

Fișă calcul risc

Nume prenume viitor antreprenor:		
Nume prenume mentor:		
Data:		
PROFILUL PIEȚEI: CUI VÂND?	Scor max	Scor risc acordat
ȘTIE CUI VINDE?		
a purtat discuții cu potențialii clienți ai produsului / serviciului (ex. are precontracte sau intenții de vânzare / cumpărare ferme sau poate face dovada de parteneriate cu beneficiarii ai produsului / serviciului) =1	1	
cunoaște vag cui vinde. În prezent este în faza de identificare a potențialilor clienți ai produsului/serviciului =2	2	
nu știe cui vinde. Nu a purtat discuții cu potențialii clienți ai produsului/serviciului =3	3	
STRATEGIA DE PROMOVARE: CUM VÂND?		
ȘTIE CUM VINDE?		
știe cum vinde: A creat o rețea și instrumente pentru vânzarea produsului/serviciului (ex. are parteneriate încheiate sau este susținut de parteneri strategici sau are unicitate pentru produs/serviciu) = 1	1	
cunoaște vag cum vinde. Este în faza de creare a unei rețele și instrumente de vânzare = 2	2	
nu știe cum vinde: Nu a creat o rețea și instrumente pentru vânzarea produsului/serviciului = 3	3	
STRATEGIA DE VÂNZARE CE VÂND?		
știe ce vinde: descrie clar produsul / serviciul propus pentru vânzare = 1	1	
cunoaște vag ce vinde: descrie superficial produsul / serviciul propus pentru vânzare = 2	2	
nu cunoaște ce vinde: nu descrie produsul / serviciul propus pentru vânzare = 3	3	
STRATEGIA DE PLANIFICARE A ACTIVITĂȚILOR		
are o planificare realistă a activităților: are o planificare și o succesiune clară a activităților pe care trebuie să le parcurgă pentru furnizarea serviciului /produsului și le încadrează în timp (descriere Gantt) = 1	1	
planificare ambiguă a activităților : are o planificare ambiguă și/sau o succesiune neclară a activităților pe care trebuie să le parcurgă pentru furnizarea serviciului /produsului și/sau o încadrare nerealistă în timp = 2	2	
nu are planificare ambiguă a activităților : are o planificare ambiguă și/sau o succesiune neclară a activităților pe care trebuie să le parcurgă pentru furnizarea serviciului /produsului și/sau o încadrare nerealistă în timp = 3	3	
CARACTERUL INOVATIV AL AFACERII		
descrie clar modul în care va integra/utiliza noile tehnologii descrise în planul de afaceri în procesul de producție/prestare servicii și are pârghiile și instrumentele necesare pentru a le realiza = 1	1	

descrie ambiguu modul în care va integra/utiliza noile tehnologii descrise în planul de afaceri în procesul de producție/prestare servicii și nu definește instrumentele necesare pentru a le realiza = 2	2	
nu descrie modul în care va integra/utiliza noile tehnologii descrise în planul de afaceri în procesul de producție/prestare servicii și nu are pârghiile și instrumentele necesare pentru a le realiza = 3	3	
ECHIPA		
are o strategie clară de identificare a resursei umane și menținere a angajaților (ex. prezintă CV-urile persoanelor ce urmează a fi angajate. De asemenea vezi resursa umana propusă pentru angajare versus buget alocat pentru salariu) = 1	1	
are o strategie ambiguă de identificare a resursei umane și/sau menținere a angajaților = 2	2	
nu are o strategie de identificare a resursei umane și menținere a angajaților = 3	3	
ACTIVITĂȚILE PROPUSE		
are o strategie coerentă de planificare/gestionare a activităților: prezintă o planificare clară a activității afacerii (ex. aprovizionarea cu materii prime: furnizori, condiții și termene de plată, etc) și specifică fluxului serviciului /produsului (norme de timp) = 1	1	
are o strategie ambiguă de planificare/gestionare a activităților: prezintă o planificare ambiguă a activității afacerii și a fluxului serviciului /produsului (norme de timp) = 2	2	
nu are o strategie de planificare/gestionare a activităților: prezintă o planificare ambiguă a activității afacerii și a fluxului serviciului /produsului (norme de timp) = 3	3	
BUGET		
Buget - venituri		
Are o strategie clară a modului în care va realiza venituri egale sau mai mari de 44.580 lei în primele 12 luni de funcționare (peste sau egal cu 40% din avansul de 75% - 111.450 lei) = 1	1	
Are o strategie ambiguă a modului în care va realiza venituri egale sau mai mari de 44.580 lei în primele 12 luni de funcționare = 2	2	
Nu are o strategie a modului în care va realiza venituri egale sau mai mari de 44.580 lei în primele 12 luni de funcționare = 3	3	
Buget – cheltuieli		
Are o strategie clară a modului în care va cheltui întreaga valoare a ajutorului de minimis în primele 12 luni de la semnarea contractului de subvenție (Valoare subvenție ajutor de minimis = max 148.600 lei) = 1	1	
Are o strategie ambiguă a modului în care va cheltui întreaga valoare a ajutorului de minimis în primele 12 luni de la semnarea contractului de subvenție = 2	2	
Nu are o strategie a modului în care va cheltui întreaga valoare a ajutorului de minimis în primele 12 luni de la semnarea contractului de subvenție (Valoare subvenție ajutor de minimis = max 148.600 lei) = 3	3	

Buget – gestionare resurse		
Menționează clar din ce resurse financiare va acoperi alte costuri legate de fluxul tehnologic care nu sunt acoperite de ajutorul de minimis (max 148.600 lei) = 1	1	
Menționează ambiguu din ce resurse financiare va acoperi alte costuri legate de fluxul tehnologic care nu sunt acoperite de ajutorul de minimis de max 148.600 lei) = 2	2	
Nu menționează din ce resurse financiare va acoperi alte costuri legate de fluxul tehnologic care nu sunt acoperite de ajutorul de minimis (max 148.600 lei) = 3	3	
Buget – proiectii financiare		
Are proiecții financiare realiste = 1	1	
Are proiecții financiare parțial conectate cu piața = 2	2	
Are proiecții financiare neconforme cu piața = 3	3	
Punctaj total risc		0

Se va bifa riscul obținut:

Dacă suma scorurilor este între 23 - 33 - <i>Risc mare</i>	
Dacă suma scorurilor între 12 - 22 - <i>Risc mediu</i>	
Dacă suma scorurilor este de max 11 - <i>Risc mic</i>	