

Grila de evaluare a planurilor de afacere

Nr. Crt.	Criterii de selecție	Punctaj total Maximum 100 puncte	Punctaj acordat
1.	Viziune, strategie		
	a. Viziunea solicitantului este prezentată într-un limbaj coerent, adecvat, răspunzând tuturor cerințelor	10	
	b. Viziunea solicitantului este prezentată într-un limbaj coerent, adecvat, dar pe scurt și fără a răspunde tuturor cerințelor	5	
	c. Viziunea solicitantului nu este prezentată într-un limbaj coerent, adecvat și nu răspunde nici unei cerințe	0	
2.	Idee de afacere		
2.1.	Descrierea ideii de afacere		
	a. Afacerea este descrisă pe larg, obiectivele sunt SMART și este prezentat modul de funcționare	5	
	b. Este descrisă afacerea, inclusiv modul de funcționare însă obiectivele nu sunt SMART sau Este descrisă afacerea, obiectivele sunt SMART, însă nu este descris modul de funcționare	3	
	c. Este descrisă afacerea pe scurt și nu sunt punctate obiectivele și modul de funcționare	1	
	d. Nu sunt descrise afacerea, obiectivele și modul de funcționare	0	
2.2.	Piața și promovarea noului produs/serviciu		
2.2.1.	Produsul/serviciul nou		
	a. Sunt descrise pe larg principalele caracteristici ale produselor/serviciilor	5	
	b. Sunt descrise parțial principalele caracteristici ale produselor/serviciilor	3	
	c. Nu sunt descrise principalele caracteristici ale produselor/serviciilor	0	
2.2.2.	Segmentul de piață și principalii competitori		
	a. Informațiile despre piață și competitor sunt complete	5	
	b. Informațiile despre piață și competitor sunt sumare	3	
	c. Informațiile despre piață și competitor nu sunt prezentate	0	

2.2.3.	Riscuri majore		
	a. Sunt identificate și prezentate toate cele 3 categorii de riscuri	5	
	b. Sunt identificate și prezentate parțial cele 3 categorii de riscuri	3	
	c. Nu sunt identificate riscuri asociate afacerii	0	
2.2.4.	Clienți potențiali		
	a. Sunt prezentate informații documentate despre principalele categorii de clienți	5	
	b. Sunt prezentate informații incomplete/incorecte despre principalele categorii de clienți	3	
	c. Nu sunt prezentate informații despre principalele categorii de clienți	0	
2.2.5.	Principalele avantaje ale noilor produse/servicii oferite		
	a. Sunt descrise și argumentate principalele avantaje ale produselor/serviciilor oferite	5	
	b. Sunt descrise parțial principalele avantaje ale produselor/serviciilor oferite	3	
	c. Nu sunt descrise principalele avantaje ale produselor/serviciilor oferite	0	
2.3.	Strategia și politici de marketing		
2.3.1.	Politica produsului		
	a. Politica de produs este coerent descrisă și realistă	4	
	b. Politica de produs este descrisă parțial	2	
	c. Politica de produs nu este prezentată	0	
2.3.2.	Politica de prețuri		
	a. Politica de preț este coerent descrisă și realistă	4	
	b. Politica de preț este descrisă parțial	2	
	c. Politica de preț nu este prezentată	0	
2.3.3.	Politica de distribuție		
	a. Politica de distribuție este coerent descrisă și realistă	4	
	b. Politica de distribuție este descrisă parțial	2	
	c. Politica de distribuție nu este prezentată	0	
2.3.4.	Modalități de vânzare		
	a. Modalități de vânzare sunt descrise coerent și realist	4	
	b. Modalități de vânzare sunt descrise parțial	2	
	c. Modalitățile de vânzare nu sunt prezentate	0	
2.3.5.	Activități de promovare		
	a. Activitățile de promovare sunt descrise coerent și realist	4	
	b. Activitățile de promovare sunt descrise parțial	2	
	c. Activitățile de promovare nu sunt prezentate	0	

3.	Managementul resurselor umane		
3.1.	Resurse umane		
	Descrierea atribuțiilor, expertizei și a responsabilităților		
3.1.1.	a. Sunt descrise pe larg atribuțiile, expertiza și responsabilitățile fiecăreia dintre persoanele cheie	5	
	b. Sunt descrise sumar atribuțiile, expertiza și responsabilitățile fiecăreia dintre persoanele cheie	3	
	c. Nu sunt descrise atribuțiile, expertiza și responsabilitățile fiecăreia dintre persoanele cheie	0	
	Calificările și experiența persoanelor cheie		
3.1.2.	a. Calificările persoanelor cheie sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei	5	
	b. Calificările persoanelor cheie sunt parțial relevante pentru domeniul de activitate al firmei	3	
	c. Calificările persoanelor cheie nu sunt relevante pentru domeniul de activitate al firmei	0	
	Monitorizarea, salarizare și securitatea muncii		
3.2.	a. Sunt prezentate informații complete despre monitorizare, salarizare și securitatea muncii	4	
	b. Sunt prezentate informații parțiale despre monitorizare, salarizare și securitatea muncii	2	
	c. Nu sunt prezentate informații despre monitorizarea, salarizarea și securitatea muncii	0	
4.	Proiecții financiare		
	Completitudinea fluxului de numerar		
4.1.	a. Toate calculele sunt corecte și sunt corelate cu activitățile ulterioare	8	
	b. Nu toate calculele sunt corecte, dar sunt corelate cu activitățile ulterioare	4	
	c. Calculele sunt parțial corecte și sunt parțial corelate cu activitățile ulterioare	0	
	Fundamentarea economico-financiară a costurilor și veniturilor		
4.2.	a. Toate valorile cuprinse în fluxul de numerar sunt susținute concret de o justificare corectă	8	
	b. Valorile cuprinse în fluxul de numerar sunt susținute concret de o justificare corectă doar pentru anumite tipuri de venituri/cheltuieli	4	
	c. Valorile cuprinse în bugetul proiectului nu sunt susținute de o justificare corectă	0	
	Analiza SWOT		
5.	a. Analiza SWOT este corect elaborată și fundamentată	10	

	b. Analiza SWOT este incompletă	5	
	c. Analiza SWOT nu a fost elaborată	0	
	SCOR TOTAL	Maximum 100 puncte	

Scor total al criteriilor de selecție stabilite prin metodologie: _____ puncte

Evaluator: _____

(nume, prenume, semnătură)

Data: _____