



# Modul 2

## „Planificarea afacerii”





# Conținut

- 01** Procesul de planificare a afacerilor
- 02** Conținutul unui plan de afaceri
- 03** Importanța planificării
- 04** Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing
- 05** Elaborarea planului de afaceri conform modelului „START”

# Procesul de planificare a afacerii

O afacere este intenția unei persoane de a întemeia o firmă în mod individual sau în asociere cu alte persoane, pentru a desfășura anumite activități în scopul obținerii de profit.



# Procesul de planificare a afacerii

Etapele

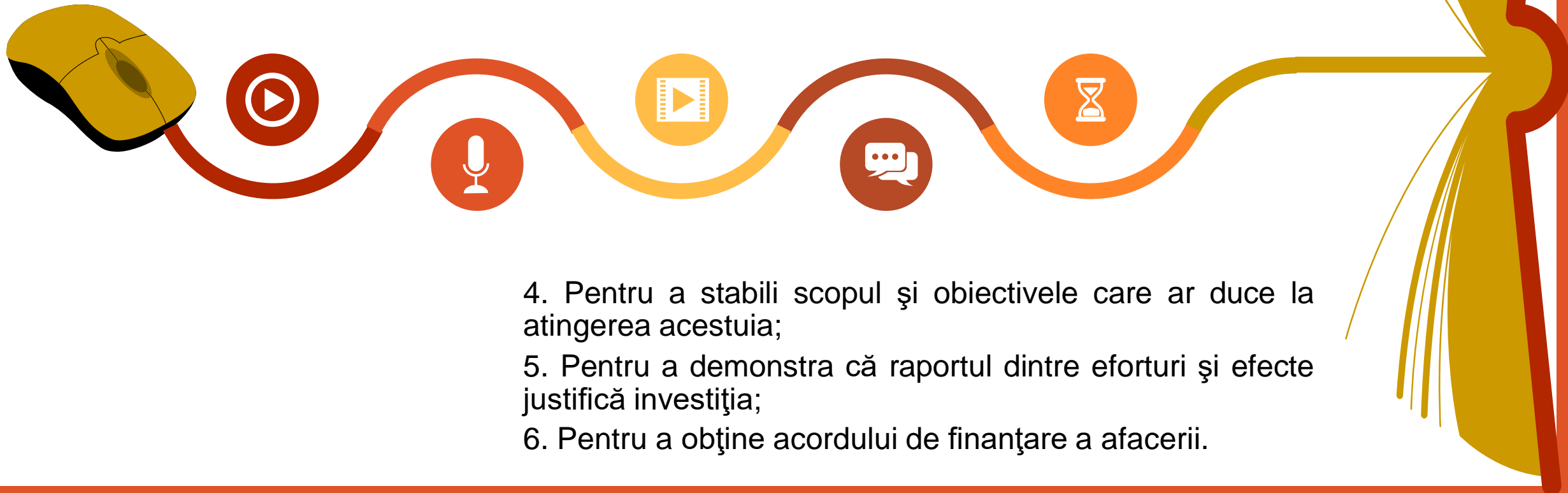
Planificarea nu trebuie privită ca un răspuns rigid la toate problemele firmei. Condițiile interne și externe se vor schimba, impunând modificări ale direcției de acțiune.



# Procesul de planificare a afacerii

De ce ai nevoie de un plan de afaceri?

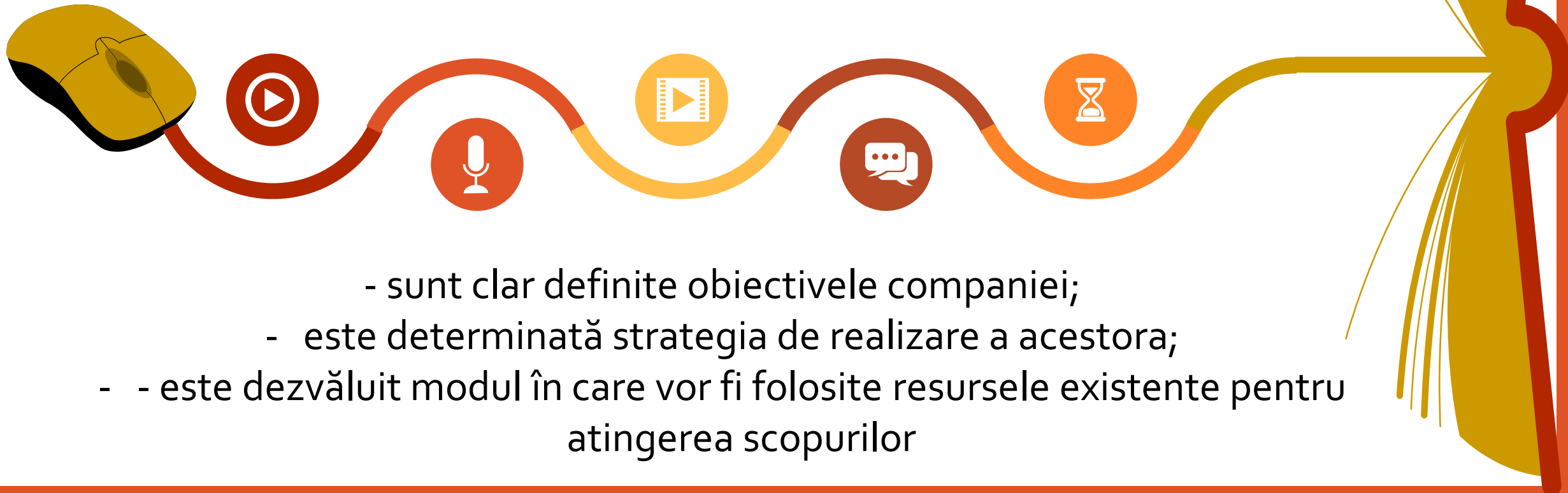
1. Pentru a descrie afacerea;
2. Pentru a afla de care anume resurse vei avea nevoie;
3. Pentru a planifica activitatea în așa mod, încât ea să fie profitabilă;



# Procesul de planificare a afacerii

## Structura:

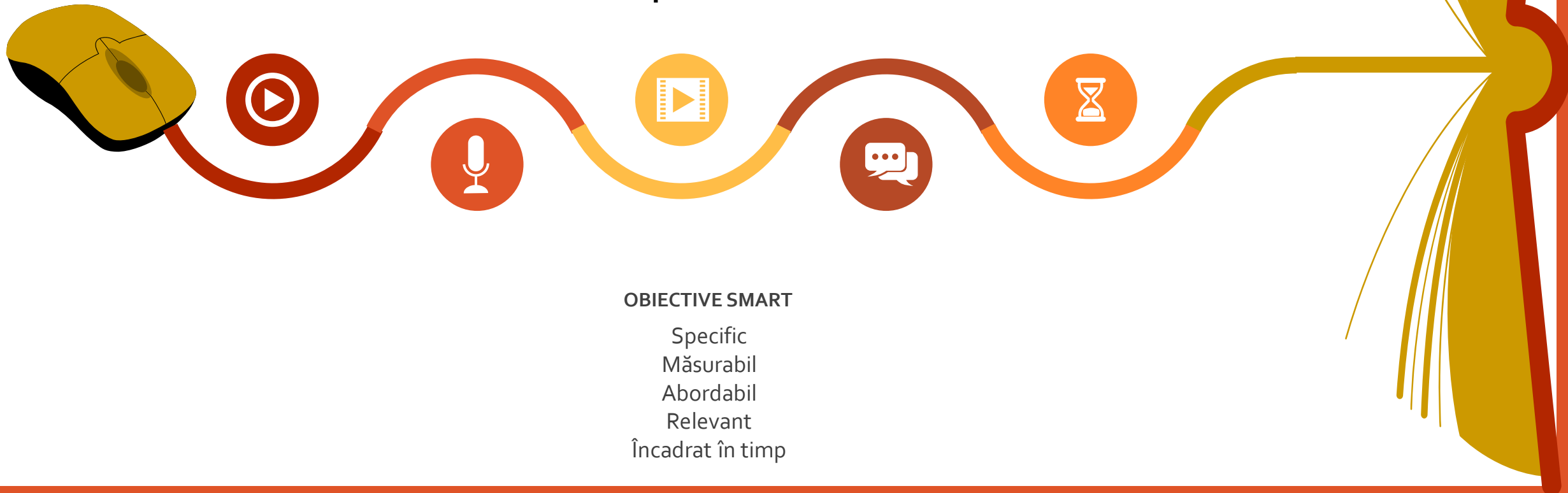
Planul de afaceri este un document analitic în care:



# Procesul de planificare a afacerii

## SUGESTII

- Planul trebuie să fie cuprinzător și concis
  - Încercați să adoptați un limbaj clar
- Organizați-vă ideile în capitole distincte, care să se refere la aspecte specifice.





# Conținutul unui plan de afaceri

- Descrierea companiei
  - Produse și servicii
- Analiza pieței și a industriei
  - Strategie și implementare
    - Management
  - Planificare financiară
- Plan sumar / complet / operațional
  - Model de plan





# Conținutul unui plan de afaceri

## 2. Descrierea companiei

### 2.1. Misiune/Valori

### 2.2. Scurt istoric

### 2.3. Obiective



# Conținutul unui plan de afaceri

## 3. Produse si servicii

### 3.1. Caracteristici

### 3.2. Beneficii

### 3.3. Stadiul de dezvoltare

### 3.4. Tehnologia utilizata (unde este cazul)

### 3.5. Viitoare produse sau servicii



# Conținutul unui plan de afaceri

## 4. Analiza pietei și a industriei

4.1. Cota de piață și potențialul de creștere

4.2. Piața țintă.

4.3. Segmentarea pietei

4.4. Nevoi

4.5. Trenduri

4.6. Analiza industriei

4.7. Concurența

4.8. Oportunitățile oferite de piață



# Conținutul unui plan de afaceri

## 5. Management

5.1. Structura organizationala

5.2. Echipa de management

5.3. Plan de recrutare si instruire



- Descrierea companiei
- Produse și servicii
- Analiza pieței și a industriei
- Strategie și implementare
- Management
- Planificare financiară
- Plan sumar / complet / operațional
- Model de plan

# Conținutul unui plan de afaceri

## 7. Anexe (Obligatorii)

- Previziuni financiare: 3-5 ani
- Previziuni de cash-flow
- CV-urile



# Importanța planificării



## Instrument de gestiune

Prin intermediul planului de afaceri antreprenorul poate conduce și controla întreg procesul de demarare a afacerii sale;

# Importanța planificării

**Atragerea unui credit bancar** - pentru convingerea reprezentantului băncii cu privire la scopul și mărimea împrumutului solicitat, destinația acestuia, programarea utilizării lui, posibilitățile de achitare;  
Planul va permite instituției financiare să



# Importanța planificării

**Atragerea unui credit bancar** - Planul va permite instituției financiare să analizeze rentabilitatea afacerii, ca ulterior să acorde sprijinul financiar necesar;



# Importanța planificării

**Atragerea investițiilor - pentru convingerea cu referire la șansele de recuperare profitabilă a plasamentelor efectuate;**



# Importanța planificării

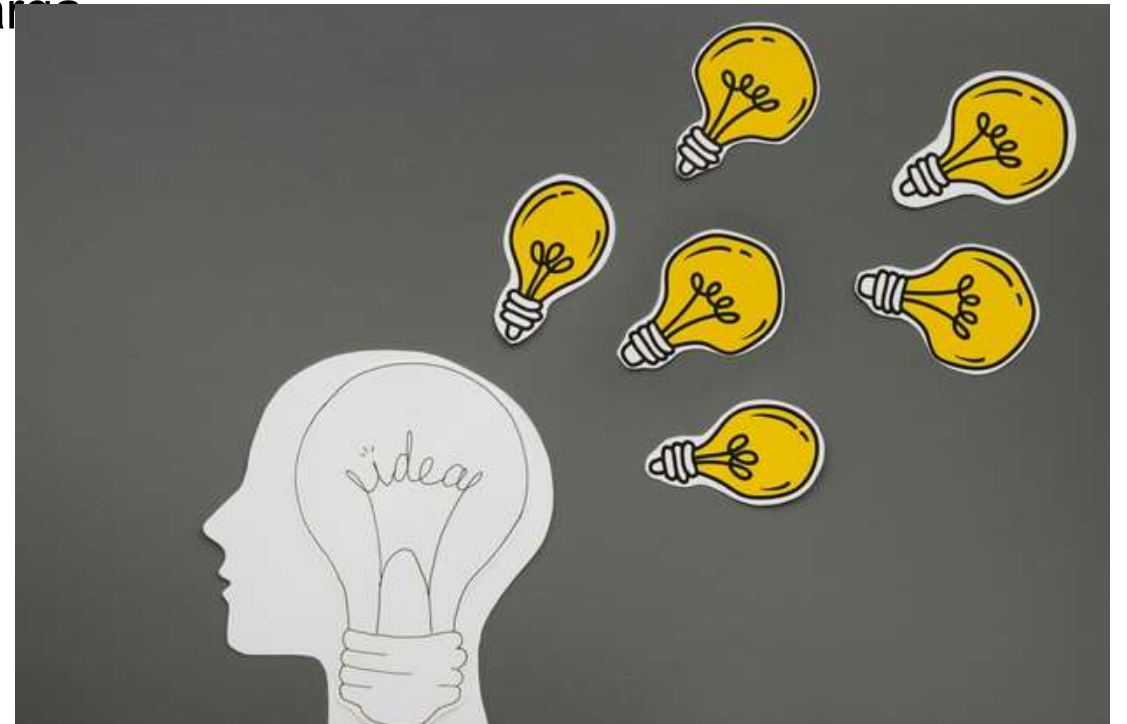
**Elaborarea unui plan bun de afaceri nu garantează ca rezultat o întreprindere sănătoasă, profitabilă sau prosperă.**

Planul de afaceri este doar atât – un plan – și, ca orice alt plan, singura cale de a vedea dacă el funcționează într-adevăr este să urmăriți progresele la intervale regulate, în așa fel încât să puteți reacționa la oricare probleme potențiale care se pot naște și apoi să schimbați sau să modificați strategia de afaceri după cum este necesar.



# Importanța planificării

Elaborarea unui plan al afacerii reprezintă și o **foarte eficientă metodă de a concentra ideile** întreprinzătorilor potențiali în termeni de definire a obiectivelor și de evaluare a propriilor abilități în a organiza și a face întreprinderea să meargă



# Importanța planificării

Planul de afaceri acționează, de asemenea, ca un **mijloc de testare a viabilității propunerii de afacere** înainte ca cei care au propus-o să facă cheltuieli sau investiții substanțiale.

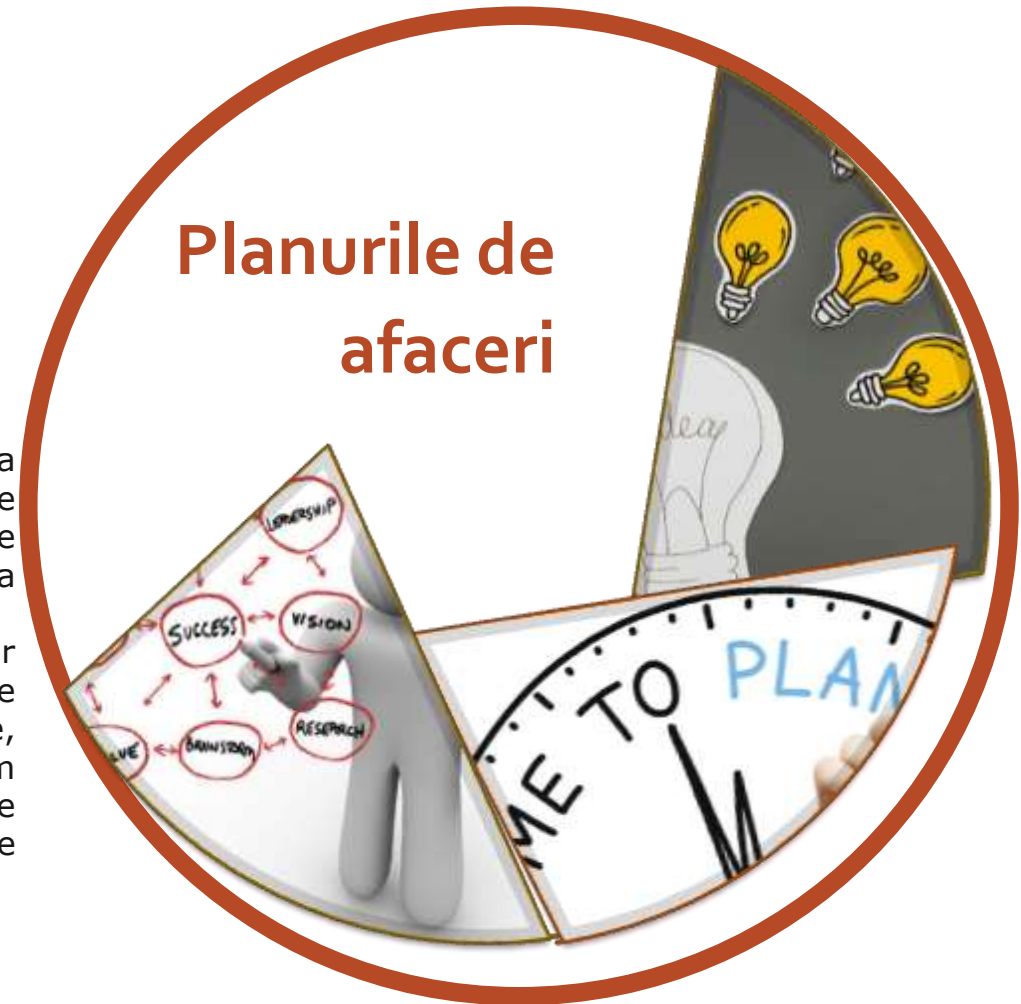


# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul operațional

Va reliefa modul de transpunere în practică a strategiei constuite până acum. Structura acestui capitol depinde foarte mult de natura afacerii și de modul în care sunt tratate celelalte capitole ale planului de afaceri. În orice caz nu e necesară o deschidere detaliată a operațiilor de implementare a afacerii.

Alături de un grafic de realizare și implementare a investiției, este necesar să se arate că s-au avut în vedere principalele aspecte ale afacerii și că se dispune de soluțiile de rezolvare a problemelor ce pot interveni. Prin urmare, acesta este capitolul în care trebuie să se demonstreze că există un program de acțiune antreprenorială. S-ar putea să se includă o diagramă în planul de afaceri și să se sublinieze timpul necesar pentru pașii și scopurile operaționale specifice.



Exemplu

# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul operațional

- Definiere
- Forța de vânzare
- Producția
- Personalul
- Potențiale greșeli



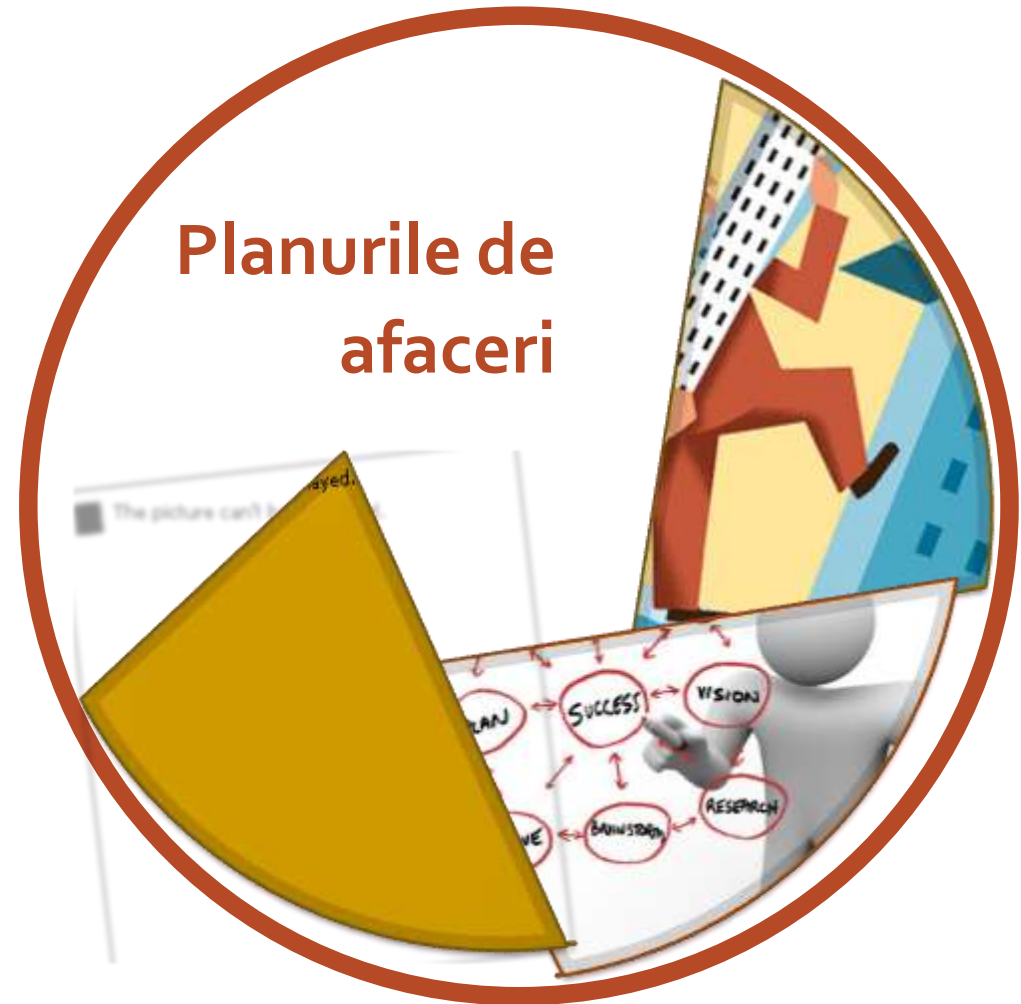
Exemplu

# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul financiar

În planul de afaceri, planul financiar este responsabil pentru planificarea fluxului de numerar în cursul activității. Succesul afacerii depinde în mare măsură de cât de competentă și realistă este partea financiară.

Această parte a planului, este responsabilă de fundamentarea financiară a secțiunilor rămase. Planul financiar determină ce fonduri vor fi utilizate pentru implementarea fiecăruia dintre punctele planului de afaceri.



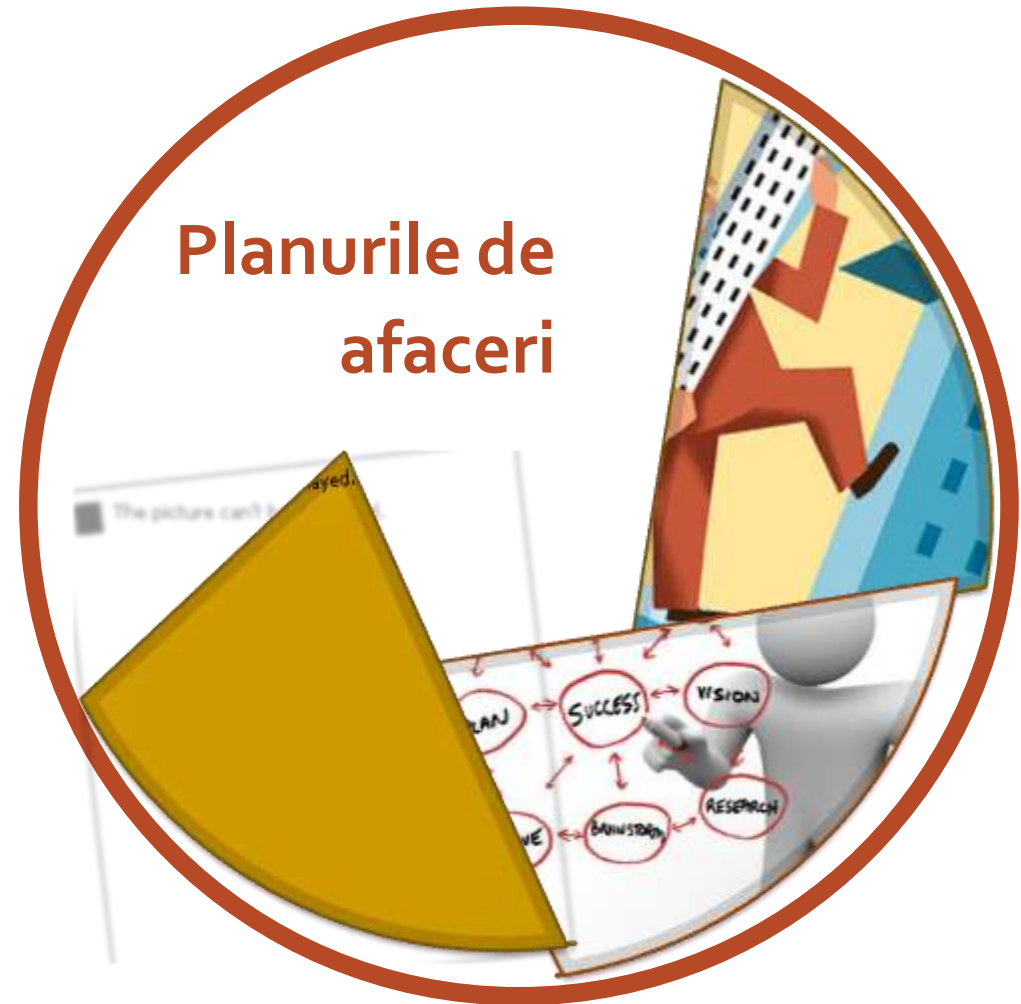
Exemplu



# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul financiar

- Fondurile inițiale
- Fondurile de întreținere
- Istoric și analiza financiară
- Fluxul de numerar



Exemplu

# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul de marketing

Orice plan de afaceri contine si o planificare de marketing detaliata din care trebuie sa reiasa ca va cunoasteti foarte bine piata in care urmeaza sa va lansati si ca aveti o strategie clara pentru produsul/serviciul dumneavoastra.

In aceasta sectiune trebuie sa descrieti obiectivele de marketing ale afacerii, sa faceti o scurta descriere a pietei pe care veti concura, sa definiti piata dumneavoastra, cat de mare este, care sunt tendintele ei si ce cota de piata intentionati sa acoperiti.



Exemplu

# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul de marketing

**Planul de marketing** trebuie să răspundă la următoarele întrebări, folosind informațiile obținute din analiza de marketing:

- **CE** va vinde firma ?
- **CUI** va vinde firma ?
- **CAT** va vinde firma ?
- **LA CE PREȚ** va vinde firma ?

Pentru **ela**

**borarea** unui plan de marketing este necesar să înțelegem foarte bine următoarele aspecte:

produsele și serviciile pe care le oferă firma; caracteristicile și avantajele acestora;

cerința clientului pe care o satisface produsul sau serviciul firmei;

piata-tinta și trăsăturile comportamentale în calitate de cumpărător;

produsele și serviciile oferite de concurență (cele existente sau potențiale).



Exemplu

# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul de marketing

- Analiza ramurii de activitate
  - Grupul țintă
- Analiza potențialilor consumatori
  - Analiza concurenței
- Strategia de marketing
  - Bugetul planului



Exemplu

# Elaborarea planului operațional, financiar și de marketing

## Planul de marketing

- Obiectivele de marketing
- Studiu de marketing primar
- Studiu de marketing secundar



Exemplu



# Elaborarea planului de afaceri conform modelului „START”

Lucru asupra  
modelului de plan de  
afaceri propus de  
ODIMM



ST  
—  
TI

TART  
—  
pentru —  
NERI



# Evaluare

Vă mulțumim!