**Metodologia pentru evaluarea și selecția planurilor de afaceri propuse în vederea obținerii ajutorului de minimis**

în cadrul proiectului

***Start-UP Hub: Laboratorul antreprenorilor,***

***Cod SMIS 105648***

***Activitatea A.1.4. Selectarea planurilor de afaceri ce vor fi finanțate în cadrul proiectului (inclusiv finalizarea metodologiei de jurizare planuri de afaceri)***

**Evaluarea și selecția planurilor de afaceri** se desfășoară în cadrul *Activității „A1.4 "Selectarea planurilor de afaceri ce vor fi finanțate în cadrul proiectului (inclusiv finalizarea metodologiei de jurizare planuri afacere)"* în cadrul proiectului **Start-UP Hub: Laboratorul antreprenorilor*,*** implementat de beneficiarul finanțării, Universitatea “Lucian Blaga” din Sibiu.

Proiectul este cofinanțat de Uniunea Europeană, prin Fondul Social European, *Programul Operațional Capital Uman*, **Axa Prioritară 3** – *Locuri de muncă pentru toți*, **OS 3.7**: *Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană*, **Obiectivul tematic 8**: *Promovarea unor locuri de muncă durabile și de calitate și sprijinirea mobilității lucrătorilor*.

**Obiectivul general** al proiectului este creșterea gradului de ocupare prin crearea și ocuparea a 150 de noi locuri de muncă în urma înființării a 75 de noi întreprinderi cu profil non-agricol în zonele urbane aferente județelor din Regiunea Centru (Sibiu, Brașov, Mureș, Alba, Harghita, Covasna).

**Obiectivele specifice ale proiectului sunt:**

OS1: Formarea profesională în domeniul antreprenorial a 400 de membrii ai grupului țintă, membri care intenționează să înființeze o afacere, prin participarea la programul de formare antreprenorială de tip perfectionare.;

OS2: Îmbunătățirea competențelor antreprenoriale și a celor specifice domeniilor economice non-agricole a 75 de membri ai grupurilor țintă care au absolvit programul de formare antreprenorială, ale căror planuri de afacere au fost selectate spre a fi finanțate în cadrul proiectului, prin organizarea și participarea acestora la stagii de practică în domeniul economic aferent planului de afacere selectat.;

OS3: Înființarea a 75 de întreprinderi cu profil non-agricol în mediul urban în regiunea Centru prin acordarea de subvenții în vederea implementării a 75 de planuri de afaceri, crearea a 150 de noi locuri de muncă în cadrul acestora și menținerea acestora pe o perioadă de minim 6 luni după terminarea sprijinului financiar acordat în cadrul proiectului.

În cadrul procedurii de evaluare și selecție, vor fi selectate minimum 75 de planuri de afaceri, dintre care:

* minim 68 de planuri de afaceri (reprezentând minim 90% din totalul de planuri de afaceri) vor fi ale participanților la cursurile de formare în antreprenoriat din cadrul proiectului Start-UP Hub: Laboratorul antreprenorilor, care au candidat pentru obținerea finanțării prin ajutorul de minimis;
* maxim 7 planuri de afaceri (reprezentând cel mult 10% din totalul planurilor de afaceri) depuse de persoane care nu au participat la cursurile de formare pentru dobândirea de competențe antreprenoriale din cadrul proiectului Start-UP Hub: Laboratorul antreprenorilor, care vor candida pentru obținerea ajutorului de minimis (conform ghidului solicitantului – condiții specifice România Start Up Plus, art. I.4);
* minim 38 de planuri de afaceri depuse de femei (reprezentând minim 50% din totalul planurilor de afaceri);
* minim 2 planuri de afaceri vor fi selectate pentru a fi implementate în fiecare județ din Regiunea Centru (județele Sibiu, Brașov, Mureș, Alba, Harghita, Covasna).

De asemenea, în conformitate cu Ghidul Solicitantului:

* întreprinderile nou înființate prin implementarea planurilor de afaceri selectate în urma procesului de evaluare și selecție, vor trebui să aibă sediul social și, după caz, punctul/ punctele de lucru în mediul urban, în regiunea Centru în care se implementează proiectul;
* fiecare beneficiar al ajutorului de minimis va trebui să angajeze, în cel mult 6 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis, cel puțin 2 persoane;
* persoanele angajate în cadrul întreprinderilor nou înființate vor avea, în mod obligatoriu, domiciliul sau reședința în regiunea Centru în care se implementează proiectul, în mediul urban sau rural;
* numărul PA care prevăd activități economice ce se încadrează în CAEN, Secțiunea G – Comerț cu ridicata și cu amănuntul; repararea autovehiculelor și motocicletelor, cu excepția Grupei 452 – Întreținerea și repararea autovehiculelor nu va depăși 20% din numărul total al PA selectate;
* nu vor putea fi selectate în vederea finanțării planurile de afaceri ce se adresează activităților economice enumerate la articolul 5 din schema de ajutor de minimis asociată acestui program de finanțare. Conform acestui articol, **schema de minimis nu se aplică**:
1. ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în sectoarele pescuitului și acvaculturii, reglementate de Regulamentul (CE) nr. 104/2000 al Consiliului din 17 decembrie 1999 privind organizarea comună a piețelor în sectorul produselor pescărești și de acvacultură, publicat în Jurnalul Oficial al Uniunii Europene L nr. 17/21.01.2000;
2. ajutoarelor acordate întreprinderilor care își desfășoară activitatea în domeniul producției primare de produse agricole;
3. ajutoarelor acordate întreprinderilor care-și desfășoară activitatea în sectorul prelucrării și comercializării produselor agricole, în următoarele cazuri:
* atunci când valoarea ajutorului este stabilită pe baza prețului sau a cantității produselor în cauză achiziționate de la producătorii primari sau introduse pe piață de întreprinderile în cauză;
* atunci când ajutorul este condiționat de transferarea lui parțială sau integrală către producătorii primari;
1. ajutoarelor destinate activităților legate de export către țări terțe sau către state membre, respectiv ajutoarelor legate direct de cantitățile exportate, ajutoarelor destinate înființării și funcționării unei rețele de distribuție sau destinate altor cheltuieli curente legate de activitatea de export;
2. ajutoarelor condiționate de utilizarea preferențială a produselor naționale față de cele importate;
3. ajutoarelor acordate pentru achiziția de vehicule de transport rutier de mărfuri.
* persoanele fizice care înființează afaceri nu trebuie să aibă calitatea de asociați majoritari în structura altor întreprinderi, la data semnării contractului de subvenție.
* Nu vor fi finanțate două sau mai multe planuri de afaceri, propuse de persoane diferite, identice sau cu un grad foarte mare de asemănare în ceea ce privește descrierea segmentului de piață, planului de management și marketing și bugetul detaliat. - Prin excepție, pot fi selectate planuri de afaceri de tip franciză
* Planurile de afaceri propuse spre finanțare vor reflecta realitatea segmentului de piață vizat și vor fi fundamentate tehnic și economic, pornind de la informații verificabile în zona geografică de implementare a proiectului.

Fiecare nouă firmă, înființată în urma selecției planurilor de afaceri, va asigura  angajarea a minimum 2 persoane în cadrul afacerii finanțate prin schema de minimis.

Persoanele care fac parte din echipa de proiect, asociații sau angajații din cadrul beneficiarului sau partenerului său din proiect **nu pot avea calitatea de angajați sau asociați** în cadrul întreprinderilor înființate prin proiect.

De asemenea, angajații celor 75 de firme ce se vor înființa în urma selecției planurilor de afaceri (cele minimum 150 de persoane) **nu trebuie să fie beneficiari ai altor finanțări în cadrul programului Romania Start-up Plus.**

Beneficiarii schemei de minimis vor asigura funcționarea întreprinderii sprijinite prin schema de minimis, pe o perioadă de minimum 12 luni pe perioada implementării proiectului aferent contractului de finanțare, asigurând și o perioadă de sustenabilitate de minimum 6 luni perioada de implementare a proiectului Start-UP Hub şi minim 12 luni ulterioare perioadei de implementare a Start-Up Hub, în care beneficiarul va asigura continuarea funcționării afacerii, inclusiv cu obligația menținerii locurilor de muncă și a respectării obiectivelor asumate prin planul de afaceri aprobat în cadrul proiectului.

Astfel, perioada de sustenbilitate minimă a afacerilor sprijinite acoperă încă 12 luni ulterioare perioadei de implementare a proiectului Start-UP Hub.

Furnizorul, administratorul schemei de antreprenoriat și beneficiarul ajutorului de minimis păstrează o evidență detaliată privind ajutorul de minimis acordat pe o durată de cel puțin 10 ani de la data la care ultima alocare specifică a fost acordată în baza schemei de ajutor de minimis. Aceaste evidențe trebuie să conțină toate informațiile necesare pentru a demonstra respectarea condițiilor impuse de legislația comunitară în domeniul ajutorului de minimis.

Beneficiarii ajutoarelor de minimis au obligaţia menținerii destinației bunurilor achiziționate prin ajutor de minimis pe o durată de minimum 3 ani de la data de finalizare a proiectului Start-UP Hub.

Proiectul are aprobat un buget pentru ajutorul de minimis de 11 057 080 lei. Un plan de afaceri selectat va fi finanțat cu maxim **178.340 lei** (40.000 euro x 4.4585 RON/euro din august 2016 – InfoEuro), subvenție care va face obiectul schemei de ajutor de minimis (bugetul proiectului va fi exprimat doar in lei). Nivelul subvenției va fi diferit în funcție de solicitarea candidatului, nevoile reale ale afacerii pe primele 12 luni, caracterul eligibil al cheltuielilor, nivelul realist al estimărilor, nivelul investițiilor în mijloace fixe, măsurile care adresează temele secundare. Comisia de evaluare va putea face corecții bugetare și va aproba valoarea subvenției pe baza acestor criterii. În consecință, bugetul mediu pe plan de afacere este de 147 427,73 lei.

Înscrierile la competiția de planuri de afaceri se face prin depunerea unui Dosar de candidatură. Dosarul de candidatură cuprinde elementele prezentate în Anexa 1 la această Metodologie. Dosarul se va depune la sediul proiectului și se va înregistra în Registrul de evidență a planurilor de afaceri. Pentru candidații care nu locuiesc în Sibiu, Dosarul se trimite prin poștă. Sediul proiectului este în Sibiu, Clădirea Rectoratului a ULBS, Cabinet 105, Bulevardul Victoriei 10.

Planurile de afaceri vor intra în evaluare în ordinea înregistrării lor în Registrul de evidență a planurilor de afaceri.

Evaluarea și selecția planurilor de afaceri se va face de către Comisia de evaluare și selecție, denumită în continuare Comisia, formată din președinte și secretar fără drept de vot și membrii cu drept de vot. Președintele Comisie: managerul de proiect. Membrii: reprezentanți ai mediului de afaceri și ai patronatelor (cel puțin 3), precum și experții din proiect (experții start-up, expert coordonare start-up-uri, expert managementul riscurilor, expert managementul comunicării, marketing și logistica afacerii, expert start-up gestiune financiar-contabilă, Expert metodologii, sustenabilitate și teme secundare)

**Activitatea de evaluare și selecție a planurilor de afaceri presupune derularea mai multor etape.**

**Etapa I – Verificarea conformității administrative și a eligibilității –** în această etapă, se va verifica conformitatea administrativă și respectarea condițiilor de eligibilitate descrise în ghid. Condițiile de eligibilitate se verifică cu ajutorul Anexei 1 (Grila de verificare a conformității administrative și a eligibilității planului de afaceri).

Vor trece în etapa a II-a numai planurile de afaceri care primesc **„DA”** la toate rubricile aferente grilei din Anexa 1.

Pe parcursul primei etape (verificarea conformității administrative și a eligibilității) nu se vor solicita clarificări candidaților, cu excepția asumării suportării pe cont propriu a cheltuielilor prevăzute în Planurile de afaceri ce nu se regăsesc în categoriile de cheltuieli eligibile ale Ghidului solicitantului-condiții specifice POCU 3.7 RSUP (actualizat prin corrigendum-ul nr.1). Astfel, în cazul în care concurenții au prevăzut în bugetul aferent Planului de afaceri cheltuieli ce nu se încadrează în lista de cheltuieli eligibile aferente ajutorului „de minimis”, acestora li se va solicita fie să refacă bugetul, fie să își asume finanțarea din alte surse a acelor cheltuieli care nu se regăsesc în lista din ghid, pe baza unei declarații.

Fiecare plan de afaceri va fi verificat în etapa I, pe baza grilei de verificare (Anexa 1), de către un membru al Comisiei, numit în continuare evaluator. Alocarea planurilor de afaceri evaluatorului se face administrativ, în ordinea depunerii.

Fiecare candidat va primi un e-mail în urma *verificării conformității administrative și a eligibilității planurilor de afaceri și a candidaților*, prin care este anunțat dacă intră sau nu în etapa a II-a de evaluare. În cazul respingerii, vor fi precizate motivele.

Candidații au la dispoziție o zi lucrătoare pentru depunerea eventualelor contestații cu privire la rezultatul etapei I. Soluționarea contestațiilor se face în termen de o zi lucrătoare de la data depunerii acestora (de către un alt evaluator desemnat), după care candidatului i se va comunica rezultatul final al etapei I.

**Etapa a II-a – Evaluarea tehnico-financiară a planurilor de afaceri**

Evaluarea tehnico-financiară a planurilor de afaceri se face pe baza grilei prezentată în Anexa 2. Punctajul maxim care poate fi obținut de un plan de afaceri este de 100 de puncte.

**Un plan de afaceri este respins dacă este evaluat cu 0 puncte la unul dintre următoarele subcriterii din Anexa 2 (Grila de evaluare a Planurilor de Afaceri):**

1.1. Ideea de afacere nu este descrisă

1.2. Nu sunt prezentate informații privind viziunea și misiunea firmei

1.3. Nu sunt prezentate informații privind segmentarea pieței țintă

2.2. Nu sunt prezentate informații privind poziționarea firmei pe piață

3.1. Caracteristicile produselor/serviciilor oferite sunt descrise succint, nefiind pusă în evidență valoarea adăugată față de produsele/serviciile concurenților

3.2. Nu sunt prezentate informații privind corelarea ofertei de produse/servicii cu nevoile clienților

7.1. Nu a fost realizată nici o cercetare privind testarea pieței și a comportamentului clienților

**Un plan de afaceri este respins dacă nu va include minimum următoarele elemente:**

a) descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori);

b) analiza SWOT a afacerii;

c) schema organizatorică și politica de resurse umane;

d) descrierea produselor/ serviciilor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii;

e) analiza pieței de desfacere și a concurenței;

f) strategia de marketing;

g) proiecții financiare privind afacerea.

h) bugetul eligibil cerut ca ajutor „de minimis” depășește echivalentul a 40.000 euro (la cursul Inforeuro din august 2016);

i) bugetul eligibil cerut ca ajutor de minimis” este 0;

j) bugetul solicitat ca ajutor de „minimis” nu este structurat pe lista de cheltuieli eligibile din Ghidul solicitantului POCU 3.7 RSUP.

În cadrul etapei a II-a, evaluatorii vor putea elimina sau modifica nivelul anumitor cheltuieli/structura cheltuielilor pentru care se solicită finanțare nerambursabilă și care vor trebui să fie realizate în primele 12 luni de la semnarea contractului de finanțare (tabelul de la pct. H1 din planul de afaceri), dacă se constată că acestea nu se încadrează în categoria cheltuielilor eligibile sau dacă acestea nu se justifică din punctul de vedere al eficienței și eficacității utilizării fondurilor publice. În acest caz, dacă proiectul propus va fi selectat pentru finanțare, candidatul va reface structura cheltuielilor pentru care se solicită finanțare nerambursabilă și care vor trebui să fie realizate în primele 12 luni de la semnarea contractului de finanțare, precum și Anexa 1 la planul de afaceri.

Evaluarea tehnico-financiară a planurilor de afaceri pe baza grilei de evaluare (Anexa 2) se face de către membrii Comisiei, numiți în continuare evaluatori. Fiecare plan de afaceri va fi evaluat de doi evaluatori, în mod independent. Punctajul final al acestei etape este calculat ca medie aritmetică, cu două zecimale, a punctajelor acordate de cei doi evaluatori. În cazul în care, diferența dintre punctajele acordate de către cei doi evaluatori este mai mare de 10 puncte, planul de afaceri va fi re-evaluat de un al treilea evaluator. Punctajul final va fi media dintre cele mai apropiate două evaluări din cele trei.

Alocarea planurilor de afaceri evaluatorilor se face administrativ, în ordinea depunerii. Alocarea va lua în considerare evitarea conflictului de interese, astfel încât un expert, membru al Comisiei, să nu evalueze planul de afaceri al unui candidat pe care l-a consiliat în etapa de pregătire a planului de afaceri.

Numai planurile de afaceri care vor obține un punctaj final de minim **50 de puncte** vor trece în etapa următoare a activității de evaluare.

După finalizarea *evaluării tehnico-financiare a planurilor de afaceri*, se va afișa (la sediul social al beneficiarului finanțării și pe site-ul proiectului) și se va transmite pe email lista cu punctajele obținute de candidați.

După afișarea rezultatelor, candidații au la dispoziție o zi lucrătoare pentru depunerea eventualelor contestații cu privire la rezultatele etapei II-a. Soluționarea contestațiilor se va face în termen de trei zile lucrătoare de la data depunerii acestora, după care se va afișa (la sediul social al beneficiarului finanțării și pe site-ul proiectului) lista rezultatelor etapei a II-a.

**Etapa a III-a – Evaluarea planurilor de afaceri prin intervievarea candidaților**

În cadrul acestei etape a procesului de evaluare a planurilor de afaceri, fiecare candidat care a îndeplinit condiția minimă de 50 de puncte în etapa a IIa își va prezenta planul de afaceri și va răspunde la întrebările formulate de către membrii juriului, membrii ai Comisiei. Durata interviului va fi de 20-30 de minute pentru fiecare candidat.

Prezentarea planului de afaceri realizată de candidat va fi structurată astfel:

1. Evidențierea problemei/ nevoii/ câștigului pentru client Descrierea clară și detaliată a produsului/ serviciului și evidențierea avantajelor competitive
2. Validarea ideii/ produsului/ serviciului cu potențiali clienți
3. Modelul de business (modelul generator de venituri)
4. Cum vor fi folosiți banii primiți prin ajutorul de minimis
5. Detalii despre solicitantul finanțării

Evaluarea susținerii planului de afaceri elaborat de fiecare candidat se va realiza în cadrul interviului pe baza Anexei 3 (Grila de evaluare interviu). Punctajul maxim este de 100 puncte.

Punctajul final al acestei etape este calculat ca medie aritmetică, cu două zecimale, a punctajelor acordate de către membri cu drept de vot ai juriului.

Numai planurile de afaceri care vor obține un punctaj final în etapa a III-a de minim **50 puncte** vor intra în clasificarea finală.

La finalizarea acestei etape, se afișează punctajele obținute. Candidații pot contesta în maxim o zi lucrătoare, iar Comisia rezolvă contestațiile în maxim 3 zile lucrătoare.

Interviul are o pondere de 30% în evaluarea generală (etapa II-a are o pondere de 70%) întrucât prin interviu se urmărește reducerea riscurilor în selectarea și implementarea noilor firme prin evaluarea maturității ideii de afaceri, a nivelului de conștientizare de către candidat a riscurilor pe care le presupune afacerea respectivă, a corectitudinii estimărilor de venituri și cheltuieli pe perioada de implementare și de sustenabilitate a firmei, a încrederii și determinării candidatului în implementarea planului de afaceri.

**Finalizarea procedurii de evaluare și selecție a planurilor de afaceri**

Se va calcula punctajul final pentru fiecare plan de afaceri care a parcurs toate etapele aferente procesului de evaluare și selecție și a obținut cel puțin punctajul minim corespunzător etapelor II și III.

Clasificarea candidaților după parcurgerea celor trei etape de evaluare și selecție se face pe baza punctajului final, calculat astfel încât ponderea etapei a II-a să fie 70% și ponderea etapei a III-a să fie 30%, după următoarea formulă:

**PUNCTAJ TOTAL= PUNCTAJ OBȚINUT ÎN ETAPA II\*1.4+PUNCTAJ OBȚINUT ÎN ETAPA III\*0.6**

Punctajul maxim total ce poate fi obținut este de 200 de puncte.

**Vor fi selectate 75 de planuri de afaceri, în ordinea descrescătoare a punctajelor finale obținute și în concordanță cu indicatorii de rezultat asumați prin proiect:**

* minim 8 PA (11%) selectate propun măsuri ce promovează concret dezvoltarea durabilă;
* minim 8 PA (11%) selectate propun activități ce promovează concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficientă din punctul de vedere al utilizării resurselor;
* minim 8 PA (11%) selectate propun măsuri ce promovează concret inovarea socială;
* minim 8 PA (11%) selectate propun măsuri ce promovează concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice;
* minim 19 PA (25%) selectate propun măsuri ce promovează concret utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/ furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări;
* minim 2 PA selectate vor proveni din fiecare județ al Regiunii Centru;
* minim 38 PA (50%) selectate vor fi elaborate de femei;
* maxim 7 PA (10%) selectate vor fi elaborate de persoane care nu au participat la cursurile de formare antreprenorială organizate de solicitant.

Indicatorii asumați prin proiect sunt obligatorii, ceea ce poate conduce la selecția a 75 de planuri de afaceri care nu corespund în mod obligatoriu primelor 75 de planuri cu punctajele cele mai mari.

Pentru a corela viabilitatea ideii de afacere, profunzimea analizelor în planul de afaceri, motivarea și determinarea candidatului cu nivelul de expunere la risc prin suma cerută la finanțare, alocarea subvenției va fi corelată cu punctajul total obținut, astfel:

|  |  |
| --- | --- |
| **Punctaj total obținut** | **Subvenție alocată** |
| 180 - 200p | bugetul cerut de candidat fără a depăși  o subvenție între 170 000-178 340 lei |
| 170 - 179p | bugetul cerut de candidat fără a depăși o subvenție între 160 000-169 999 lei |
| 160 - 169p | buget cerut de candidat fără a depăși o subvenție între 150 000-159 999 lei |
| 150 - 159p | buget cerut de candidat fără a depăși o subvenție între 140 000-149 999 lei |
| 140 - 149p | buget cerut de candidat fără a depăși o subvenție între 130 000-139 999 lei |
| 100-139p | buget cerut de candidat fără a depăși o subvenție de maxim 129 999 lei |

Dacă la finalul procedurii de evaluare și selecție a PA-urilor, nu au fost selectate 75 de PA-uri, atunci se va organiza a doua sesiune de ***evaluare și selecție a planurilor de afaceri*****doar pentru indicatorii de rezultat asumați și nerealizați în prima sesiune.**

**În cazul în care un candidat selectat se va retrage (înainte de acordarea finanțării prin ajutor de minimis), va fi selectat candidatul care are punctajul cel mai mare din rândul candidaților ale căror planuri de afaceri nu au fost selectate, dar au condițiile îndeplinite și respectă temele secundare.**

**Metodologia pentru evaluarea și selecția planurilor de afaceri va fi prezentată la sediul ULBS şi pe site-ul proiectului, detaliată printr-un Regulament de concurs.**

**Anexa 1.**

**Grila de verificare a conformității administrative și a eligibilității planului de afaceri**

Nr. de înregistrare în Registrul de evidență a planurilor de afaceri .....................

Titlul planului de afaceri ...........................................................................

Numele candidatului .......................................................................

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Nr.crt. | **Documente solicitate pentru verificarea eligibilității** | Da | Nu |
| 1. | Copia documentului de identitate al candidatului, care să ateste faptul că acesta are domiciliul / reședința în regiunea de implementare a proiectului (județele Sibiu, Alba, Mureș, Brașov, Covasna, Harghita) |  |  |
| 2. | Certificat de cazier judiciar al candidatului care atestă faptul că:  – nu a fost supus în ultimii 3 ani unei condamnări pronunțate printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă, din motive profesionale sau etic-profesionale; – nu a fost condamnat printr-o hotărâre judecătorească definitivă și irevocabilă pentru fraudă, corupție, implicare în organizații criminale sau în alte activități ilegale, în detrimentul intereselor financiare ale Comunității Europene. |  |  |
| 3. | Declarație privind evitarea incompatibilității (Anexa 1.1) |  |  |
| 4. | Declarație evitare dublă finanțare (Anexa 1.2) |  |  |
| 5. | Declarație de apartenență la grupul țintă (Anexa 1.3) |  |  |
| 6. | Planul de afacere propus de candidat |  |  |
| 7. | Bugetul solicitat în cadrul ajutorului „de minimis” este structurat doar pe categoriile de cheltuieli eligibile conform Ghidului POCU 3.7 RSUP iar cheltuielile care nu se regăsesc in acesta sunt asumate explicit de aplicat ca fiind suportate din alte surse (Anexa 1 – Cheltuieli eligibile - a Machetei planului de afaceri) |  |  |

**Anexa 1.1.**

**Declarație privind evitarea incompatibilității**

**Subsemnatul/a…………………………......................................................................................................................, CNP………………………………..................................., domiciliat/ă în ………………….. ................................................ , str. ........................................................………. nr. ....…… bl. ..……, sc. ....., ap. .…, tel. mobil.............................................., e-mail ..................................………………................., cunoscând prevederile art. 326 Cod penal privind falsul în declarații, în calitate de candidat pentru grupul țintă al proiectului “Start-UP Hub: Laboratorul antreprenorilor”, declar pe propria răspundere că nu sunt angajat și nu sunt în relație de soț/soție, afin sau rudă, până la gradul 2 inclusiv, cu un angajat al Universității “Lucian Blaga” din Sibiu sau al partenerului Konfida. De asemenea, mă angajez, în cazul în care voi fi selectat pentru finanţarea Planului de afaceri să respect legislaţia în materia incompatibilităţilor în gestiunea afacerii.**

|  |  |
| --- | --- |
| **Data** | **Semnătura** |
| **..............................................** | **..............................................** |

**Anexa 1.2**

**Declarație evitare dublă finanțare**

**Subsemnatul/a…………………………......................................................................................................................, CNP………………………………..................................., domiciliat/ă în ………………….. ...................................................………… , str. ........................................................………. nr. ....…… bl. ..……, sc. ....., ap. .…, tel. mobil.............................................., e-mail ..................................………………........, cunoscând prevederile art. 326 Cod penal privind falsul în declarații, în calitate de candidat pentru grupul țintă al proiectului “Start-UP Hub: Laboratorul antreprenorilor”, implementat de către Universitatea “Lucian Blaga” din Sibiu, declar pe propria răspundere că nu beneficiez și nu fac parte din grupul țintă (inclusiv în calitate de beneficiar „de minimis” - în calitate de antreprenor sau angajat al unei firme finanţate/înființate) al unui alt proiect cofinanțat de Uniunea Europeană, prin Fondul Social European, Programul Operațional Capital Uman, Axa Prioritară 3 – Locuri de muncă pentru toți, OS 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană. *Mă angajez să respect această condiție pe toată perioada de funcţionare a afacerii finanțate prin schema de minimis în cadrul proiectului Start-UP Hub şi de implementare a proiectului Start-Up Hub.***

|  |  |
| --- | --- |
| **Data** | **Semnătura** |
| **..............................................** | **..............................................** |

**Anexa 1.3**

**Declarație de apartenență la grupul țintă**

**Subsemnatul/a…………………………......................................................................................................................, CNP………………………………..................................., domiciliat/ă în ………………….. ................................................ , str. ........................................................………. nr. ....…… bl. ..……, sc. ....., ap. .…, tel. mobil.............................................., e-mail ..................................………………................., cunoscând prevederile art. 326 Cod penal privind falsul în declarații, în calitate de candidat pentru grupul țintă al proiectului “Start-UP Hub: Laboratorul antreprenorilor”, declar pe propria răspundere că îndeplinesc condițiile de grup țintă specifice proiectului:**

* **am reședința sau domiciliul în mediul urban sau rural, în regiunea Centru, în care se implementează proiectul (județele Sibiu, Brașov, Mureș, Alba, Harghita, Covasna);**
* **am vârsta peste 18 ani;**
* **mă regăsesc în una din următoarele categorii: persoană inactivă (inclusiv student/ă); șomer/ă; persoană care are un loc de muncă înființează o afacere în scopul creării de noi locuri de muncă), persoană ocupată pe cont propriu.**

**Notă: *În înțelesul prezentului ghid, persoanele inactive sunt persoanele cu vârsta cuprinsă între 18 și 64 de ani care nu se încadrează nici în populația ocupată și nici în cea aflată în șomaj (de ex. studenți, persoane casnice). Pensionarii pot face parte din grupul țintă al prezentului apel în măsura în care pot fi încadrați într-una din categoriile de grup țintă eligibile pentru acest apel. Categoria ”persoane care au un loc de muncă și înființează o afacere în scopul creării de noi locuri de muncă” include și persoanele care desfășoară o activitate independentă (persoane fizice autorizate, titulari ai întreprinderilor individuale și membrii întreprinderilor familiale)*.**

* **NU fac parte din grupul țintă tinerii NEETs (care nu urmează nicio formă de învăţământ şi nici nu au un loc de muncă) cu vârsta între 16 – 24 ani**
* **Nu voi deţine calitatea de asociat majoritar în structura altor societăți comerciale înființate în baza Legii societăţilor nr. 31/1990, republicată, cu modificările şi completările ulterioare, la data semnării contractului de subvenție (în cazul în care voi fi selectat pentru finanţarea Planului de afaceri);**

|  |  |
| --- | --- |
| **Data** | **Semnătura** |
| **..............................................** | **..............................................** |

**Anexa 2**

**Grilă de evaluare a planurilor de afaceri**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Nr. crt.** | **Criterii de selecție** | **Punctaj total****Maxim 100 puncte** | **Punctaj acordat** |
| ***1.*** | ***Sumar executiv al planului de afaceri – 9 puncte*** |
| **1.1** | **Prezentarea ideii de afaceri – 2 puncte** |
| **Ideea de afacere este descrisă în detaliu**  | **2** |  |
| **Ideea de afacere este descrisă sumar** | **1** |  |
| **\* Ideea de afacere nu este descrisă** | **0** |  |
| **1.2** | **Viziunea și misiunea firmei create – 2 puncte** |
| **Viziunea și misiunea firmei sunt formulate clar** | **2** |  |
| **Doar una dintre cele două (viziune și misiune) este formulată** | **1** |  |
| **\* Nu sunt prezentate informații privind viziunea și misiunea firmei**  | **0** |  |
| **1.3** | **Descrierea pieței țintă și a segmentelor de clienți vizate – 2 puncte** |
| **Sunt prezentate informații clare privind segmentarea pieței țintă**  | **2** |  |
| **Informațiile privind segmentarea pieței țintă sunt incomplete** | **1** |  |
| **\* Nu sunt prezentate informații privind segmentarea pieței țintă**  | **0** |  |
| **1.4** | **Avantaje competitive ale afacerii propuse - 1 punct** |
| **Avantajele competitive ale afacerii sunt clar evidențiate prin prezentarea modului de diferențiere față de concurenți** | **1** |  |
| **Nu există o prezentare a avantajelor competitive ale afacerii propuse sau acestea nu sunt corelate cu realitatea pieței țintă** | **0** |  |
| **1.5** | **Estimarea profitabilității pe următorii trei ani - 2 puncte** |
| **Evoluția anticipată a profitabilității pe următorii trei ani este realistă** | **2** |  |
| **Evoluția anticipată a profitabilității pe următorii trei ani nu este completă și corectă** | **1** |  |
| **Evoluția anticipată a profitabilității pe următorii trei ani nu este realistă** | **0** |  |
| ***2.*** | ***Descrierea afacerii – 7 puncte*** |
| **2.1** | **Obiectivele urmărite pe termen mediu și scurt (respectarea principiului SMART) - 2 puncte** |
| **Obiectivele respectă principiul SMART, sunt corect ierarhizate, iar coerența între strategia de afaceri și obiectivele asumate este argumentată** | **2** |  |
| **Obiectivele respectă principiul SMART, însă coerența între strategia de afaceri și obiectivele asumate nu este argumentată** | **1** |  |
| **Nu sunt oferite informații legate de obiectivele SMART ale afacerii** | **0** |  |
| **2.2** | **Poziționarea afacerii pe piață și relațiile cu clienții- 3 puncte** |
| **Informațiile privind poziționarea firmei pe piață și relațiile cu clienții sunt argumentate, reflectând o analiză în profunzime a acesteia** | **3** |  |
| **Informațiile privind poziționarea firmei pe piață și relațiile cu clienții sunt incomplete și parțial justificate** | **1,5** |  |
| **\* Nu sunt prezentate informații privind poziționarea firmei pe piață**  | **0** |  |
| **2.3** | **Argumente în favoarea afacerii propuse - 2 puncte** |
| **Sunt evidențiate clar argumentate care susțin succesul afacerii propuse și inclusiv prezentarea antreprenorului** | **2** |  |
| **Aspectele care susțin succesul afacerii propuse sunt parțial argumentate** | **1** |  |
| **Nu sunt evidențiate aspectele care să susțină succesul afacerii propuse** | **0** |  |
| ***3.*** | ***Descrierea produselor/serviciilor oferite - 6 puncte*** |
| **3.1** | **Caracteristicile produselor / serviciilor oferite (cum se diferențiază de cele ale concurenților) - 3 puncte** |
| **Caracteristicile produselor/serviciilor oferite sunt clar descrise, evidențiind valoarea adăugată față de produsele/serviciile concurenților**  | **3** |  |
| **Caracteristicile produselor/serviciilor oferite sunt clar descrise, însă nu este pusă în evidență valoarea adăugată față de produsele/serviciile concurenților** | **1,5** |  |
| **\* Caracteristicile produselor/serviciilor oferite sunt descrise succint, nefiind pusă în evidență valoarea adăugată față de produsele/serviciile concurenților** | **0** |  |
| **3.2** | **Relevanța produselor/serviciilor oferite din perspectiva nevoilor identificate la nivelul pieței țintă - 3 puncte** |
| **Este inclus un raport al unui studiu de piață, în care sunt prezentate informații complete și argumentate privind corelarea ofertei de produse/servicii cu nevoile clienților**  | **3** |  |
| **Informații privind corelarea ofertei de produse/servicii cu nevoile clienților sunt parțial argumentate** | **1,5** |  |
| **\* Nu sunt prezentate informații privind corelarea ofertei de produse/servicii cu nevoile clienților** | **0** |  |
| ***4.*** | ***Analiza pieței - 10 puncte*** |
| **4.1** | **Situația actuală și dinamica pieței țintă - 2 puncte** |
| **Prezentarea situației actuale a pieței țintă, precum și a dinamicii sale, se bazează pe un studiu riguros** | **2** |  |
| **Se prezintă sumar o prezentare a situației actuale a pieței țintă, precum și a dinamicii sale** | **1** |  |
| **Nu sunt prezentate informații veridice aferente situației actuale a pieței țintă, precum și a dinamicii sale** | **0** |  |
| **4.2** | **Analiza concurenților direcți - 2 puncte** |
| **Identificarea forței competitive a concurenților direcți se realizează pe baza unei grile de analiză strategică multi-criterială** | **2** |  |
| **Grila de analiză a concurenților direcți este prezentată sumar, iar informațiile privind forța lor competitivă/punctele lor slabe sunt prezentate succint** | **1** |  |
| **Există doar o enumerare a concurenților direcți, fără a evidenția forța lor competitivă/punctele lor slabe** | **0** |  |
| **4.3** | **Analiza SWOT a afacerii - 3 puncte** |
| **A fost elaborată o analiză SWOT complexă, care permite o conștientizare clară a punctelor forte identificate la nivel intern și o corectare a punctelor slabe precum și o valorificare a oportunităților, identificate la nivel extern** | **3** |  |
| **Analiza SWOT este incompletă sau incoerentă** | **2** |  |
| **Se observă neconcordanțe în ceea ce privește poziționarea componentelor analizei SWOT în cele patru cadrane specifice**  | **1** |  |
| **4.4** | **Analiza riscurilor – 3 puncte** |
| **Au fost clar identificate diferite categorii de riscuri cu care afacerea se poate confrunta precum și posibile măsuri de contracarare a efectelor negative ale acestora** | **3** |  |
| **Riscurile identificate sunt parțial argumentate iar acțiunile ameliorative nu sunt clat formulate** | **1,5** |  |
| **Nu au fost identificate riscuri clare și relevante afacerii propuse** | **0** |  |
| ***5.*** | ***Planul de management - 10 puncte*** |
| **5.1** | **Avantajele alegerii localizării afacerii (sediul central; punctele de lucru) - 1 punct** |
| **Avantajele alegerii localizării afacerii sunt argumentate** | **1** |  |
| **Avantajele alegerii localizării afacerii sunt parțial justificate** | **0,5** |  |
| **Avantajele alegerii localizării afacerii nu sunt argumentate** | **0** |  |
| **5.2** | **Detalierea activităților pe care le implică afacerea propusă – 3 puncte** |
| **Activitățile pe care le presupune afacerea propusă sunt complet prezentate și graficul GANTT întocmit** | **3** |  |
| **Activitățile prezentate sunt parțial complete, fiind prezentat un grafic GANTT sumar** | **1,5** |  |
| **Activitățile nu sunt deloc prezentate**  | **0** |  |
| **5.3** | **Resursele materiale implicate – 2 puncte** |
| **Sunt prezentate complet și corect toate tipurile de resurse materiale necesare afacerii** | **2** |  |
| **Prezentarea resurselor materiale necesare afacerii nu este completă** | **1** |  |
| **Nu sunt prezentate informații privind resursele materiale necesare afacerii** | **0** |  |
| **5.4** | **Parteneri cheie – 2 puncte** |
| **Sunt prezentate informații complete cu privire la potențiali parteneri ai afacerii propuse** | **2** |  |
| **Informațiile cu privire la parteneri sunt ma degrabă sumare** | **1** |  |
| **Nu sunt prezentate deloc informații cu privire la parteneri cheie ai afacerii** | **0** |  |
| **5.5** | **Resursele umane implicate - 2 puncte** |
| **Prezentarea echipei de management și a echipei de execuție este completă, oferind o imagine de ansamblu coerentă asupra strategiei de resurse umane; se acordă egalitate de șanse prin angajarea cel puțin a unei femei** | **2** |  |
| **Prezentarea echipei de management și a echipei de execuție este incompletă** | **1** |  |
| **Nu sunt prezentate informații privind echipa de management și cea de execuție**  | **0** |  |
| ***6.*** | ***Planul de resurse umane - 4 puncte*** |
| **6.1** | **Strategiile de recrutare și selecție a resurselor umane - 1 punct** |
| **Informațiile incluse în planul strategic privind recrutarea și selecția resurselor umane sunt argumentate și coerente cu viziunea și misiunea firmei** | **1** |  |
| **Informațiile incluse în planul strategic privind recrutarea și selecția resurselor umane sunt parțial argumentate** | **0,5** |  |
| **Nu sunt prezentate informații privind recrutarea și selecția resurselor umane**  | **0** |  |
| **6.2** | **Programe de integrare a noilor angajați - 1 punct** |
| **Modalitățile de integrare a noilor angajați sunt foarte clar prezentate și argumentate** | **1** |  |
| **Există o descriere succintă a unor programe de integrare a noilor angajați** | **0,5** |  |
| **Nu sunt prevăzute programe de integrare a noilor angajați** | **0** |  |
| **6.3** | **Strategii de motivare a angajaților - 1 punct** |
| **Informațiile privind strategiile de motivare a angajaților sunt complete și argumentate** | **1** |  |
| **Informațiile privind strategiile de motivare a angajaților sunt parțial argumentate** | **0,5** |  |
| **Nu sunt prezentate informații concludente privind strategiile de motivare a angajaților**  | **0** |  |
| **6.4** | **Modalități de evaluare a performanțelor angajaților - 1 punct** |
| **Este prezentat un sistem complex de evaluare a performanțelor angajaților, bazat pe indicatori cheie de performanță relevanți** | **1** |  |
| **Sunt prezentate informații privind evaluarea performanțelor angajaților, dar fără o argumentare clară** | **0,5** |  |
| **Nu sunt prevăzute modalități concrete de evaluare a performanțelor angajaților** | **0** |  |
| ***7.*** | ***Strategia de marketing - 9 puncte*** |
| **7.1** | **Cercetarea pieței și a comportamentului clienților - 3 puncte** |
| **Raportul privind rezultatele cercetării realizate în vederea testării pieței și a comportamentului clienților este amplu și argumentat**  | **3** |  |
| **Rezultatele cercetării realizate în vederea testării pieței și a comportamentului clienților sunt parțial argumentate** | **1,5** |  |
| **\* Nu a fost realizată nici o cercetare privind testarea pieței și a comportamentului clienților** | **0** |  |
| **7.2** | **Canale de distribuție și promovare - 3 puncte** |
| **Canalele de distribuție și promovare sunt alese corect, ținând cont de specificul business-ului și există argumente în favoarea alegerii lor**  | **3** |  |
| **Nu există o descriere a modului de implementare al canalelor alese** | **1,5** |  |
| **Nu sunt prezentate informații legate de canalele de distribuție și promovare** | **0** |  |
| **7.3** | **Strategia de preț - 3 puncte** |
| **Este prezentată strategia de preț ce va fi adoptată și motivația alegerii acesteia**  | **3** |  |
| **Este prezentată strategia de preț ce va fi adoptată dar fără a se specifica motivația alegerii acesteia** | **1,5** |  |
| **Nu sunt prezentate informații legate de strategia de preț** | **0** |  |
| ***8.*** | ***Planul financiar – 30 puncte***  |
| **8.1** | **Structura cheltuielilor pentru care se solicită finanțare nerambursabilă - 5 puncte** |
| **Bugetarea cheltuielilor pentru care se solicită finanțare este corect argumentată** | **5** |  |
| **Bugetarea cheltuielilor pentru care se solicită finanțare este parțial argumentată** | **2,5** |  |
| **Nu există o bugetare a cheltuielilor pentru care se solicită finanțare**  | **0** |  |
| **8.2** | **Ponderea investițiilor în mijloace fixe în bugetul solicitat pentru finanțare – 10 puncte** |
|  | **Pondere de minim 75%** | **10** |  |
| **Pondere între 50 și 74%** | **5** |  |
| **Pondere sub 50%** | **0** |  |
| **8.3** | **Venituri anuale preconizate - 5 puncte** |
| **Estimarea veniturilor este realistă ținând cont de capacitatea afacerii precum și de piață și potențialul acesteia**  | **5** |  |
| **Estimarea veniturilor nu este realistă în condițiile pieței** | **2,5** |  |
| **Nu există o estimare a veniturilor**  | **0** |  |
| **8.4** | **Proiecția cash-flow-ului - 5 puncte** |
| **Sunt prezentate informații complete privind proiecția cash-flow-ului** | **5** |  |
| **Proiecție cash-flow-ului este incompletă** | **2,5** |  |
| **Nu există o proiecție a cash-flow-ului**  | **0** |  |
| **8.5** | **Justificarea ipotezelor pe baza cărora s-au construit previziunile financiare - 5 puncte** |
| **Sunt clar explicate sursele elementelor de cheltuială pe durata celor 3 ani precum și volum estimat al vânzărilor** | **5** |  |
| **Explicațiile privind sursa elementele de cheltuială pe durata celor 3 ani precum și volum estimat al vânzărilor sunt parțial incomplete** | **2,5** |  |
| **Nu există o explicații privind sursa elementelor de cheltuială și nici estimări privind vânzările**  | **0** |  |
| **9.** | ***Domeniul în care se încadrează tipul de afacere propus prin intermediul planului de afaceri – 15 de puncte (punctajul maxim se poate obține fără a fi obligativitatea abordării tuturor celor 5 teme secundare)*** |
| **9.1** | **Planul de afaceri propune măsuri ce promovează concret dezvoltarea durabilă – 5 puncte** |
| * **Propune în mare măsură**
 | **5** |  |
| * **Propune astfel de măsuri**
 | **3** |  |
| * **Propune în mică măsură**
 | **1** |  |
| * **Nu propune deloc astfel de măsuri**
 | **0** |  |
| **9.2** | **Planul de afaceri propune activități ce promovează concret sprijinirea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor – 5 puncte** |
| * **Propune în mare măsură**
 | **5** |  |
| * **Propune astfel de măsuri**
 | **3** |  |
| * **Propune în mică măsură**
 | **1** |  |
| * **Nu propune deloc astfel de măsuri**
 | **0** |  |
| **9.3** | **Planul de afaceri propune măsuri ce promovează concret inovarea socială - 5 puncte** |
| * **Propune în mare măsură**
 | **5** |  |
| * **Propune astfel de măsuri**
 | **3** |  |
| * **Propune în mică măsură**
 | **1** |  |
| * **Nu propune deloc astfel de măsuri**
 | **0** |  |
| **9.4** | **Planul de afaceri propune măsuri ce promovează concret utilizarea și calitatea TIC prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție/furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări – 5 puncte** |
| * **Propune în mare măsură**
 | **5** |  |
| * **Propune astfel de măsuri**
 | **3** |  |
| * **Propune în mică măsură**
 | **1** |  |
| * **Nu propune deloc astfel de măsuri**
 | **0** |  |
| **9.5** | **Planul de afaceri propune măsuri ce promovează concret consolidarea cercetării, a dezvoltării tehnologice și/sau a inovării, prin derularea de activități specifice – 5 puncte** |
| * **Propune în mare măsură**
 | **5** |  |
| * **Propune astfel de măsuri**
 | **3** |  |
| * **Propune în mică măsură**
 | **1** |  |
| * **Nu propune deloc astfel de măsuri**
 | **0** |  |

**\* Planul de afaceri evaluat cu 0 puncte la acest criteriu va fi respins**

**Anexa 3**

**Grilă jurizare interviu**

**1. Evidențierea problemei / nevoii / câștigului pentru client:**

* **evidențierea problemei / nevoii pe care afacerea o rezolvă pentru clienți**
* **evidențierea oportunităților oferite clienților pentru a deveni mai eficienți**
* **dimensiunea pieței**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**2. Descrierea clară și detaliată a produsului/serviciului & evidențierea avantajelor competitive:**

* **descrierea cât mai simplă a ceea ce face produsul / serviciul**
* **ce oferă această afacere / acest produs / serviciu diferit față de alternativele existente**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**3. Validarea ideii / produsului / serviciului cu potențiali clienți:**

* **validarea soluției și disponibilității clienților de a plăti pentru soluție (prin testimoniale, precomenzi, etc.)**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**4. Modelul de business (modelul generator de venituri):**

* **prezentarea clară a modului în care afacerea generează profit**
* **evidențierea potențialului de creștere / dezvoltare**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**5. Cum vor fi folosiți banii primiți din ajutorul de minimis:**

* **prezentarea clară a modului în care vor fi folosiți banii primiți**
* **înțelegerea corectă și profundă a cheltuielilor (eligibile și neeligibile) pe care proiectul le implică, precum și posibilitățile participantului de gestionare a acestor cheltuieli**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**6. Detalii despre solicitantul finanțării:**

* **experiență (rezultate anterioare în conducerea proiectelor sau antreprenoriat)**
* **motivația înființării acestei afaceri**
* **prezentare coerentă și convingătoare**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**7. Maturitatea ideii de afaceri:**

* **nivelul de pregătire a produsului / serviciului / echipei de a începe noua afacere**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**8. Conștientizarea riscurilor:**

* **gradul de conștientizare a riscurilor și a posibilelor consecințe asupra afacerii**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**9. Înțelegerea și estimarea corectă și profundă a cheltuielilor, respectiv veniturilor pe perioada post-implementare (punerea pe piața a produsului / serviciului):**

* **calitatea și realismul factorilor și a prezumțiilor care au stat la baza estimării cheltuielilor și veniturilor conform previziunilor financiare din planul de afaceri**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**10. Încrederea în propriile forțe:**

* **încrederea și optimismul afișat de candidat față de gestionarea situațiilor critice care pun sub presiune orice start-up în primii ani de viață**
* **entuziasmul și încrederea față de produs / serviciu, cunoștințele și experiența în domeniul vizat, relațiile personale, studierea pieței, etc.**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **foarte slab 1 - 2p** | **slab 3 - 4p** | **satisfăcător 5 - 6p** | **bine 7 - 8p** | **foarte bine 9 - 10p** |
|  |  |  |  |  |

**Scor total: \_\_\_\_\_\_\_\_**

**Evaluator \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**