

## Competiția de planuri de afaceri, ediția 2022

Faza națională a competiției de planuri de afaceri se va organiza pe o singură secțiune, indiferent de ciclul universitar (licență respectiv masterat) în care sunt înmatriculați studenții.

Faza națională se desfășoară sub forma competiției de planuri de afaceri, susținute public în fața juriului (fizic, sau prin intermediul unei platforme de comunicare online), după ce conținutul acestora a fost evaluat în prealabil, conform criteriilor stabilite de AFER.

Calendarul competiției (2022)

Activitate	Termen
Înscrierea la concurs (faza locală)	22 noiembrie, ora 12.00
prezentarea planurilor de afaceri	23 noiembrie
selecția planurilor de afaceri pentru faza națională	24 noiembrie
Înscrierea planurilor de afaceri în competiția națională	25 noiembrie
Confirmarea acceptării planurilor de afaceri	2-3 decembrie
desfășurarea fazei naționale a competiției (1/2/3 zile)	prima jumătate a lunii decembrie

În faza națională, evaluarea va fi făcută de către o **comisie de jurizare** alcătuită din cadre didactice și studenți, inclusiv specialiști / profesioniști / reprezentanți ai mediului de afaceri în cazul fazei naționale a competiției de planuri de afaceri.

Pentru competiția de planuri de afaceri, cele mai bune planuri de afaceri vor fi distinse cu diplome și premii în lei, astfel:

- Premiul I – cu o valoare de 2500 lei;
- Premiul II – cu o valoare de 1500 lei;
- Premiul III – cu o valoare de 1000 lei;
- Mențiuni – cu o valoare de 500 lei.

Premii în obiecte (cărți, echipamente de calcul și birotică, CD-uri etc.) se acordă în limita disponibilității organizatorilor

Toți studenții care au prezentat lucrări (comunicări științifice) / planuri de afaceri la fazele naționale ale competițiilor din cadrul Olimpiadei vor primi diploma de participare emisă de către facultatea gazdă împreună cu AFER.

Grila de evaluare a planurilor de afaceri este următoarea:

<i>Denumirea criteriilor</i>	<i>Număr de puncte</i>	
	<i>maxim</i>	<i>evaluate</i>
<b>I. Evaluarea conținutului planului de afaceri (efectuată înainte de susținere)</b>	<b>60</b>	
<i>Denumirea criteriilor</i>	<i>Număr de puncte</i>	
	<i>maxim</i>	<i>evaluate</i>
1. Rezumatul planului de afaceri (coerența, relevanța și relevanța ideii de afacere, descrierea pieței și a structurii de management, indicarea avantajelor competitive, realismul previziunilor financiare).	<b>5</b>	
2. Descrierea afacerii (prezentarea generală a firmei, domeniul de activitate, viziune și strategie, detalierea produselor/serviciilor comercializate, valoarea oferită clienților).	<b>20</b>	
3. Analiza pieței	<b>10</b>	
3.1 Poziționarea pe piață relativ la concurență (detalierea modalității de diferențiere)	<b>5</b>	
3.2 Piața și strategia de promovare și vânzare/comercializare a produselor/serviciilor	<b>5</b>	
4. Proiecțiile financiare (corectitudinea și acuratețea informațiilor cu privire la structura costurilor, fluxul de venituri și proiectul de investiții sau alți indicatori financiari, după caz)	<b>20</b>	
5. Relevanța planului de afaceri în raport cu potențialul de creștere, cu protejarea mediului, cu extinderea digitalizării sau cu alți factori cu impact social pozitiv.	<b>5</b>	
<b>II. Evaluarea susținerii</b>	<b>40</b>	
6. Siguranța și persuasiunea expunerii	<b>15</b>	
6.1. modalitatea de expunere (expunere liberă)	<b>5</b>	
6.2. concizia și logica expunerii; capacitatea de sinteză și de decizie managerială	<b>5</b>	
6.3. folosirea materialelor expozitive și expresivitatea acestora, precum și credibilitatea/pragmatismul și acuratețea informațiilor (datelor) prezentate	<b>5</b>	
7. Claritatea și siguranța răspunsurilor la întrebări	<b>15</b>	
8. Participarea la dezbateri pe baza planurilor prezentate de ceilalți competitori	<b>10</b>	
<b>TOTAL</b>	<b>100</b>	