



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 in blue ink.

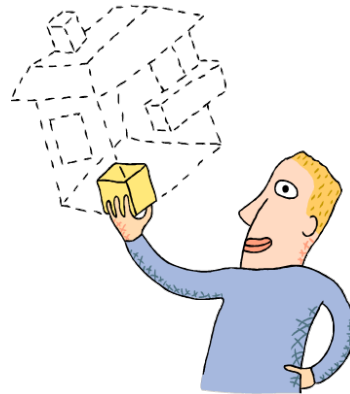
1. Ce este un plan de afaceri ?

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



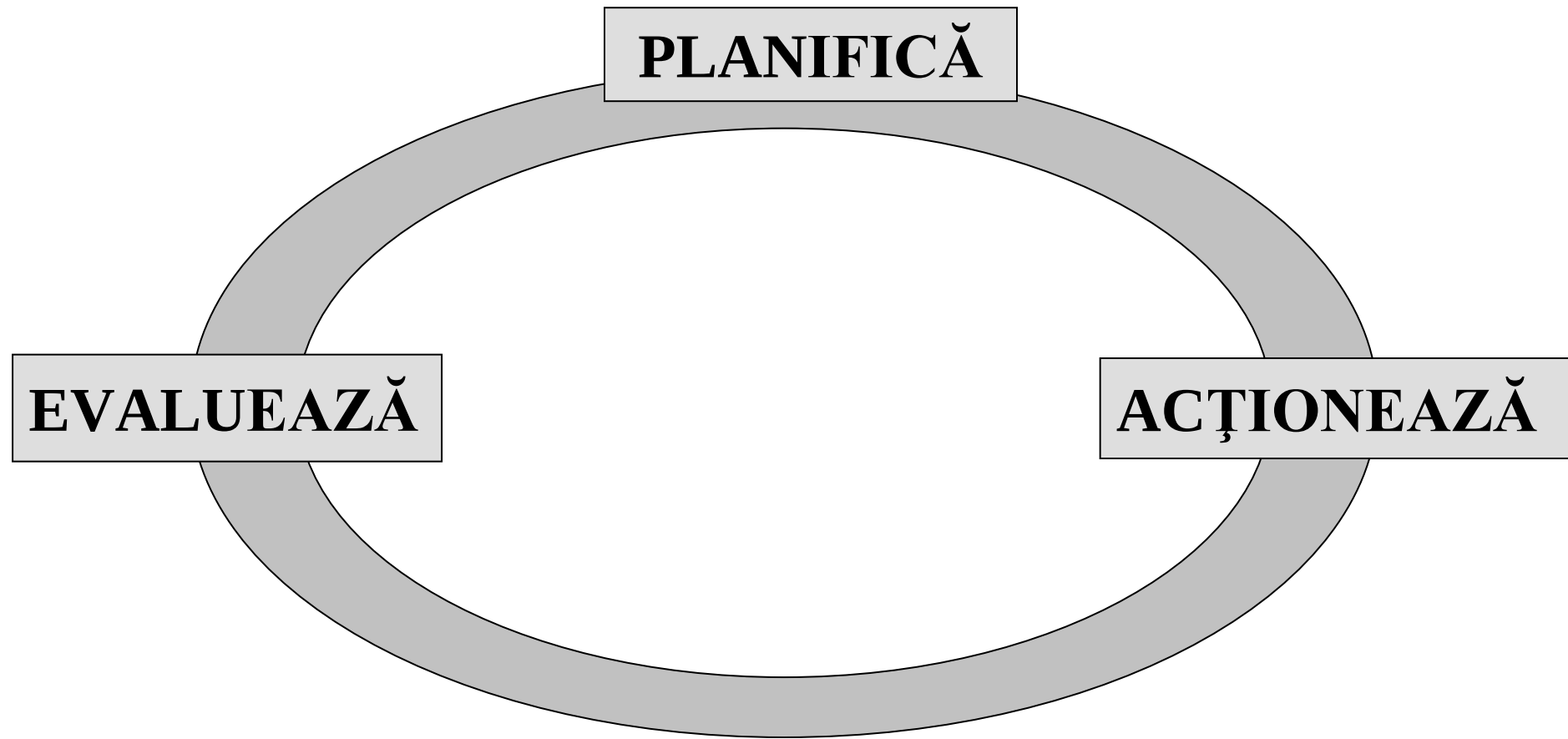
Obiectivele trebuie să existe în orice plan al firmei și permanent în mintea managementului. Ele simplifică drumul spre realizarea ideilor de afaceri și asigură **succesul firmei!**

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?



Planul de afaceri - necesitate

- Îți oferă o imagine de ansamblu a etapelor de dezvoltare a afacerii și te ajută să ai mereu la îndemână cele mai importante informații despre compania ta.
- Un plan de afaceri este, dacă dorești, **o hartă virtuală care trasează parcursul afacerii tale.**
- Te ajută, după cum îi spune chiar numele, să planifici.
- Și chiar dacă lucrurile se modifică de-a lungul timpului, iar socoteala de acasă nu se potrivește cu cea din târg (ca să nu ocolim nici dictoanele românești), **planul de afaceri îți va oferi reperele de care ai nevoie pentru a vedea încotro te îndrepti și care sunt obiectivele la care ar trebui să ajungi.**
- Totodată, ai putea să te gândești la un plan de afaceri ca un prim instrument de pitching în cazul în care vrei să atragi un investitor.
- **Vei avea nevoie de un plan de afaceri și dacă vei face o vizită la bancă ori vei aplica în cadrul unor programe de finanțare guvernamentală sau europeană.**

- Ca antreprenor, un plan de afaceri te poate ajuta să analizezi piața și mai ales concurența ta.
- **Poate fi un sistem de control și de monitorizare a rezultatelor** – vei ști unde te afli, cât de departe ești de rezultatul dorit, unde te-ai abătut de la drum și ce va trebui să corectezi pentru ca afacerea ta să funcționeze și să se dezvolte în continuare.
- **Planul de afaceri este un raport scris în care antreprenorul prezintă toate datele relevante referitoare la crearea sau funcționarea business-ului său.**
- În cazul în care antreprenorul înființează o întreprindere nouă, planul de afaceri trebuie să ofere răspunsuri la întrebări precum "cum" și "de ce" va fi înființată.
- În cazul în care realizați un plan de afaceri pentru o firmă deja existentă, va fi nevoie să descrieți istoria ei, în ce punct se află în prezent și unde vrea să ajungă această întreprindere după modificările și investițiile care urmează să fie realizate.

Planul de afaceri – sfaturi utile

- Un plan de afaceri ar trebui să adreseze cele mai importante informații despre compania și afacerea ta.
- În momentul în care începi elaborarea unui [plan de afaceri](#), va fi nevoie să stabilești, încă din prima secundă, **trei axe principale** care te vor ajuta să-ți faci o imagine de ansamblu asupra utilajelor sau mecanismelor de care ai nevoie, materiei prime necesare, forța de muncă de care ai nevoie și toate costurile aferente acestora.
- Așa vei ști și care ar fi prețul la care ar trebui să-ți comercializezi produsele sau serviciile pentru a avea profit.
- Cât va produce firma? – cantitățile pe care intenționezi să le produci și să le vinzi
- Ce va produce firma? – identifică foarte clar produsele sau serviciile la care vei lucra.
- Cum va produce firma? – procesul de producție al firmei.

Va trebui să oferi informații despre:

- valoarea pe care o oferă produsele sau serviciile pe care le pui la dispoziție,
- avantajul competitiv pe care îl ai pe piață,
- strategia de marketing (poziționarea, strategia de produs/serviciu, strategia de preț, strategia de distribuție, strategia de promovare, programele de marketing), strategia de vânzări (previziuni de vânzări, programe de vânzări),
- parteneriate strategice, sistem de monitorizare și evaluare.

Înainte de a începe o afacere, un antreprenor are nevoie să pregătească un **buget realist** care să reflecte atât sumele necesare pentru demararea acestuia, cât și pentru funcționarea sa (vorbit aici despre costurile cu personalul, chiriile, costul echipamentelor, cheltuielile ce țin de utilități, autorizații de funcționare, [promovare](#), etc.).

Va trebui să oferiți informații despre: **indicatori financiari cheie, proiecții financiare, previziuni de cash-flow, analiza cost-beneficiu, surse de finanțare, managementul riscului, finanțarea (necesarul de finanțare, soluții de finanțare).**

- Din realizarea unui plan de afaceri ar fi bine să nu omiteți câteva alte informații utile.
- De exemplu, ar fi indicat să atașați planului de afaceri informații în ceea ce privește previziunile financiare (pe o perioadă de 3-5 ani) sau de cash-flow, precum și CV-urile fondatorilor și oamenilor din management.
- Opțional, puteți să mai atașați planului de afaceri rezultatele unor cercetări de piață, copii după contracte de franciză (în cazul în care dezvoltați un business de acest gen), sau orice alte informații relevante ce țin de business-ul vostru și de planurile voastre de dezvoltare.