



UNIUNEA EUROPEANĂ



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul tematic 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor de profil non-agricol din zona urbană”

Titlul proiectului: “**PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”,

Contract nr. POCU82/3/7/104254

#

#

Dezvoltarea componentelor planului de afaceri. Vademecum pentru activitatea de formare

Secțiunea din Anexa 1. Plan de afaceri¹:

2. DATE DE IDENTIFICARE

.....

2.10. Ideea de afaceri

Surse de informare:

1) *Manual competențe antreprenoriale. (2018). Program de formare autorizat ANC. Cluj-Napoca: Camera de Comerț și Industrie Cluj-Napoca. Disponibil on-line la adresa: <https://ccicj.ro/wp-content/uploads/2018/02/Manual-competente-antreprenoriale-CCI-3.7.pdf>*

Extras, p.7:

“ De ce aleg oamenii sa inceapa o afacere proprie?”

Diferite persoane au motive diferite sa inceapa o activitate. Aceasta are o influenta importanta asupra succesului unei intreprinderi, deoarece reprezinta o metoda de a masura cat de implicata si dedicata este persoana respectiva. Iata unele dintre cele mai intalnite motive pentru a pune bazele unei afaceri:

- *Lipsa alternativelor (somaj, nevoia unui venit mai mare);*
- *Dorinta de a dobandi independenta din punct de vedere financiar si de a avea profit;*
- *Dorinta de a deveni propriul sef;*
- *Lipsa de satisfactie legata de locul de munca actual;*
- *Dorinta de a profita de oportunitati pe care le ofera piata;*
- *Exemplul succesului altor persoane;*

#####

¹ Disponibil la: <http://www.profitantreprenor.ro/selec-ie-planuri.html>



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman

#



UNIUNEA EUROPEANĂ



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul tematic 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor de profil non-agricol din zona urbană”

Titlul proiectului: “**PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”,

Contract nr. POCU82/3/7/104254

- *Incercarea de a combate rutina, nevoia unei schimbari majore;*
- *Dorinta de a face ideile proprii sa prinda viata”.*

2) *Ghid antreprenoriat.* (2011). Chișinău: Universitatea Tehnică a Moldovei. Centrul de consultanță în afaceri și management. Disponibil on-line la adresa: http://caam.utm.md/Ghid_Antreprenoriat

p.185:

“2. Ideea de afaceri, viziunea, misiunea, obiectivele și strategia

Ideea de afaceri descrie baza existenței companiei:

- *produsul/serviciul;*
- *clienții principali;*
- *performanțele pieței și amplasarea geografică;*
- *specializarea.*

În linii mari, totul începe de la viziunea antreprenorului.”

pp.188-189:

“Descrierea afacerii (istoric, management, resurse umane, activitatea curentă)

Istoricul afacerii.

Prezentarea istoricului afacerii are o importanță deosebită pentru înțelegerea afacerii în sine, a domeniului ei de activitate, care trebuie definit exact, cu prezentarea clară a caracteristicilor și a șanselor de dezvoltare în viitor. 189 Planificarea afacerii La elaborarea acestui compartiment al planului este recomandat să se țină cont de răspunsurile la întrebări de genul:

- *Cum a apărut ideea de afaceri?*
- *A existat afacerea în trecut?*
- *Care au fost principalele etape de dezvoltare până în prezent?*
- *Ce activități generează astăzi profitul întreprinderii?*
- *Ce v-a motivat să lansați un anumit produs/serviciu?”*





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3 „Locuri de muncă pentru toți”

Obiectivul tematic 3.7 „Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor de profil non-agricol din zona urbană”

Titlul proiectului: “**PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) – pentru regiunea Centru**”,

Contract nr. POCU82/3/7/104254

3) *Ghidul tânărului antreprenor* (2010). București: SVASTA Consult. Disponibil on-line la adresa:

https://apte.org.ro/media/Ghidul_tanarului_antreprenor.pdf

p. 22: *Premise: istoric, management, resurse umane, situatia existenta*

“Istoricul unei afaceri este foarte important pentru a înțelege afacerea în sine, afacerea din prezent. Iar afacerile nu se nasc din neant. Ele se nasc în jurul vointei unui / unor oameni, iar apoi se dezvoltă și funcționează conduse de acei oameni. Parafrazând zicala populară “omul sfînteste locul” putem fără îndoială afirma ca “managerul sfînteste afacerea”.



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Capital Uman