



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



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.



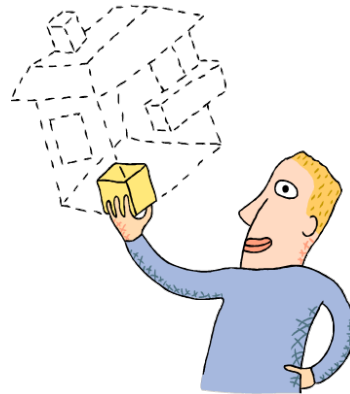
1. Ce este un plan de afaceri ?

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



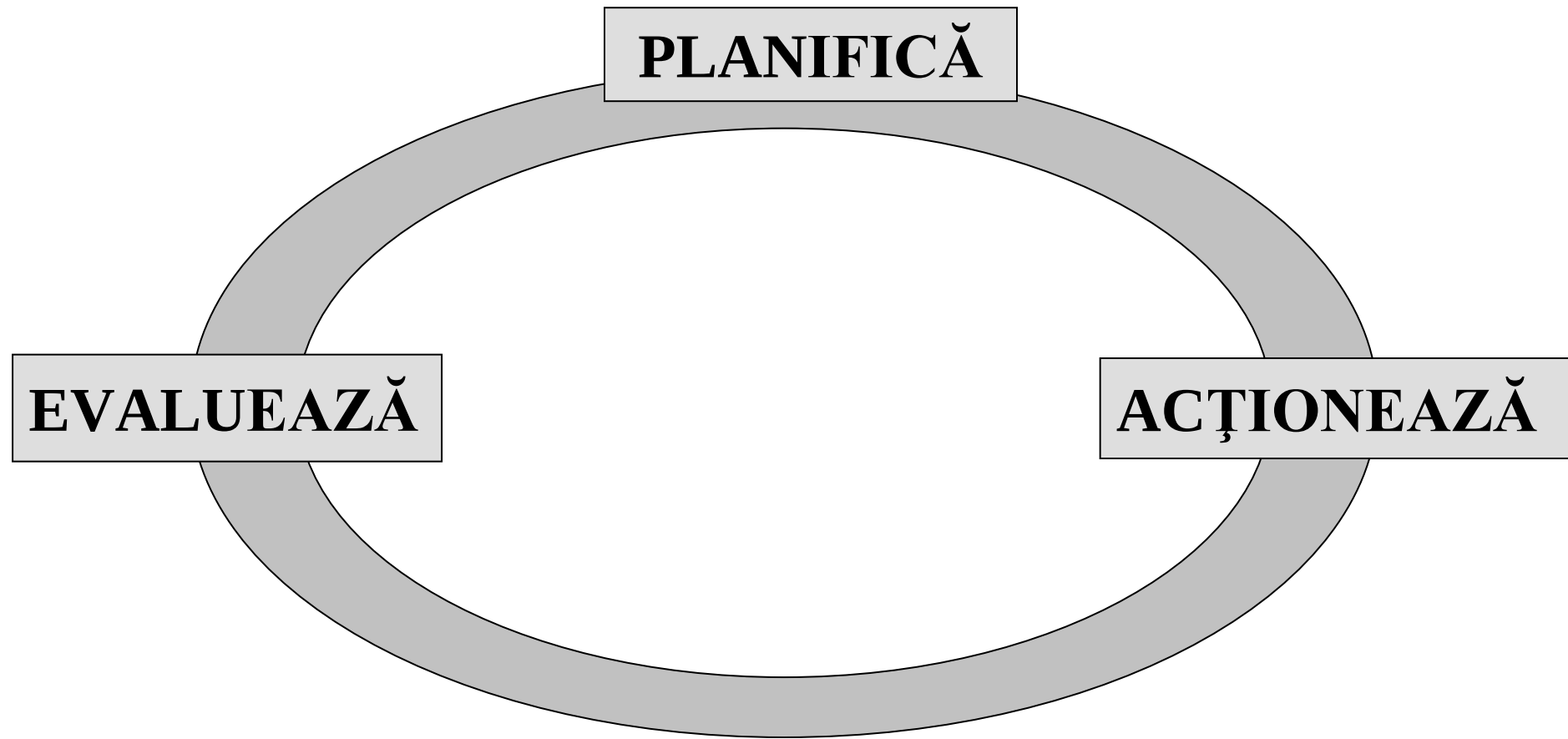
Obiectivele trebuie să existe în orice plan al firmei și permanent în mintea managementului. Ele simplifică drumul spre realizarea ideilor de afaceri și asigură **succesul firmei!**

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



3. Cum se elaboreaza un plan de afaceri ?

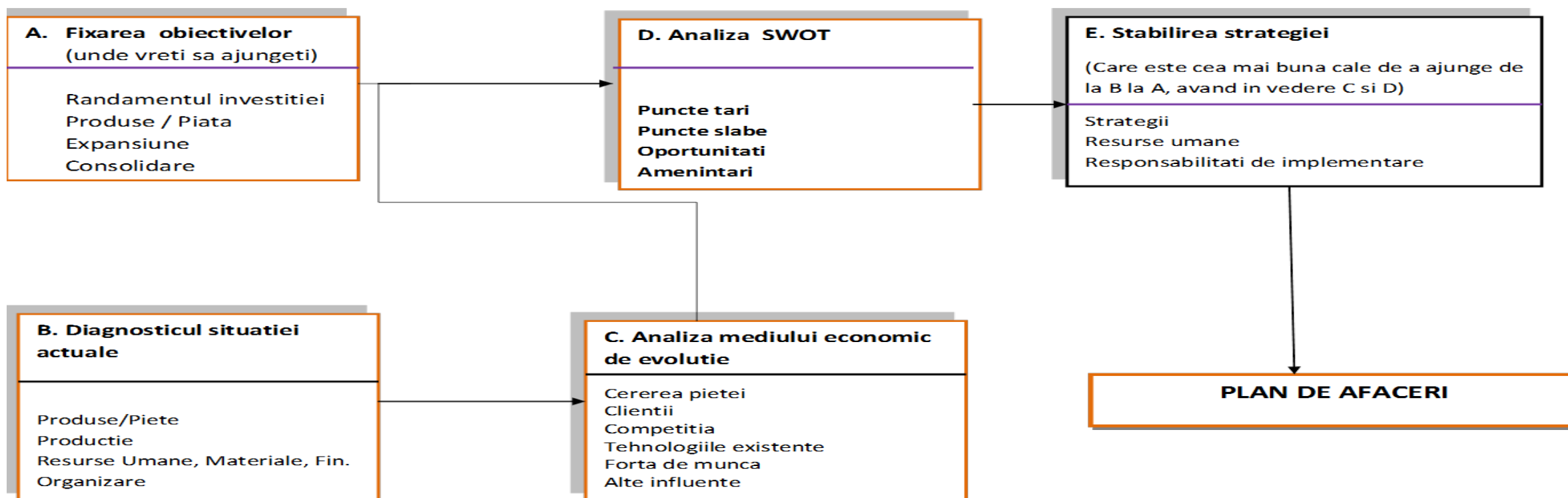
A. Culegerea informatiilor despre:

- afacere
- piata
- finante

B. Organizarea informatiilor

- Planul trebuie sa fie cuprinzator si concis
- Adoptati un limbaj clar, simplu
- Organizati-va ideile in capitole distincte, care sa se refere la aspecte specifice
- Inserati detaliile tehnice si alte detalii in anexe, astfel incat textul principal sa fie usor de urmarit
- Trebuie sa fie adaptat necesitatilor pentru care a fost elaborat si cui ii este destinat

Elaborarea unui PLAN de AFACERI



Fluxul realizarii PLANULUI DE AFACERI

Destinatarii unui PLAN de AFACERI

Intreprinzatorul

Potentiale surse de afacere

- Creditori

- Investitori

Posibilitatea acordarii unor credite

Motive de respingere a creditelor

PLANUL DE AFACERI

Ar trebui sa aiba cel mult 10-12 pag + anexe

Sinteza Planului de Afaceri (Sumar executiv) (3-4 pag)

I. Afacerea

II. Piata

III. Organizare si conducere

IV. Previziuni financiare

V. Anexe



4. CONTINUTUL PLANULUI DE AFACERI

AFACEREA	✓ <i>Firma</i> ✓ <i>Domeniul de activitate</i> ✓ <i>Obiectivele</i>
PIATA	✓ <i>Produsul/serviciul</i> ✓ <i>Clientii</i> ✓ <i>Concurenta</i> ✓ <i>Segmentul de piata</i>
CONDUCEREA	✓ <i>Organizarea</i> ✓ <i>Conducerea</i> ✓ <i>Personalul</i>
FINANTELE	✓ <i>Venituri</i> ✓ <i>Cheltuieli</i> ✓ <i>Sursele si utilizarea fondurilor</i> ✓ <i>Previziuni financiare</i>

Afacerea

A. Firma-Descrierea companiei

- ☐ Date identificare, localizare. Cand a fost infiintata compania?
- ☐ Cum a aparut ideea de afaceri?
- ☐ Care este obiectul de activitate? (productie, servicii, comert)
- ☐ Ce produse/servicii ofera?
- ☐ De ce ar avea succes afacerea?
- ☐ Care sunt oportunitatile de crestere ale afacerii?

• B. Sectorul de activitate

- ☐ Care este sectorul de activitate in care vei concura?
- ☐ In ce stadiu de dezvoltare se afla acesta?

• C. Obiectivele

- ☐ Ce strategie vei avea?
- ☐ Care sunt obiectivele specifice ale afacerii pentru urmatoorii 2-5 ani?

- *Cum definim obiectivele?*

- ❖ *nivelul vânzărilor*
- ❖ *cota de piață*
- ❖ *profitabilitatea*
- ❖ *pregătirea personalului*
- ❖ *dividende*
- ❖ *respectul comunității*



Piata

A. Produsul / Serviciul

- ☐ Ce produs/serviciu oferiti ? Descriere
- ☐ Ce necesitate satisface acesta? Nevoie vitala, moda,etc
- ☐ In ce etapa din ciclul de viata se afla?
- ☐ In ce mod este distribuit? (magazin propriu, la client, en-gros, etc)
- ☐ Cum afla clientul de el?
- ☐ La ce pret va fi vandut? Ce costuri va implica?
- ☐ Cat de profitabil si competitiv va fi?

B. Clientii

- ☐ Cine sunt clientii dvs.?
- ☐ Ce ii determina sa cumpere produsul/ serviciul dvs?
- ☐ Cat de des cumpara in mod normal ?
- ☐ Ce pret ar fi dispus sa plateasca?
- ☐ De ce credeti ca ar cumpara de la dvs. ?

Piata

C. Segmentul de piata- piata tinta

- ☐ Unde este situata piata ?
- ☐ Cat de mare este?
- ☐ Este o piata in dezvoltare ?
- ☐ Care sunt tendintele pietei ?
- ☐ Exista caracteristici specifice pietei dvs ?

D. Concurenta

- ☐ Care sunt principalii dvs. Concurenti ?
- ☐ Ce avantaje/ dezavantaje au fata de produsul/servciul dvs?
- ☐ Ce strategii de Marketing au ?
- ☐ Le sunt clientii fideli ?
- ☐ Cum isi distribuie produsele?
- ☐ Ce alte avantaje ofera ?

Ierarhia nevoilor - Abraham Maslow



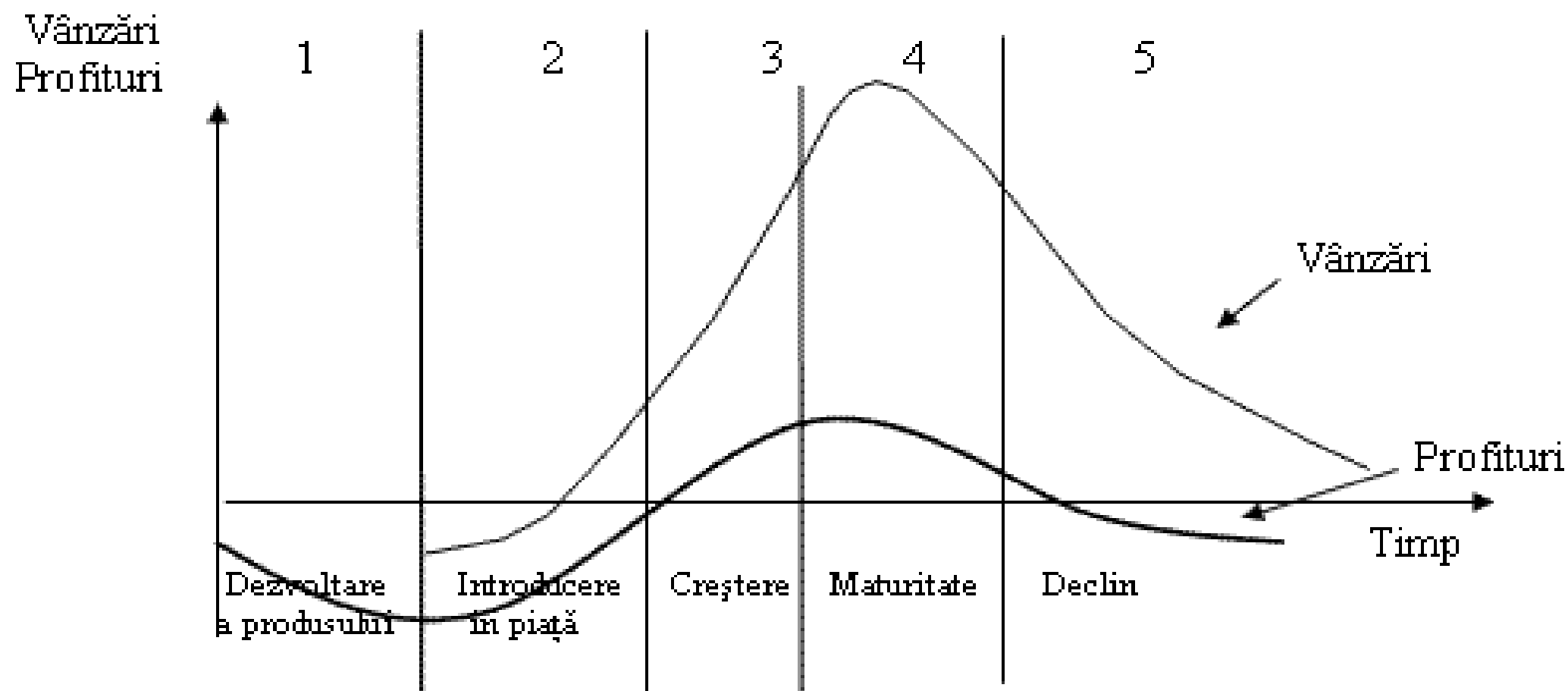


Fig.5.2. Cichul de viață al produselor

Organizare si Conducere

A. Procesul de productie

- ☐ Descrieti procesul de productie, etapele de baza
- ☐ Descrieti cerintele procesului de productie: materii prime, etc.
- ☐ Ce echipamente veti folosi ?
- ☐ Cum va fi organizat fluxul de prod/magazinul/biroul ?
- ☐ Exista riscuri specifice (furnizori unici, echipamente uzate,etc.

B. Conducerea

- ☐ Care este structura organizatorica a firmei?
- ☐ Cine va conduce afacerea? Are experienta, competenta necesara? Ce consultanti externi veti folosi?

C. Personalul

- ☐ De cati angajati veti avea nevoie? Cum ii veti plati?
- ☐ Ce calificare le este necesara? Cum ii veti instrui?
- ☐ Unde veti gasi angajatii necesari? Cum ii veti selecta?

Informatii / Previziuni financiare

- ☐ Necesarul si surse de finantare
- ☐ Venituri previzionate
- ☐ Cheltuieli de productie estimate
- ☐ Profit previzionat
- ☐ Prag de rentabilitate

Instrumente financiare

- a. Situatia profiturilor si pierderilor arata daca afacerea respectiva este viabila — daca este suficient de profitabila.**
- b. Situatia fluxului de numerar arata solvabilitatea firmei.**
- c. Bilantul arata ce detine si ce datoreaza firma. Diferenta reprezinta capitalul propriu al acesteia**
- d. Analiza pragului de rentabilitate**

Informatii financiare

- ☐ De cati bani veti avea nevoie pentru uz personal in primul an?
- ☐ Care este venitul estimat in primul an?
- ☐ Cat va costa infiintarea firmei?
- ☐ Ce surse de finantare puteti accesa?
- ☐ Care vor fi necesitatile Dvs. financiare totale?
- ☐ Care este profitul previzionat pentru urmatorii 3 ani?
- ☐ Cum va arata situatia lunara a fluxului de numerar pentru primul an?
- ☐ Ce active, pasive si capital propriu prevedeti?
- ☐ Care va fi pragul Dvs. de rentabilitate?

Anexe

1. Bilanturi contabile, inclusiv anexe
2. Oferte
3. Fluxuri tehnologice
4. Planuri de amplasare
5. CV echipa de conducere
6. Brevete, diplome, certificari internationale

Sumarul executiv (Sinteza Planului de Afaceri)

- Scurta descriere a afacerii
- Succinta descriere a produsului/serviciului si a caracteristicilor sale unice
- Succinta descriere a segmentului Dvs. de piata
- Scurta prezentare a echipei de conducere
- Sumarul previziunilor financiare
- Obiectivele generale si specifice ale afacerii Dvs

Promovarea Planului de Afaceri

Strategia de promovare:

- Destinatarii
- Momentul contactarii
- Interlocutorii
- Confidentialitatea informatiilor furnizate
- Rolul intermediarilor
- Negocierea

Greseli in redactarea Planului de Afaceri

Categorii:

- Erori de abordare generala (strategie)
- Erori de forma
- Erori provocate de lipsa de prudenta si obiectivitate

Recomandari in intocmirea Planului de Afaceri

Categorii:

- Referitoare la strategia de planificare
- Referitoare la atitudinea si comportamentul intreprinzatorului
- Referitoare la procesul de planificare

1. Titlul proiectului

2. Scopul si obiectivele

3. Descrierea afacerii

3.1. Prezentarea societatii

3.2. Istoricul intreprinderii

3.3. Resurse umane

3.3.1. Managementul intreprinderii

3.3.2. Personalul de executie

3.4. Principalele elemente din patrimoniul societatii

3.4.1. Active

3.4.2. Procesele tehnologice existente

3.4.3. Spatii de productie si utilitati

3.5. Produse si lucrari curente

3.6. Sinteza situatiei financiare

4. Prezentarea proiectului de investitii

4.1. Justificare

4.2. Descrierea produselor oferite prin implementarea proiectului

4.2.1. Tipuri de produse

4.2.2. Costuri de productie

4.2.3. Aprovizionare - Materii prime utilizate si furnizori

4.3. Echipamente si tehnologii ce vor fi achizitionate

5. Planul operațional

5.1. Descrierea fluxului tehnologic

5.1.1. Dotarea tehnică existentă

5.1.2. Fundamentarea achiziției de echipamente și tehnologii noi

5.2. Descrierea produselor oferite prin implementarea proiectului de investiții

5.3. Producția preconizată (volum)

5.4. Costuri operaționale și costuri de întreținere (forță de muncă, materii prime, materiale, utilități etc.)

5.4.1. Costuri cu forța de muncă

5.4.2. Costuri materiale

6. Analiza pietei

6.1. Clientii existenti și potentiali

6.2. Concurenta existenta pe piata

6.3. Marimea pietei de desfacere, prognoza cererii

7. Strategia de marketing

7.1. Distributie

7.2. Pretul propus pentru noile produse (analiza in contextul pietei)

7.3. Metode de vanzare preconizate

8. Planul financiar

8.1. Necesarul de finantare al afacerii/ proiectului

8.2. Sursele de finantare

9. Anexe si alte documente

Întrebări??





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

Contact:

Gabriel Vladut

IPA CIFATT Craiova

Tel: 0251 412290; 0251 412775, e-mail: office@ipacv.ro

