



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Implementarea unei afaceri si pozitionarea strategica intr-un plan de afaceri

ACTIVITATEA 4 - IMPLEMENTAREA PLANURILOR DE AFACERI

Activitatea 4.3: Monitorizarea de către administratorul schemei de antreprenoriat a funcționării și dezvoltării afacerilor finanțate



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

Implementarea unei afaceri

În această secțiune trebuie să descrieți detaliat cum organizați ceea ce doriți să îndepliniți. Nu este vorba atât despre o descriere foarte tehnică (un astfel de material și-ar avea locul doar ca anexă la un plan de afaceri), este mai mult o descriere a sistemului pe care vreți să îl implementați.

1. Planul de management

Planul de management trebuie să conțină o descriere a modului în care va fi condusă afacerea respectivă.

Un accent deosebit trebuie pus pe sistemele și instrumentele de monitorizare și evaluare pe care le veți implementa.

Un alt subiect ce trebuie atins este cel al resurselor umane implicate în activitățile de management. Un bun specialist nu este întotdeauna și un bun manager. Calitățile cerute unui manager nu sunt de a ști la perfecție fiecare componentă a procesului tehnologic pe care îl supervizează, ci de a se pricepe să creeze sau să utilizeze instrumente de evaluare care să îl atenționeze când ceva nu merge bine, să îi arate unde este problema și să îl ajute în găsirea remediei și la implementarea lui.

Evaluarea unei persoane este privită prin două prisme:

- a capacităților profesionale;
- a capacităților manageriale;





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Aceste doua laturi nu trebuie amestecate niciodata. Cu cat urcati pe scara ierarhica scade ponderea cerintelor profesionale si creste ponderea cerintelor manageriale. Pe de alta parte, cresterea pe scara ierarhica se face in general pe criterii profesionale. Astfel incat, fiecare om ajunge sa fie promovat pentru capacitati profesionale, dar postul pe care ajunge ii solicita din ce in ce mai mult calitatii manageriale.

2. Echipa sau resursele umane

In aproape orice activitate, un factor-cheie in atingerea succesului il constituie oamenii implicati.

In aceasta sectiune trebuie atinse in general urmatoarele teme:

- realizarea organigramei;
- selectia personalului;
- dupa angajare, trebuie sa existe sisteme de evaluare a personalului. Fiecare angajat trebuie sa stie ca este evaluat in permanenta si ca dezvoltarea carierei sale depinde de rezultatele acestor evaluari;
- orice firma trebuie sa aiba un sistem de recompensare a angajatilor si, desigur, un sistem de constrangere atunci cand este cazul. Recompensarea unui angajat se poate face prin mai multe feluri: financiar (prin prime sau cresteri salariale), prin cresterea pe scara ierarhica, prin participarea la cursuri, seminarii, conferinte.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

3. Condițiile tehnice

Pentru implementarea unei afaceri este nevoie de îndeplinirea anumitor condiții tehnice, care trebuie descrise și trebuie să arătați cum le veți respecta (sau cum sunt ele respectate) și cum va influența afacerea.

4. Planul operational

Planul operational este compus dintr-o listă a etapelor ce trebuie parcurse pentru atingerea obiectivelor propuse. Această listă trebuie să atingă toate punctele indispensabile succesului în afaceri și care influențează (sau pot influența) alte etape.

În planul operational există două tipuri de activități. Unele care au o anumită marjă de siguranță

(terminarea unei astfel de activități cu întârziere de o zi nu determină o modificare a obiectivului final) și altele care sunt critice și a căror întârziere nu mai poate fi recuperată.

Poziționarea strategică

Această ultimă parte descriptivă este rezultatul secțiunilor anterioare și trebuie concepută pornind de la ceea ce ați menționat în celelalte secțiuni.

1. Planul de promovare

La fel de important ca și realizarea produselor și serviciilor necesare pe piață este și faptul că cei care au nevoie de acestea să afle că există. Degeaba aveți produse de calitate dacă potențialii





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

dvs. clienți nu știu de ele. În funcție de specificul fiecărei afaceri trebuie identificate mijloacele de promovare cele mai eficiente. Nu există un mijloc sau o metodă de promovare valabilă în afaceri.

Costurile promovării sunt destul de mari (chiar dacă nu vorbim, de exemplu, de campanii de publicitate la radio sau TV). Aceste costuri trebuie luate în considerare atunci când decideți ce formă de promovare doriți.

2. Planul de desfacere (vanzare)

Chiar dacă aveți un produs bun și clienții dvs. potențiali știu de el, dacă acești clienți nu au acces la produsul respectiv aveți toate șansele să dați faliment.

În funcție de specificul afacerii dvs. și de alte metode de desfacere, puteți menționa vânzarea prin intermediul magazinelor specializate sau a anumitor site-uri pe Internet sau prin intermediul unor rețele de distribuție sau alte metode care se potrivesc specificului dvs. Planul de desfacere are o relație foarte strânsă cu planul de promovare, cu clienții pe care îi identificați sau cu concurența.

3. Planul de dezvoltare

Orice afacere trebuie să aibă un plan de dezvoltare. Altfel, mai repede sau mai târziu există toate șansele să dea faliment. Ne aflăm într-o lume în continuă schimbare cu factori externi predictibili sau





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

impredictibili care ne influentează din ce în ce mai mult. În aceste condiții, capacitatea dvs. de adaptare este esențială pentru atingerea succesului în afaceri.

Planul de dezvoltare nu trebuie să conducă la o lipsă de coerență a activității respective (dezvoltarea nu înseamnă stabilirea unor obiective noi, fără nici o legătură cu cele vechi). Dezvoltarea porneste de la ce ați avut într-un anumit moment și pornind de la aceasta să încercați să faceți mai mult sau să faceți altfel.

4. Parteneri

În afara de parteneriatele pe care trebuie să le aveți cu clienții și cu furnizorii dvs. o afacere presupune de obicei existența și altor parteneriate. Fiecare dintre aceste relații trebuie gândite și analizate cu grijă, ele

trebuind să fie cât mai clare posibil, fiecare parte să știe exact ce are de făcut/de dat și ce are de primit.

Un lucru important atunci când gândiți un parteneriat de afaceri este să vă puneți în pielea potențialului partener și să vedeți ce are el de câștigat. O condiție eliminatoare pentru ca un parteneriat de afaceri să fie de succes este ca ambele părți să aibă ceva de câștigat și nu numai din punct de vedere financiar.

Câștigurile pot fi de mai multe feluri: experiență, intrarea pe o piață nouă, promovare. Esențial este ca ambii parteneri de afaceri să fie conștienți de câștigul pe care îl au și acesta să îi satisfacă.

Sursa: <https://www.manager.ro/articole/cum-sa-dezvolti-un-plan-de-afaceri-12/implementarea-unei-afaceri-si-pozitionarea-strategica-intr-un-plan-de-afaceri-74.html>





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
Noiembrie 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.profitantreprenor.ro



profitantreprenor

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