



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Seminariile de bune practici în antreprenoriat la nivelul regiunii Centru

PLANUL DE AFACERI

Brașov | Ianuarie 2019

Titlul proiectului: "PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru" (ID: 104254) | Programul Operațional Capital Uman 2014-2020, Componenta 1 România Start Up Plus
Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți | Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană, Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Planul de afaceri reprezintă un instrument intern de conducere și control a afacerii, precum și un instrument extern de comunicare cu mediul economic, care transmite celor interesați (clienți, furnizori, parteneri, finanțatori) că știți ce aveți de făcut. Planul de afaceri definește modul de derulare a unei activități specifice (operațiunile unei firme, sau operațiunile derulate de un singur department din cadrul firmei, etc.) pe parcursul unei perioade determinate de timp (de regulă o perioadă scurtă sau medie de timp).





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Cum trebuie să arate un plan de afaceri?

Nu există o structură fixă a planului de afaceri, această poate varia funcție de cerințele informaționale cărora trebuie să le răspundă planul de afaceri - de exemplu, funcție de: destinatarul final; proprietarii afacerii sau investitorii potențiali; vechimea firmei- planul de afaceri pentru o firmă nouă va fi diferit de cel pentru un proiect al unei firme existente; specificul activității firmei; amploarea proiectului de afaceri.

Există însă elemente de baza care se regăsesc în majoritatea planurilor de afaceri:

- scurtă prezentare a firmei, a misiunii, obiectivelor și strategiei sale;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

- descrierea produsului sau serviciului sau/ și a pieței căreia i se adresează;
- descrierea strategiei de vânzări;
- descrierea concurenței;
- diverse proiecte financiare.



Planul de afaceri destinat potențialilor finanțatori trebuie să îi convingă pe aceștia de viabilitatea proiectului propus. Autorul sau va trebui să aibă capacitatea de a pune în lumina avantajele afacerii, fără că această să dăuneze însă realismului planului prezentat.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Care sunt componentele principale ale unui plan de afaceri?

De regulă, un plan de afaceri conține o serie de componente obligatorii:

- rezumatul planului de afaceri;
- cuprinsul planului;
- prezentarea produsului firmei;
- piață-țintă și concurență;
- procesul de producție și furnizorii; strategia de marketing;
- vânzările preconizate;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

- previziunile financiare;
- necesarul de finanțare.

Ce cuprinde rezumatul planului de afaceri?

Rezumatul planului de afaceri trebuie să conțină, într-o formă succintă, date referitoare la:

- istoricul firmei (în cazul firmelor deja existente);
- domeniul/ domeniile de activitate;
- misiunea firmei, obiectivele pe termen lung și cele pe termen scurt;
- conducerea firmei (experiență, rezultate);
- caracteristicile produsului/ serviciului;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

- descrierea pieței (perspective de creștere, concurență);
- sumarul proiecțiilor financiare și suma de bani necesară.

Ce cuprinde descrierea firmei?

În cazul firmelor deja existente, este necesară o prezentare a istoricului firmei și a performanțelor sale. Această prezentare trebuie să conțină referiri la:

- Conducerea firmei: responsabilități, pregătire, experiență/ locuri de muncă anterioare
(Se pot anexa și CV-urile persoanelor-cheie implicate în activitatea respectivă).





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Prezentarea conducerii firmei/ a inițiatorilor afacerii este necesară și în cazul noilor afaceri.

- Contribuția proprietarilor/managerilor la capitalul firmei. O participare importantă poate fi interpretată ca un semn clar al interesului și implicării proprietarilor în afacere, ceea ce reprezintă una din cheile succesului acesteia.

- Numărul de salariați existenți. Se poate face o detaliere pe domenii de activitate (de exemplu personal direct productiv/personal administrativ), pe niveluri de pregătire profesională etc.

Ca o anexă suplimentară, poate fi prezentată organigrama firmei.

- Produsele/serviciile actuale (enumerare, caracteristici, rentabilitate, avantaje competitive).





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

- Locul în care se desfășoară activitatea și implicațiile acestei situații (de exemplu privind utilitățile, forță de muncă etc.).

- Principalii furnizori de materii prime și materiale (enumerare, ponderea fiecăruia, eventual și date referitoare la formă lor de proprietate și la localizarea geografică - poate fi relevantă, de exemplu, distincția între furnizorii interni și cei externi și, în cazul celor din urmă, între cei din țările membre ale Uniunii Europene și cei din alte zone ale lumii).





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

- Dotările cu mașini, utilaje, mijloace de transport etc., imobilele deținute (trebuie precizat dacă acestea sunt proprietatea firmei sau sunt numai închiriate sau obținute prin leasing).
- Clienții actuali. Garanția viitorului oricărei firme este reprezentată de orientarea spre piață; din acest motiv, firma trebuie să dovedească o bună cunoaștere a clienților săi. În cazul în care există un număr redus de clienți, pot fi prezentate date referitoare la fiecare (pondere în totalul vânzărilor, formă de proprietate, localizare geografică etc.). Dacă care este vorba, de exemplu, de desfacere cu amănuntul, vor fi prezentate date care caracterizează grupul/grupurile de cumpărători (număr mediu de clienți, valoarea medie a vânzărilor către un client, caracteristici de vârstă, statut social etc.).





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

- Principalii concurenți (enumerare, ponderea lor pe piață și poziția firmei față de aceștia, explicații ale acestei situații).

Cum trebuie prezentate obiectivele afacerii?

Planul de afaceri trebuie să demonstreze că inițiatorii proiectului au o idee clară asupra a ceea ce își propun să realizeze. Un finanțator care citește un plan de afaceri trebuie să vadă care sunt scopurile afacerii și care sunt obiectivele în următoarele luni sau în următorii ani. Vor





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

trebui prezentate misiunea/ scopul principal al firmei, obiectivele sale pe termen mediu (unde va ajunge în următorii 3-5 ani?), precum și cele pe termen scurt (ce urmează să facă imediat?).

Strategia de atingere a acestor scopuri trebuie de asemenea prezentată într-un mod convingător. Prezentarea obiectivelor firmei trebuie să evite exprimările vagi sau excesiv de optimiste. Formulările care s-ar potrivi pentru orice domeniu de activitate reprezintă o dovadă a lipsei unei strategii coerente.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Este bine să evitați aspectele prea tehnice sau detaliile inutile. Totuși, cei care citesc planul de afaceri trebuie să înțeleagă ideile principale ale afacerii.

Cum trebuie prezentat produsul/ serviciul?

Este esențial să faceți cât mai bine înțelese nevoile consumatorilor cărora le răspunde produsul/serviciul dumneavoastră.

Planul de afaceri trebuie să ofere o descriere suficient de detaliată a produsului/ serviciului firmei. În cazul în care un investitor potențial nu înțelege în ce constă produsul respectiv, s-ar putea să nu mai aveți ocazia să oferiți explicații suplimentare. În cazul în care este vorba de un produs/serviciu existent, poate





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

fi prezentată experiență firmei în domeniu, capacitățile de producție existente, competențele tehnice acumulate, performanță în domeniul vânzărilor etc.

În cazul în care este vorba de un produs/ serviciu nou vor fi prezentate avantajele care permit firmei obținerea acestuia și acțiunile care mai trebuie întreprinse până la începerea activității normale.. Existența unui brevet sau a altor drepturi exclusive asupra produsului sau serviciului reprezintă un avantaj pentru firma și va fi desigur menționată în planul de afaceri.

Calitatea și prețul produsului reprezintă aspecte principale care nu pot lipsi din nici un plan de afaceri. Ele sunt esențiale în poziționarea firmei față de clienți și concurență. O calitate inferioară reprezintă un risc crescut de pierdere a clienților în față concurenților.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Ceea ce contează este rentabilitatea pe care o poate aduce produsul la un anumit nivel de preț.

Orientarea spre un produs sau un serviciu unic reprezintă un risc, în special în cazul în care piața este îngustă sau preferințele consumatorilor se modifică rapid. În același timp, extinderea în domenii în care nu aveți experiență reprezintă și ea un risc. Un produs sau serviciu ușor de imitat s-ar putea să nu ofere suficientă protecție în fața concurenței.



Diverse documentații cu caracter prea tehnic pot fi anexate la planul de afaceri – sau pot fi preluate în cadrul unui studiu de fezabilitate.



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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



Titlul proiectului
"PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru"
ID: 104254

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului
8.722.301,38 lei

Durata proiectului
36 de luni

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

Editorul materialului
Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov

Data publicării
Ianuarie 2019

"Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României"



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



www.profitantreprinor.ro



profitantreprinor

Descrierea proiectului: PROMotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru, ID: 104254 (Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret)