



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială – sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Modul 2

Planul de afaceri



UNIVERSITATEA
DIN
CRAIOVA



- 1. Ce este un PLAN de AFACERI?**
- 2. De ce e bine sa va elaborati un PLAN de AFACERI?**
- 3. Cum se elaboreaza un plan de afaceri ?**
- 4. Care este continutul unui PLAN de AFACERI?**



1. Ce este un plan de afaceri

Conceptul de AFACERE

Elementele pe care se bazeaza un PLAN DE AFACERI:

- omul de afaceri,
- ideea,
- mediul de afaceri.



Handwritten signature or initials in blue ink.

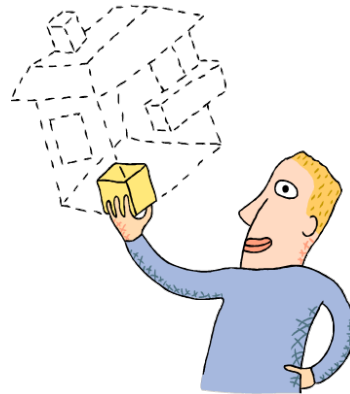
1. Ce este un plan de afaceri ?

Definitie



Planul de afaceri este prezentarea scrisă a ceea ce doriți să realizați cu afacerea Dvs., precum și a modului în care intenționați să vă folosiți resursele ca să vă atingeți scopurile.

PLANIFICAREA NOII AFACERI



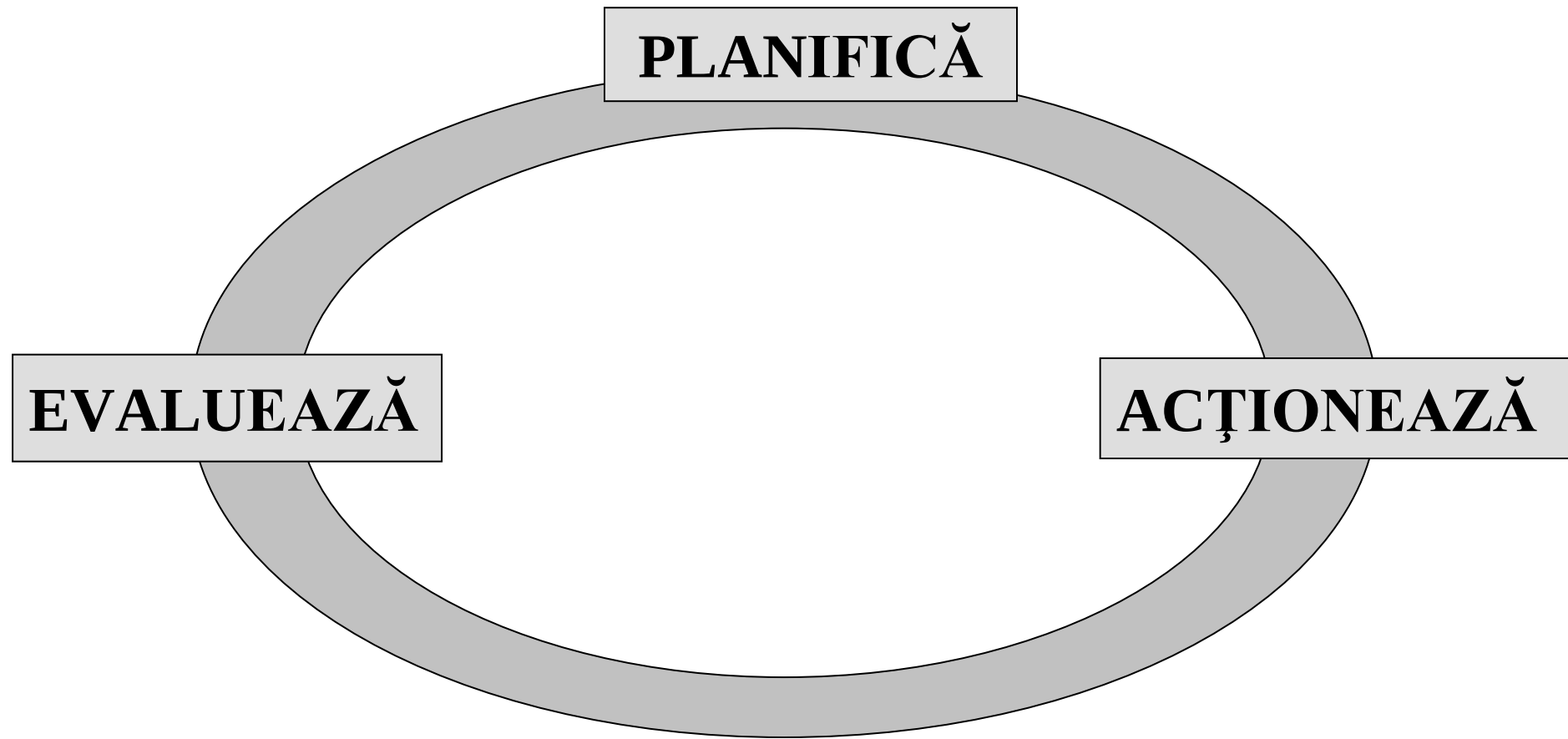
Obiectivele trebuie să existe în orice plan al firmei și permanent în mintea managementului. Ele simplifică drumul spre realizarea ideilor de afaceri și asigură **succesul firmei!**

2. De ce este nevoie de un plan al afacerii?

- ☐ A studia in profunzime afacerea si a o intelege mai bine
- ☐ A evalua o noua idee de afacere
- ☐ A comunica mai usor ideile tale privind afacerea
- ☐ A obtine finantare
- ☐ A administra mai bine afacerea
- ☐ A reduce riscurile afacerii si A AVEA MAI MULT SUCCES

- *Orice plan e mai bun decat niciunul!*

Utilizarea planului de afacere



Identificarea ideilor de afaceri

- *De ce are nevoie afacerea pentru clienții săi*
- *Ce produs sau serviciu va vinde afacerea*
- *Cui va vinde afacerea*
- *Modul în care afacerea își va vinde produsele sau serviciile*

Generarea propriei idei de afacere

- Ideile de afaceri pot fi generate prin:
 - utilizarea experiențelor
 - vizite în zona locală de afaceri
 - investigarea mediului personal
 - brainstorming cu membrii grupului

Generarea propriei idei de afacere

- *Utilizarea experiențelor*

- Experiențele proprii*

- experiența proprie în calitate de client pe piață
 - există produse pe care le-ai căutat și nu le-ai găsit pe piață
 - există produse pe care le-ai căutat și ai întâmpinat dificultăți să le găsești

- *Experiențele altor persoane*

- experiențele familiei și prietenilor
 - experiențele persoanele cu care nu se comunică în mod curent

Generarea propriei idei de afacere

- *Investigarea mediului*
 - listarea afacerilor din zonă
 - identificarea unor afaceri dependente de economia locală
- *Analizarea ideilor de afaceri și selectarea*
 - listarea ideilor
 - întocmirea unei liste scurte de maxim trei idei

Generarea propriei idei de afacere

Analiza SWOT a afacerii

- Mediul intern al afacerii

 - Strengths-puncte tari

 - Weaknesses- puncte slabe

- Mediul extern al afacerii

 - Opportunities- oportunități

 - Threats- amenințări

Generarea propriei idei de afacere

- Nevoi
- Dorințe
- Clienții și concurenții
- Cum veți acționa
- De unde se vor obține resursele pentru a începe această afacere

Generarea propriei idei de afacere

- Identificare și culegere informații afaceri
 - Identificați trei afaceri din zona locală care considerați că sunt de succes.
 - Căutați să vorbiți cu cei trei proprietari. Aflați dacă sunt de acord că afacerea identificată de voi are întradevar succes. Întrebați-i cum au decis să intre în acea afacere; au identificat o nevoie în piață care nu era satisfăcută ?
 - Găsiți răspunsuri la următoarele întrebări :
 - ce lecții puteți trage din experiența proprietarului afacerii?
 - ce greșeli crezi că a făcut proprietarul?
 - cum pot fi evitate aceleași greșeli?
 - ce crezi că a făcut ca afacerea să aibă succes ?

Generarea propriei idei de afacere

- Informații despre afacerile analizate

Denumirea afacerii.

Produse sau servicii vândute.

Principalii clienți

Când și de ce a decis proprietarul să înceapă această afacere?

De ce a crezut că proprietarul ca a fost o idee bună să pornească
acea afacere ?

Generarea propriei idei de afacere

- Informații despre afacerile analizate

Cum a aflat proprietarul ce dorește publicul tinta ?

Ce puncte forte a folosit proprietarul pentru a începe această afacere?
(experiență anterioară, pregătire, pregătire în familie, contacte, hobby-uri)

Cu ce probleme s-a confruntat proprietarul în înființarea afacerii?

S-a schimbat produsul sau serviciul în timp?

Generarea propriei idei de afacere

Informatii despre afacerile analizate

Denumirea afacerii.

Produse sau servicii vândute.

Principalii clienți

Când și de ce a decis proprietarul să înceapă această afacere?

De ce a crezut că proprietarul ca a fost o idee bună să pornească acea afacere ?

Generarea propriei idei de afacere

Informatii despre afacerile analizate

Cum a aflat proprietarul ce doreste publicul tinta ?

Ce puncte forte a folosit proprietarul pentru a începe această afacere?

(experiență anterioara, pregătire, pregătire in familie, contacte, hobby-uri)

Cu ce probleme s-a confruntat proprietarul în înființarea afacerii?

S-a schimbat produsul sau serviciul în timp?

