

## PROIECT DE ECHIPĂ

<Titlul proiectului – *se completează*>

<Localizarea proiectului – *se completează* >

Echipa (în ordinea alfabetică a membrilor)	Ponderea contribuției la proiect:
1. Ciobanu Ștefana	_____ %
2. Mărguță Diana-Maria	_____ %
3. Puiu Dănuț-Petru	_____ %
4. Ștefanovici Andreea-Diana	_____ %
Regula generală este de 3-4 membri în echipă, fără excepții. Este obligatoriu să se precizeze contribuția reală a fiecărui membru din echipă la elaborarea proiectului.	

## OBSERVAȚII IMPORTANTE

- 🔊 Se va citi și completa cu atenție formularul. NU se șterge nici o componentă/text din conținutul acestuia, nici măcar comentariile, doar *exemplele*.
- 🔊 În cazul în care una dintre informațiile sau anexele solicitate lipsesc și nu este specificat "**dacă este cazul**", nota va fi diminuată cu punctajul alocat secțiunii respective, conform Grilei de evaluare. Omisiunile nu vor putea fi rectificate după predarea proiectului.
- 🔊 Proiectul se va realiza conform cerințelor specificate în cadrul orelor de seminar alocate disciplinei și va avea obligatoriu pagină de cuprins.
- 🔊 Proiectele vor aborda probleme și idei strict din domeniul specializării de Master, discutate la orele de seminar.
- 🔊 Versiunea electronică a formularului va fi pusă la dispoziție pe portalul FEAA.
- 🔊 Tuturor elementelor din prezentul formular le corespund explicații în Suportul de lucrări practice, încărcat, de asemenea, pe portal.

## CUPRINS

I.	IDENTIFICAREA PROBLEMEI/OPORTUNITĂȚII ȘI STABILIREA SURSEI PRINCIPALE DE FINANȚARE	4
1.1	Identificarea problemei sau oportunității (ideea de proiect) care va sta la baza propunerii de proiect ...	4
1.2	Prezentarea organizației unde se va implementa ideea de proiect (solicitantul/beneficiarul finanțării):	4
1.3	Sursa de finanțare adecvată ideii de proiect și descrierea regulilor pentru aprobarea finanțării (se va alege doar una din cele 2 variante):	6
II.	DESCRIEREA RELEVANȚEI PROPUNERII DE PROIECT PENTRU SURSA DE FINANȚARE	7
2.1	Motivarea propunerii de proiect (maxim 5 pagini)	7
2.2	Realizarea analizei SWOT a proiectului (maxim 1 pagină)	9
2.3	Stabilirea și descrierea beneficiarilor direcți și/sau a grupurilor-țintă	10
2.4	Definirea scopului (obiectivului general) al proiectului	11
2.5	Stabilirea obiectivelor proiectului	11
III.	DESCUPUNEREA PROIECTULUI ȘI PLANIFICAREA ACTIVITĂȚILOR	13
3.1	Stabilirea jaloanelor proiectului și a elementelor livrabile asociate (maxim 1 pagină)	13
3.2	Crearea structurii de descompunere a proiectului, în format outline (maxim 8 pagini)	13
	Proiectul, pe baza jaloanelor și livrabilelor, se va descompune pe activități/subactivități.	13
3.3	Stabilirea echipei proiectului și atribuirea responsabilităților pe activități (maxim 3 pagini, fără graficul responsabilităților)	13
3.4	Planificarea calendaristică a proiectului, cu ajutorul diagramei Gantt (maxim 5 pagini, în anexă)	14
IV.	ESTIMAREA RESURSELOR ȘI ELABORAREA BUGETULUI PROIECTULUI	15
4.1	Identificarea și stabilirea resurselor necesare proiectului	15
4.2	Elaborarea bugetului	15
V.	ESTIMAREA INDICATORILOR DE EVALUARE ȘI IDENTIFICAREA POTENȚIALELOR RISCURI	16
5.1	Stabilirea indicatorilor de evaluare (maxim 1 pagină)	16
5.2	Identificarea potențialelor riscuri (maxim 1 pagină)	16
5.3	Construirea matricei cadru logic a proiectului	17
VI.	BIBLIOGRAFIE	17
	Listă de verificare	17
	Grilă de evaluare	17

Graficul responsabilităților pentru proiect.....	18
Buget agregat și bugetul estimat pe perioade calendaristice (se va realiza în Excel) .....	19
Matricea cadru logic .....	20

# I. IDENTIFICAREA PROBLEMEI/OPORTUNITĂȚII ȘI STABILIREA SURSEI PRINCIPALE DE FINANȚARE

**1.1 Identificarea problemei sau oportunității (ideea de proiect) care va sta la baza propunerii de proiect<sup>1</sup>:** prezentarea unei probleme care se dorește a fi rezolvată sau a unei oportunități care poate fi exploatată, în 2-3 fraze (vezi suportul de lucrări practice). Se poate alege și una din problemele/opportunitățile de mai jos:



Implementarea IoT în mediul afacerilor/smart city, de la derularea tranzacțiilor și până la obținerea de informații pentru luarea deciziilor privind activitatea dintr-o firmă/instituție publică.



Lipsa integrării între datele comercianților online și ale transportatorilor din România, cu o mai mare vizibilitate pentru clienți. Există o tendință de creștere a numărului de fraude din partea transportatorilor pentru produsele achitate online, iar vina este aruncată de la comerciant și transportator și invers. Cum se poate rezolva problema, prin IoT, blockchain și alte tehnologii de ultimă oră?



O firmă de prestări servicii efectuează activitatea aproape exclusiv prin deplasare la clienții care solicită serviciile. Pentru emiterea facturii și chitanței angajații firmei trebuie să ajungă la firmă să înregistreze operațiunile efectuate și materialele folosite pentru a emite factura și chitanța. De asemenea, în momentul deplasării nu știu ce piese, materiale sunt în depozitul firmei, motiv pentru care deseori există multiple deplasări la client. În plus, clienții sunt nevoiți să vină la firmă pentru a prelua factura și chitanța. Firma are o aplicație informatică pentru evidența afacerii, însă este utilizată de firma de contabilitate, cu posibilitatea de accesare și de către administrator. Care este problema și cum poate fi rezolvată?



Înființarea unei întreprinderi care încorporează un curs de acreditare hostess pentru o diferențiere oficială a calității prestării serviciilor din această arie. Existența unei tendințe în creștere a numărului de evenimente corporatiste cât și a conferințelor, din ultima perioadă, a declanșat o selecție mult mai riguroasă a serviciilor de hostess din partea consumatorilor. Astfel, cum s-ar putea valorifica această oportunitate pentru a crea un trend/o necesitate în rândul corporațiilor și nu numai?

**1.2 Prezentarea organizației unde se va implementa ideea de proiect (solicitantul/beneficiarul finanțării)<sup>2</sup>:**

Denumirea organizației/ fundației/ firmei / instituției etc.	DCS- Devotion for Client Services		
Adresa organizației	Șoseaua Moara de Foc, nr. 34, Iași 700536		
Natura organizației (instituție publică, organizație non-guvernamentală, firmă privată etc.)	Firmă privată		
Obiect de activitate	Prestări servicii de training și închiriere hostess(Cod CAEN 7311- Activități ale agenților de publicitate)		
Misiunea organizației	Fiind o întreprindere ce are ca scop de activitate trainingul și închirierea de hostess, misiunea noastră constă în oferirea consumatorilor a unei garanții asupra serviciilor prestate, de înaltă calitate, ce sunt puse în valoare de către o strategie de diferențiere unică.		
Experiența relevantă	Denumirea	Sursa de finanțare pentru	Scopul proiectului anterior

<sup>1</sup> Provocare la nivel de grupă: se poate alege aceeași idee (problemă, oportunitate, idee propusă) care să fie dezvoltată de toate echipele din grupă și să fie premiată propunerea cea mai bună, pe bază de vot.

<sup>2</sup> A nu se confunda beneficiarul finanțării cu beneficiarii proiectului (directi, grup țintă, indirecti). Beneficiarul/solicitantul finanțării este o organizație cu personalitate juridică care face propunerea de proiect și urmează să-l implementeze dacă este aprobat.

pentru ideea de proiect, dobândită din proiecte desfășurate anterior (similare, complementare sau de altă natură)	proiectului anterior	proiectul anterior (venituri proprii/ împrumuturi/ surse externe/subvenții)	
	Experiență profesională (4 ani)	-	Posturi ocupate <ul style="list-style-type: none"> <li>• hostess</li> <li>• consultant</li> <li>• team leader</li> <li>• trainer</li> </ul>

### 1.3 Sursa de finanțare adecvată ideii de proiect și descrierea regulilor pentru aprobarea finanțării (se va alege doar una din cele 2 variante<sup>3</sup>)

a. Dacă proiectul este conceput pentru a obține o **finanțare externă**, de tip nerambursabil, se vor specifica **programul de finanțare, obiectivele și prioritățile** în care se încadrează ideea, solicitanții, activitățile și cheltuielile eligibile. Se vor include informațiile necesare pentru a realiza **evaluarea** eligibilității proiectului propus, atât din punct de vedere al ideii, cât și al solicitantului, cu trimerile bibliografice necesare, **dar nu se vor copia integral informațiile găsite la finanțator**. Se vor selecta doar cele relevante din punctul de vedere al ideii de proiect, în max. o jumătate de pagină.

SAU

b. Dacă proiectul este conceput pentru a fi aprobat de **conducerea unei organizații** să fie finanțat din **venituri proprii**, atunci este necesar să se prezinte strategia, obiectivele pe termen lung și scurt ale organizației, regulile economice de finanțare, restricțiile privind cheltuielile etc.

**Programul de finanțare:** Finanțare internă + parteneri

#### Strategia:

1. **Misiunea organizației:** Fiind o întreprindere ce are ca scop de activitate trainingul și închirierea de hostess, misiunea noastră constă în oferirea consumatorilor a unei garanții asupra serviciilor prestate, de înaltă calitate, ce sunt puse în valoare de către o strategie de diferențiere unică.

2. **Opțiunile strategice:** Abordarea strategică ce definește scopul și obiectivul activității întreprinderii Hostess Agency este asimilarea de noi servicii pe o piață deja existentă.

#### Obiectivele pe termen lung și scurt ale organizației:

1. Realizarea echilibrului financiar în următorii 2 ani, prin menținerea unei creșteri continue a veniturilor, în raport cu cheltuielile.
2. Extinderea activității de lucru la nivel național în următorii 4 ani.
3. Creșterea exponențială a cererii în decursul următorilor 3 ani pentru hostess-e acreditate.
4. Obținerea a cel puțin 8% din piața concurenților direcți în următorii 5 ani.
5. Recunoașterea cursului de acreditare pentru activitatea de hostess la nivel internațional în următorii 6 ani.
6. Atingerea în primul an de la lansarea întreprinderii a unui număr de 16 angajați.
7. Creșterea popularității firmei noastre cu ajutorul rețelelor social media, obținut în termen de 10 luni de la lansare.
8. Încheierea de cel puțin 3 contracte de parteneriat cu organizatori de evenimente în primul an.
9. Acordarea a cel puțin 10 acreditări în decursul primului an.
10. Obținerea, în primele 12 luni, de parteneriate cu cel puțin o agenție de modeling și o școală de recrutare de însoțitori de zbor în vederea recunoașterii acreditării oferite.
11. Găzduirea a cel puțin 10 dintre cele mai importante evenimente corporate, din Iași, în primul an.

**Regulile economice de finanțare:** Societatea cu răspundere limitată (SRL) este o formă juridică destul de avantajoasă pentru care majoritatea întreprinzătorilor optează, deoarece răspunderea este limitată la capitalul social al entității economice, minimul fiind de 200 de lei.

În Legea contabilității nr. 82/1991 se menționează că o firmă trebuie să organizeze evidența financiar-contabilă, respectiv să țină la zi registrele contabile obligatorii și să întocmească situațiile financiare anuale.

**Restricțiile privind cheltuielile:** Cheltuielile legate de activitatea de întreprinzător

**Cheltuieli:** Închirierea spațiului de lucru (spațiu amenajat pentru activitatea de prestări servicii). Achiziționarea de echipamente (mobiliu; IT- laptopuri, telefoane, unitate centrală, server, monitor, imprimantă/copiator, inclusiv sisteme portabile, licențe necesare desfășurării activității, sisteme audio-video; vestimentație; panou; aparat de fotografiat; cameră de filmat; lumini ș.a.) și software pentru comerțul on-line, software-uri necesare desfășurării activității.

**ATENȚIE!** Prezentarea **contextului** se evaluează prin comparație cu detaliile incluse în proiect, din care trebuie să reiasă relevanța proiectului propus și eligibilitatea solicitantului în raport cu cerințele liniei de finanțare.

<sup>3</sup> Atunci când se urmărește obținerea unei finanțări externe, propunerea de proiect se adresează strict aceluia finanțator, chiar dacă pentru implementarea proiectului sunt necesare și fonduri proprii sau împrumutate, drept contribuție proprie. Ca urmare, în acest punct va fi detaliată doar sursa de finanțare externă. Un proiect se scrie doar pentru un singur finanțator.

## II. DESCRIEREA RELEVANȚEI PROPUNERII DE PROIECT PENTRU SURSA DE FINANȚARE

### 2.1 Motivarea propunerii de proiect (maxim 5 pagini)

Răspundeți detaliat la următoarele întrebări:

- a) **Care este problema de rezolvat sau oportunitatea apărută?** (se va relua problema/oportunitatea enunțată deja la punctul 1.1, fiind chiar prima frază cu care începe acest punct. Apoi, se vor descrie cel puțin următoarele aspecte: contextul în care a apărut problema/oportunitatea, mediul în care activează organizația, de când este problema, de ce este important să fie soluționată, cine a semnalat problema și de ce etc.)

*Implementarea unui curs de acreditare hostess pentru o diferențiere oficială a calității prestării serviciilor din această arie. Existența unei tendințe în creștere a numărului de evenimente corporatiste cât și a conferințelor, din ultima perioadă, a declanșat o selecție mult mai riguroasă a serviciilor de hostess din partea consumatorilor. Astfel, cum s-ar putea valorifica această oportunitate pentru a crea un trend/o necesitate în rândul corporațiilor și nu numai?*

*Ideea proiectului a apărut ca urmare a numărului aflat într-o continuă creștere a evenimentelor/conferințelor/petrekerilor de tip corporate și nu numai, în cadrul cărora sunt prezente hostess. Deși pe piață din România se găsesc deja multe agenții de hostess, principalul inconvenient resimțit de către clienți în urma alegerii unui astfel de serviciu este reprezentat de lipsa siguranței și încrederii pentru calitatea oferită. Prin urmare, considerăm că noi avem un avantaj, oferind o garanție a serviciilor de calitate superioară astfel încât clienții vor fi mai siguri pe alegerea pe care o vor face.*

*Lucrul care ne diferențiază de alte întreprinderi este reprezentat de acreditarea oferită hosteselor pentru a presta aceste servicii. Această acreditare constă în formarea persoanelor angajate pentru postul de hostess, ea fiind ulterior recunoscută la nivel național. În mod evident acest curs de acreditare le este oferit persoanelor cu o activitate de cel puțin 3 luni în cadrul întreprinderii fiind condiționate de prelungirea contractului pe o perioadă de minim 6 luni.*

- b) **Ce cauze au generat problema sau ce factori favorabili au declanșat oportunitatea?** (se vor descrie cauzele/factorii prin analiza mediului, a contextului, a opiniilor, a datelor statistice relevante etc.)

*Există o serie de factori favorabili ce au declanșat oportunitatea. Factorul principal, de natură socială, îl reprezintă creșterea substanțială a numărului de evenimente la care iau parte tot mai multe persoane, fapt care face ca prezența hosteselor să fie esențială pentru o mai bună desfășurare a conferințelor/petrekerilor.*

*La nivel politic, legea 76/2002 (ART. 80), care prevede faptul că statul oferă sprijin angajatorilor prin scutirea de plata contribuției datorate la bugetul asigurărilor pentru șomaj pe o perioadă de 12 luni, vine în favoarea noastră, deoarece preferăm angajarea absolvenților de liceu.*

*Din punct de vedere tehnologic, dezvoltarea accelerată a acestui domeniu, ne permite o expunere foarte mare în media și o promovare prin diferite modalități. Totodată, cu ajutorul platformelor online, activitatea ar putea avea loc într-un mod mai eficient și identificarea grupurilor țintă ar fi mai rapidă prin intermediul diferitelor instrumente precum Google Adwords, Google Analytics, Facebook Ads.*

*De asemenea, lipsa unei întreprinderi care oferă acreditarea în domeniul hostess, a reprezentat un factor foarte important și o oportunitate pentru noi.*

- c) **Care sunt efectele cuantificabile ale nerezolvării problemei sau neexploatării oportunității?** (ar putea fi luate în calcul: înrăutățirea unei situații, creșterea unor riscuri, generarea unor nevoi, sau înmulțirea situațiilor de nemulțumire în rândul angajaților, clienților/cetățenilor/elevilor etc., sau creșterea dificultăților cu care se confruntă un grup de persoane sau o comunitate etc. Persoanele sau grupurile de persoane afectate de aceste efecte vor sta la baza identificării categoriilor de beneficiari)

*Ținând cont de faptul că ideea proiectului a fost identificată ca fiind o oportunitate și nu o problemă, putem spune că influența pe care o aduce în cazul pierderii/neexploatării sale este nesemnificativă, deoarece în această situație rezultatul final este neutru (nici nu se pierde, nici nu se câștigă ceva).*

*De asemenea, neexploatarea acestei oportunități poate genera creșterea dificultăților pe care consumatorii le întâmpină. După cum am susținut și la pct. a), majoritatea clienților nu primesc o garanție asupra serviciului oferit din partea întreprinderilor de închiriere hostess. Așadar, implementarea/exploatarea unei astfel de oportunități poate aduce beneficii multiple, precum pătrunderea pe un segment de piață pe poziția de lider cât și punerea la dispoziție a unui serviciu de hostess ce se diferențiază de restul prin oferirea unei garanții pentru calitatea serviciilor prestate (ușurarea luării deciziei de către consumatori).*

MP 2019-2020

O situație nefavorabilă ce ar putea să apară în rândul angajaților ar fi datorită criteriilor de selecție ale acestora pentru evenimente. În cazul în care acesta/aceasta prestează servicii mai bune, va avea anumite avantaje, va putea ajunge chiar să fie preferate/ați de diferiți organizatori și să fie solicitate/ați în mod special.

- d) **Ce soluții posibile ar putea fi implementate pentru rezolvarea problemei sau exploatarea oportunității? Care este cea mai fezabilă la acest moment și de ce?** (se vor descrie, pe scurt, cel puțin 2 soluții posibile din punct de vedere al fezabilității tehnice, economice, de mediu, a rezultatelor, cu argumente care au la bază răspunsurile de la punctele anterioare)

*Soluții posibile care rezolvă problema prezentată:*

1. **Școală de hostess** – această posibilă soluție presupune crearea unei școli al cărei obiectiv principal să fie învățarea și acreditarea hostess-elor. Ar exista un plan de învățământ, cu diferite materii (cum ar fi limbile străine, tehnici de comunicare cu clienții, etc.), profesori cu expertiză în materiile relevante, perioade de învățare teoretică, perioade de practică și tehnici de evaluare care să corespundă tipului de acreditare, prin oferirea de feedback relevant la nivelul de pregătire.

2. **Agenție de hostess care oferă acreditare** – această soluție este reprezentată prin crearea unei organizații de închiriere hostess, care se va ocupa de:

- recrutarea persoanelor care vor să devină hostess, printr-un proces bine definit de selectare și filtrare
- oferirea la început a unei instruirii de bază de către hostess mai experimentate și traineri specializați pe anumite domenii (limbi străine, psihologia comunicării, relații cu clienții etc.)
- permiterea intrării în muncă efectivă doar dacă se trece examenul în urma instruirii de bază
- oferirea de job-uri de hostess pe baza calităților și nivelului fiecărei hostess-e
- acreditarea nivelului de hostess, în funcție de progresele făcute și experiența acumulată, iar acreditarea va fi recunoscută la nivel național și va fi utilă în multe alte posibile job-uri.

La acest moment, soluția cea mai fezabilă este „Agenție de hostess care oferă acreditare”, deoarece aceasta are mai mare posibilitate să dezvolte hostess de calitate, aflându-se deja în câmpul muncii, spre deosebire de școală, care pune accent mai mare pe partea teoretică. Astfel hostess-ele vor avea șansa să experimenteze un nivel mai mare de situații imprevizibile, care le vor ajuta să prindă o experiență mai largă.

- e) **Care este contextul în care urmează să fie implementată soluția selectată?** (Se vor prezenta factorii externi care ar putea influența, pozitiv sau negativ, reușita implementării, ce există la nivel intern organizațional/al comunității și poate fi folosit pentru implementarea proiectului, care sunt tendințele din domeniu, experiența proprie în legătura cu ideea, resursele existente și cele care ar putea fi atrase pentru implementarea proiectului) Din această prezentare pe scurt ar trebui să fie foarte clar în ce constă soluția și cum rezolvă problema (total sau parțial).

*Pentru a reuși să prezentăm cât mai punctual contextul în care urmează să fie implementată soluția selectată, ne-am propus realizarea unei analize PEST:*

**Factori politici:**

*Acești factori au o influență asupra cadrului de constituire și organizare a firmei noastre.*

*Un avantaj este că întreprinderea preferă angajarea absolvenților curenți, considerăm că acest aspect este în favoarea noastră întrucât din punct de vedere politic, conform legii 76/2002(ART.80) statul oferă sprijin angajatorului, acesta fiind scutit de plata contribuției datorate la bugetul asigurărilor pentru șomaj (unde se încadrează și absolvenții și persoanele defavorizate) pe o perioadă de 12 luni.*

*GDPR reprezintă un dezavantaj politic, deoarece implică foarte multe reglementări pe care angajatorii sunt obligați să le respecte iar unii angajați nu sunt de acord cu prelucrarea datelor personale. Totodată, instabilitatea politică din România ne poate afecta planificarea financiară, întrucât legea se schimbă odată cu aceasta.*

**Factori economici:**

*Un avantaj este creșterea organică a economiei țării, iar un dezavantaj este creșterea inflației care duce la scăderea valorii monedei, ceea ce nu reprezintă un aspect pozitiv pentru o bună desfășurare a activității întreprinderii, deoarece acest factor poate influența nivelul salariului urmând ca rezultatul final al acestor schimbări să fie reprezentat de o economie scăzută (afectarea bugetului firmei).*

**Factori sociali:**

*Datorită culturii naționale, întreprinderea noastră beneficiază de un număr foarte mare de*



evenimente(sărbători, petreceri corporatiste etc.) ceea ce face ca întreaga activitate a acesteia să fie favorizată pe piața României. În schimb, din cauza culturii religioase, în perioada postului nu se pot organiza nunți sau petreceri, numărul evenimentelor din această perioadă scăzând considerabil.

**Factori tehnologici:**

Dezvoltarea accelerată a tehnologiei ne permite construirea unei mari expuneri în media și multiple posibilități de promovare, eficientizarea lucrului manual prin diferite platforme online sau aplicații și de asemenea, identificarea mult mai rapidă a piețelor țintă cu ajutorul instrumentelor specializate în această direcție (Google Adwords, Google Analytics, Facebook Ads etc.).

- f) **Ce avantaje/beneficii se vor obține prin proiect de către organizație/comunitate/angajați etc.? Ce dezavantaje sau efecte colaterale ar putea genera implementarea proiectului și cum pot fi acestea evitate/limitate?**

Din punctul de vedere al organizației, avantajul major este reprezentat de abordarea unică pe piață, fiind prima organizație ce se ocupă de închiriere hostess care se axează în principal pe oferirea unui nivel înalt de calitate prin training-uri specializate și acreditări acordate hostess-elor. Aceeași unicitate pe piață și faptul că această abordare este una cu totul nouă pot reprezenta și dezavantaje pentru organizație, deoarece aceasta nu este recunoscută anterior, ceea ce se transcrie ca o încredere scăzută din partea noilor clienți. Efectele acestui dezavantaj pot totuși fi limitate prin diferite tehnici de marketing, ce vor fi folosite la început, pentru a crește gradul de conștientizare al pieței țintă asupra organizației create.

Din punctul de vedere al clienților, beneficiul major pe care îl vor obține lucrând cu hostess-ele oferite de organizația creată va fi nivelul ridicat de calitate pe care acestea îl vor oferi, nivelul acestora de cunoștințe lingvistice și psihologice, în comparație cu concurenții existenți și nivelul de profesionalism de care va da dovadă organizația. Un posibil dezavantaj pentru aceștia poate fi reprezentat de prețul perceput pentru serviciile oferite, deoarece, la fel ca nivelul serviciilor, prețul va fi unul la nivel premium. Acest posibil dezavantaj poate fi combătut de către organizație prin oferirea anumitor pachete promoționale, a unor beneficii de loialitate sau a altor măsuri ce vor face ca percepția clienților asupra raportului dintre calitate și preț să fie una corectă.

Pentru angajați/stagiari există mai multe beneficii de care se vor bucura, printre care training-urile pe care organizația le oferă, din care vor acumula un set de abilități, cunoștințe și experiențe care, pe lângă faptul că vor fi consemnate în acreditarea obținută, vor fi de ajutor în numeroase alte domenii, pe lângă jobul de hostess, astfel contribuind la întreaga carieră. În teorie, această acreditare va fi recunoscută la nivel național, iar, în cazul unor anumite recrutări de job-uri care implică abilități de hostess, acreditarea va fi considerată un avantaj major, în comparație cu persoanele care nu o au. Un posibil dezavantaj pentru angajați poate fi dat de faptul că job-urile de hostess vor fi oferite pe merit, astfel încât hostess-ele cu cele mai bune abilități vor primi job-urile cele mai prestigioase, cu clienții de top, în timp ce hostess-ele care nu au abilități atât de dezvoltate se pot simți date la o parte. Pentru a evita astfel de situații, se vor încerca programe de mentorat, în care hostess-ele foarte experimentate vor trebui să lucreze împreună cu hostess-e la început de drum, iar acest lucru va fi de ajutor atât pentru acestea, cât și pentru organizație pentru ca nivelul de calitate total să crească.

## 2.2 Realizarea analizei SWOT a proiectului (maxim 1 pagină)

Analiza SWOT va fi redată sub formă de tabel, cu patru ecrane, pentru a evidenția punctele tari (ce există acum și poate fi exploatat în favoarea proiectului), nevoile/punctele slabe percepute (ce se încearcă a fi rezolvate prin proiect), a oportunităților și amenințărilor (constrângerilor). Analiza SWOT trebuie să fie sinteza justificării. (A **NU** se confunda cu avantajele și dezavantaje de la 2.1.f). Toate elementele din analiza SWOT trebuie să se regăsească, direct sau indirect, în răspunsurile de la 2.1 a, b, c, e.

	<b>Factori favorabili rezolvării problemei/valorificării oportunității</b>	<b>Factori de risc în rezolvarea problemei/valorificarea oportunității</b>
Factori interni (din interiorul organizației/ comunității pe care organizația o reprezintă)	<b>Puncte tari:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferirea unor servicii premium (foto/video, închiriere hostess, închiriere echipamente, mystery shopper)</li> <li>• Oferirea acreditării hostess</li> </ul>	<b>Puncte slabe:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Vârsta de selecție 18-30 ani</li> <li>• Lipsa de experiență în domeniu al hostess-elor noi</li> <li>• Timpul îndelungat de</li> </ul>

	<b>Factori favorabili rezolvării problemei/valorificării oportunității</b>	<b>Factori de risc în rezolvarea problemei/valorificarea oportunității</b>
	<ul style="list-style-type: none"> <li>• Oferirea lecțiilor de modelling</li> <li>• Curs de engleză</li> <li>• Reprofilare ușoară a angajaților (modelling, cabin crew)</li> </ul>	training al hostess-elor <ul style="list-style-type: none"> <li>• Programul instabil, care depinde de evenimentele contractate</li> </ul>
Factori externi (din afara organizației/ comunității pe care organizația o reprezintă)	<b>Oportunități:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Creșterea numărului de evenimente de tip corporate</li> <li>• Lipsa acreditărilor pentru hostess pe piață</li> <li>• Numărul de potențiali angajați este foarte mare, deoarece sediul este localizat într-un oraș universitar (Iași)</li> <li>• Numărul scăzut de concurenți direcți pe piață în domeniul găzduirii evenimentelor business</li> </ul>	<b>Amenințări:</b> <ul style="list-style-type: none"> <li>• Apariția altor cursuri ce oferă acreditare în acest domeniu</li> <li>• După obținerea acreditării, angajații să se reprofileze spre job-uri cu salarii mai mari</li> <li>• Epidemii cauzate de viruși, care obligă la anularea tuturor evenimentelor la care este nevoie de hostess</li> <li>• Posibili clienți nu sunt familiarizați cu noul concept de acreditare pentru activitatea de hostess</li> </ul>

**ATENȚIE!! Fiecare student din echipă va formula cel puțin câte 1 factor în cele 4 cadrane ale analizei SWOT, cu menționarea numelui studentului în dreptul fiecărui factor.**

### 2.3 Stabilirea și descrierea beneficiarilor direcți și/sau a grupurilor-țintă

Din argumentarea propunerii de proiect trebuie să rezulte categoriile de persoane care vor beneficia de propunerea de proiect și asupra cărora se vor concentra eforturile prin implementarea proiectului. Vorbim despre una sau mai multe categorii de beneficiari direcți, din rândul cărora se vor selecta grupurile țintă, dacă este cazul. **Se va completa următorul tabel.**

**Tabelul nr. 1 – Beneficiari direcți și grupuri țintă**

<b>Nr. crt.</b>	<b>Categorii de beneficiari direcți (dacă sunt identificate mai multe categorii)</b>	<b>Cuantificare numerică</b>	<b>Descriere beneficiarilor direcți: caracteristici socio-demografice, roluri/poziții/funcții deținute, particularități profesionale etc.</b>	<b>Criterii de selecție a grupurilor țintă și motivarea alegerii criteriilor<sup>4</sup></b>	<b>Nevoi identificate și modul de rezolvare</b>
1	<b>Centre business</b>	20 (pe raza municipiului Iași există în jur de 20 de centre business de dimensiune mare)	Centre business al căror departamente de marketing sau PR organizează evenimente în interes de serviciu, cu participare în număr mediu sau mare a angajaților sau partenerilor.	Capacitate monetară ridicată de a-și permite organizarea unor evenimente la care să participe un număr mare de angajați sau parteneri.	Nevoia de a contracta hostess care să asigure întâmpinarea invitaților, așezarea acestora pe locurile potrivite, colaborarea cu oaspeții pentru a se asigura că sunt mulțumiți de mâncare și servicii, etc. Modul de rezolvare va fi asigurarea calității hostess-elor oferite.

<sup>4</sup> Se completează **numai dacă nr. beneficiarilor direcți este foarte mare**, iar prin proiect nu pot fi acoperite nevoile tuturor, motiv pentru care se impune selecția grupului țintă

2	<b>Organizatori evenimente</b>	15 (pe raza municipiului Iași există 15 organizatori de evenimente, variind de la petreceri și petreceri de firmă până la organizare de evenimente corporate)	Firme ce organizează evenimente, care la rândul lor sunt angajate de clienți persoane fizice sau juridice. Aceștia doresc să contracteze hostess care pot asigura nivelul de calitate care să corespundă cu nivelul de calitate oferit de serviciile de organizare de evenimente.	Capacitatea monetară, experiența și reputația organizatorilor de evenimente.	Nevoia de a contracta sau de a recomanda hostess pentru diferite evenimente organizate.
3	<b>Posibili angajați</b> (pe poziție de hostess)	42000 (în Iași există în jur de 42000 de studenți anual, iar tipul ideal de hostess corespunde cu atributele studentului mediu)	Student ce își caută un job de hostess, care să aibă disponibilitate de a participa atât la training-urile oferite de organizație, cât și la evenimentele la care va lucra ca hostess.	Potrivirea pe rolul de hostess, luând în considerare un set bine definit de caracteristici, în limita posturilor disponibile.	Nevoia de a avea un job care nu ocupă mult timp (să nu afecteze studiul) și care să dezvolte abilități folositoare pentru restul carierei.

## 2.4 Definirea scopului (obiectivului general) al proiectului

Se va stabili scopul proiectului, având în vedere că el trebuie să fie clar formulat, să rezulte ce se poate rezolva din problema identificată și ce nu poate fi rezolvat, cui se adresează proiectul.

Obiectivul general pe care întreprinderea noastră și-l propune este de a intra pe piața de agenții hostess din Iași și de a obține cel puțin 20% din consumatorii concurenței directe în decursul primului an, folosind promovarea masivă pe social media.

## 2.5 Stabilirea obiectivelor proiectului

a) Se vor identifica **obiectivele pe termen mediu și lung (obiective strategice de dezvoltare)** (trebuie să existe corespondență cu argumentarea de la 2.1).

1. Realizarea echilibrului financiar în următorii 2 ani, prin menținerea unei creșteri continue a veniturilor, în raport cu cheltuielile.
2. Extinderea activității de lucru la nivel național în următorii 4 ani. - Diana Mărguță
3. Creșterea exponențială a cererii în decursul următorilor 3 ani pentru hostess-e acreditate. - Dănuț Puiu
4. Obținerea a cel puțin 8% din piața concurenților direcți în următorii 5 ani. - Andreea Ștefanovici
5. Recunoașterea cursului de acreditare pentru activitatea de hostess la nivel internațional în următorii 6 ani. - Ștefana Ciobanu

b) Se vor prezenta **obiectivele pe termen scurt (specifice sau operaționale)** ale proiectului (trebuie să existe corespondență cu argumentarea de la 2.1 și cu analiza SWOT din 2.2).

1. Atingerea în primul an de la lansarea întreprinderii a unui număr de 16 angajați. - Andreea Ștefanovici
2. Creșterea popularității firmei noastre cu ajutorul rețelelor social media, obținut în termen de 10 luni de la lansare. - Ștefana Ciobanu
3. Încheierea de cel puțin 3 contracte de parteneriat cu organizatori de evenimente în primul an. - Diana Mărguță
4. Acordarea a cel puțin 10 acreditări în decursul primului an. - Dănuț Puiu
5. Obținerea, în primele 12 luni, de parteneriate cu cel puțin o agenție de modeling și o școală de recrutare de însoțitori de zbor în vederea recunoașterii acreditării oferite.
6. Găzduirea a cel puțin 10 dintre cele mai importante evenimente corporate, din Iași, în primul an.

- c) Se va justifica **relevanța obiectivelor în raport cu strategiile și prioritățile finanțatorului** (indiferent că de forma de finanțare aleasă la 1.3)

Obiectivul nostru este de a dezvolta o întreprindere, agenție de hostess, care să valorifice calitatea serviciilor din această arie având ca și element diferențial cursul de acreditare. Existând o tendință de creștere a corporațiilor și în mod evident a evenimentelor de acest tip, am ales să dezvoltăm acest segment de piață punând la dispoziție consumatorilor cât și potențialilor angajați o strategie de diferențiere a serviciilor din acest detriment. Dacă pentru consumatori luarea unei decizii devine mult mai simplă când vine vorba de a alege o întreprindere cât mai serioasă și cu servicii de cea mai înaltă calitate, în același timp pentru posibillii angajați li se oferă o oportunitate de a învăța lucruri noi, de a prinde experiență în acest domeniu și cel mai important aceștia se pot bucura și de o recunoaștere oficială a întregului efort depus, având posibilitatea de a se dezvolta ulterior în alte arii precum modeling sau/și cabin crew.

Bineînțeles pentru că discutăm totuși despre o finanțare internă ne-am propus anumite obiective atât pe termen scurt cât și lung, ce sunt susținute de cererea crescută de pe piață, lipsa unui număr mare de competitori și tendința de creștere a evenimentelor de tip corporate/business. Dacă pentru primul an ne-am propus un număr minim de contracte de parteneriat și găzduirea a cel puțin 10 dintre cele mai importante evenimente business, pentru următorii ani ne-am axat pe dezvoltarea acestui business la nivel național.

Așadar, pentru un astfel de proiect trebuie enunțate următoarele aspecte foarte importante: prezența unui număr scăzut de concurenți pe piață, integrarea pe un nou segment de piață(lider)- prin oferirea unui nou serviciu și investiția scăzută pentru o astfel de activitate( 1 sediu, echipamente). Toate aceste aspecte susțin eligibilitatea proiectului prezentat.

**ATENȚIE!! Fiecare student din echipă va formula câte 1 obiectiv pe termen lung și 1-2 pe termen scurt, cu menționarea numelui studentului în dreptul fiecărui obiectiv.**

### III. DESCOMPUNEREA PROIECTULUI ȘI PLANIFICAREA ACTIVITĂȚILOR

#### 3.1 Stabilirea jaloanelor proiectului și a elementelor livrabile asociate (maxim 1 pagină)

Pe baza scopului și/sau a obiectivelor pe termen scurt, se vor formula **jaloanele/reperale proiectului**, văzute ca momente/evenimente importante de măsurare a progresului acestuia. Jaloanele vor sta la baza descompunerii proiectului în activități și subactivități, precum și la stabilirea indicatorilor de evaluare. Pentru fiecare jalon se vor enumera elementele livrabile asociate.

**ATENȚIE!!** Fiecare student din echipă va formula cel puțin câte 2 jaloane, cu livrabilele asociate, menționând numele studentului în dreptul fiecărui jalon.

#### 3.2 Crearea structurii de descompunere a proiectului, în format outline (maxim 8 pagini)

**Proiectul, pe baza jaloanelor și livrabilelor, se va descompune pe activități/subactivități.**

Fiecare activitate se va descrie detaliat, prin prezentarea posibilelor **soluții tehnice** (unde este cazul), a eventualelor justificări economice pentru soluția selectată, a ipotezelor și contextului în care se vor derula. Descrierea se va face astfel încât să fie clar demersul pe care trebuie să îl parcurgă cei ce vor implementa proiectul.

Activitățile se vor descompune în subactivități, respectând regulile din suportul de curs. Se va pune accent pe ipotezele în care urmează să se desfășoare activitățile, în funcție de care se selectează și modalitatea de desfășurare a lor. De asemenea, trebuie acordată o atenție sporită activităților de monitorizare și control, prin care se asigură că proiectul își atinge scopul. Se va stabili durata fiecărei subactivități sau a activităților ce nu sunt supuse descompunerii. **Redarea structurii de descompunere va fi în format outline (vezi Suportul de curs).**

**ATENȚIE!!** Fiecare student din echipă va descrie activitățile/subactivitățile specifice jaloanelor stabilite la punctul anterior, cu menționarea numelui studentului în dreptul fiecărei activități.

#### 3.3 Stabilirea echipei proiectului și atribuirea responsabilităților pe activități (maxim 3 pagini, fără graficul responsabilităților)

a) Se va construi o **organigramă** a echipei proiectului. De asemenea, va fi completat **următorul tabel** pentru a descrie **abilitățile și cunoștințele** necesare proiectului, în funcție de **responsabilitățile alocate**, precum și **modul de comunicare** în echipă. Se vor delimita clar cele două niveluri ale echipei: **de management** și **operațională**.

**Tabel nr. 2 - Abilitățile și cunoștințele necesare membrilor echipei de proiect**

Nr. crt.	Poziția din organigramă	Responsabilități alocate	Abilitățile și cunoștințele necesare	Modul de comunicare în echipă
1	Manager proiect			
2	Responsabil tehnic			
.....				
n				

La final, se va completa **Graficul responsabilităților (cine, ce face)**, în care vor fi incluse și **responsabilitățile eventualelor parteneri** și ale **firmelor contractate (furnizori) pentru bunuri, lucrări sau servicii**, prezentat în **Anexa 1**.

**ATENȚIE!!** Fiecare student din echipă va completa în tabelul anterior pentru cel puțin un membru din echipa proiectului, cu menționarea numelui studentului în dreptul fiecărei poziții. La fel și în cazul graficului responsabilităților, pentru fiecare activitate.

b) **Stabilirea responsabilităților partenerilor proiectului (dacă este cazul):** o scurtă prezentare a lor, a echipei care va gestiona proiectul la nivelul fiecărui partener (tot din punct de vedere al rolurilor și pozițiilor în cadrul proiectului), specificarea responsabilităților pe activitățile în care vor fi implicați (în Graficul responsabilităților). **Atenție, partenerii NU sunt furnizorii proiectului.** Partenerii au aceleași drepturi și obligații ca și solicitantul/beneficiarul proiectului.

### 3.4 Planificarea calendaristică a proiectului, cu ajutorul diagramei Gantt (maxim 5 pagini, în anexă)

Durata proiectului va fi de \_\_\_ luni.<sup>5</sup>

**Planificarea calendaristică** a proiectului se va realiza cu ajutorul **diagramei Gantt**, stabilindu-se secvența de derulare a activităților/subactivităților prin intermediul dependențelor FS, SS, FF, SF. Fiecărui jalon i se vor asocia activitățile corespunzătoare, urmând a se stabili dependența de activitatea care confirmă obținerea lui. Diagrama Gantt va fi atașată ca **anexă**, folosind o trimitere în cadrul acestui formular (ex. Anexa nr. x). Planificarea calendaristică **nu trebuie** să conțină descrieri ale activităților/subactivităților, ci doar denumirea lor și a jaloanelor (*vă rugăm să verificați dacă denumirea jaloanelor și activităților lor sunt aceleași cu cele menționate în secțiunile 3.1 și 3.2*).

🔊 **Notă:** Planul proiectului va fi prezentat într-o **diagramă Gantt** generată cu un produs software specific domeniului (de exemplu, Microsoft Project, Project Libre) sau cu alte aplicații. **NU** se va apela la modul tabelar de redare a planului proiectului specific unor proiecte finanțate prin unele fonduri europene!!!

MP 2019-2020

<sup>5</sup> Se va ține cont și de restricțiile de timp impuse prin linia de finanțare.

## IV. ESTIMAREA RESURSELOR ȘI ELABORAREA BUGETULUI PROIECTULUI

### 4.1 Identificarea și stabilirea resurselor necesare proiectului

În funcție de durata și complexitatea activităților se vor estima **resursele** necesare. Pentru fiecare tip de resursă, se vor preciza numărul de unități (bucăți, nr. de ore de lucru, mp de spațiu etc.) și prețul pe unitate, calculându-se valoarea totală. **Trebuie luate în calcul și resursele umane** (echipa proiectului) în funcție de graficul responsabilităților, stabilind de data aceasta și timpul de lucru pentru fiecare resursă. În **tabelul 3** se introduc, pentru fiecare activitate, resursele necesare și vor fi făcute estimările de cantități, preț și valoare.


**Tabelul nr. 3 – Estimarea resurselor pe activități (cantități și valori)**

Cod activitate	Denumire activitate	Denumire resursă	Cantitate estimată necesară	Preț pe unitate de resursă	Valoare (cantitate estimată x preț)
1000					
2000					
....					
N000					

**ATENȚIE!!** Fiecare student din echipă va completa în tabelul anterior pentru activitățile descrise și planificate la punctul 3.2, cu menționarea numelui studentului în dreptul fiecărei activități.

### 4.2 Elaborarea bugetului

Pe baza tabelului 3, se va elabora bugetul proiectului, prin completarea formularului din **Anexa 2**. Formularul se completează în Excel sau alt program de calcul tabelar.

 **Notă:** Tipurile de cheltuieli din anexă sunt orientative, însă din proiect trebuie să rezulte **suficiente detalii** pentru justificarea sumelor incluse la fiecare poziție bugetară (vezi suportul de curs și de lucrări practice).

## V. ESTIMAREA INDICATORILOR DE EVALUARE ȘI IDENTIFICAREA POTENȚIALELOR RISCURI

### 5.1 Stabilirea indicatorilor de evaluare (maxim 1 pagină)

Indicatorii de evaluare se stabilesc pentru fiecare jalon (cel puțin câte 2 indicatori), plecând de la livrabilele asociate. În acest scop, se va completa tabelul 4, ținând cont și de activitățile de monitorizare prevăzute în descompunerea proiectului (3.2).

Atenție! Indicatorii se vor atașa jaloanelor, nu activităților planificate. Fiecare student va stabili indicatorii pentru jaloanele formulate la 3.1.

Tabelul nr. 4 – Indicatorii de evaluare a proiectului

Denumirea jalonului	Denumirea indicatorilor	Estimare numerică	Momentul evaluării (după obținerea jalonului, după desfășurarea unei activități sau a unei etape)
Jalon 1	Indicator 11 <se va denumi indicatorul> Indicator 12 Indicator 1n	5 bucăți 3 persoane n	La finalul activității 1.3 După obținerea livrabilului 1.a etc.
....			
Jalon n	Indicator n1 Indicator n2	60% reducere erori 90% bază de date populată	La raportul final de monitorizare  La atingerea jalonului

### 5.2 Identificarea potențialelor riscuri (maxim 1 pagină)

Potențialele riscuri se vor estima plecând de la amenințările identificate în analiza SWOT a proiectului. Se selectează doar acele riscuri care pot afecta decisiv atingerea obiectivelor și/sau a jaloanelor. Se va completa Tabelul 5, unde se stabilește impactul (efectele) asupra proiectului, precum și modalitățile de contracarare a riscurilor sau de diminuare a efectelor lor.

Tabelul nr. 5 – Potențialele riscurile ale proiectului

Cod risc	Riscul după categoria în care se încadrează	Impact asupra proiectului	Acțiuni de efectuat pentru contracararea riscului sau reducerea efectelor
F11	Creșterea tarifelor de salarizare	Depășirea costului cu resursele umane	În situații excepționale se pot folosi rezervele aflate la dispoziția managerului de proiect

Atenție!!! Fiecare student va cel puțin 1 risc în funcție de activitățile pe care le-a descris, planificat și bugetat în cap. 3 și 4.

Explicații:

🔊 Categoriile mari de riscuri, plecând de la factorii ce ar putea influența proiectul, sunt:

- economic
- financiar
- legislativ
- politic
- tehnic
- social și cultural
- natural
- managerial

🔊 Impactul asupra proiectului poate fi reprezentat de:

- anularea unei activități;
- întârzierea proiectului;
- alocarea de sume suplimentare pentru acoperirea costurilor generate de risc;
- depășirea costurilor la o poziție bugetară;



- solicitarea întreruperii proiectului;
- închiderea proiectului.

🔊 **Codul pentru fiecare risc** se va forma după următorul șablon: prima literă a tipului de factor care determină riscul (de exemplu, E pentru categoria economic, S pentru social etc.) + 1-2 cifre prin care să se indice ordinea riscului în cadrul categoriei de care aparține. Se va explica modul în care s-a stabilit secvența caracterelor în cod.

### 5.3 Construirea matricei cadru logic a proiectului

Se va realiza fișa de sinteză a proiectului, prin **matricea cadru logic**, completând **Anexa 3**.

## VI. BIBLIOGRAFIE

Lista bibliografică se va întocmi pe categorii – cărți, reviste, resurse web etc.

## LISTĂ DE VERIFICARE

Înainte de a depune proiectul, va rugăm să **verificați dacă** formularul este complet (de revăzut și Observațiile de la începutul formularului) și, **în special dacă**:

- ☐ Dosarul proiectului este **complet și corespunde cu cerințele din formularul propus** și din descrierea programului de finanțare sau a strategiei organizației.
- ☐ Au fost completate **toate rubricile**.
- ☐ **Durata activităților și planificarea calendaristică a proiectului** (secțiunea 3.4) sunt incluse în cadrul formularului.
- ☐ **Bugetul** este complet și prezentat în formatul solicitat.
- ☐ **Matricea cadru logic** aferentă proiectului a fost completată în concordanță cu formatul furnizat.

## GRILĂ DE EVALUARE

Prezentarea cadrului general asigură o imagine clară asupra problemei/oportunității, a solicitantului și a sursei de finanțare	<b>0,5 puncte</b>
Justificarea relevanței propunerii de proiect corespunde cerințelor formulate și sunt surprinse toate componentele secțiunilor 2.1 și 2.2	<b>1,5 puncte</b>
Categoriile de beneficiarii direcți și grupurile țintă au fost corect stabilite (localizare, cuantificare, selecție etc.)	<b>0,5 puncte</b>
Scopul și obiectivele proiectului sunt clar formulate. Sunt definite atât obiectivele pe termen lung (instituționale), cât și obiectivele pe termen scurt (specifice), încadrându-se în strategia de finanțare și/sau a organizației.	<b>1 punct</b>
Jaloanele și elementele livrabile sunt relevante pentru proiect, asigură identificarea clară a pașilor de urmat pentru atingerea scopului/obiectivelor proiectului	<b>0,5 puncte</b>
Activitățile/subactivitățile sunt descrise, relevante pentru jaloane, coerent prezentate prin structura descompunerii pe lucrări în format rezumat. Au fost realizate planificarea calendaristică și Matricea cadru logic a proiectului	<b>2 puncte</b>
Pentru echipa de management și cea operațională sunt stabilite clar responsabilitățile, abilitățile și cunoștințele necesare. Au fost elaborate organigrama proiectului și graficul responsabilităților	<b>1 punct</b>
Resursele au fost stabilite și cuantificate corespunzător pe fiecare activitate. Bugetul a fost estimat în funcție de resursele alocate pe activități, s-a utilizat anexa indicată	<b>1 punct</b>
S-au stabilit indicatorii de evaluare și riscurile	<b>1 punct</b>
<b>Punct din oficiu</b>	<b>1 punct</b>
<b>TOTAL</b>	<b>10 puncte</b>

### Graficul responsabilităților pentru proiect

Cod activitate	Denumire activitate	Manager de proiect	Persoana 1*	Persoana 2*	Persoana 3*	Firma 1*	Firma 2	...	Persoana n/ Firma n*
1000	Organizare licitație	RD	D						

#### Tipuri de responsabilități

R = Responsabil cu efectuarea activității

C = Consultanță

D = Derulează activitatea

**Note:** 1. Se completează la intersecția liniei cu coloana, în funcție de responsabilitățile descrise la 3.3.a. Nu la toate intersecțiile trebuie să se identifice un anumit tip de responsabilitate.

2. Unei persoane care oferă consultanță (C) nu i se poate atribui și responsabilitatea (R) acelei activități. Consultanța poate fi oferită doar de o firmă sau persoană angajată cu acest scop, dar NU poate fi asigurată de un membru al echipei.

\* Se vor înlocui Persoana 1, 2 .. n și Firma 1, 2 ... n cu funcțiile/rolurile identificate la punctul 3.3.a (Responsabil logistică, Administrator rețea etc.), respectiv furnizorii necesari pentru derularea unor activități identificate prin descrierea activităților (3.2) , cum ar fi firma software, firma echipamente producție, firma publicitate etc.

**ANEXA 2****Buget agregat și bugetul estimat pe perioade calendaristice (se va realiza in Excel)**

Categorie bugetara	UM	Nr. unități	Pret/UM	Nr. luni	Total cost
<b>A. Cheltuieli exploatare/operationale</b>					
1. Chirie	mp	a	b	c	a*b*c
2. Cheltuieli curente	luni	a	b		a*b
3. Cheltuieli personal	om-luna	a	b		a*b
4. Consultanta/servicii	om-ore	a	b		a*b
5. Promotionale	um	a	b		a*b
6. Materiale consumabile	um	a	b		a*b
7. Editare si multiplicare	um	a	b		a*b
8. Mobilitati (cheltuieli de deplasare, cazare, diurna)	pers-zile	a	b		a*b
9. Materiale pentru biblioteca	um	a	b		a*b
10. Abonamente, reviste	abon.	a	b	c	a*b*c
11. Cheltuieli speciale	luni	a	b	c	a*b*c
12. Cheltuieli neprevazute	luni	a	b	c	a*b*c
<b>Subtotal chelt. exploatare/operationale (A)</b>					<b>ΣA</b>
<b>B. Investiții</b>					
<i>Amenajări clădiri</i>	mp	a	b		a*b
<i>Echipamente de birou:</i>					
...					
<i>Echipamente de calcul</i>	buc	a	b		a*b
...					
<i>Software</i>	licente	a	b		a*b
...					
<i>Mobilier,scule</i>	buc				
....					
<b>Subtotal investiții (B)</b>					<b>ΣB</b>
<b>TOTAL Proiect</b>					<b>ΣA+ΣB</b>

MP 2019-2020

## Matricea cadru logic

<b>Scopul proiectului: .....</b>			
<b>Obiective pe termen lung:</b>			
...			
...			
<b>Obiective pe termen scurt</b>			
...			
...			
<b>Jaloane</b>	<b>Indicatorii de evaluare a proiectului</b>	<b>Surse de verificare a obținerii indicatorilor</b>	<b>Factori favorabili (pe baza oportunităților de la 2.2) și a riscurilor (codul de la 5.1b)</b>
...	...	...	...
...	...	...	...
...	...	...	...
<b>Activitățile pentru atingerea jaloanelor</b>		<b>Resursele necesare desfășurării activităților (doar pe categorii de resurse, fără specificarea lor nominală)</b>	
...		...	
...		...	
...		...	
...		...	