



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:

Surse de informare:

3. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A AFACERII

3.1. Strategia întreprinderii în ceea ce privește managementul (administrarea) afacerii și asigurarea funcționării optime, în corelare cu specificul serviciilor/produselor oferite:

1) *Ghidul tânărului antreprenor* (2010). București: SVASTA Consult. Disponibil on-line la adresa: https://apte.org.ro/media/Ghidul_tanarului_antreprenor.pdf

pp.21-22: **3.2.1 Viziune. Strategie.**

Extras:

“Cuvinte pretentioase, dar în esență atât de simple. Totul pleacă de la viziune.

....

Cuvântul strategie vine din limba greacă (στρατηγία / strategia) și desemnează centrul de comandă al armatei. Strategii (στρατηγός / strategos), în armata greacă, erau liderii care determinau direcția trupelor și a tehnicii militare.

Similar, în business, strategia este direcția în care voi îndrepta resursele umane și echipamentele ce le am la dispoziție. Iar strategul principal sunt eu, întreprinzătorul ce am demarat afacerea. Pentru

#####

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





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

a clarifica aceasta direcție în care trebuie să-mi îndrept ”trupele”, este bine să încercăm să răspundem la următoarele întrebări:

- *Care este esența afacerii tale ?*
- *Ce anume va genera bani și profit ?*
- *Cine vor fi clienții tăi ?*
- *De ce vor plăti ei pentru produsele tale ?*
- *Există o ofertă comparabilă pe piață ?*
- *Ce va determina clienții să vină la tine ?*
- *Cum vrei să arate produsele / serviciile tale ?*
- *Cum vrei să fii perceput de clienții tăi ?*
- *Unde vrei să ajungi într-un interval de 5 ani ?”*

2) **Viziune și strategie. Importanța lor în business.** <http://www.startups.ro/3-viziune-si-strategie-importanta-lor-in-business>

Extras:

“Viziunea și misiunea sunt elementele critice în elaborarea strategiei companiei. Încă de la înființare trebuie să le definești clar, pentru că ele vor sta la baza dezvoltării companiei. Pornind de la o viziune clară, se creează premisele de a construi cea mai bună strategie.

Viziunea porneste de la întrebarea “Unde vrei să ajungi?” și reprezintă o imagine clară a viitorului. Este ca într-o călătorie în care trebuie să știi - clar și exact - unde vrei să ajungi. Și în cadrul unei organizații este la fel. Atingerea viziunii este ca o călătorie spre succes, la care contribuie mai multe entități pentru a o realiza. De fapt, viziunea ajută oamenii să contribuie la realizarea unui scop comun, inspiră angajații să participe și să continue această călătorie. Câteodată, este foarte greu să o exprimăm în câteva cuvinte. Viziunea este visul fondatorului și al echipei sale, care însă nu este încă o realitate. Este ca o forță conducătoare prin care o persoană comunică eficient în cadrul organizației și duce la îndeplinirea scopului. Ca să înțelegem mai bine putem lua ca exemplu viziunea Apple “The computer for the rest of us”.

Misiunea răspunde la întrebarea “Cum facem?” Sau, mai corect spus, “Cum facem să îndeplinim viziunea?” Dezvoltarea unei misiuni clare este importantă pentru că, de multe ori, ea ridică probleme și pune în discuție opinii divergente. Atunci când top managerii ridică întrebarea “Care





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

este business-ul nostru?”, ei pot avea pareri diferite. Indivizi care au lucrat impreuna pentru o perioada lunga de timp si care credeau ca isi cunosc punctul de vedere, brusc realizeaza ca sunt in contradictie totala”.

3) Strategia de dezvoltare - <https://www.plandefacere.ro/cum-sa/cum-sa-scrii-un-plan-de-afacere/strategia-de-dezvoltare/>

Extras:

“Descrierea in plan practic, planul de dezvoltare a companiei pe o perioada minim de 5 ani, cu obiectivele generale dand exemple:

- Investitii in resurse umane (training, perfectionare), instruirea personalului;*
- Diversificarea serviciilor/produselor;*
- Creerea unei imagini distincte, unice/originala pe piata;*
- Cresterea cifrei de afaceri, a numarului de angajati si a profitului”.*

