Mașini pentru prelucrarea făinii: Acestea ar trebui să fie capabile să proceseze o cantitate de minim 750 t/an de făină pentru producția de paste făinoase (Model..., gabarit capacitate kw/h..... etc.).
2. Sisteme de amestecare și framantare a aluatului: Investiția trebuie să includă echipamente pentru amestecarea și framantarea aluatului, asigurând omogenitatea și consistența acestuia (Model..., gabarit capacitate kw/h..... etc.).
3. Extrudere și formare: Echipamentele pentru extrudere și formare ar trebui să fie proiectate pentru a produce diferite tipuri și dimensiuni de paste făinoase, asigurând totodată o calitate constantă a produsului finit.
4. Uscători: Investiția trebuie să includă uscători adecvați pentru a elimina conținutul de umiditate din pastele făinoase cu o capacitate de cel puțin 2 t/zi (Model..., gabarit capacitate kw/h..... etc.).
5. Sistemele de ambalare și etichetare care să fie eficiente și precise, cu capacitate de 2t/zi (Model..., gabarit, kw/h... etc.)
6. Sisteme de control al calității: ISO 9001, legislația în vigoare a Republicii Moldova.
7. Echipamente auxiliare: sisteme de manipulare a materiilor prime și produselor finite, și de tratare a deșeurilor.

(500-1300 caractere)

3.2.3. Impactul investiției:

(stabiliți indicatorii care urmează a fi atinși drept rezultat a implementării programului investițional)

(500-1200 caractere)

3.2.3. Impactul investiției:

(stabiliți indicatorii care urmează a fi atinși drept rezultat a implementării programului investițional)

Indicatori cheie pe care ar trebui să îi urmăriți pentru a evalua impactul investiției:

- Creșterea producției de paste făinoase cu ou de casă în cantitatea planificată de 750 de tone pe an.
- Creșterea veniturilor: datorită creșterii producției și vânzării de paste făinoase. Acest lucru ar putea fi măsurat prin analiza creșterii veniturilor lunare sau anuale și compararea acestora cu nivelurile anterioare.
- Creșterea profitabilității: îmbunătățire a profitabilității fabricii, datorită creșterii producției și eficienței operaționale.
- Monitorizarea marginii de profit și a rentabilității investiției este esențială pentru evaluarea impactului financiar.
- Crearea de locuri de muncă: generarea noilor locuri de muncă în regiune, contribuind la reducerea șomajului și la creșterea nivelului de trai al comunității locale.
- Impact asupra economiei locale prin stimularea activității economice în sectorul alimentar, sprijinind furnizorii locali de materii prime.
- Va avea și impact social pozitiv prin furnizarea de alimente de calitate și accesibile comunității locale.

(500-1200 caractere)

3.2.4. Durata de implementare a proiectului:

(descrieți etapele și termenii de implementare a proiectului investițional)

(500-1600 caractere)

3.2.4. Durata de implementare a proiectului:

(descrieți etapele și termenii de implementare a proiectului investițional)

Anul 1, primul și al doilea trimestru: Planul de afaceri și analiză de piață; Obținerea autorizațiilor și aprobărilor; Dezvoltarea planurilor de proiectare și achiziționarea echipamentelor necesare. Obținerea grantului de la CMDA în sumă de 200.000 MDL și a unui credit de 120.000MDL pentru 3 ani cu 10% dobândă anuală.

Anul 1, primul și al doilea semestru: Remodelarea clădirii fabricii; inclusiv sistemele de alimentare cu apă, energie electrică și gaze; Instalare echipamente și testare: Instalarea echipamentelor în interiorul fabricii și testarea acestora pentru a asigura funcționarea corectă.

Anul 1, trimestrul 3 și 4: Recrutare și formare personal: Recrutarea și formarea personalului necesar pentru operațiunea fabricii, inclusiv operatori de echipamente, personal de producție și personal de gestionare a calității; Stocuri de materii prime: Achiziționarea și stocarea materiilor prime necesare pentru producție, precum făină, ouă și alte ingrediente.

Anul 1, trimestrul 3 și 4: Lansare și punere în funcțiune: Lansarea oficială a fabricii și începerea operațiunilor de producție a pastelor făinoase cu ou de casă.

Anul 2: Monitorizarea performanței fabricii și optimizarea proceselor de producție pentru a asigura eficiența și calitatea produselor. Producerea echipamentului de ambalare.

Anul 3-5: Extindere și dezvoltare: în funcție de cererea de pe piață și de performanța operațională.

(500-1600 caractere)

3.2.5. Resursele materiale implicate în realizarea proiectului:

(indicați echipamentele și utilajul necesar întrebuințat pentru implementarea proiectului investițional, în cazul în care dețineți sau urmează să dețineți spațiu de producere, precizați bunurile/echipamentul/utilajele ce sunt sau care vor fi instalate)

(500-1600 caractere)

3.2.5. Resursele materiale implicate în realizarea proiectului:

(indicați echipamentele și utilajul necesar întrebuințat pentru implementarea proiectului investițional, în cazul în care dețineți sau urmează să dețineți spațiu de producere, precizați bunurile/echipamentul/utilajele ce sunt sau care vor fi instalate)

Echipamentele și utilajele necesare care urmează a fi procurate și instalate în fabrică:

1. Mașină de cernut făină 750 t/an, 1,5 kw/h (model ..., gabarit... etc.).
2. Transportator pentru cereale cu snec - 5m, 1kw/h (model ..., gabarit ... etc.).
3. Presă și mixer pentru aluat paste făinoase - capacitatea 750 t/an, 10kw/h (model ..., gabarit ... etc.).
4. Matrice pentru forme paste făinoase - 5 tipuri (model ..., gabarit ... etc.).
5. Dozator pentru împachetare - 750 t/an, 0.5 kw/h (model ..., gabarit ... etc.).
6. Echipament de ambalat - 750 t de pachet de 400g și 1kg, 1kw/h (model ..., gabarit ... etc.).
7. Uscător de paste făinoase până la 750 t/an, 35kw/h (model ..., gabarit ... etc.).
8. Echipamente auxiliare: vase, rafturi, amenajarea depozitelor.

(500-1600 caractere)

4. RESURSELE UMANE ALE ÎNTRERPRINDERII

4.1 Descrierea resurselor umane:

(indicați numărul curent de angajați și previziunile pentru următorul an de activitate, în urma implementării programului de finanțare. Totodată, menționați funcțiile-cheie din cadrul întreprinderii Dvs., a căror contribuție este semnificativă în gestionarea și monitorizarea activității desfășurate)

(500-1100 caractere)

4.1 Descrierea resurselor umane:

(indicați numărul curent de angajați și previziunile pentru următorul an de activitate, în urma implementării programului de finanțare. Totodată, menționați funcțiile-cheie din cadrul întreprinderii Dvs., a căror contribuție este semnificativă în gestionarea și monitorizarea activității desfășurate)

Inițial vor fi (5 angajați), având în vedere că contabilitatea va fi prin efectuată prin servicii de outsourcing.

1. Manager de Producție: Supervizează toate aspectele operaționale ale fabricii, inclusiv planificarea producției, gestionarea echipamentelor și coordonarea echipei de producție. Va asigura și eficiența și productivitatea proceselor de producție, monitorizează calitatea produselor și implementează strategii de îmbunătățire continuă. Va răspunde inițial și de controlul calității.
2. Operator de Mașini (2 angajați): Operarea și întreținerea echipamentelor de producție, asigurarea respectării procedurilor de lucru și realizarea producției conform planului. Asigură funcționarea continuă și eficientă a liniei de producție.
3. Specialist în Achiziții și Logistică: Gestionarea achizițiilor de materii prime și consumabile.
4. Specialist Marketing și Vânzări: Dezvoltă și implementează strategii de marketing, gestionează relațiile cu clienții.

(500-1100 caractere)

5. PRODUSUL ȘI PIAȚA

5.1. Care este piața țintă a produsului/serviciului Dvs.?

(menționați principalii clienți pentru care este orientat produsul/serviciul Dvs., descrieți potențialul de extindere pe piața de desfacere)

(500-1100 caractere)

5

5.2. Poziția produselor/serviciilor întreprinderii pe piață comparativ cu cele ale concurenței

(descrieți procesul de vânzare a produsului/serviciului Dvs. și cum acesta va ajunge la consumator)

Produsul nostru se poziționează ca un produs premium, cu accent pe calitate superioară, tradiție culinară, ingrediente de calitate superioară, sustenabilitate și responsabilitate socială, ceea ce nu întotdeauna e priorizat de concurenți.

Canale de distribuție pentru consumatorii finali: Supermarketuri, magazine alimentare, piețe locale și magazine online.

Canale de distribuție la restaurante și cafenele: Distribuție directă către restaurante și firme de catering, parteneriate cu distribuitori alimentari.

Canale de distribuție la magazine specializate: Colaborări cu magazine specializate și delicatese, atât fizice, cât și online.

Canale de distribuție la școli și instituții educaționale: Acorduri cu autoritățile locale și furnizori de servicii alimentare pentru școli.

(500-1100 caractere)

5.3. Principalii clienți

Tabelul 5

Clienți existenți	Produse vândute	Condiții de plată	Data inițierii colaborării

5.4. Principalii concurenți

Tabelul 6

Concurenți	Ce produc?	Avantaje	Dezavantaje
"FRANZELUȚA" SA	Paste făinoase fără ou de căasă	Preț ieftin și pentru clasa de masă	Nu produc clasa premium și nu au rețete unice
BARILLA G. E. R. FRATELLI	Paste făinoase	Calitate superioară și brand italian; produse foarte cunoscute și bine vândute	În RM nu se vând cu ou de casă și specialitate de casă
.....			

5.5. Principalii furnizori

Tabelul 7

Furnizori	Ce furnizează?	Condiții de plată	Data inițierii colaborării

5.6. Metode de promovare utilizate

(indicați care sunt principalele surse de promovare, ce urmează a fi utilizate pe parcursul desfășurării activității)

(500-1600 caractere)

5.6. Metode de promovare utilizate

(indicați care sunt principalele surse de promovare, ce urmează a fi utilizate pe parcursul desfășurării activității)

1. Promovare online și digitală:

a) Website: Crearea unui website profesional care să prezinte produsele, povestea brandului, valorile și beneficiile pastelor făinoase cu ou de casă. Funcționalități: Magazin online pentru vânzări directe, blog cu rețete și sfaturi culinare, secțiune de contact pentru feedback și comenzi personalizate; b) Social media: Facebook, Instagram; Activități: Postări sistematice cu fotografii și videoclipuri atractive ale produselor, rețete, povești din spatele brandului și evenimente speciale; c) Marketing de conținut: Crearea de articole, rețete, și ghiduri despre beneficiile pastelor făinoase cu ou de casă, istoria acestora și utilizările lor culinare. Distribuție: Publicarea conținutului pe blogul website-ului, parteneriate cu bloguri culinare și site-uri de lifestyle; d) Publicitate digitală: Campanii plătite pe Google Ads, Facebook Ads și Instagram Ads pentru a atrage trafic către website și pentru a crește vizibilitatea brandului.

Targetare: Segmente de public interesate de gătit, mâncare tradițională, sănătate și lifestyle.

2. Promovare tradițională: a. Publicitate media locală; b) participarea la târguri și expoziții etc.

3. Promovare prin parteneriate: a) colaborări cu influenceri și bloggeri; parteneriate cu restaurante și magazine.

4. Evenimente și degustări: evenimente de lansare pentru noi produse, invitând presa, influenceri și clienți fideli.

(500-1600 caractere)

6. PROCESUL DE PRODUCȚIE

(descrieți procesul de producție/prestare a serviciilor a întreprinderii Dumneavoastră, etapele de bază, specificul ciclului operațional)

7

6. PROCESUL DE PRODUCȚIE

(descrieți procesul de producție/prestare a serviciilor a întreprinderii Dumneavoastră, etapele de bază, specificul ciclului operațional)

7



Program municipal pilot
“STARTUP pentru TINERI ȘI MIGRANȚI”



Aprovizionarea și Selecția Materiilor Prime: Achiziționarea de făină de calitate superioară și ouă proaspete de la furnizori locali; Stabilirea unor relații solide cu furnizorii pentru a garanta aprovizionarea constantă.

Producția Pastelor Făinoase: Prepararea amestecului de aluat prin combinarea făinii și ouălor în proporții precise pentru a obține consistența dorită; Utilizarea echipamentelor moderne pentru frământarea și modelarea aluatului în diverse forme de paste (tăiței, spaghete, penne etc.); Implementarea unui proces controlat de uscare pentru a asigura durabilitatea și calitatea pastelor făinoase.

Controlul Calității: Implementarea unui sistem riguros de control al calității pentru a verifica atât materiile prime, cât și produsele finite; Monitorizarea constantă a procesului de producție.

Ambalarea și Etichetarea Produselor: Dezvoltarea unor ambalaje atractive și funcționale care să protejeze produsele și să le mențină proaspăt; Etichetarea corectă a produselor cu informațiile necesare despre produs.

Marketing și Vânzări: Crearea și implementarea unei strategii de marketing pentru a promova produsele și a atrage clienți; Stabilirea unor canale de distribuție eficiente pentru a asigura prezența produselor în magazine locale, supermarketuri și online.

Logistică și Distribuție: Gestionarea eficientă a stocurilor de materii prime și produse finite pentru a menține un flux constant de producție; Asigurarea unui sistem de transport și livrare rapid pentru a menține calitatea produselor.

Inovație și Dezvoltare: Investiții continue în cercetare și dezvoltare pentru a inova și îmbunătăți produsele existente; Explorarea de noi rețete și forme de paste pentru a diversifica.

(700-1800 caractere)

6.1. Date cu privire la mijloacele fixe aflate la moment în proprietate/arendă/comodat agentului economic

(se completează doar dacă beneficiarul are întreprinderea înregistrată în ultimele 12 luni)

Tabelul 8

Denumirea mijlocului fix	Descrierea	Anul producerii

8

6.2. Imobile/terenuri deținute de întreprindere la moment

Tabelul 9

(se completează doar dacă beneficiarul are întreprinderea înregistrată în ultimele 12 luni)

Denumire	Descrierea	Proprietate	
		Privată	Închiriată
Spațiu cu destinație pentru producție	Imobilul să aflu în or. Durlăști pe adresă X, și dispune de 200m2, cu curte în față și 2 uși	Privată	

6.3. Procesele cheie a ciclului de producere:

(indicați punctat care sunt activitățile cheie a ciclului de producere)

(500-1100 caractere)

6.3. Procesele cheie a ciclului de producere:

(indicați punctat care sunt activitățile cheie a ciclului de producere)

1. Aprovizionarea și Selecția Materiilor Prime
2. Producția Pastelor Făinoase
3. Controlul Calității
4. Ambalarea și Etichetarea Produselor
5. Marketing și Vânzări
6. Logistică și Distribuție
7. Inovație și Dezvoltare

(500-1100 caractere)

startup.chisinau.md/finantare/

Stimați tineri și tinere,
Centrul Municipal pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului (CMDA), cu suportul Primăriei municipiului Chișinău, anunță lansarea apelului de depunere a proiectelor investiționale în cadrul Programului Municipal pilot „STARTUP pentru TINERI și MIGRANȚI”. [Informația adițională](#)

☒ **Perioada de aplicare**
02/05/2024 – 07/06/2024, ora 23:59

☒ **Instrucțiuni de completare**
Ghid de aplicare [↓](#)
PDF (530,28 Kb)

☒ **Documente pentru descărcare și completare**
Formular de aplicare [↓](#)
PDF (3,66 Kb)
Datele financiare la Formularul de aplicare [↓](#)
XLS (24,04 Kb)
Cererea de finanțare tinar viitor antreprenor [↓](#)
PDF (3,34 Kb)
Cererea de finanțare migrant [↓](#)
PDF (3,33 Kb)

ub.chisinau.md/wp-content/uploads/4/formular-de-aplicare-clan-de-placeri-2.pdf finanțare tinar viitor antreprenor refugiat [↓](#)

Completați formularul
Încărcă formularul și completează datele

Nume Prenom
Nume Prenume

Telefon de contact
Telefon de contact

E-mail
Va fi accesibil după lansarea apelului de aplicare la Program

Încărcă PDF și buletinul

Drag and drop
sau
Căutați fișier

Trimite

19												
A	B	C	D	E	F	G	H	I	J	K		
1	Programul municipal pilot "STARTUP pentru TINERI ȘI MIGRANȚI"											
2	Lista articolelor de investiții care vor fi procurate în cadrul proiectului investițional.											
3	Nr. d/o	Articole de investiții	Cantitate (nr. unități)	Preț unitar (MDL)	Valoarea totală a investiției inclusiv TVA (MDL)	Suma TVA (MDL)	Valoarea investiției fără TVA (MDL)	Sursa de finanțare				
4								Grant*	Resurse proprii, fără TVA**			
5	1				0.00	0.00	0.00				0.00	
6	2				0.00	0.00	0.00				0.00	
7	3				0.00	0.00	0.00				0.00	
8	4				0.00	0.00	0.00				0.00	
9	5				0.00	0.00	0.00				0.00	
10	6				0.00	0.00	0.00				0.00	
11	7				0.00	0.00	0.00				0.00	
12	8				0.00	0.00	0.00				0.00	
13	9				0.00	0.00	0.00				0.00	
14	10				0.00	0.00	0.00				0.00	
15	11				0.00	0.00	0.00				0.00	
16	12				0.00	0.00	0.00				0.00	
17	13				0.00	0.00	0.00				0.00	
18	14				0.00	0.00	0.00				0.00	
19	15				0.00	0.00	0.00				0.00	
20	TOTAL:				0.00	0.00	0.00	0.00	0.00		0.00	
21								0%	0%			
22	Atentie!											
23	* Suma grantului este de maxim 70% din valoarea proiectului investițional (fără TVA)											
24	** Contribuția Beneficiarului va constitui minim 30 % din valoarea proiectului investițional, fără TVA,											
25	*** Suma maximală a GRANT-ului care poate fi solicitată este de 200 000 lei.											
26												
27												
28												
29												
30												
31												
32												
33												
34												
35												
36												
37												
38	<	>	Articole de investitie	Prognoza vânzărilor	Prognoza indicatorilor	+						

												
Programul municipal pilot "STARTUP pentru TINERI ȘI MIGRANȚI"												
Lista articolelor de investiții care vor fi procurate în cadrul proiectului investițional.												
Nr. d/o	Articole de investiții	Cantitate (nr. unități)	Preț unitar (MDL)	Valoarea totală a investiției inclusiv TVA (MDL)	Suma TVA (MDL)	Valoarea investiției fără TVA (MDL)	Sursa de finanțare					
							Grant*	Resurse proprii, fără TVA**				
1	Masina de carnut făină	1	20,000.00	24,000.00	4,000.00	20,000.00					20,000.00	
2	Transportator pentru cereale	1	8,000.00	9,600.00	1,600.00	8,000.00					8,000.00	
3	Presă și mixer	1	200,000.00	240,000.00	40,000.00	200,000.00	200,000.00				0.00	
4	Matrice pentru forme paste făinoase	1	16,000.00	19,200.00	3,200.00	16,000.00					16,000.00	
5	Dozorator pentru împachetare	1	40,000.00	48,000.00	8,000.00	40,000.00					40,000.00	
6	Echipament de ambalat	1	400,000.00	480,000.00	80,000.00	400,000.00					400,000.00	
7	Uscător de paste făinoase	1	190,000.00	228,000.00	38,000.00	190,000.00					190,000.00	
8	Echipamente auxiliare/vase	1	10,000.00	12,000.00	2,000.00	10,000.00					10,000.00	
9	Capital de lucru	1	120,000.00	144,000.00	24,000.00	120,000.00					120,000.00	
10	Repararea și remodelarea imobilului existent	1	140,000.00	168,000.00	28,000.00	140,000.00					140,000.00	
11				0.00	0.00	0.00					0.00	
12				0.00	0.00	0.00					0.00	
13				0.00	0.00	0.00					0.00	
14				0.00	0.00	0.00					0.00	
15				0.00	0.00	0.00					0.00	
TOTAL:				1,372,800.00	228,800.00	1,144,000.00	200,000.00				944,000.00	
							17%				83%	
Atentie! Euro= 71500												
* Suma grantului este de maxim 70% din valoarea proiectului investițional (fără TVA)												
** Contribuția Beneficiarului va constitui minim 30 % din valoarea proiectului investițional, fără TVA,												
*** Suma maximală a GRANT-ului care poate fi solicitată este de 200 000 lei.												

Programul municipal pilot "STARTUP pentru TINERI ȘI MIGRANȚI"
Volumul vânzărilor prognozate

Denumire produs/serviciu	Vânzări totale							
	2023		2024		2025		2026	
	Volum	Valoare	Volum	Valoare	Volum	Valoare	Volum	Valoare
Paste făinoase								
Servicii de producere paste								
TOTAL volum/venituri		0.0		0.0		0.0		0.0

Legenda:

Volum - reprezintă volumul vânzărilor pe o anumită perioadă de timp (an de activitate), exprimate în unități convenționale (kg, tone, nr. de clienți deserviți, etc.)
Valoare - reprezintă veniturile înregistrate în urma vânzărilor produselor/serviciilor, exprimate în MDL.

Programul municipal pilot "STARTUP pentru TINERI ȘI MIGRANȚI"
Volumul vânzărilor prognozate

Denumire produs/serviciu	Vânzări totale							
	2025		2026		2027		2028	
	Volum	Valoare	Volum	Valoare	Volum	Valoare	Volum	Valoare
Paste făinoase kg	31,000	806,000.0	192,219	5,203,241.0	720,000	19,748,933.0	750,000	21,441,120.0
Servicii de producere paste tone	40,000	178,670.0						
TOTAL volum/venituri		984,670.0		5,203,241.0		19,748,933.0		21,441,120.0

Legenda:

Volum - reprezintă volumul vânzărilor pe o anumită perioadă de timp (an de activitate), exprimate în unități convenționale (kg, tone, nr. de clienți deserviți, etc.)
Valoare - reprezintă veniturile înregistrate în urma vânzărilor produselor/serviciilor, exprimate în MDL.

PROGNOZA SITUAȚIEI DE PROFIT ȘI PIERDERI

Situația de profit și pierderi (Proгноza pentru perioada 2023 - 2026)

Indicatori	2024	2025	2026	2027	Creștere anul 2027 / 2024, %	
Venituri din vânzări						se exclude TVA
Costul vânzărilor						
Profitul brut (pierdere globală)						
Rentabilitatea veniturilor din vânzări						
Alte venituri operaționale						
Cheltuieli de distribuție						
Cheltuieli administrative						
Alte cheltuieli operaționale						
Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierdere)						
Rezultatul din alte activități (cu active imobilizate, financiară, etc) profit (pierdere)						
Profitul (pierdere) perioadei de gestiune până la impozitare						
Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit						
Profit net (pierdere netă) a perioadei de gestiune						
Indicatori privind forța de muncă						
Indicatori	2024	2025	2026	2027		
Numărul de salariați permanenți, total, din care:						
femei						
bărbați						
tineri până la 40 ani						
Numărul de salariați sezonieri						
Proгноza fluxului mijloacelor bănești						
Indicatori	2024				2024	2025
	Trim. - I	Trim. - II	Trim. - III	Trim. - IV	Total	Total
Fluxuri de numerar din activitatea operațională						
Încasări bănești din vânzări, inclusiv:						
Produs 1						
Produs 2						
Servicii						
Alte încasări ale mijloacelor bănești, inclusiv:						

PROGNOZA SITUAȚIEI DE PROFIT ȘI PIERDERI

Situația de profit și pierderi (Proгноza pentru perioada 2023 - 2026)

Indicatori	2025	2026	2027	2028	Creștere anul 2028 / 2025, %	
Venituri din vânzări	984,670	5,203,241	19,748,933	21,441,120	2177%	se exclude TVA
Costul vânzărilor	607,500	4,274,966	17,456,000	17,867,600	2941%	
Profitul brut (pierdere globală)	377,170	928,275	2,292,933	3,573,520	947%	
Rentabilitatea veniturilor din vânzări	38%	18%	12%	17%	44%	
Alte venituri operaționale						
Cheltuieli de distribuție						
Cheltuieli administrative	361,000	480,450	880,700	882,784	245%	
Alte cheltuieli operaționale (amortizarea)	114,709	208,211	147,461	107,205	93%	
Rezultatul din activitatea operațională: profit (pierdere)	-98,539	239,614	1,264,772	2,583,531	-2622%	
Rezultatul din alte activități (cu active imobilizate, financiară, etc) profit (pierdere)						
Profitul (pierdere) perioadei de gestiune până la impozitare	-98,539	239,614	1,264,772	2,583,531	-2622%	
Cheltuieli (economii) privind impozitul pe venit		28,754	151,773	310,024		
Profit net (pierdere netă) a perioadei de gestiune	-98,539	210,860	1,112,999	2,273,507	-2307%	
Indicatori privind forța de muncă						
Indicatori	2025	2026	2027	2028		
Numărul de salariați permanenți, total, din care:	5	6	8	8	160%	
femei	3	3	4	4		
bărbați	2	3	4	4		
tineri până la 40 ani	3	4	5	5		
Numărul de salariați sezonieri						

Proгноза fluxului mijloacelor bănești								
Indicatori	2025				2025	2026	2027	2028
	Trim. - I	Trim. - II	Trim. - III	Trim. - IV	Total	Total	Total	Total
Fluxuri de numerar din activitatea operațională			370,000	614,000	984,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Încasări bănești din vânzări, inclusiv:			300,000	506,000	806,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Produs 1								
Produs2								
Servicii			70,000	108,000	178,000			
Alte încasări ale mijloacelor bănești, inclusiv:	360,000	470,000			830,000			
Contribuții proprii	160,000	470,000			630,000			
Credite și împrumuturi								
Finanțare nerambursabilă Start								
Granturi	200,000				200,000			
S subvenții de stat								
TOTAL încasări bănești	360,000	470,000	370,000	614,000	1,814,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Total Plăți Bănești	165,000	754,800	205,000	649,100	1,873,900	5,235,416	18,336,700	18,750,384
Plăți furnizorilor și antreprenorilor	160,000	744,800	200,000	407,500	1,512,300	4,754,966	17,456,000	17,867,600
Plăți salariilor și contribuții pentru asigurări sociale			100,000	234,152	334,152	437,577	809,527	809,527
Plăți bănești privind creditele și împrumuturile								
Plata dobânzilor la credite și împrumuturi								
Plata impozitului pe venit								
Alte cheltuieli generale și administrative	5,000	10,000	5,000	7,448	27,448	42,873	71,173	73,257
Fluxul net de numerar total	195,000	-284,800	65,000	-35,100	-59,900	-32,175	1,412,233	2,690,736
Bilanțul de deschidere	195,000		-89,800	-24,800	-59,900	-119,800	-151,975	1,260,258
Bilanțul de închidere	195,000	-89,800	-24,800	-59,900	-119,800	-151,975	1,260,258	3,950,994

Proгноза fluxului mijloacelor bănești								
Indicatori	2025				2025	2026	2027	2028
	Trim. - I	Trim. - II	Trim. - III	Trim. - IV	Total	Total	Total	Total
Fluxuri de numerar din activitatea operațională			370,000	614,000	984,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Încasări bănești din vânzări, inclusiv:			300,000	506,000	806,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Produs 1								
Produs2								
Servicii			70,000	108,000	178,000			
Alte încasări ale mijloacelor bănești, inclusiv:	360,000	470,000			830,000			
Contribuții proprii	160,000	470,000			630,000			
Credite și împrumuturi								
Finanțare nerambursabilă Start								
Granturi	200,000				200,000			
S subvenții de stat								
TOTAL încasări bănești	360,000	470,000	370,000	614,000	1,814,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120
Total Plăți Bănești	165,000	754,800	205,000	649,100	1,873,900	5,235,416	18,336,700	18,750,384
Plăți furnizorilor și antreprenorilor	160,000	744,800	200,000	407,500	1,512,300	4,754,966	17,456,000	17,867,600
Plăți salariilor și contribuții pentru asigurări sociale			100,000	234,152	334,152	437,577	809,527	809,527
Plăți bănești privind creditele și împrumuturile								
Plata dobânzilor la credite și împrumuturi								
Plata impozitului pe venit								
Alte cheltuieli generale și administrative	5,000	10,000	5,000	7,448	27,448	42,873	71,173	73,257
Fluxul net de numerar total	195,000	-284,800	65,000	-35,100	-59,900	-32,175	1,412,233	2,690,736
Bilanțul de deschidere	195,000		-89,800	-24,800	-59,900	-119,800	-151,975	1,260,258
Bilanțul de închidere	195,000	-89,800	-24,800	-59,900	-119,800	-151,975	1,260,258	3,950,994

Proгноza fluxului mijloacelor bănești									
Indicatori	2025				2025	2026	2027	2028	
	Trim. - I	Trim. - II	Trim. - III	Trim. - IV	Total	Total	Total	Total	Total
Fluxuri de numerar din activitatea operațională									
Incasări bănești din vânzări inclusiv:			370,000	614,000	984,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120	
Produs 1									
Produs 2									
Servicii			70,000	108,000	178,000				
...									
Alte incasări ale mijloacelor bănești, inclusiv:	530,000	470,000			830,000				
Contribuții proprii	160,000	470,000			630,000				
Credite și împrumuturi	170,000								
Finanțare nerambursabilă Start									
Granturi	200,000				200,000				
Subvenții de stat									
TOTAL incasări bănești	530,000	470,000	370,000	614,000	1,814,000	5,203,241	19,748,933	21,441,120	
Total Plăți Bănești	165,000	734,800	305,000	649,100	1,873,900	5,250,416	18,436,700	18,845,384	
Plăți furnizorilor și antreprenorilor	160,000	744,800	200,000	407,500	1,512,300	4,754,966	17,456,000	17,867,600	
Plăți salariale și contribuții pentru asigurări sociale			100,000	234,152	334,152	437,577	809,527	809,527	
Plăți bănești privind creditele și împrumuturile						15000	80000	75000	
Plata dobânzilor la credite și împrumuturi							20000	20000	
Plata impozitului pe venit									
Alte cheltuieli generale și administrative	5,000	10,000	5,000	7,448	27,448	42,873	71,173	73,257	
Fluxul net de numerar total	365,000	-264,800	65,000	-35,100	-59,900	-47,175	1,312,233	2,595,736	
Bilanțul de deschidere		365,000	80,200	143,300	110,100	50,200	3,025	1,315,258	1,315,258
Bilanțul de închidere	365,000	80,200	145,200	110,100	50,200	3,025	1,315,258	3,910,994	