



CUM SĂ SCRII UN PLAN DE AFACERI SOCIAL DE SUCCES ȘI SĂ OBTII UN PUNCTAJ MAXIM

Scrierea unui plan de afaceri social este o provocare care necesită echilibrarea obiectivelor economice și a misiunii sociale. Evaluatorii caută planuri clare, bine structurate și aliniate cu cerințele finanțatorului (**FIATEST SRL** în parteneriat cu **ASOCIAȚIA CLUBUL SPORTIV AL PERSOANELOR HANDICAPATE NEUROMOTOR - "CUTEZĂTORII"**). În acest articol, îți explicăm cum să scrii un plan de afaceri social de succes, pe baza modelului de plan de afaceri și a grilei de punctaj aferente.

1. Misiunea Socială și Impactul în Comunitate (15 puncte)

Un plan de afaceri social trebuie să demonstreze clar de ce și cum contribuie la rezolvarea unei probleme sociale, respectând principiile economiei sociale. Potrivit Legii nr. 219/2015 privind economia socială, o întreprindere socială trebuie să îndeplinească următoarele criterii:

- ✓ Să aibă un scop social explicit, orientat spre sprijinirea grupurilor vulnerabile și promovarea incluziunii sociale.
- ✓ Să reinvestească cel puțin 90% din profit pentru atingerea obiectivelor sociale.
- ✓ Să respecte principiile solidarității și responsabilității colective, promovând accesul egal la oportunități economice.
- ✓ Să implementeze un control democratic al membrilor asupra deciziilor strategice.

✚ Cum trebuie definită misiunea socială în planul de afaceri:

1. Identificarea problemei sociale - ce grup vulnerabil este vizat și de ce?
2. Soluția oferită - cum va adresa întreprinderea socială această problemă?
3. Impactul pe termen lung - ce schimbări pozitive va genera afacerea?

Exemple de întreprinderi sociale și cum își definesc misiunea:

♦ *Cafenea socială angajând persoane cu dizabilități*

- ✓ Problema: Persoanele cu dizabilități întâmpină dificultăți majore în accesarea locurilor de muncă.
- ✓ Soluția: O cafenea care angajează exclusiv persoane cu dizabilități, oferindu-le un loc de muncă stabil și formare profesională.
- ✓ Impactul: Creșterea gradului de integrare pe piața muncii și schimbarea percepției sociale asupra abilităților acestor persoane.

♦ *Atelier de croitorie pentru femei din medii defavorizate*

- ✓ Problema: Femeile din medii vulnerabile au acces limitat la educație și oportunități economice.
- ✓ Soluția: Un atelier care oferă locuri de muncă și training în domeniul croitoriei.
- ✓ Impactul: Sprijinirea independenței financiare a acestor femei și crearea unor produse sustenabile.



◆ *Service auto care angajează tineri fără educație și loc de muncă / persoane defavorizate*

✓ Problema: Mulți tineri din medii defavorizate nu reușesc să obțină un loc de muncă stabil.

✓ Soluția: Un service auto unde tinerii sunt angajați și instruiți în meserii tehnice.

✓ Impactul: Crearea de locuri de muncă și reducerea ratei șomajului în rândul tinerilor.

💡 Cum să obții punctaj maxim:

- ✓ Conectează clar misiunea socială cu prevederile Legii nr. 219/2015 și explică cum vei reinvesti profitul pentru atingerea obiectivelor sociale.
- ✓ Folosește date statistice oficiale despre problema socială abordată pentru a demonstra relevanța proiectului.
- ✓ Detaliază metodele concrete prin care întreprinderea socială își va sprijini beneficiarii.

📌 Exemplu de formulare a misiunii sociale în planul de afaceri:

"Întreprinderea noastră socială are ca obiectiv principal integrarea pe piața muncii a tinerilor fără studii și experiență profesională. În conformitate cu Legea nr. 219/2015 privind economia socială, ne asumăm angajarea a cel puțin 4 persoane din grupul NEETs în primele 6 luni de activitate. În plus, vom reinvesti 90% din profit pentru crearea unui program de formare profesională, facilitând accesul beneficiarilor la noi oportunități economice."

2. Structura afacerii și strategia de implementare (15 puncte)

Planul trebuie să conțină:

- ✓ Descriere detaliată a produselor și serviciilor
- ✓ Analiza SWOT realistă - identifică cel puțin 3 puncte pentru fiecare categorie (puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări)
- ✓ Structura organizațională - cine sunt fondatorii, ce roluri vor avea?
- ✓ Plan operațional clar - explică infrastructura, echipamentele necesare și fluxul tehnologic.
- ✓ Plan de risc și măsuri de atenuare - cum vei gestiona riscurile?

📌 Exemplu de analiză SWOT pentru un atelier de croitorie social:

Puncte tari	Puncte slabe
Forță de muncă motivată (persoane din grup vulnerabil)	Lipsa notorietății brandului
Produse sustenabile, din materiale reciclate	Costuri ridicate pentru echipamente
Posibilitate de parteneriate cu ONG-uri	Posibilă fluctuație a angajaților din cauza vulnerabilității sociale



💡 Cum să obții punctaj maxim:

- ✓ Explică clar structura de conducere și modul în care angajații din grupuri vulnerabile sunt integrați.
- ✓ Include un **plan de activități detaliat pe 18 luni**, corelat cu obiectivele și rezultatele propuse.
- ✓ Asigură-te că planul operațional este fezabil și justificat prin buget.

3. Analiza pieței și strategia de marketing (10 puncte)

Evaluatorii vor puncta:

- ✓ **Segmentarea pieței** - cine sunt clienții, ce nevoi au?
- ✓ **Analiza concurenței** - cine sunt competitorii și cum te diferențiezi?
- ✓ **Strategia de marketing bazată pe cei 4P (Produs, Preț, Promovare, Plasament)**
- ✓ **Elemente inovatoare în marketing** - folosirea social media, storytelling, crowdfunding.

📌 **Exemplu de diferențiere:**

Dacă întreprinderea ta produce lumânări artizanale confecționate de persoane cu dizabilități, diferențierea poate fi:

- ✓ **Ambalaje eco-friendly personalizate**
- ✓ **Povestea socială a fiecărui produs** (ex. etichete cu informații despre cine l-a creat)
- ✓ **Vânzare directă pe site și în magazine de produse handmade**

💡 Cum să obții punctaj maxim:

- ✓ Folosește **statistici și studii de piață** pentru a demonstra cererea pentru produsele/serviciile tale.
- ✓ Detaliază strategia de promovare și specifică un buget clar pentru marketing.

4. Justificarea investițiilor și bugetul (10 puncte)

Bugetul trebuie să fie:

- ✓ **Corelat cu activitățile propuse**
- ✓ **Detaliat și justificat pentru fiecare cheltuială**
- ✓ **Acompaniede oferte și estimări reale de prețuri**
- ✓ **Optimizat pentru eficiență economică**



✦ Exemplant de cheltuieli corelate cu planul de afaceri:

Cheltuială	Suma (RON)	Justificare
Salarii angajați vulnerabili	216.000	Pentru 4 angajați cu normă de 4 ore/zi
Echipamente de producție	80.000	Mașini de cusut, mese de lucru
Chirie și utilități	30.000	Spațiu de producție și vânzare

💡 Cum să obții punctaj maxim:

- ✓ Include **oferte de preț** pentru toate investițiile majore.
- ✓ Justifică modul în care aceste cheltuieli vor contribui la **generarea de venituri**.

5. Principiile orizontale: egalitate, nediscriminare, accesibilitate (4 puncte)

Planul trebuie să demonstreze că promovează:

- ✓ **Egalitatea de șanse** - angajarea persoanelor din grupuri vulnerabile.
- ✓ **Nediscriminarea** - politici de incluziune și diversitate.
- ✓ **Accesibilitatea** - măsuri pentru persoane cu dizabilități (rampe, materiale accesibile).

✦ Exemplant:

Dacă afacerea include formare profesională pentru femei din medii defavorizate, menționează cursurile oferite și bugetul alocat pentru acestea.

💡 Cum să obții punctaj maxim:

- ✓ Alocă **bugete specifice** pentru aceste acțiuni (ex. *costuri pentru formare, adaptarea spațiilor*).
- ✓ Explică **politicile** prin care vei asigura egalitatea de șanse și nediscriminarea.

6. Cofinanțarea și Sustenabilitatea Financiară (6+20 puncte)

Evaluatorii vor puncta:

- ✓ **Angajamentul de a contribui financiar la afacere** (min. 10% din valoarea sprijinului financiar).
- ✓ **Capacitatea afacerii de a deveni sustenabilă după perioada de finanțare.**
- ✓ **Previziuni financiare realiste pentru următorii 3 ani.**

✦ Exemplant de proiecție a veniturilor:



An	Venituri estimate (RON)	Profit brut (RON)
Anul 1	150.000	20.000
Anul 2	250.000	50.000
Anul 3	350.000	80.000

💡 Cum să obții punctaj maxim:

- ✓ Demonstrează **surse multiple de venituri** (vânzări directe, parteneriate, finanțări externe).
- ✓ Prezentarea unei strategii pentru **creșterea veniturilor în timp**.

Concluzie

Transformă o Idee Bună într-o Schimbare Reală! Scrierea unui plan de afaceri social nu este doar un exercițiu birocratic, ci un **prim pas spre schimbare**. Oportunitățile de finanțare există, iar comunitățile au nevoie de soluții inovatoare și sustenabile. Dacă ai o idee prin care poți sprijini un grup vulnerabil, ai șansa să o transformi într-un proiect real, care **crează locuri de muncă, aduce valoare și generează un impact pozitiv durabil**.

💡 De ce merită să depui un plan de afaceri social?

- ✓ **Pentru că TU poți face diferența!** O întreprindere socială schimbă vieți, oferind oportunități celor care altfel nu le-ar avea.
- ✓ **Pentru că este momentul perfect!** Există programe de finanțare care te pot ajuta să-ți pui planul în practică.
- ✓ **Pentru că vei construi ceva valoros!** O afacere socială nu înseamnă doar profit - înseamnă comunitate, solidaritate și dezvoltare sustenabilă.

Dacă ai o idee și crezi că poate schimba lumea, fie și doar pentru o mână de oameni, nu lăsa frica sau lipsa de experiență să te oprească. **Un plan bine scris te poate aduce mai aproape de visul tău!** 🚀

👉 **Fii curajos! Fii parte din schimbare!** Depune planul tău de afaceri și demonstrează că succesul poate merge mână în mână cu responsabilitatea socială! ❤️