

CONCURS DE PLANURI DE AFACERI

organizat în cadrul secțiunii
BUSINESS MATCHING

GHIDUL PARTICIPANTULUI

(Metodologie de derulare a Concursului de planuri de afaceri)

I. Concursul de Planuri de Afaceri

Concursul de Planuri de Afaceri este parte din proiectul „CrowdFunding Start” derulat de Asociația Tinerilor Întreprinzători din Mediul Virtual în parteneriat cu Centrul Studențesc de Antreprenoriat și Gestiunea Afacerilor, în perioada iunie 2015.

Proiectul este cofinanțat de Primăria Mun. Târgoviște, Număr de identificare proiect: 877/31 martie 2015.

OBIECTIVUL PROIECTULUI este, premiarea celor mai bune lucrări (secțiunea I și II) câștigătoare de planuri de afaceri (secțiunea III) susținute de studenții universităților participante.

OBIECTIVELE SPECIFICE ale proiectului sunt:

1. Creșterea competențelor antreprenoriale în rândul studenților.
2. Redactarea de planuri de afaceri.
3. Consultanță pentru deschiderea unor afaceri.
4. Realizarea și lărgirea unei rețele de contacte în mediul universitar;
5. Stabilirea oportunităților fiecărui student în vederea identificării matching-ului antreprenorial;
6. Dezvoltarea unui spațiu al dialogului bazat pe schimbul de idei și experiențe (prezența unor speakeri-antreprenori).

REZULTATE ANTICIPATE: în urma implementării acestui proiect vor crește

- competențele de comunicare, de utilizare a tehnologiei informației și administrative a studenților participanți.

Alte rezultate:

- un parteneriat activ între actori implicați (mediul universitar și privat) în oferirea de servicii antreprenoriale.
- competențe sporite de comunicare în afaceri.

- competențe sporite în utilizarea calculatorului.
- competente antreprenoriale sporite, odată cu participarea la cursul de pitch-uri antreprenoriale.

Un studiu asupra oportunităților de afaceri în regiune care va indica nișe de piață unde concurența pe piața regională este mai blândă, pentru orientarea antreprenorială a beneficiarilor către aceste domenii.

EVALUĂRI FINALE, PREMIERE

Toți participanții/studentii, care vor participa la concursul de planuri de afaceri vor fi evaluați de o comisie de experți, care va și desemna maxim 4 planuri de afaceri câștigătoare (locul I, locul II, locul III și Mențiune).

Concursul de Planuri de Afaceri este conceput ca și concurs individual. Obiectivul Concursului de Planuri de Afaceri este experimentarea directă de către studenți a unor demersuri concrete și consistente în vederea demarării unei activități independente.

II. Ce este și ce conține un plan de afaceri ?

Planul de afaceri constituie un instrument indispensabil întreprinzătorilor care construiesc o afacere sau caută parteneri, managerilor ce propun proiecte noi sau altor persoane / instituții de finanțare, instituțiilor ce gestionează fonduri pentru proiecte de investiții, gestionarilor de proiecte.

Un plan de afaceri include indicatori financiari, caracteristici de piață, factori de previziune, organizare și management etc.

Un plan de afaceri are ca utilitate prezentarea firmei sau a ideii / proiectului / afacerii. Acesta poate fi realizat atât pentru afaceri existente (în vederea prezentării către posibili parteneri sau finanțatori) cât și pentru afaceri ce urmează a fi lansate.

Pentru a avea succes, un plan de afaceri trebuie să țină cont de profilul afacerii, de mediul concurențial, de obiectivele afacerii și de scopul urmărit la realizarea acestuia.

În vederea asigurării posibilității comparării și evaluării Planurilor de Afaceri înscrise în Concurs, s-a propus o relativă standardizare a acestora la nivelul conținutului. Pe baza

consultărilor, a fost aleasă următoarea structură ce va fi impusă planurilor de afaceri ce vor participa la Concursul de Planuri de Afaceri.

I. DESCRIEREA AFACERII

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la firmă (tipul de societate), structura capitalului social, fondatori, echipamente, facilități, sedii, parteneri etc.).

II. ECHIPA ȘI MANAGEMENTUL COMPANIEI

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la personal / echipă / departamente din cadrul firmei și a modului de organizare a echipei de management.

II. 1. Management

II. 2. Organizare

III. PREZENTARE PRODUSE

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la următoarele aspecte:

- Prezentarea portofoliului de produse / servicii pe care le oferă firma;
- Evidențierea gradului de diferențiere al produselor proprii față de produsele concurenților.

IV. ANALIZA PIEȚEI

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la analiza mediului intern și extern al firmei. Se vor avea în vedere:

- Mărimea pieței de desfacere;
- O eventuală segmentare a pieței;
- Capacitatea de absorbție a pieței;
- Prezentarea concurenței.

V. OBIECTIVE

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la o estimare realistă a direcțiilor pe care firma dorește să le urmeze.

VI. STRATEGIA FIRMEI

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la strategia firmei de a intra pe piață și de a-și promova produsele.

VII. INFORMAȚII FINANCIARE

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la capitalul necesar demarării firmei, dar și originea acestuia.(fonduri interne sau fonduri externe).

VIII. PLAN FINANCIAR

În această secțiune vor fi incluse informații cu privire la estimări ale capitalului necesar demarării afacerii, dar și aspecte cu privire la profitul și fiabilitatea acesteia.

DE REȚINUT:

- în elaborarea unui plan de afaceri, toate secțiunile enumerate mai sus sunt obligatorii.
- Un plan de afaceri va cuprinde între 20 și 40 de pagini, inclusiv imagini, tabele, fotografii.
- Un plan de afaceri trebuie să fie clar pentru a fi parcurs cu ușurință de evaluatori.
- Planurile de Afaceri vor fi redactate în format electronic și listate de către concurenți.
- Planurile de Afaceri vor fi trimise dar și predate personal evaluatorilor în momentul înscrierii la secțiune.
- Planul de afaceri va fi realizat de fiecare concurent individual.
- Un student nu poate participa la Concurs decât cu un singur Plan de Afaceri.

III. *Evaluarea Planurilor de Afaceri - Grila de Evaluare*

Obiectivul etapei de evaluare a Planurilor de Afaceri este acela de a ierarhiza Planurile de Afaceri înregistrate în Concurs pe baza unor criterii cât mai obiective și detaliate.

Un plan de afaceri va obține un punctaj total între 0 și 100 puncte.

În evaluarea Planurilor de Afaceri se vor avea în vedere o serie de criterii de departajare. Pentru fiecare criteriu de departajare, un Plan de Afaceri va primi un punctaj distinct. Fiecare

criteriu de departajare are o pondere diferită în nota finală după cum urmează:

Fiecărui proiect i se vor acorda note de la 1 la 100. Punctajul total se va realiza prin adunarea punctajelor acordate conform Grilei de evaluare a planurilor de afaceri depuse în cadrul evenimentului.

Grila de evaluare reprezintă un instrument utilizat de evaluatori pentru departajarea Planurilor de Afaceri înscrise în Concurs.

Condiția minimă de calificare a unui Plan de Afaceri este aceea de a obține un minim de 50 de puncte în urma însumării punctajelor acordate pentru fiecare din criteriile de mai sus.

Un Plan de Afaceri care obține mai puțin de 50 de puncte va fi respins din Concurs.

Cu excepția înregistrării unor contestații, un Plan de Afaceri va fi evaluat o singură dată în cadrul Concursului.

IV. Metodologia de evaluare și departajare

Procesul de evaluare este, după cum urmează.

Planurile de Afaceri vor fi evaluate și ierarhizate de către o comisie de evaluare.

Comisia de evaluare este formată din:

1 Responsabil Consultanță- președinte al Comisiei de evaluarea Planurilor de Afaceri

1 Consultant Marketing- membru al Comisiei de evaluare a Planurilor de Afaceri

1 Consultant Management- membru al Comisiei de evaluare a Planurilor de Afaceri

1 Consultant Contabilitate- membru al Comisiei de evaluare a Planurilor de Afaceri

Fiecare din cei 4 membri ai Comisiei de evaluare va evalua individual fiecare Plan de Afaceri. Fiecare din cei 4 Consultanți va completa o fișă de evaluare a fiecărui Plan de Afaceri. Fișa va indica punctajul obținut la fiecare din criteriile indicate în grila de evaluare. Punctajul final va varia între 0 și 100 puncte pornind de la media punctajelor alocate pentru fiecare criteriu de evaluare.

În prima etapă, se va realiza media aritmetică a punctajelor alocate de membrii Comisie de evaluare, respectiv consultanții pentru Marketing, Management și Contabilitate.

Pentru determinarea punctajului final obținut de fiecare Plan de Afaceri, în a doua etapă se va calcula media între punctajul acordat de responsabilul consultanță și media notelor acordate de ceilalți 3 consultanți calculată în prima etapă.

Grila 100 de puncte din cadrul Concursului permite o departajare mai precisă a participanților.

ATENȚIE!!! Un Plan de Afaceri nu este evaluat decât o singură dată în cadrul Concursului. După rezolvarea eventualelor contestații și scurgerea perioadei alocate acestora, punctajul obținut de un Plan de Afaceri va rămâne definitiv pe toată durata de derulare a Concursului.

Presedinte ATIMV

Conf. univ. dr. Gabriel Croitoru