



UNIUNEA EUROPEANĂ



METODOLOGIE DESFĂȘURARE PROGRAM MENTORAT

“Start la antreprenoriat, creștem ocuparea în zona
urbană. ANTUR”

NR: POCU/82/3/7/105924

Cod SMIS 2014+:105924

	Numele și prenumele	Funcția	Semnătura
Avizat	Gabriela PRELIPCEAN	Manager de proiect	
Realizat	Florin BOGHEAN	Coordonator activitate mentorat	
Realizat	Daniel MOGOȘANU	Coordonator partener	

Martie 2019



UNIUNEA EUROPEANĂ



CUPRINS

I. CADRUL GENERAL ȘI PREZENTAREA PROIECTULUI	4
II. ASPECTE SPECIFICE A SERVICIILOR PERSONALIZATE DE CONSILIERE/ CONSULTANȚĂ/ MENTORAT. 6	
III. ACTIVITĂȚI ESENȚIALE REFERITOARE LA SERVICIILE PERSONALIZATE DE CONSILIERE/ CONSULTANȚĂ/ MENTORAT	8
3.1. Etape cheie, activități specifice, rezultate urmărite	8
Etapa 0 – Organizarea echipei de experți și agrearea metodologiei și a planului de lucru	8
Etapa I - Evaluarea planurilor de afaceri actuale și elaborarea setului de recomandări: matricele personalizate	9
Etapa II – Acordarea serviciilor personalizate de consiliere/ consultanță/ mentorat	11
Etapa III – Definitivarea procesului: asumarea indicatorilor din planul de afaceri și a planurilor de acțiune	12
3.2. Aspecte organizatorice generale	14
Anexa 1 - Lista planurilor de afaceri selectate spre finanțare și planurile de afaceri rezervă.....	15
Anexa 2 – Model fișă de prezență	18
Anexa 3 – Model minută a întâlnirii.....	19
Anexa 4 – Model matrice personalizată a afacerii.....	20
Anexa 5 – Fișa personalizată a afacerii pe domeniu de expertiză	22
Anexa 6 – Model plan de acțiune	24
Anexa 7 – Structura cheltuielilor pentru care se solicită finanțare nerambursabilă.....	4



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

I. CADRUL GENERAL ȘI PREZENTAREA PROIECTULUI

Universitatea "Ștefan cel Mare" din SUCEAVA, în calitate de **Beneficiar**, în **parteneriat cu SC Advances Strategic Solutions SRL** a început, în data de 15.01.2018, implementarea proiectului "**Start la antreprenariat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR**", proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman - Axa Prioritară 3, Operațiunea 3.7, contract POCU/82/3/7/105924, cod SMIS 2014+105924, perioada de derulare a proiectului fiind de 36 de luni.

Prezenta metodologie se realizează în cadrul *subactivității 3.1. Furnizarea de către administratorul schemei de antreprenariat a serviciilor de consiliere/consultanță/mentorat ulterior finalizării procesului de selecție a planurilor de afaceri*, din cadrul proiectului.

Din punct de vedere al cadrului legal aplicabil, metodologia a fost întocmită în conformitate cu cadrul legal în vigoare, respectând prevederile următoarelor documente:

- Ghidul Solicitantului Condiții Specifice pentru POCU 2014-2020, Obiectivul specific 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană;
- Cererea de finanțare a proiectului;
- Contractul de finanțare **POCU/82/3/7/105924**.

Proiectul vizează măsuri concrete de dezvoltare a culturii antreprenoriale la nivelul Regiunii de Nord-Est, de orientare a persoanelor cu potențial antreprenorial spre formare profesională, de îmbunătățire a abilităților antreprenoriale și sprijin demararea unor afaceri în domenii cu valoare adăugată ridicată, generatoare de noi locuri de muncă.

Obiectivul general al proiectului "**Start la antreprenariat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR**" este reprezentat de sprijinirea antreprenoriatului și îmbunătățirea competențelor antreprenoriale la nivel regional, ca factor pentru încurajarea dezvoltării de noi afaceri și creșterea ocupării în Regiunea de Nord-Est. Prin acest proiect vor fi înființate un număr de 37 de întreprinderi noi cu profil non-agricol în zona urbană a Regiunii Nord-Est, în domenii creative, dar și clasice, cel puțin câte 2 în fiecare județ al regiunii, și, astfel, va rezulta o creștere a ocupării cu minimum 74 de persoane.

Obiective specifice ale proiectului:

Obiectivul specific 1. Creșterea gradului de interes și conștientizare a publicului larg cu privire la oportunitățile antreprenoriale existente la nivelul Regiunii de Nord-Est prin derularea unei campanii de informare și promovare.

Obiectivul specific 2. Dezvoltarea și stimularea competențelor antreprenoriale pentru 300 de beneficiari în vederea înființării de afaceri prin furnizarea unui programul de formare profesională, organizarea unui concurs de planuri de afaceri și derularea de stagii practice.

Obiectivul specific 3. Formarea abilităților necesare pentru managementul unei afaceri în cazul a 37 de beneficiari prin derularea unui program de mentorat personalizat în vederea înființării și funcționării a 37 de întreprinderi cu specific non agricol în zonele urbane din Regiunea de Nord-Est.

Obiectivul specific 4. Creșterea ocupării pentru 74 de persoane din Regiunea de Nord-Est prin crearea a două locuri de muncă de către fiecare din cele 37 de întreprinderi.

Obiectivul specific 5. Susținerea funcționării celor 37 de afaceri înființate prin dotarea unui Centru Antreprenorial, prin dezvoltarea de mecanisme de monitorizare și prin oferirea de suport pentru sustenabilitatea întreprinderilor și menținerea locurilor de muncă pe o perioadă de minimum 12 luni de la finalizarea finanțării.

Activitățile proiectului:

- Etapa I – formare antreprenorială, elaborarea și selecția planurilor de afaceri;
- Etapa a II-a - implementarea planurilor de afaceri finanțate din fonduri FSE;
- Etapa a III-a – program de monitorizare a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate în cadrul perioadei de sustenabilitate a acestora.

La momentul elaborării prezentei Metodologii au fost implementate toate activitățile aferentei Etapei I, respectiv:

- informarea publicului cu privire la programul de formare antreprenorială, precum și cu privire la metodologia de selecție a grupului țintă și, ulterior, a planurilor de afaceri ce vor fi sprijinite în cadrul proiectului
- selectarea grupului țintă ce va participa la cursurile organizate în cadrul programului de formare antreprenorială
- derularea programului de formare antreprenorială
- selectarea planurilor de afaceri ce vor fi finanțate în cadrul proiectului



UNIUNEA EUROPEANĂ



- efectuarea de stagii de practică.

Cele 37 de planuri de afaceri selectate în urma finalizării activității de evaluare, împreună cu planurile de afaceri aflate în lista de rezervă, sunt prezentate în cadrul Anexei 1.

Toate activitățile și subactivitățile proiectului din cadrul Etapei II și III vor fi orientate către aceste inițiative.

Activitatea 3.1 Furnizarea, de către administratorul schemei de antreprenariat, a serviciilor personalizate de consiliere/ consultanță/ mentorat ulterior finalizării procesului de selecție a planurilor de afaceri reprezintă prima activitate din cadrul Etapei a II a – Implementarea planurilor de afaceri finanțate din fonduri FSE, alături de:

II.2. Asigurarea înființării și demarării funcționării întreprinderilor ce vor implementa planurile de afaceri cu ajutor de minimis ;

II.3. Sprijinirea implementării planurilor de afaceri selectate în cadrul proiectului;

II.4. Decontarea de către administratorul schemei de antreprenariat a sumelor aferente implementării planurilor de afaceri selectate în cadrul proiectului.

II. ASPECTE SPECIFICE A SERVICIILOR PERSONALIZATE DE CONSILIERE/CONSULTANȚĂ/ MENTORAT

Pe baza specificului local antreprenorial, experții vor participa la dezvoltarea unei matrice antreprenoriale pe baza căreia vor fi **îmbunătățite planurile de afaceri**.

Matricea va conține informațiile relevante pentru poziționarea pe piață a afacerii și modalitatea în care aceasta răspunde unor nevoi identificabile ale clienților.

În funcție de matricele de afaceri, experții vor acorda servicii personalizate celor 37 de beneficiari la sediul acestora:

- **Servicii de management** – în cadrul acestui modul, se vor oferi informații și se vor realiza exerciții/aplicații cu privire la managementul proiectelor, inclusiv administrarea afacerii și organizarea resurselor umane.
- **Servicii de drept comercial** – în cadrul acestui modul, se vor oferi informații și se vor realiza exerciții/aplicații cu privire la raporturile de drept comercial, actele și faptele de comerț comercianții, societati comerciale, proceduri de reorganizare juridica, contractele comerciale si protectia consumatorului, obligatii comerciale.
- **Servicii de marketing și servicii de vanzari si negociere in afaceri** - în cadrul acestui modul, se vor oferi informații și se vor realiza exerciții/aplicații cu privire la mediul de

afaceri, segmentarea pieței, mixul de marketing, satisfacția clienților, aplicații cu privire la tehnici și tactici de negociere, precum și limbajul formal și non formal.

- **Servicii de contabilitate și fiscalitate** - în cadrul acestui modul, se vor oferi informații și se vor realiza exerciții/aplicații cu privire la organizarea contabilității în cadrul firmei, precum și legislația aplicabilă, termenele de plată a impozitelor și depunerea documente. Totodată se va face apel la programe specializate de contabilitate și fiscalitate.
- **Servicii de achiziții** - în cadrul acestui modul, se vor oferi informații și se vor realiza exerciții/aplicații cu privire la legislația cu privire la achiziții din fonduri europene și publice și participarea la procedurile din SEAP.
- **Servicii de creditare și accesare fonduri publice** - în cadrul acestui modul, se vor oferi informații și se vor realiza exerciții/aplicații cu privire la instrumentele de creditare oferite de bănci, condiții de accesare credite, realizare dosare, fonduri europene și scheme de ajutor de stat.
- **Servicii TIC** - în cadrul acestui modul, se vor oferi informații și se vor realiza exerciții/aplicații cu privire la utilizarea aplicațiilor de tehnoredactare, calcul și comunicare online.

Resurse umane

Serviciile vor fi coordonate de Coordonatorul activitate mentorat, sprijinit de către următorii experți:

- Expert management
- Expert drept comercial
- Expert contabilitate și fiscalitate
- Expert achiziții
- Expert TIC
- Expert accesare fonduri și dezvoltare
- Expert marketing, vânzări și negociere în afaceri

În cadrul activității 3.1 Furnizarea, de către administratorul schemei de antreprenoriat, a serviciilor personalizate de consiliere/ consultanță/ mentorat ulterior finalizării procesului de selecție a planurilor de afaceri, administratorul schemei de minimis va acorda beneficiarilor servicii personalizate de consiliere, consultanță și mentorat pentru punerea în practică a planului



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

de afaceri. Expertii se vor deplasa la sediul beneficiarilor sau vor organiza module de instruire si consiliere la sediul centrului de afaceri. Se vor semna fise de prezenta si expertii vor pregati materiale de lucru in functie de specificul fiecarei afaceri.

Livrabile justificative

- fișe de prezență – pentru întâlnirile de grup – Anexa 2
- minute ale întâlnirilor – pentru întâlnirile 1 la 1/grupuri restrânse - Anexa 3
- materiale de lucru ale experților, în funcție de specificul fiecărei afaceri

Rezultatele previzionate ale subactivității:

- 1 program personalizat de consiliere/ consultanță/ mentorat derulat pentru implementarea planurilor de afaceri
 - 37 de „matrici” individuale de intervenție personalizate (care vor sumariza recomandările celor 7 experți pentru revizuirea/îmbunătățirea Planurilor de afaceri) – model cadru structură de conținut a matricei – Anexa 4
 - minim 37 de Planuri de acțiune specifice pentru implementarea Planurilor de afaceri (care vor deveni Anexa la contractul de subvenție) – model recomandat de Plan de acțiune – Anexa 6

Perioada de desfășurare a programului de consiliere/ consultanță/ mentorat: Martie- Iulie 2019

III. ACTIVITĂȚI ESENȚIALE REFERITOARE LA SERVICIILE PERSONALIZATE DE CONSILIERE/ CONSULTANȚĂ/ MENTORAT

3.1. Etape cheie, activități specifice, rezultate urmărite

Programul de consiliere/ consultanță/ mentorat cuprinde următoarele etape și activități cheie:

Etapa 0 – Organizarea echipei de experți, agrearea metodologiei și a planului de lucru

În cadrul acestei etape, Coordonatorul activității de mentorat elaborează metodologia și planul de implementare al acesteia, în vederea asigurării premiselor obținerii unui proces de acordare de consiliere eficace și eficient, cu diminuarea și prevenirea considerabilă a factorilor de risc.

Obiectivele specifice ale metodologiei de lucru:



UNIUNEA EUROPEANĂ



- elaborarea unui set coerent de activități specifice ca premisă a atingerii rezultatelor vizate;
- crearea de mecanisme și instrumente de lucru care să conducă la un proces eficace, eficient și transparent;
- facilitarea raportării activităților tuturor experților implicați în realizarea activității.

Task-uri specifice:

- elaborarea metodologiei – varianta draft;
- întâlnirea inițială a echipei de experți implicați în realizarea activității 3.1 furnizarea, de către administratorul schemei de antreprenoriat, a serviciilor personalizate de consiliere/ consultanță/ mentorat ulterior finalizării procesului de selecție a planurilor de afaceri;
- transmiterea metodologiei către experții implicați .

Livrabile/documente justificative:

- metodologia – varianta draft
- minuta întâlnirii inițiale a echipei de experți implicați în realizarea activității 3.1
- metodologia – varianta finală.

Etapă I - Evaluarea planurilor de afaceri actuale și elaborarea setului de recomandări: matricele personalizate

Task-uri specifice:

I.1. Analiza fiecărui plan de afaceri și elaborarea matricelor personalizate

+

Planul de acțiune va trebui să precizeze totodată **indicatorii anuali și semestriali** pentru o mai ușoară evaluare a gradului de îndeplinire a indicatorilor asumați de către fiecare beneficiar în parte:

- nivelul veniturilor și cheltuielilor
- capacitatea de a asigura fluxul de numerar necesar desfășurării activității
- capacitatea de a genera profit din activitatea prestată
- numărul de clienți și profilul acestora
- produsul/serviciul/lucrările dezvoltate și maniera de primire a lor de piață,

- atingerea temelor orizontale și secundare pentru care s-a primit punctaj suplimentar în evaluarea planului de afaceri
- numărul de locuri de muncă create și menținute
- achiziții realizate
- implementarea strategiei de marketing
- atingerea indicatorilor și a rezultatelor asumate prin plan.

Livrabile/documente justificative:

- 259 seturi de recomandări de îmbunătățire a planurilor de afaceri (37 planuri x 7 experți) – anexa 5 - Fișă de lucru experți
- 37 matrici personalizate care sumarizează seturile de recomandări – anexa 5 - Matricea afacerii .

I.2. Întâlniri inițiale de grup cu viitorii antreprenori

Pe măsură ce fiecare plan de afaceri este analizat de către fiecare expert și pe măsură ce se elaborează matricele personalizate, se vor organiza două întâlniri de grup pentru transmiterea unor recomandări cu aplicabilitate generală, identificate pe baza observării planurilor de afaceri evaluate. Scopul activității este de a expune și detalia elementele ce trebuie îmbunătățite/ameliorate de către beneficiari, fiind selectate în special acele aspecte deficitare cu o frecvență ridicată de apariție în cadrul planurilor de afaceri evaluate.

Pentru eficientizarea resursei de timp, în special a beneficiarilor, după evaluarea a aproximativ 50% din planurile de afaceri, se va organiza o primă întâlnire cu beneficiarii planurilor evaluate. În cadrul acestei întâlniri, se vor prezenta aspectele cheie identificate.

Întâlnirea se va desfășura sub forma unei sesiuni de informare și de instruire/consiliere în vederea dezvoltării competențelor antreprenoriale ale beneficiarilor și proiectarea de către aceștia din urmă a unui management al riscului mult mai pragmatic și eficient.

Livrabile/documente justificative

- 7 seturi de recomandări cu caracter universal de aplicabilitate în vederea dezvoltării competențelor antreprenoriale ale beneficiarilor și pentru o mai bună gestionare a factorilor de risc asociați procesului antreprenorial.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Etapa II – Acordarea serviciilor personalizate de consiliere/ consultanță/ mentorat

Act II.1. Elaborare de materiale/discuții telefonice/întâlniri ale fiecărui expert cu beneficiarii ajutorului de minimis; acordare consiliere și suport personalizat pentru elaborarea formelor finale ale planurilor de acțiune

Scopul activității este cel de sprijinire a beneficiarilor în procesul elaborării de Planuri de acțiune specifice și concrete, implementabile, ca prime instrumente de lucru în managementul unui afaceri. Astfel, în cadrul acestei activități fiecare expert își va planifica, în mod independent, acțiunile astfel încât să contribuie la creșterea cunoștințelor antreprenoriale ale fiecărui beneficiar în parte. Cei șapte experți, în funcție de specificul domeniului lor de competență, a specificului sectoarelor de activitate ale beneficiarilor, caracteristicile beneficiarilor, gradul de maturitate al planului de afaceri etc. vor realiza activități diverse precum:

- elaborare materiale suport, exerciții/aplicații specifice, recomandări bibliografice etc.;
- instrumente/proceduri de lucru/metodologii etc.
- consiliere directă sau intermediată (telefon/skype/etc.)
- întâlniri față în față, în cazurile în care este necesar.

Rezultatele urmărite: 37 de Planuri de acțiune, intermediare sau finale, versiuni draft, care vor mai putea fi îmbunătățite și pe parcursul activității următoare.

Livrabile/documente justificative:

- rapoarte individuale care pot conține o gamă diversă de documente (materiale suport, seturi de proceduri, recomandări, feedback-uri, minute ale întâlnirilor etc.)

Act II.2. Consultanță/consiliere individualizată pentru pregătirea companiei pentru lansare: pregătire documente ale companiei ex.: modele contracte, clauze, ROI, fișe de post, proceduri, pregătire caiete de sarcini, realizare achiziții etc.

În cadrul acestei etape viitorii antreprenori vor fi sprijiniți în crearea instrumentelor de management minim necesare pentru startarea afacerii. Având în vedere durata de timp limitată disponibilă se va opta pentru furnizarea de modele pe care beneficiarii le vor adapta la specificul activității lor. La finalul perioadei expertizii vor oferi feedback-uri finale vls-a-vls de Instrumentele de management adaptate.



Se vor avea în vedere instrumente precum: seturi de clauze esențiale din contracte comerciale, clauze esențiale din contracte individuale de muncă, ROI, fișe de post, elemente esențiale ale ofertelor tehnico-economice, specificații tehnice ale bunurilor/serviciilor ce vor fi contractate din bugetul proiectului și din alte surse, registre, instrumente de comunicare on-line etc.

Etapa III – Definitivarea procesului: asumarea indicatorilor din planul de afaceri și a planurilor de acțiune

Procesul de consiliere/ consultanță/ mentorat se va încheia prin realizarea unor discuții recapitulative și de evaluare finale cu toți beneficiarii care urmează să semneze contractele de subvenții.

Tot în această perioadă se vor soluționa și eventualele modificări survenite la nivelul grupului țintă selectat pentru finanțare. Vor fi preluate rezervele, vor fi familiarizate cu toate conceptele discutate/furnizate de la începerea programului de mentorat și până la data intrării în grupul beneficiarilor selectați pentru finanțare etc.

Activitatea va fi derulată de către coordonatorul activității de mentorat sprijinit de cei 7 experți, și va beneficia de suportul managerului de proiect/asistent managerului.

Livrabile/documente justificative

- minute ale întâlnirilor individuale
- minute ale întâlnirilor cu grupuri restrânse (exemplu: 4-5 persoane)

Calendarul general provizoriu propus pentru desfășurarea task-urilor specifice, inclusiv alocarea acestora pe experți:

Etapă și activități	Luna 1				Luna 2				Luna 3				Luna 4				Luna 5			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Etapă 0 - Organizarea echipei de experți și agrearea metodologiei și planului de lucru																				
Act. 0.1. Elaborare metodologie și plan de implementare a activității, prezentare la nivelul echipei de management - varianta draft																				
Coordonator activitate mentorat	x																			
Coordonator partener	x																			
Act. 0.2. Prezentare/transmitere metodologie către experți																				
Coordonator activitate mentorat	x																			
Coordonator partener	x																			
Expert management	x																			
Expert drept comercial	x																			
Expert contabilitate și fiscalitate	x																			
Expert achiziții	x																			
Expert TIC	x																			
Expert accesare fonduri și dezvoltare	x																			
Expert marketing, vânzări și negociere în afaceri	x																			
Etapă I - Evaluarea planurilor de afaceri inițiale și elaborarea setului de recomandări pentru realizarea Planurilor de acțiune; elaborare matricei Individuale																				
Act. I.1. Analiza fiecărui plan de afaceri și elaborarea matricelor personalizate																				
Coordonator activitate mentorat	x	x	x	x	x	x	x	x												
Coordonator partener	x	x	x	x	x	x	x	x												
Expert management	x	x	x	x	x	x	x	x												
Expert drept comercial	x	x	x	x	x	x	x	x												
Expert contabilitate și fiscalitate	x	x	x	x	x	x	x	x												
Expert achiziții	x	x	x	x	x	x	x	x												
Expert TIC	x	x	x	x	x	x	x	x												
Expert accesare fonduri și dezvoltare	x	x	x	x	x	x	x	x												
Expert marketing, vânzări și negociere în afaceri	x	x	x	x	x	x	x	x												
Act. I.2. Întalniri inițiale de grup cu viitorii antreprenori																				
Coordonator activitate mentorat			x				x													
Coordonator partener			x				x													
Expert management			x				x													
Expert drept comercial			x				x													
Expert contabilitate și fiscalitate			x				x													
Expert achiziții			x				x													
Expert TIC			x				x													
Expert accesare fonduri și dezvoltare			x				x													
Expert marketing, vânzări și negociere în afaceri			x				x													
Etapă II - Acordarea de asistență personalizată																				
Act II.1. Elaborare de materiale/discuții telefonice/întalniri ale fiecărui expert cu beneficiarii ajutorului de minimis; acordare consiliere și suport personalizat pentru elaborarea formei finale ale planurilor de acțiune																				
Coordonator activitate mentorat										x	x	x	x	x	x	x				
Coordonator partener										x	x	x	x	x	x	x				
Expert management										x	x	x	x	x	x	x				
Expert drept comercial										x	x	x	x	x	x	x				
Expert contabilitate și fiscalitate										x	x	x	x	x	x	x				
Expert achiziții										x	x	x	x	x	x	x				
Expert TIC										x	x	x	x	x	x	x				
Expert accesare fonduri și dezvoltare										x	x	x	x	x	x	x				
Expert marketing, vânzări și negociere în afaceri										x	x	x	x	x	x	x				
Act II.2. Consultanță/consiliere individualizată pentru pregătirea companiei pentru lansare: pregătire documente ale companiei ex.: modele contracte, clauze, ROI, fișe de Post, proceduri, pregătire caiete de sarcini realizare achiziții, etc																				
Expert management																x	x	x	x	x
Expert drept comercial																x	x	x	x	x
Expert contabilitate și fiscalitate																x	x	x	x	x
Expert achiziții																x	x	x	x	x
Expert TIC																x	x	x	x	x
Expert accesare fonduri și dezvoltare																x	x	x	x	x
Expert marketing, vânzări și negociere în afaceri																x	x	x	x	x
Etapă III – Definitivarea procesului: asumarea indicatorilor din planul de afaceri și a planurilor de acțiune																				
Act III 1 Vizitare sedii sociale, discuții de evaluare finale - feed back vis a vis de prestația experților, etc.																				
Coordonator activitate mentorat																x	x	x	x	x
Coordonator																x	x	x	x	x



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

3.2. Aspecte organizatorice generale

Coordonatorul activitate mentorat este direct subordonat Managerului de proiect, acesta din urmă avizând Rapoartele de activitate, Fișele de pontaj și Livrabilele. Între cei șapte experți din cadrul echipei de mentorat vor exista relații de colaborare.

Raportarea activității se va realiza lunar, utilizându-se anexele:

- Raport de Activitate
- Fișă de pontaj
- Livrabilele/documentele care dovedesc realizarea activităților descrise în cadrul Raportului de activitate

Transmiterea documentelor de mai sus se va realiza cel târziu în primele 3 zile ale lunii calendaristice următoare. Toate documentele vor fi arhivate și transmise pe email la adresa antur@usnm.ro, direct prin posta electronică clasică sau prin intermediul curierului digital wetransfer.com, în cazul în care arhiva depășește 10 Mb. Pentru o identificare ușoară a comunicărilor digitale, recomandăm utilizarea unui standard de conținut al titlului mesajului și al arhivei, precum: Nume poziție_ Luna X_ Anul Y_ (exemplu: „XXXXXXXXX
_Exp_Management_martie_2019”)

Întocmit:

**Coordonator activitate mentorat
Florin BOGHEAN**

Anexa 1 - Lista planurilor de afaceri selectate spre finanțare și planurile de afaceri rezervă

Lista planurilor de afaceri selectate spre finanțare

Nr.	Numele	Prenumele	Judetul	Titlu plan de afaceri	Cod CAEN
1	CHIFAN	DENISA-ALEXANDRA	Suceava	Fabricarea articolelor de voiaj si marochinarie si a articolelor de harnasament	1512
2	HEISU	SORIN	Bacău	Activitati fotografice	7420
3	TCACIUC	MIHAI	Suceava	lucrari constructii rezidentiale	4120
4	ANDREESCU	ANDREI-EUGEN	Bacău	lucrari instalatii electrice	4321
5	DĂNEASA	REMUS-MIRCEA	Suceava	Activitati fotografice	7420
6	SĂNDULESCU	DIANA	Suceava	Restaurante	5610, 5630
7	COSMACIUC	ANDREI-MARIAN	Suceava	Activitati de testare si analize tehnice	7120
8	REY	ADRIAN-RADU	Suceava	Activitati ale agentiiilor de turism	7911
9	RUSU	VIOLETA	Bacău	Activitati fotografice	7420
10	DANEASA	MIRCEA	Suceava	Activitati de creatie artistica	9003
11	SAHLEAN	LAURA	Suceava	Fabricarea de mobila	3109
12	ZAHARIA	ANCA-MIHAELA	Suceava	Alte forme de Invatamant	8559
13	NICOLAE G.	ILINCA-GEORGIANA	Neamț	Activitati de ingrijire zilnica pentru copii	8891
14	POPA	MĂDĂLIN-IONUȚ	Vaslui	activitati de inginerie si consultanta tehnica	7112
15	IFTFME	IONUȚ	Iași	Activitati de inchiriere si leasing masini	7732
16	PAȘCOVICI	CLAUDIA	Suceava	Activitati recreative si distractive	9329
17	DOMNAR	LENUȚA	Suceava	Fabricarea articolelor din sticla	2313
18	UNGURAȘU	RĂZVAN-CONSTANTIN	Suceava	Activitati de realizare a software-ului	6201
19	MOCIAN	MIHAELA-OLIVIA	Suceava	Alte forme de invatamant	8559
20	GABOR	IOLANDA	Neamt	Intretinrea si repararea autovehicolelor	4520
21	DORULEȚ	RADU	Botoșani	Lucrari de instalatii electrice	4321
22	POPOVICI (TCACIUC)	RAMONA	Suceava	Fabricarea bijuteriilor si articolelor similare	3212
23	PANAITE	CLAUDIU-ALEXANDRU	Suceava	Activitati de realizare a software-ului	6201
24	CLIPA	BOGDAN DUMITRU	Suceava	Activitati de realizare a software-ului	6201
25	CIOBÎCĂ	IONELA-IRINA	Suceava	Facilitati de cazare pentru vacante si perioada scurta	5520

				de timp	
26	NEGURICI	ANCA	Suceava	Activitati de contabilitate si audit financiar	6920
27	FLORESCU C.	DĂNUȚ	Iași	Activitati de consultanta pentru afaceri	7022
28	BUDEANU	RAMONA	Iași	Fabricarea altor articole de îmbracaminte	1413, 7410, 3213
29	URSU	ADRIAN	Iași	Alte activitati recreative si distractive	9329
30	PÎRGHIE	MIHAI-FLORIN	Suceava	Lucrari de instalatii electrice	4321
31	UNGUREANU	LIVIU	Suceava	Alte activitati referitoare la sanatatea umana	8690
32	STOLERIU	CRISTIAN	Iași	activitati de inginerie si consultanta tehnica	7112
33	CIOBAN	ALIN-FLORIN	Suceava	Activitati fotografice	7420
34	DAVID	PETRONELA GEORGETA	Suceava	Coafura si alte activitati de infrumusetare	9602
35	CIOBANU	OANA-VASILICA	Botoșani	Lucrari de instalatii sanitare de incalzire	4322
36	ABABEI	RALUCA-DANIELA	Vaslui	Fabricarea painii prajituri si produse proaspete	1071
37	VIZITEU	LOREDANA-MARILENA	Suceava	Activitati ale agentiiilor de publicitate	7311
LISTA PLANURILOR DE AFACERI REZERVĂ					
38	LAZAR	IOANA	Iași	Fabricarea jocurilor si jucariilor	3240
39	BEȚOAEA	LIDIA-TEREZA	Neamț	Activitati ale portalurilor web	631
40	BERARU	IOANA LAURA	Iași	Activitati ale centrelor de fitness	9313
41	ROTARIU	MARIAN-ALIN	Botoșani	Activitati de tipar	1812
42	POPESCU	MARIUS VASILE	Suceava	Restaurante	5610
43	DROBOTĂ	OZANA-ALEXANDRA	Suceava	Coafura si alte activitati de infrumusetare	9602, 8891
44	ȘÎRBU	ȘTEFAN	Suceava	Activitati ale agentiiilor de publicitate	7311
45	CRACANĂ	DUMITRU	Botoșani	Alte forme de invatamant	8559
46	CATRINESCU	TUDOR	Suceava	Captarea tratarea si distributia apei	3600
47	HANZA	DANIEL	Suceava	fabricarea altor articole de îmbracaminte si accesorii	1419, 1439
48	CÎMPAN	LUCIA	Botoșani	Alte activitati referitoare la sanatatea umana	8690
49	ACIBOTĂRIȚĂ	DAN	Suceava	Activitati editare a ziarelor	5813
50	CONSTANTIN	CRISTIAN-MIHAI	Iași	Tehnicieni si asistenti in fizioterapie	3255
51	ZAMCU	ELENA	Suceava	Alte forme de invatamant	8559



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

52	SIMIONIUC	TRAIAN	Suceava	Activitati ale agentilor de publicitate	7311
53	COSTAN	IONELA ELENA	Iasi	Alte activitati de tiparire	1812
54	TARHON A.	ALEXANDRU	Iasi	Alte activitati recreative si distractive	9329
55	STRIBLEA	ANA-MARIA-ALINA	Vaslui	Coafura si alte activitati de infrumusetare	9602
56	ȘTEFURA C.	CONSTANTIN-DRAGOȘ	Neamț	Lucrari de instalatii electrice	4321
57	MORARU	CIPRIAN-FLORIAN	Suceava	Fabricarea parfumurilor si a produselor cosmetice	2042



UNIUNEA EUROPEANĂ



Anexa 2 – Model fișă de prezență

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3: "Locuri de muncă pentru toți"

Operațiunea 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană”

Titlu proiect: "Start la antreprenoriat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR"

Cod SMIS: 105924

Beneficiar: Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava

Partener: SC Advances Strategic Solutions SRL

FIȘĂ DE PREZENȚĂ

Numele activității/eventimentului:

Locația:..... Data:.....

Ir.	Nume și prenume	Număr telefon	E-mail	Semnătură

Întocmit,

Nume expert

Semnătura: _____



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Anexa 3 – Model minută a întâlnirii

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3: ”Locuri de muncă pentru toți”

Operațiunea 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbana”

Titlu proiect: “Start la antreprenoriat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR”

Cod SMIS. 105924

Beneficiar: Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava

Partener: SC Advvances Strategic Solutions SRL

MINUTA ÎNTÂLNIRII

Numele activității/evenimentului:

Locația:..... Data:.....

Participanți: **Nume Prenume Participant**

Nume Prenume Participant

Nume Prenume Participant

....

Scopul întâlnirii

Observații

Aspecte discutate

Aspecte convenite /
concluzii

Diverse

Întocmit,

Nume Prenume Expert:

Participanți – fișă prezentă anexată.

Anexa 4 – Model matrice personalizată a afacerii

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3: "Locuri de muncă pentru toți"

Operațiunea 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană”

Titlu proiect: "Start la antreprenariat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR"

Cod SMIS: 105924

Beneficiar: Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava

Partener: SC Advances Strategic Solutions SRL

MATRICEA AFACERII

Beneficiar: _____

Domeniul de activitate: _____

TIP	Factor cheie	Enumerare și descriere	Modalități de obținere/ creare a factorilor cheie nedisponibili/ recomandări	Observații
MEDIUL INTERN	Management	<i>Exemple: studii de specialitate, cursuri de formare, experiență anterioară, competențe antreprenoriale externe disponibile, etc.</i>		
	Resurse umane	<i>Exemple: tipuri de competențe necesare, disponibilitate, strategii de atragere, strategii de menținere/fidelizare/motivare, formare la locul de muncă/coaching, etc.</i>		
	Capacitatea de producție	<i>Exemple: competențe tehnice, factori tehnologici cheie, factori cheie pe lanțul de producție, costuri de producție, etc</i>		
	Capacitatea financiară	<i>Exemple: capacitatea de atragere a resurselor externe pentru finanțarea afacerii, bancabilitatea firmei, cash flow, independența financiară, rentabilitate, etc.</i>		
	Capacitatea comercială	<i>Exemple: strategii de produs, strategii de preț, strategii de comunicare/promovare, strategii de vânzare</i>		
	Clienții	<i>Exemple: cuantificare tipuri de piețe, tipuri de clienți, segmentare, comportamente, cote de piață, etc.</i>		
	Furnizorii	<i>Exemple: furnizori cheie de bunuri și servicii necesare fluxului de producție, furnizori de servicii financiar-bancare, furnizori de forță de muncă, etc.</i>		
	Concurența	<i>Exemple: monitorizarea evaluarea presiunii concurențiale, strategii de poziționare, strategii concurențiale (costuri/avantaj competițional durabil/ diferențiere/</i>		



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

		<i>diversificare/ cooperare)</i>		
	TIC - comunicare	<i>Exemple: comunicare online, promovare online, securitate, digitalizarea afacerii, etc.</i>		
MEDIUL EXTERN	Factori economici	<i>Exemple: variabile macroeconomice cheie, stadiul de dezvoltare al sectorului, strategii specifice de evitare/valorificare a factorilor macroeconomici/sectoriali</i>		
	Factori socio-demografici	<i>Exemple: tendințe demografice și socio-culturale, strategii (proactive sau reactive) de adaptare a firmei la tendințe</i>		
	Factori legislativi	<i>Exemple: elemente cheie legislative specifice domeniului de activitate, fiscalitate</i>		
	Factori tehnici	<i>Exemple: pregătirea companiei la evoluțiile tehnologice din domeniu: adaptare RU, politică investițională, strategii de creditare, etc.</i>		
	Factori de mediu	<i>Exemple: politică de mediu globală, restricții actuale, anticiparea politicii de mediu pe termen scurt, mediu și lung, etc.</i>		
Factori cheie specifici sectorului				

Întocmit,

Avizat,

Primit,

Coordonator activitate mentorat
Coordonator partener

Manager proiect

Nume Beneficiar

Semnătura:

Semnătura:

Semnătura:

Data:

Data:

Data:

Observațiile/comentariile beneficiarului



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Anexa 5 – Fișă personalizată a afacerii pe domeniu de expertiză

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3: "Locuri de muncă pentru toți"

Operațiunea 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană”

Titlu proiect: "Start la antreprenoriat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR"

Cod SMIS: 105924

Beneficiar: Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava

Partener: SC Advances Strategic Solutions SRL

FIȘĂ DE LUCRU EXPERT

Beneficiar: _____

Domeniul de activitate al afacerii: _____ Cod CAEN _____

TIP	Factor cheie	Enumerare și descriere	Modalități de obținere/ creare a factorilor cheie nedisponibili/ recomandări	Observații
MEDIUL INTERN	Management			
	Resurse umane			
	Capacitatea de producție			
	Capacitatea financiară			
	Capacitatea comercială			
	Clienții			
	Furnizorii			
	Concurența			
	TIC - comunicare			
MEDIUL EXTERN	Factori economici			
	Factori socio-demografici			
	Factori legislativi			
	Factori tehnici			
	Factori de mediu			
Factori cheie specifici afacerii				

Instrucțiuni de completare: în funcție de domeniul de expertiză fiecare expert va completa pentru fiecare plan de afaceri selectat o serie de aspecte care trebuie îmbunătățite.

Observațiile/comentariile beneficiarului: _____

Întocmit,

Expert mentorat

Semnătura:

Data:





Anexa 6 – Model plan de acțiune

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3: "Locuri de muncă pentru toți"

Operațiunea 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană”

Titlu proiect: "Start la antreprenoriat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR"

Cod SMIS: 105924

Beneficiar: Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava

Partener: SC Advances Strategic Solutions SRL

PLAN DE ACȚIUNE

I. Prezentarea pe scurt a afacerii – maxim 5 pagini

Viziune, obiective strategice

Produsele/serviciile realizate

Piața de desfacere

Clienți: tipuri de clienți, segmentare și cuantificare

Furnizori

Concurenți



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Asigurări								
Altele								
Rambursări rate de credit scadente								
Dobânzi și comisioane								
Total plăți lunare								
Sold de lichidități (Total intrări-Total plăți)								
Sold final disponibil								

Data:

Avizat:

Beneficiar

Coordonator activitate mentorat

II. Planul de acțiune anul N, N+1

Domenii/Funcțiune	Obiective strategice	Obiective specifice	Acțiuni	Indicatori	Resurse necesare	Termen
Organizare și resurse umane	Obiectiv strategic 1	Obiectiv specific 1.1	Activitate 1.1.1.			
			Activitate 1.1.2.			
			Activitate 1.1.3.			
					
		Activitate 1.2.1.	Obiectiv specific 1.2			
		Activitate 1.2.2.				
	Activitate 1.2.3.					
					
	Activitate 2.1.1.	Obiectiv specific 2.1				
	Activitate 2.1.2.					
	Activitate 2.1.3.					
	Activitate 2.1.4.					
					
	Activitate 2.2.1.	Obiectiv specific 2.2				
	Activitate 2.2.2.					
	Activitate 2.2.3.					
Activitate 2.2.4.						
.....						
.....
Producție						
Cercetare-dezvoltare						
Financiar-						
Contabilitate						
Comercial						
Teme orizontale						

Data:

Avizat:

Beneficiar

Coordonator activitate mentorat



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Anexa 7 – Structura cheltuielilor pentru care se solicită finanțare nerambursabilă

Proiect cofinanțat din Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 ”Locuri de muncă pentru toți”

Operațiunea 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană”

Titlu proiect: ”Start la antreprenoriat, creștem ocuparea în zona urbană. ANTUR”

Cod SMIS 105924

Beneficiar: Universitatea Ștefan cel Mare din Suceava

Partener: SC Advances Strategic Solutions SRL

Structura cheltuielilor pentru care se solicită finanțare nerambursabilă și care vor trebui să fie realizate în primele 12 luni de la semnarea contractului de subvenție (în această secțiune se va prezenta bugetul pentru care se solicită finanțarea nerambursabilă prin ajutor de minimis)

Instrucțiuni de completare:

O firmă reabilitatoare de TVA, va completa pe coloana 3 (valoare unitară) prețul unitar întreg de achiziție a produsului/serviciului, care conține TVA, iar o firmă pătătoare de TVA, va completa pe coloana 3 prețul unitar fără TVA.

În acest tabel veți introduce toate tipurile de cheltuieli necesare investiției și funcționării afacerii, conform categoriilor de cheltuieli eligibile din Anexa 1, Totalul acestor sume pentru care se solicită finanțare nerambursabilă nu va trebui să depășească bugetul aprobat de..... lei.

Nr. Crt	Element de investiție/ Cheltuieli operaționale pentru care se solicită finanțare nerambursabilă	Nr buc	Valoare unitară (cu TVA sau fără conform instrucțiunii)	Valoare totală eligibilă (2 x 3)	Justificare necesitate investiție
0	1	2	3	4	5
	TOTAL				

Av zat expert,

Beneficiar,