TRANSYLVANIA
START-UP ANGELS

powered by WHALES ARENA

Informații care stau la baza unui plan de business care să te ajute cât mai mult la personalizarea afacerii tale cu branduri preaprobate de WHALES ARENA.

Este obligatoriu să ne răspunzi la următoarele 12 întrebări:

1. De ce vrei să faci business în general?
2. De ce vrei să faci acest tip de business?
3. Cu ce ești diferit de alți antreprenori?
4. Care sunt asemănările tale cu alți antreprenori?
5. De ce să te alegem pe tine?
6. De ce să alegem businessul propus de tine?
7. Ce faci dacă nu îți alegem la finanțare proiectul propus?
8. Ce faci daca dai faliment sau afacerea ta „nu merge ☺" ?
9. Care sunt 3 valori/principii după care te ghidezi în viață?
10. Care sunt lururile pentru care nu esti dispus să negociezi și de care să ținem cont?
12. Care sunt defectele tale și ce esti dispus să faci în acest sens (ce garanții oferi)?

Pe o scară de la 1 la 9 în care, 1 reprezintă foarte inteligent și 9 reprezintă foarte harnic, trebuie sa îți acorzi o notă. Rezultatul tau este: ..... *(0 si 10 nu există)*

Deasemenea *îti recomandăm* să complectezi un formular *(pagina 2)* pentru a ști ce tip de persoană stă în spatele antreprenorului.

La complectarea chestionarului încearcă să răspunzi având în minte un anumit mediu (locul de muncă, în business-ul tău, cu prietenii, acasă în familie etc.).

Completarea chestionarului se face astfel:

Cuvântului care ți se potrivește cel mai bine acordă-i 4 puncte, iar celui care ți se potrivește cel mai puțin (spre deloc) acordă-i 1 punct.
De asemenea acorda 3 puncte respectiv 2 puncte cuvintelor intermediare care ți se potrivesc, astfel: 3 puncte celui căruia ți se potrivește mai mult și este apropiat de primul căruia i-ai acordat 4 puncte deja și acordă 2 puncte acelui cuvânt (sau grup de cuvinte) cu care te identifici mai puțin, dar nu de loc precum cuvântului căruia i-ai acordat 1 punct.
Complectând chestionarul la sfârșit te poti verifica daca l-ai complectat corect, adunand punctele. Daca nu îți ies la calcule 100 de puncte, înseamnă că ceva nu ai facut bine și te rugăm (daca doresti) să reiei chestionarul. Fiecare cadran trebuie să aibe toate cele 4 litere (1,2,3,4), nu poți acorda acceeași cifră, spre exemplu cifra 4, la doua caracteristici din același cadran.

A	PRECIS	
B	SIGUR DE SINE	
C	ARMONIOS	
D	OPTIMIST	

A	DISCIPLINAT	
B	ORIENTAT PE REZULTATE	
C	STABIL	
D	ENTUZIAST	

A	GÂNDITOR	
B	ÎNDRĂZNEȚ	
C	ASCULTĂTOR	
D	PRIETENOS	

A	REZERVAT	
B	IMPULSIV	
C	SPRIJINITOR	
D	POZITIV	

A	CONTROLAT	
B	DECISIV	
C	RĂBDĂTOR	
D	SPONTAN	

A	CRITIC	
B	ORIENTAT PE OBIECTIVE	
C	DE ÎNCREDERE	
D	CREATIV	

A	PRUDENT	
B	HOTĂRÂT	
C	COOPERANT	
D	INSPIRAT	

A	STRUCTURAT	
B	NEÎNFRICAT	
C	MODEST	
D	SOCIABIL	

A	ANALITIC	
B	PUTERNIC	
C	ÎNCREZĂTOR	
D	POPULAR	

A	PLANIFICATOR	
B	PERSEVERENT	
C	CONCILIATOR	
D	CONVINGĂTOR	

*pe pagina următoare (pag 3) vei găsi un model de exemplu și de rezultat al tău, unde poți să adaugi punctele adunate la fiecare literă și să îți dea un total de 100 (așa vei știi cal-ai complectat corespunzător).

Prof. Paraschiva

EXEMPLU	
A – punctaj	23
B – punctaj	15
C – punctaj	35
D – punctaj	27
TOTAL	100

REZULTAT	
A – punctaj	
B – punctaj	
C – punctaj	
D – punctaj	
TOTAL	**100**

Pentru a avea o viziune mai clară asupra aspectelor din acest program, vom prezenta o variantă generală după care să te ghidezi dacă ne expui un business mai complex. Dacă afacerea propusă de tine nu e atât de complexă, poți să ți cont doar parțial de cele expuse de noi încontinuare. Acest document este doar informativ și ține loc de ghid orientativ în ceea ce privește relațiile viitoare dintre noi. Daca nu știi să îți întocmești un plan de afaceri și nici nu știi ce „chineză" expunem pe parcursul infodocumentului, poți apela și la consultanți, însa să știi că interviul pe ZOOM îl vei susține tu.

.

Graficul de implementare a PROGRAMULUI

Activitatea/ Subactivitatea	Luna 1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1. Managementul proiectului												
1.1. Coordonarea activităților proiectului												
1.2. Semnarea contractului de finanțare/grant												
1.3. Primirea ofertelor												
1.4. Evaluarea ofertelor												
1.5. Semnarea contractului cu furnizorul selectat												
1.6. Pregătirea aplicatiei in program/corespondență												
2. Achiziționarea echipamentelor/ utilajelor/ instalațiilor												
2.1. Realizarea viramentului bancar												
2.2. Recepționarea echipamentelor (și montajul, după caz)												

Parasheva

3. Cost												
3.1. Crearea anunțurilor legate de posturile libere												
3.2. Programarea și susținerea interviurilor												
3.3. Alegerea angajaților												
3.4 Semnarea contractelor individuale de muncă												
3.5. Asigurarea tuturor elementelor necesare de lucru												
4. Instruirea angajaților cu privire la activitatea desfășurată												
5. Implementarea produsului/procesului de bază + a celui inovativ												
5.1. Crearea ședințelor cu privire la activitățile desfășurate												
5.2. Stabilirea responsabililor de procese de producție												
5.4. Prezentarea responsabilităților pentru fiecare angajat												
6. Extinderea portofoliului de servicii și produse												
6.1. Realizarea de noi studii de piață ale produselor/serviciilor concurenței												
6.2. Realizarea de noi studii de piață privind cererea clienților												
6.3. Identificarea diferențelor și corelarea cu nevoile clienților												
6.4. Crearea variantelor de noi produse/servicii												
6.5. Promovarea produselor/serviciilor noi												
7. Decontarea finală a cheltuielilor												
7.1. Pregătirea dosarului de decont												
7.2. Depunerea dosarului de decont												

Dr. Paraschiva

Benficiari eligibili:

Persoane juridice, II, PFA, SRL, SRL-D (recomandat) ONG-uri care desfasoară activități economice, fundații sau grupuri informale de minim 3 persoane.
Poate beneficia de finantare orice administrator/cetățean indiferent de naționalitate, atâta timp cât cunoaște limba română la nivel avansat și își are domicilul în U.E.
Se acceptă deasemenea și aplicații ale românilor din diaspora, pentru a dezvolta afaceri în afara României.

Moduri de finantare:

Alocarea de granturi de minim 10.000 de euro și maxim 500.000 Euro.
Finanțarea se va acorda pe baza unui plan de afaceri și interviuri online (probabil unele și fizice).
Asociere în vederea dezvoltării afacerilor conexe, parteneriate de afaceri sau orice forme asociative cu scopul obținerii de crestere a cifrei de afaceri în fiecare an și realizării de profituri în timp.
Cofinațarea nu este obligatorie, însă banii de înființare a societății, deplasări, autorizații, sediu social etc va trebui să fie asigurate de beneficiar.
Se finanțează proiecte în orice domeniu de activitate: Producție, servicii, comert, comerț electronic, IT, transport, industrii creative. Nu exista o lista de coduri CAEN predefinita.

Date si documente necesare în vederea obținerii de finanțare:

Acte identitate administrator/beneficiar.
Documentele entității juridice.
Prezentarea istoricului financiar al solicitantului daca este cazul (+documente financiar contabile).
CV-uri în cazul în care aplicantul nu este înca administrator sau/și a tuturor membri grupului de proiect.
Cazier fiscal sau/și judiciar (judiciar doar pentru infractiuni economice).
Semnatura electronică obligatoriu.
Date de contact.
Posibile recomandări din colaborări anterioare.
Un plan de afaceri și o prezentare succintă a scenariilor de marketing, vânzări și proiecții financiare.

Exemple de cheltuieli eligibile:

Echipamente tehnologice în vederea dezvoltării activității economice propuse.
Echipemente IT&C, rețelistică, soft-uri.
Stocuri de marfă.
Chirie depozit marfă.
Mijloace de transport, autoturisme, atv-uri, biciclete, trotinete etc.
Angajați (maxim 6 luni).

**aportul de asseturi din partea beneficiarului poate constitui avantaj în funcție de proiect*

Condiții post finantare:

Semnarea unui contract de finanțare între Finanțator și Beneficiar.
Contractul va fi personalizat și negociat în funcție de ideea proiectului.
Achiziția de echipamente se va face de catre Finanțator însă în unele cazuri (în funcție de proiect) și de Beneficiar doar prin acordul scris al Finantatorului.
Activele vor fi achiziționate de regulă în properietatea finantatorului, cu drept de folosință stabilite în contract cu Beneficiarul însă nu este o reguli prestabilită deoarece planurile de afacere sunt diferite. Termenii, condițiile, garanțiile, precum și costurile de mentenanță vor fi stabilite de comun acord între părți, iar ele vor fi stipulate în contractul de finanantare.
Contractele se vor supune Codului civil (legea părților) cu precădere prevederilor art 1203, art.2280 și art. 1173 alin.2 cu privire la gestionarea bugetului, iar acordarea de finanțare, aprobare, plăți și achiziții se vor face doar cu acordul și verificarea de catre finanțator.
Unele contracte pot avea clauză de NDA.
Fiecare achiziție va fi urmată de documente justificative, ofertă de pret comparativă după caz (daca nu cu explicații din partea aplicantului) și cu o grananție de minim 12 luni a echipamentelor.
Prezentarea documentelor bancare cu deținerea cofinanațării unde e cazul.
Cofinațarea poate fi în bani, asseturi, servicii, mucă administrativă, scutiri de cheltuieli sau acoperirea unor costuri.

Cum se poate colabora?

a) Câștigătorul unui grant de finațare în baza unui plan de afaceri, evaluat de către o comisie stabilită de catre Finanațator.
b) Asocierea în părți sociale/acțiuni pentru dezvoltarea unui concept de afacere, bazat pe brand.
c) Colaborare pe bază de procent din venituri;
d) Administrarea unui segment de piață din varietatea de produse și servicii cu marca/mărcile.
e) Parteneriate locale (orașe, municipii, județe, regiune) exclusiv pe un anumit produs/serviciu.
f) Apel sau concurs de idei cu privire la îmbuinătățirea unui proiect în derulare.

Evaluarea proiectului:

Evaluarea proiectului se face de către o comisie desemntată de catre finanțator (WHALES ARENA).

Etapele evaluarii:
Verificarea documentelor de înscriere.
Evaluarea susteanbilității planului de afaceri propus și a scenariilor de marketing, de vânzări ți proiecții financiare propuse.
Trimiterea de clarificari către aplicant (dacă primești mail de la noi cu necesitatea unor clarificari, inseamnă că e bine ☺).
Validarea internă a proiectului.

Realizarea de interviuri de verificare, online sau la o locație specificată de catre finanțator (de regulă în București Hotel Phoenicia Apartments Băneasa, din Piața Aviației - dacă va fi cazul).
Trasmiterea răspunsului de către comisie, câstigatorului.
Monitorizare ulterioară /ani, conform proiect.

<u>Elemente necesare pe care Aplicantul să le cuprindă în planul de business...</u>

1. ***Date generale și date de identiificare ale administratorului.***

   .....

   .....

   .....

2. ***Viziunea/Descrierea ideii de afacere și produselor/serviciilor.***

   .....

   .....

   .....

3. ***Resurse umane:***

   .....

   .....

   .....

4. ***Descrierea produselor / servicilor, concurenta și piața.***

   .....

   .....

   .....

5. **Necesarul de echipamente pentru producție/prestarea de servicii:**

.....

.....

.....

6. **Planul de Marketing.**
(avatarul de client, profilul clientului ideal etc- urmează aspecte din ghid)
-cine e clientul tău?... unde îl gasesc în număr cât mai mare?... de ce sa cumpere de la tine și nu de la alții cu alte branduri?... când îl găsesc cu bani la el *(dupa data de 10 a fiecărei luni, saptamanal primeste bani ca e liber profesionist etc),* **cum mă promovez?!**

.....

.....

.....

7. **Planul de vanzari**
(planificarea vînzărilor, funnel-uri de vânzări,etc- urmează aspecte din ghid)

.....

.....

.....

8. **Organigrama pe roluri (etapizat)**
(cum va arata afacerea ta după 6 luni, după 18 lun,i după 36 luni etc)

.....

.....

.....

9. **Proiecțiile financiare:**

- Proiecția bilanțului simplificat (model complex) Pe baza proiecției contului de profit și pierdere:

Prognoza veniturilor și evoluția activității propuse prin proiect (LEI)					
Nr. Crt.	**Categoria**	**UM**	**Total An 1**	**Total An 2**	**Total An 3**

Vanzari fizice previzionate						
1						
2						
3						
4						
5						
6						
Nr. Crt.						
1						
2						
3						
4						
5						
6						
Total venituri /incasari anuale				***SUM An1 (1-12)***	***SUM An2 (1-12)***	***SUM An3 (1-12)***
TOTAL venituri sau incasari din activitatea neagricolă propusă pentru finanțare						

Produs	Cantitate/trimestru	Cantitate/an

10*- De ce vrei să faci acest business ?

11* - Ce se intampla daca nu vei fi acceptat la finantare ?

12* - Ce se întâmplă dacă business-ul nu funcționează conform estimărilor?

- Daca modelul tău de business este unul extrem de simplu (print de tricouri / căni / pixuri etc) va trebui totuși să atingi toate punctele prezentate chiar dacă echipamentele vor fi doar câteva (aparat de imprimat/laptop/stoc de marfa 5 marimi , 5 culori, 100 din fiecare, website etc)