



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Descrierea afacerii si clientii / concurenta 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

CADRUL GENERAL

Cadrul general trebuie să arate contextul din punct de vedere instituțional în care se va desfășura sau se desfășoară afacerea. Adică, aici trebuie să descrieți dacă un plan de afaceri este doar o linie de activitate a unei firme sau acoperă toată activitatea S.R.L.-ului.

MISIUNEA

Existența unei misiuni este foarte importantă. Ea trebuie să inspire încredere celui care o citește/află și să arate de ce firmă a urmat un anumit drum (dezvoltare) până în acel moment, de ce și-a propus să facă anumite lucruri în viitor. De exemplu, de ce a ales ca pe viitor să dezvolte un anumit sortiment de produse, și nu altele.

OBIECTIVUL

Obiectivele sunt ținte concrete pe care firma își propune să le atingă într-un termen mediu sau scurt.

Spre deosebire de misiune, un obiectiv trebuie să fie de tip SMART.

Adică, el trebuie să fie simultan:

Specific

Masurabil

Adecvat temporar

Realistic

Tangibil

LOCUL DE DESFĂȘURARE

Locul de desfășurare a unei afaceri nu este obligatoriu să fie și locul unde își are firma sediul social. Nici măcar nu este obligatoriu ca locul de desfășurare a afacerii să fie locul unde firma are o filială sau un punct de lucru declarat. Când menționați într-un plan de afaceri locul de desfășurare a activităților trebuie să dați detalii și despre cum veți avea acces la locul respectiv (o sa





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

fie pus la dispoziție gratuit de proprietar, o să fie închiriat, cumpărat).

MANAGEMENTUL

Managementul afacerii reprezintă setul de resurse umane și instrumente ce vor fi folosite pentru conducerea afacerii.

Componenta de resurse umane înseamnă de fapt partea de conducere (de decizie) din organigrama afacerii respective (directori, șefi de departamente, coordonatori de proiect, coordonatori de activități).

În cazul în care structura organizațională este destul de mare, într-un plan de afaceri putem să ne oprim în descrierea echipei manageriale după două treaptă ierarhice, de sus în jos, pornind de la Directorul General (sau de la poziția cea mai înaltă în firmă).

De cele mai multe ori, la S.R.L.-uri patronii au un rol activ în managementul afacerii. În aceste cazuri, pentru a crea o imagine corectă trebuie să menționați rolul și gradul de implicare al patronilor.

Managementul firmei va fi asigurat de unul dintre asociații societății care acoperă și poziția de administrator al firmei. Pentru implementarea planului operațional va fi angajat un Director Executiv, cu experiență de minimum 7 ani într-o poziție de conducere similară.

MODELUL DE AFACERE

În cazul în care afacerea respectivă se poate desfășura folosind mai multe modele teoretice, într-un plan de afaceri trebuie menționat ce model a fost ales și de ce.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

De asemenea, tot aici trebuie să faceți o descriere a genului de afacere la care v-ați gândit, în cazul în care există o anumită tipologie sau teorie cunoscută de publicul larg sau de mediiile de specialitate.

PRODUSE/SERVICII OFERITE

Acesta este unul din punctele-cheie ale afacerii sau activității pe care vreți să o descrieți. Produsele și serviciile pe care le oferiți sunt instrumentele prin care încercați să vă atingeți obiectivele propuse. Ele reprezintă partea cea mai văzută a afacerii dvs. în această secțiune trebuie să dați cât mai multe detalii despre produsele și serviciile pe care vreți să le oferiți.

Este esențial să menționați:

Ce deosebeste produsele sau serviciile dvs. de cele similare existente pe piață în acel moment astfel

încât clientul să cumpere de la dvs., și nu de la concurență.

Care sunt principalele caracteristici tehnice ale ofertei dvs., cum se armonizează ele cu legislația în vigoare (sau care putem preconiza că o să fie adoptată, cum e de exemplu legislația Uniunii Europene) și care este legătura între produsul sau serviciul dvs. și ultimele tendințe sau dezvoltări în plan internațional.

CLIENTII (SAU GRUPUL-TINTA) ȘI CONCURENȚA

Aici trebuie descrisă relația dvs. cu lumea externă a firmei, precum și contextul, în sens mai larg, în care veți acționa.

1. Clientii (sau grupul-tintă)

Clientii sau grupul-tintă sunt cei cărora vă adresați





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

produsele și serviciile. Existența sau inexistența lor definește succesul sau insuccesul afacerii dvs. Din această cauză, ei nu trebuie văzuți ca ceva exterior firmei, ci ca pe o valoare (un activ) pe care firma o are la un anumit moment dat. Clienții trebuie identificați, caracterizați. Este necesar să identificați nevoile pe care le au și să îi clasificați în funcție de aceste nevoi.

Cele mai folosite criterii de clasificare a clienților unei firme sunt:

- vârstă;
- statutul social;
- componenta familiei (numărul de membri, numărul de copii, vârsta acestora);
- veniturile lunare pe care le au;
- locul de reședință (localitate sau cartier sau stradă);

- locul de muncă;
- obiceiurile;
- produse consumate;
- criteriul geografic (țară de reședință, regiunea).

2. Concurența

Concurența trebuie văzută ca un rău necesar. Dacă nu ar exista concurența, lumea s-ar dezvolta mult mai încet. Concurenții sunt cei care stau tot timpul cu ochii pe dvs., vă privesc greșelile.

În permanență trebuie să urmăriți ce aduc nou și ce schimbări fac concurenții firmei dvs. și să încercați să prevedeați toate acestea și să le luați în calcul. De aceea, într-un plan de afaceri trebuie să arătați că vă ați preocupat și vă veți preocupa în continuare de această problemă.





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Concurența poate fi împărțită în două categorii:

- concurența directă, constituită din cei care oferă același produs ca și noi și se adresează (sau se pot adresa) aceluiași client.
- concurența indirectă, constituită din cei care oferă produse sau servicii similare cu cele pe care vrem noi să le oferim, dar care rezolvă aceeași problemă sau se adresează aceluiași nevoi.

Calitatea produselor și serviciilor oferite de dvs. depinde în mod esențial de calitatea furnizorilor pe care îi aveți și a produselor pe care le luați de la ei.

Foarte important să arătați cum o să vă alegeți furnizorii, care sunt criteriile de selecție (și nu uitați că aceste criterii nu trebuie să fie doar de ordin financiar), cum veți monitoriza și evalua relația cu aceștia.

Sursa: <https://www.manager.ro/articole/cum-sa-dezvolti-un-plan-de-afaceri-12/descrierea-afacerii-si-clientii-concurenta-intr-un-plan-de-afaceri-75.html>



3. Furnizorii

Furnizorii trebuie să fie partenerii dvs. de încredere, cei pe care vă puteți baza atunci când aveți nevoie.



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 a Județului Brașov în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret