



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

## ANTREPRENORIATUL

### Antreprenoriatul este pentru dumneavoastră?

Antreprenoriatul aduce multe beneficii pentru întreprinzători și pentru societate, dar nu se potrivește tuturor oamenilor. Înainte de a începe propria dumneavoastră afacere, trebuie să știți ce este antreprenoriatul și ce înseamnă a fi întreprinzător, pentru a decide dacă vi se potrivește.

### Ce este antreprenoriatul și antreprenorul?

**Antreprenoriatul** este procesul de creare a unei noi afaceri care va oferi valoare clienților și va aduce câștig. Rolul principal în antreprenoriat îl joacă antreprenorul (omul de afaceri).

**Antreprenorul** este persoana dispusă să-și asume riscuri (pericole) și să dedice efort și timp pentru a începe propria sa afacere. Afacerea sa poate să fabrice un anumit produs, poate să se ocupe de comerțul en gros sau cu amănuntul sau să furnizeze servicii. Poate fi o întreprindere în mediul fizic dar poate fi și o afacere pe Internet, deci o formă de comerț electronic (sau servicii electronice). În acest caz vorbim de e-antreprenoriat.



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013CNDIPT  
OPOSDRU

BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

## De ce sa fii antreprenor?

Antreprenorul de succes trebuie sa fie in stare sa recunoasca oportunitatile, sa promoveze inovatia si sa-si asume riscul. Procesul nu este simplu, dar antreprenoriatul aduce si multe beneficii. Exista **cel puțin cinci motive** pentru care o persoana ar putea decide sa intre in procesul de antreprenoriat, asumandu-si si riscul:

- **Satisfactia personala:** Antreprenorul planifica, organizeaza si pune in practica o activitate provocatoare, care il inspira. Infiintarea intreprinderii sale este insotita, asadar, de inalte satisfactii personale.
- **Independenta:** Antreprenorul este propriul sau angajator. Isi alege clientii si produsele/serviciile care le va oferi.
- **Statutul social:** Un antreprenor bun se bucura de stima altor persoane.
- **Bani:** Unele intreprinderi castiga suficienti bani cat sa supravietuiasca. Exista insa si altele care au un profit de multe milioane. Probabilitati exista intotdeauna.....
- Contributia la **consolidarea antreprenoriatului tarii.**

## Caracteristicile de personalitate ale unui bun antreprenor

- **Sa reziste in fata dificultatilor si a starii de incertitudine.** Probabil ca cel mai important element al personalitatii antreprenorului, deoarece antreprenoriatului inseamna dificultati zilnice si dezamagiri frecvente. Daca doresti sa devii antreprenor este obligatoriu sa faci fata obstacolelor - ca si cum ar fi ceva pe care trebuie sa depasesti - si nu sa le privesti ca pe o bariera pusa in fata obiectivelor pe care ti le-ai propus. Si inca ceva: antreprenoriatul nu este o cursa pe 100 m. Este un maraton care de multe ori dureaza o viata.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumentele Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

- **Viziune - obiective:** Antreprenorul de succes are viziune și poate să-și stabilească anumite obiective, pe care se angajează să le realizeze. Prin acest proces, în afara de succes obține și satisfacție personală.
- **Asumarea riscului:** Un bun antreprenor poate să-și asume riscul atunci când este necesar, dar mai întâi evaluează oportunitățile și amenințările existente într-o situație dificilă.
- **Creativitatea:** Antreprenorul bun are înțelepciunea de a acționa pe segmente de piață specializate sau de a satisface nevoile de consum care nu au fost acoperite de către concurența sa, prin noi produse/ servicii.
- **Angajamentul deplin:** Multă muncă, energie și concentrare pe obiectivele propuse sunt caracteristicile principale ale unui bun antreprenor.

## Care este procesul antreprenorial?

Intreprinzătorul are un rol complex în etapa de înființare a afacerii sale.

Va trebui pentru început să evalueze o **oportunitate de afaceri**. Aceasta oportunitate va fi folosită pentru a iniția **activitatea** sa **antreprenorială**. În continuare va trebui să studieze și să colecteze toate informațiile posibile care se referă la această afacere și să planifice înființarea afacerii sale.

Este foarte important să asigure **resursele necesare** pentru afacerea sa și în același timp să aibă puterea de a se **confrunța cu toate dificultățile** și amenințările care pun în pericol nu numai înființarea ci și funcționarea și dezvoltarea acesteia.

Procesul de înființare al unei afaceri are **patru elemente de bază**:

1. Recunoașterea și evaluarea oportunității de afaceri
2. Dezvoltarea planului de afaceri (despre această etapă vom vorbi pe larg în curând)



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

---

3. Stabilirea resurselor necesare
4. Administrarea afacerii

### **O „idee buna de afaceri ” este suficienta pentru construirea unei afaceri?**

Daca ati decis sa va infiintati propria dumneavoastra afacere trebuie sa dedicati timp si energie pentru dezvoltarea ideii dumneavoastra. Unul dintre marile avantaje ale ideii de a deveni antreprenor este ca veti ocupa de ceva care va va entuziasma. Trebuie in consecinta sa reusiti sa recunoasteti o idee originala si sa incepeti o activitate care va conduce la un produs (sau serviciu) pentru care clientii vor fi dispusi sa plateasca.

### **Evaluati ideea dumneavoastra**

Dezvoltarea unei idei este numai inceputul. Urmeaza trecerea acesteia in practica. Pentru a va asigura de succesul ideii dvs. in practica, trebuie sa o evaluati. Si intrucat nu suntem intotdeauna si cei mai buni judecatori ai proprii noastre idei, nu trebuie sa ezitati sa cereti ajutorul oamenilor pe a caror parere contati. Rugati-i sa fie sinceri si sa nu ezite sa fie critici.

**O avertizare:** De multe ori, daca instinctul dumneavoastra va indeamna sa treceti la actiune, merita sa o faceti chiar daca opinia celor care i-ati solicitat a fost negativa. Trebuie sa tineti cont de faptul ca, daca ideile dvs. sunt cu adevarat inovatoare, este greu sa fie evaluate inainte de a fi puse in practica si sa aduca primele rezultate. La sfarsitul zilei dumneavoastra si propria convingere sunt cele care vor decide daca merita sa va ocupati de o oportunitate de afacere sau nu.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

## Intrebat-va pe sine și pe alții

- Este ideea dvs. cu adevărat originală ?
- Prin ce diferă ideea dvs. de alte idei asemănătoare de pe piață ?
- Poate fi realizată ?
- Care sunt factorii care pot conduce ideea dvs. la realizarea în practică cu succes ?
- Care sunt factorii care pot conduce ideea dvs. la un eșec ?
- Ce s-ar întâmpla dacă ați modifica puțin produsul sau serviciul dvs. ?
- Carui tip de clienți se adresează produsul sau serviciul dvs. ?
- De ce vor cumpăra clienții produsul sau serviciul dvs. ?
- Există unele restricții (institucionale sau juridice) care pot fi un obstacol în realizarea ideii dvs. ?
- Dacă veți pune în practică ideea dvs. care considerați că va fi beneficiul pentru clienți ?

## De la idee la realizare – Planul de afaceri (Business Plan)

Planul de afaceri este documentul care prezintă în mod organizat gândurile întreprinzătorului în ceea ce privește planificarea și organizarea afacerii. Conține:

- Produsele și serviciile care vor fi oferite și modul de stabilire a prețurilor
- Costul de înființare al afacerii
- Studiul pieței pe care va acționa afacerea
- Bugetul și prevederi asupra evoluției afacerii
- Analiza surselor de finanțare .



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

Lista de mai sus este exemplificatoare. În curând vom vorbi despre modulele tematice care sunt continute într-un Plan de afaceri. Pentru moment, să reținem că **Planul de afaceri este un instrument care ajută întreprinzătorul să-și organizeze propriile gânduri referitoare la afacerea sa și, când și unde va trebui, să comunice aceste gânduri și alte persoane.**

Un alt mod de a gândi Planul de afaceri este ca un șir de întrebări care vor ajuta întreprinzătorul să înțeleagă care sunt cerințele pentru realizarea afacerii sale dar și posibilitățile care i se deschid dintr-o idee de afaceri. Până să înceapă să se gândească la răspunsurile acestui șir de întrebări și să ia deciziile necesare, nu poate să înțeleagă pe deplin toți factorii care vor conduce afacerea sa la succes.

### De ce trebuie să dezvoltăm un Plan de afaceri?

Procesul de **alegere** este cel mai important motiv pentru o persoană de a învăța cum să redacteze un Plan de afaceri. Tuturor ne face plăcere să ne gândim cum ar fi să avem propria noastră afacere, să visăm la succese și să vorbim cu prietenii și cunostintele despre ideile pe care le avem. În momentul în care trebuie să răspundem la anumite întrebări ale Planului de afaceri, este pus în evidență imediat că va trebui să luăm decizii asupra direcției afacerii noastre. Uneori, aceste decizii ne vor arăta că, deși ideea noastră ni se pare la început extraordinară, probabil nu va conduce la o afacere reușită în practică. Acest lucru nu trebuie însă să ne oprească. Pur și simplu înseamnă că trebuie să ne schimbăm deciziile până la găsirea modului de reușită.

Uneori auzim că mulți antreprenori (unii dintre aceștia, de succes) nu au avut un plan de afaceri când și-au început afacerea. Poate că acest lucru este adevărat, dar credeți-mă: ar fi trebuit să aibă. Când afacerea a început deja să funcționeze, este deja târziu să ne gândim la detalii asupra temelor care fac parte dintr-un plan de afaceri. Și mai există o motivație importantă pentru realizarea planului de afaceri: dacă va trebui să vă adresați



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013CNDIPT  
OIPOSDRU

BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

unei banci sau oricarei terte parti care ar putea sa finanteze afacerea dvs. ( si care nu este nasa de botez sau zana buna din poveste) nu veti putea nici macar sa incepeti o discutie despre finantare fara un Plan de afaceri detaliat ( si as adauga CREDIBIL).

## Planul de afacere – Intrebarile

Planul de afaceri este un text scris care descrie in detaliu activitatea antreprenoriala propusa. Acesta descrie situatia existenta, cerintele anticipate pentru punerea in practica si rezultatele asteptate. Este o imagine a afacerii dvs. pentru o anumita perioada, care de obicei se stabileste la trei sau cinci ani. Poate fi, de exemplu, primii trei ani de functionare a unei noi afaceri in domeniul tehnologiei inalte sau primii cinci ani de functionare ai unei afaceri traditionale de comertul cu amanuntul etc. Planul de afaceri trebuie sa fie intocmit inainte de inceperea activitatii antreprenoriale si sa se actualizeze la intervale regulate de timp (de obicei anual), dar si cand se produc modificari radicale in mediul intern sau extern care necesita reconsiderarea conditiilor stabilite initial.

Planul de afaceri este un instrument gandit pentru a va ajuta sa analizati eventualele oportunitati de afaceri. Planul de afaceri este individual si nu trebuie sa-l priviti ca pe ceva pe care o alta persoana il va pregati pentru dvs., chiar daca este o afacere mare si aveti oameni care vor lucra la acesta. Specialistii in domeniu **va pot ajuta** sa realizati planul si sa il prezentati intr-un mod profesionist, **insa ideile si mai ales deciziile vor fi ale dvs.**

## Avantajele pe care le aduce planul de afaceri

Planul de afaceri este util deoarece:

- Va ajuta sa cunoasteti mai bine afacerea dvs., mai precis va va ajuta sa clarificati unele aspecte cum ar fi: care vor fi clientii dvs., de ce vor plati pentru produsul/serviciul pe care il oferiti, cat vor plati, ce fonduri va sunt necesare pentru a



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

oferi acest produs/serviciu etc. În plus, timpul, efortul, studiul și disciplina de care aveți nevoie pentru a finaliza planul de afaceri va va obliga să priviți afacerea în mod obiectiv și în același timp critic.

- Va ajuta la solicitarea unei finanțări, prin prezentarea într-un mod clar și convingător a activității propuse, de ex. de către un potențial investitor.
- Va ajuta la atragerea colaboratorilor sau a unui personal competent de pe piața muncii și în același timp poate constitui un instrument de comunicare cu persoane din afara întreprinderii.

Marimea și structura unui plan de afaceri nu este prestabilită. Ca un principiu de bază însă, un **document scurt** (30-40 de pagini) se citește mai ușor, mai ales dacă cititorul este un potențial investitor care examinează zilnic multe planuri de afaceri ca al dvs. Bineînțeles, aceasta nu înseamnă că trebuie să omiteți informații de bază ci doar să le evitați pe cele inutile.

Mai mult, va trebui să aveți în vedere că cititorii planului dvs. de afaceri nu sunt familiarizați nici cu tehnologia care poate să însoțească propunerea dvs. de afacere și nici cu piața în care probabil veți acționa. În consecință, tonul pe care veți scrie planul de afaceri trebuie să fie **simplic și ușor de înțeles** și să nu conțină termeni de specialitate (în cazul în care trebuie să introduceți terminologia de specialitate, aceasta va trebui să fie introdusă într-o anexă, împreună cu o scurtă explicație).

Un plan de afaceri face **referire la sursele de informare**, cum ar fi articole științifice și studii în ramură (de ex. pentru justificarea ipotezelor referitoare la ritmul de dezvoltare al pieței), date statistice ale Institutului de Statistică Națională sau ale EUROSTAT (Serviciul European de Statistică) sau a altor instituții naționale sau internaționale credibile de colectare și prelucrare a datelor.





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

De mare ajutor în redactarea planului de afaceri poate fi și internetul întrucât conține o multitudine de informații și site-uri specializate care oferă ajutor în redactarea planurilor de afaceri dar și recomandări utile referitoare la începerea unei activități antreprenoriale.

Utilizați următoarele întrebări pentru a lua decizii pornind de la o idee proprie asupra unei afaceri. Scrieți răspunsurile dvs... pentru a vă aminti deciziile luate și avansate, bazându-vă pe acestea:

1. Descrieți afacerea dvs. INTR-UN SINGUR PARAGRAF, va rog.
2. Care este produsul (sau serviciul) dvs. ?
3. Cine îl va cumpăra ?
4. Unde veți amplasa afacerea dvs. ?
5. Cum va veți atrage clienții ?
6. Care va fi concurența dvs. ?
7. Care trebuie să fie prețul produsului sau serviciului dvs. ?
8. De ce sfaturi aveți nevoie și cui va trebui să vă adresați pentru a primi sprijin ?
9. Cum veți organiza echipa de conducere și /sau de angajați în afacerea dvs. ?
10. Cum veți împărtăși câștigul? /Cine este responsabil pentru daune ?
11. Cum veți realiza produsul și cum va ajunge în mâinile consumatorului ?
12. Ce sumă de bani va este necesară pentru înființarea afacerii ?
13. Câți clienți va sunt necesari în fiecare lună și ce cantitate trebuie să cumpere în aceeași perioadă ?
14. Care sunt costurile de producție a produsului dvs. sau de furnizare a serviciilor ?
15. Care sunt costurile operaționale ? ( Introduceți și salariul dvs.)
16. Care va fi nivelul vânzărilor în fiecare lună/an ?



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

---

17. Ce suma va trebui sa investiti pentru ca afacerea dvs. sa supravietuiasca pana va ajunge sa aiba profit ?
18. Ce suma de bani trebuie sa imprumutati pentru a incepe afacerea dvs ?
19. Care sunt castigurile pe care le prevedeti pentru primul, al 2-lea si al 3-lea an de functionare al afacerii dvs. ?
20. Cum veti dezvolta afacere dvs. in viitor ?

Exista multe intrebari pe care trebui sa vi le puneti, in functie de tipul afacerii pe care v-ati propus sa o initiati. Exista de asemenea diferite formate de Planuri de afaceri pe care puteti sa le urmati. Cel mai important lucru insa pe care trebuie sa-l faceti la inceput este sa va puneti cateva intrebari foarte precise pentru a incepe sa luati decizii.

Va este greu sa incepeti ? Iata o idee: Luati un interviu de la proprietarul unei afaceri din orasul dvs. cu privire la deciziile sale in momentul inceperii activitatii. Scrieti raspunsurile si discutati-le cu colegii – mai ales daca si acestia sunt interesati sa-si inceapa propria afacere.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

---

## Intocmirea Planului de Afaceri

### Elementele de baza ale unui Plan de afaceri bun

Asa cum am mai spus nu exista o singura modalitate de prezentare a unui Plan de Afaceri. Fiecare afacere este unica si Planul dvs. de afaceri va fi si el unic. Exista totusi cateva reguli de baza pe care le urmarim si anumite capitole care sunt cuprinse in majoritatea Planurilor de afaceri. Sa incepem deci:

### Prima pagina

Indicatii: Prima pagina trebuie sa contina urmatoarele: denumirea Planului de afaceri, Numele firmei si adresa, Date de comunicare ( telefon, fax, e-mail) si eventual numarul editiei (revision number) ( Aceasta este o idee foarte buna deoarece planul de afaceri nu este scris pentru a intra in arhiva; dimpotriva, se reinnoieste si evolueaza odata cu trecerea timpului sau/si cu datele care se schimba) .

### Cuprinsul

1. Scurt rezumat
2. Descrierea activitatatii antreprenoriale
3. Produse si servicii
4. Studiul pietii- al concurentei
5. Planul de marketing
6. Organizarea afacerii



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT

OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

7. Planificarea operationala
8. Planificarea financiara
9. estimarea riscurilor
10. Graficul de activitati
11. Anexe (de ex. CV-ul administratorului, CV-uri ale echipei de lucru, descrieri tehnologice etc.)

### Scurt Rezumat (Executive Summary)

Rezumatul consta intr-o scurta descriere (2-3 pagini) a intregului proiect de afacere. Nu este o introducere, ci un plan de afacere la scara mai mica. Deoarece acest scurt rezumat contine elemente de baza din aproape toate capitolele planului de afaceri, va sfatuim sa il redactati la sfarsit, dupa ce ati finalizat planul de afaceri.

Este foarte important ca rezumatul sa fie redactat astfel incat sa atraga interesul cititorului si sa-i formeze o impresie pozitiva asupra continutului si a utilitatii planului de afaceri detaliat. In special in cazul in care va adresati unor investitori, rezumatul este probabil cea mai importanta piesa a planului dvs. de afaceri. Prin citirea lui posibillii investitori vor decide daca propunerea dvs. de afaceri merita sa fie evaluata in continuare.

### Descrierea activitatii antreprenoriale

Acest capitol contine o **scurta descriere a activitatii antreprenoriale si a oportunitatii de afaceri.**

Pentru inceput, va trebui sa prezentati datele generale ale afacerii dvs. ( denumire, adresa sediului etc.) Bineinteles, in cazul in care afacerea nu a fost inca infiintata, aceste date



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013

CNDIPT

OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

probabil ca nu au fost decise. Ar trebui inasa sa va decideti cel puțin asupra denumirii firmei.

În acest capitol veți descrie activitatea antreprenorială, care constituie și scopul pentru care elaborați acest plan de afaceri. Descrierea noii activități antreprenoriale începe prin declarația de misiune, deci scopul afacerii dvs. și stabilirea obiectivelor pe care vi le propuneți, cum ar fi de ex. segmentul de piață pe care aspirați să-l cuceriti.

În continuare, descrieți modelul afacerii dvs. **Modelul de afacere reflectă în esență care este valoarea afacerii pentru clienți dvs. și care sunt sursele de venituri ale afacerii.** Afacerea dvs. va activa în mediu fizic, pe Internet sau în ambele forme? Veți face vânzări direct către consumatori, către alte firme sau veți fi intermediar? Poate că doriți să inițiați o afacere intrând într-o rețea de franchise? Principalele surse de venituri sunt de obicei din vânzări. Alte surse de venituri pot fi din furnizarea unor servicii suplimentare (suport după vânzare, revizii), din contribuții ale membrilor sau venituri din publicitate (în cazul în care afacerea dvs. activează pe Internet).

În cele din urmă, în acest capitol veți prezenta în rezumat oportunitatea de afaceri, cu alte cuvinte ce v-a determinat să preluați această inițiativă de afaceri. Veți prezenta detalii ale pieții și ale mediului mai larg care recomandă această activitate de afaceri ca fiind atragătoare. Explicați de ce este momentul potrivit pentru inițierea activității de afaceri pe care ați descris-o.

## Produse și servicii

În acest capitol este momentul să **descrieți în detaliu produsul sau/si serviciile pe care le veți oferi.**

O idee bună este aceea de a prezenta inițial caracteristicile lor utilizând termeni simpli, astfel încât să fie ușor de înțeles de orice cititor care poate să nu aibă cunoștințe tehnice



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013CNDIPT  
OPOSDRU

BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

de specialitate. Specificatii tehnice mai detaliate, care trebuie sa existe, pot fi oferite in anexa.

In situatia in care veti oferi un produs, trebuie sa precizati eventualele servicii care il insotesc, cum ar fi servirea dupa finalizarea vanzarii, revizii sau garantii.

## Studiul pietii – concurenta

In acest capitol sunteti invitat sa analizati concurenta dar si **sa prezentati mediul larg de afaceri in care veti activa**. Va trebui sa convingeti cititorul ca activitatea dvs. antreprenoriala va satisface nevoile pietii, si desigur intr-un mod mai bun decat concurenta, pentru ca afacerea dvs. sa fie viabila si sa aduca profit.

## Studiul pietii

Este bine sa incepeti analiza pietii careia va veti adresa prezentand cateva caracteristici de baza ale sale, cum ar fi marimea, stadiul de dezvoltare, gradul sau de concentrare, ritmul inovatiei tehnologice etc.

In continuare, prezentati date referitoare atat la dezvoltarea actuala cat si dezvoltarea previzibila pe viitor. In cazul in care piata este recenta sau chiar inexistentă ( va fi creata prin produsul/ serviciile dvs.!) va trebui sa realizati propriul studiu de piata pentru extragerea datelor primare.

Urmatorul pas este de a analiza diferite segmente de piata ( folositi criteriile cum ar fi de ex. geografice, demografice, psihografice) si sa stabiliti care este piata-tinta. Cu alte cuvinte stabiliti daca potentialii clienti sunt de ex. femei, barbati sau ambele sexe, persoane tinere sau de varsta mai inaintata, clienti individuali sau firme, daca se vor gasi in regiunea dvs., in Romania sau in Europa etc. In plus prezentati motivele care v-au determinat in alegerea



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

pietii tinta. Daca afacerea dvs. se adreseaza unei multitudini de segmente ale pietii, este bine sa le prezentati pe fiecare in parte.

## Studiul concurenței

In analiza concurenței, **prezentati mai intai care sunt concurentii dvs.**, deci alte afaceri care acopera nevoile clientilor dvs. ( ofera aceleasi produse/servicii sau asemanatoare cu cele oferite de afacerea dvs.) . Acesti concurenti pot activa la nivel local, national sau global.

Veti recunoaste mai usor si veti analiza mai bine concurenta dvs. daca puteti raspunde la urmatoarele intrebari:

- Exista pe piata produse/servicii care pot sa le inlocuiasca pe cele pe care le veti oferi dvs.?
- Daca da, ce intreprinderi ofera acest tip de produse/servicii?
- Carei categorii de clienti ( segmente ale pietii) se adreseaza?
- Care sunt punctele tari si cele slabe ale produselor/serviciilor existente? Care sunt beneficiile lor pentru clienti?

Insa, in afara de concurentii directi, deci cei care ofera deja produse/ servicii asemanatoare cu ale dvs, va trebui sa recunoasteti si alti concurenti, indirecti sau potentiali, care pot afecta evolutia afacerii dvs.

Acestia ar putea fi:

- **Furnizorii dvs.** Examinati cu atentie in ce masura furnizorii dvs. au posibilitatea de a modifica unii parametri cum ar fi pretul si cantitatea produselor pe care vi le furnizeaza precum si probabilitatea de a functiona pe viitor in calitate de concurenti ai dvs. Daca de ex. afacerea dvs. este reprezentanta unui produs german in Romania,



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

v-ati gandit ca furnizorul german ar putea sa va devina concurent la un moment dat, prin vanzarea directa a produsului?

- **Cientii dvs.** Examinati in ce masura clientii dvs., mai ales daca sunt acestia sunt firme, au puterea de a influenta sau de a configura parametrii de baza ai activitatii dvs. antreprenoriale cum ar fi pretul sau cantitatea de produse/servicii dar si posibilitatea de a deveni concurentii dvs. Daca de ex. afacerea dvs. este o ferma de animale care furnizeaza materia prima marilor intreprinderi de prelucrare a carnilor, v-ati gandit ca s-ar putea ca unul din clientii dvs. sa devina concurentul dvs, prin infiintarea unei ferme proprii?
- **Concurentii potentiali.** Studiati daca exista pericolul intrarii unui nou concurent pe piata. Acest pericol se micșoreaza in masura in care obstacolele de intrare pe piata sunt mai mari sau cu cat cerintele pentru intrarea pe piata privitoare la capital, tehnologie, canale de livrare etc. sunt mai mari.
- **Produse de inlocuire.** Nu uitati: concurentii dvs. nu sunt doar cei care vand produse /servicii identice sau asemanatoare cu ale dvs. Exista si acei concurenti care acopera aceleasi nevoi, oferind ceva diferit. Daca de ex. afacerea dvs. ofera servicii de transport aerian, nu uitati ca mai exista si alte posibilitati de transport cum ar fi trenuri, autobuze etc.

Dupa ce ati recunoscut si ati prezentat concurentii directi si pe cei indirecti va trebui sa recunoasteti si sa aratati care sunt punctele tari si cele slabe ale concurentilor dvs. Acest lucru va va ajuta sa identificati care este valoarea afacerii dvs. si in ce masura se diferentiaza si este superioara fata de concurenta, astfel incat acesta sa constituie „nucleul ” strategiei dvs.





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

## Analiza tendintelor mediului larg de afaceri

In acest capitol **prezentati date ale mediului larg de afaceri** in scopul de a identifica principalele tendinte care influenteaza piata si prin urmare si afacerea dvs. In aceasta analiza puteti introduce atata factori economici cat si politici, sociali sau tehnologici.

## Planul de marketing

Dupa ce ati stabilit ce va oferi si unde, a sosit momentul **sa va ganditi si cum o veti face.** Va trebui in esenta sa proiectati **strategia de marketing alegand mijloacele adecvate de publicitate, modul de comunicare si canalele de livrare** astfel incat produsul/serviciul dvs. sa castige segmentul de piata vizat. In paralel, va trebui sa stabiliti politica dvs. de preturi astfel incat potentialii clienti sa prefere produsul/serviciile dvs. in fata celor oferite de concurentii pe care ii aveti.

## Organizarea afacerii

**Prezentati initial personalul administrativ al intreprinderii.** Este foarte important sa aratati competentele si calificarile personalului administrativ intrucat acestea pot sa transforme cu succes o idee de afacere buna intr-o afacere profitabila.

Nu uitati asadar sa faceti referire la:

- Fondatorii afacerii si nivelul lor educativ.
- Experienta profesionala a personalului administrativ (CV-urile detaliate vor fi atasate in anexa).
- Reputatia personalului administrativ in societatea profesionala si in domeniu .



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

- Cunoștințele și competențele membrilor din echipa de conducere astfel încât să se dovedească complementaritatea lor.

În continuare, **descrieți structura organizatorică a afacerii dvs.** în care să prezentați compartimentele care vor exista, împreună cu descrierea modului de funcționare a acestora și responsabilitățile lor. Descrieți de asemenea principalele locuri de muncă care vor exista.

La sfârșitul capitoului, **nu uitați să descrieți rezumativ costurile implicate de plata salariilor.** Cel mai important cost sunt cheltuielile salariale (salariile și asigurările angajaților) care se calculează pe an pentru toată perioada care este examinată în planul de afaceri.

## Planificarea operațională

**Descrieți toate etapele, de la dezvoltarea produsului/serviciului până la finalizarea tranzacției.** În consecință, trebuie să oferiți informații despre instalații, echipamente, materiale, software etc. precum și despre modul de funcționare al întreprinderii.

Este bine ca în textul de bază să vă referiți doar la informațiile care justifică faptul că funcționarea zilnică a afacerii se va desfășura fără probleme și să vă feriți de informațiile privitoare la detalii tehnice, pe care le puteți cuprinde în anexa.

Mai precis, va trebui să vă referiți la următoarele:

- **Instalații:** Faceți referire la locul în care vor fi montate instalațiile afacerii dvs., cât de ușor este accesul eventualilor clienți, furnizori și distribuitori.
- **Ciclul de funcționare:** Descrieți întregul proces operațional, începând cu modul de realizare al produsului/ serviciului și până la finalizarea tranzacției cu clientul. În cazul în care o anumită secvență a acestui proces este posibil să fie atribuită unor



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013

CNDIPT

OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

colaboratori externi ( subcontractanti) se ofera informatii despre subcontractanti, motivele alegerii lor, costurile implicate si eventuale contracte care s-au semnat.

- **Materii prime:** Referiti-va la necesarul de materii prime precum si la anumite date despre furnizori ( de ex. timpul mediu de predare al comenzilor).
- **Echipamente:** Descrieti echipamentele necesare precum si daca acestea vor fi achizitionate sau vor fi obtinute prin leasing. Leasing-ul va va oferi posibilitatea de a inchiria echipamentul de la o firma de leasing pentru o anumita perioada de timp (de obicei trei ani). La sfrsitul perioadei de inchiriere puteti sa rascumparati echipamentul sau sa reinnoiti contractul de inchiriere pentru o alta perioada de timp.

La sfarsitul acestui capitolul, **nu uitati sa va referiti pe scurt la costurile legate de functionarea afacerii dvs.**

## Planificarea financiara

In acest capitol **se transforma planurile dvs. in numere. Va trebui sa faceti previziuni financiare pentru perioada de timp la care se refera planul de afaceri.** Perioada aceasta este stabilita de obicei la trei ani pentru sectoarele moderne, in care gradul de incertitudine este mai mare, si la 5 ani pentru afacerile traditionale. Cu toate acestea, previziunile pentru primele 12 luni vor fi mai detaliate si vor prezenta conditiile dvs. in relatie atat cu costurile cat si cu veniturile.

Cerintele planului financiar se refera la urmatoarele **previziuni financiare:**

- **Situatia financiara curenta**
- **Fluxul de numerar**
- **Bilantul**
- **Analiza pragului de rentabilitate**



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

Planificarea financiara va usureaza in analizarea bugetului planului dvs. de investitii si distribuirea acestuia intre compartimentele existente in firma. In cele din urma va ofera posibilitatea de a examina diferite scenariile posibile, pentru gestionarea anumitor situatii.

## Previzionarea financiara asupra veniturilor

Situatia financiara curenta este o situatie care arata castigurile si pierderile unei afaceri intr-o anumita perioada de timp (de obicei de la inceputul si pana la sfarsitul unui an financiar).

Planul dvs. de afaceri va trebui sa contina o previziune asupra veniturilor, in care veti prezenta **veniturile previzibile din vanzarile produselor/ serviciilor dvs. si cheltuielile previzibile pentru producerea acestora si pentru functionarea intregii intreprinderi**, pe fiecare an. Scazand cheltuielile totale previzibile din veniturile totale previzibile rezulta daca si cand afacerea dvs. va fi profitabila.

## Previziunea fluxului de numerar

Situatia fluxul de numerar este o situatie care arata fluxurile de numerar intrate si iesite dintr-o intreprindere, intr-o anumita perioada de timp (de obicei de la inceputul si pana la sfarsitul unui an financiar ).

Planul dvs. de afacere **va trebui sa contina previziuni asupra fluxului de numerar , in care veti prezenta previziunile asupra capitalului intrat si iesit din intreprinderea dvs.**

Previziunea asupra fluxului de numerar trebuie sa reflecte ce va exista in casieria intreprinderii dvs. tinand cont de urmatoarele :



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT

OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

- Activitățile operationale ale afacerii, cum ar fi încasarile obținute din vânzarea produselor sau a prestațiilor de servicii și plățile efectuate în vederea unor cheltuieli necesare pentru producerea și vânzarea produselor și serviciilor s.a.
- Activitățile de investiții ale întreprinderii dvs., cum ar fi cumpărarea și vânzarea unor cladiri, utilaje, acțiuni etc. și
- Activități financiare ale întreprinderii, cum ar fi vânzarea de acțiuni sau împrumuturi, plata dividendelor către acționari și achitarea sumelor împrumutate de către întreprindere.

## Previzionarea bilanțului

Bilanțul este o situație economico-financiară care prezintă în rezumat, dar într-un mod foarte clar, ceea ce deține și ce datorează o firmă la un anumită dată (și nu într-o anumită perioadă de timp).

Planificarea financiară trebuie de asemenea să conțină **previzionarea bilanțului care va reflecta situația afacerii dvs. la sfârșitul fiecărui an de funcționare.**

## Previzionarea analizei pragului de rentabilitate

Analiza previzionară **a pragului de rentabilitate constituie un bun indicator al riscului pe care îl are afacerea odată cu începerea activității.**

Pragul de rentabilitate corespunde volumului vânzărilor pentru care veniturile totale ale întreprinderii dvs. vor fi egale cu costurile totale.

Corespunde deci volumului vânzărilor în care afacerea nu va avea nici castiguri și nici pierderi și este dat de relația :



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013CNDIPT  
OPOSDRU

BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

**Pragul de rentabilitate (Cantitatea) = Costuri fixe / (Pret- Costul variabil pe unitate)**

Cu cât este mai mare volumul vânzării necesare pentru acoperirea costului total, față de posibilitățile de reușită a lor, cu atât este mai mare riscul pe care îl are afacerea. Această analiză ne oferă de asemenea o imagine a consecințelor pe care le va avea convertirea unei părți a costului dintr-un cost variabil într-unul fix.

### Analiza de sensibilitate

Trebuie să ținem cont că planul dvs. de afaceri se bazează pe previziuni și ipoteze pe care le-ați făcut. Oricât de realiste ar fi ipotezele dvs., pe viitor s-ar putea să se dovedească eronate. De exemplu, cât de sigur puteți fi asupra vânzării totale la sfârșitul primului an de la intrarea pe piață a produsului/serviciilor dvs.? Ce se va întâmpla dacă în final vânzările totale sunt cu mult mai mici față de cantitatea inițială pe care ați prevăzut-o și pe care v-ați bazat în elaborarea planului de afaceri? Pentru a răspunde la acest gen de întrebări va trebui să realizați o analiză de sensibilitate.

**În analiza de sensibilitate, modificați câteva sume din planul dvs. de afaceri (de ex. vânzările prevăzute la sfârșitul primului an) și vedeți efectele acestei modificări în rezultatul final (de ex. profitul previzibil al afacerii, numărul etc.)**

### Estimarea riscurilor

În acest capitol va trebui să vă referiți la probleme posibile cu care vă puteți confrunța în activitatea dvs. de afaceri (de ex. încetarea colaborării cu un furnizor, distrugerea unor părți ale bunurilor datorită unor catastrofe naturale etc.). În continuare, pentru fiecare pericol existent, prezentați **un plan alternativ** astfel încât să acoperiți consecințele în cazul în care lucrurile nu merg așa cum v-ați planificat.



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013

CNDIPT

OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

## Graficul de activitati

La sfarsitul planului de afaceri va trebui sa **dezvoltati un grafic (calendar) de activitati care trebuie sa fie realizate de catre dvs. si de catre colaboratorii dvs. atat in vederea inceperii cat si pentru functionarea afacerii.** In acest mod veti putea distribui dar si sa va organizati mai eficient diferitele lucrari si de asemenea sa va feriti de situatiile in care doua actiuni trebuie sa fie realizate in acelasi timp de aceeasi persoana. O buna idee este aceea de a reprezenta grafic acest calendar al activitatilor .

## Anexa (de ex. CV-urile personalului administrativ, descrieri tehnologice etc.)

La sfarsitul planului de afaceri se ataseaza o anexa. Anexele pot sa contina:

- CV-urile detaliate ale personalului administrativ .
- Specificatii tehnice detaliate despre produse/servicii.
- Publicatii referitoare la afacere sau la produsele acesteia, din presa.
- Breveturi acordate (daca exista )
- Scrisori din partea altor antreprenori prin care confirma increderea pe care o are in echipa de conducere a afacerii.

## Unde puteti solicita finantare

Pentru a putea incepe afacerea dvs. va trebui sa va asigurati ca aveti banii necesari atat pentru investitia initiala cat si pentru functionarea acesteia. Nu uitati ca s-ar putea sa aveti nevoie de timp pana cand veti incepe sa aveti incasari si probabil mai mult timp pana cand veti incepe sa aveti profit. Va fi necesar deci sa gasiti o modalitate de a finanta afacerea dvs. In general, exista doua surse de finantare: banii dvs. si banii altora.



UNIUNEA EUROPEANĂ

GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRUFondul Social European  
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale  
2007-2013CNDIPT  
OPOSDRU

BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

**Banii pe care îi detineti dvs. se numesc capital propriu al afacerii.** Pot fi bani din economiile dvs., deci bani pe care i-ati adunat într-un cont bancar. Dacă nu aveți economii, există soluția de a ipoteca un bun imobiliar pe care îl detineti. Firește, o asemenea acțiune trebuie evaluată în mod adecvat. În cazul în care afacerea dvs. va avea eșec, nu cred că doriți să vă pierdeți averea!

Este însă important să adunați o sumă de bani consistentă din propriile resurse. Acest lucru va dovedi cel puțin că aveți încredere în reușita activității dvs. antreprenoriale! De altfel, majoritatea potențialilor finanțatori, de obicei sunt dispuși să investească aproximativ aceeași sumă pe care ați investit-o și dvs. Din acest motiv, cu cât reușiți să aveți un capital propriu mai mare, cu atât este mai bine.

Dacă nu reușiți să adunați capitalul necesar pentru începerea afacerii dvs., va trebui să vă adresați unei terțe părți sau unor persoane cu o situație financiară bună. Cele mai importante surse externe pentru a obține capitalul de care aveți nevoie sunt:

1. **Familia și prietenii.** Probabil că familia și prietenii sunt primii la care vă gândiți să vă adresați pentru un ajutor. Trebuie să fiți însă deosebit de atenți. Informați-i asupra tuturor detaliilor referitoare la afacerea dvs și firește, dați-le să citească planul dvs. de afaceri pe care l-ati întocmit. Explicați-le că întotdeauna există pericolul de a avea un eșec al acestei activități antreprenoriale și că nu veți putea înapoia banii pe care vi-i împrumuta.
2. **Creditul bancar.** Pentru a asigura suma de bani care va este necesară pentru începerea activității antreprenoriale vă puteți adresa unei bănci. Există mai multe tipuri de credite pe care le puteți obține, cum ar fi pe termen scurt, pe termen lung, leasing.

Va trebui să alegeți tipul de credit în funcție de scopul pentru care îl solicitați. De ex., în situația în care aveți nevoie de bani pentru cumpărarea unei clădiri va trebui să solicitați un credit pe termen lung care are o dobândă scăzută dar o perioadă mai





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

mare de plata și în consecință rate lunare reduse. Dacă însă aveți nevoie să acoperiți unele nevoi pe termen scurt, atunci este mai bine să apălați la un credit pe termen scurt, pe care veți putea să-l plătiți în interval de un an, din vânzările pe care le veți realiza.

Este bine să țineți cont de faptul că există și posibilitatea de a nu putea restitui un împrumut pe care l-ați luat din bancă. Nu este cel mai bun scenariu, dar trebuie să fiți pregătit și pentru așa ceva. Într-o astfel de situație probabil că va trebui să vindeți unele active ale afacerii dvs., deci să le lichidați. Nu este însă ușor să lichidați toate bunurile. În consecință, un sfat bun ar fi să luați credite bancare pentru cumpărarea unor active care vor fi ușor de lichidat într-o situație dificilă. Din contra, folosiți capitalul propriu pentru a cumpăra active care nu sunt ușor de lichidat.

3. **Investitorii.** Luați legătura cu un potențialii investitori cărora să le prezentați ideea dvs. de afaceri. Acest tip de investitori ar putea fi persoane independente, cum ar fi business angels sau fondurile de investiții, de ex. fondurile de capital de risc (venture capital). După ce le dați să studieze planul dvs. de afaceri, va trebui să-i convingeți să investească în dvs. și în propunerea dvs. Investitorii va vor oferi finanțare în schimbul unui procent din capitalul social al afacerii dvs. În acest mod devin complici la risc și au o motivație să vă ajute prin diferite metode pentru a reuși.

## Angajarea de personal

Încă de la început va trebui să vă gândiți de ce personal veți avea nevoie și unde va veți adresa pentru a găsi funcționarii corespunzători. Va veți confrunța deci cu următoarele întrebări:

- În afacere veți lucra doar dvs, cu jumătate de normă (în paralel cu un job principal) ?
- În afacere veți lucra doar dvs, cu program normal (acesta va fi unicul dvs. job) ?



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

- In afacere, in afara de dvs. , va munci si un membru al familiei sau un prieten ?
- Vetii avea un asociat ?
- Va fi nevoie sa angajati personal salariat ?
- Daca da, cati dintre acestia vor avea norma intreaga ?
  - Cati vor munci cu program redus ?
- Cat personal va fi nevoie sa angajati in urmatoarele compartimente:
  - Administratie
  - Productie
  - Vanzari
  - Marketing
  - Altele

Cand veti raspunde la intrebarile de mai sus, va trebui sa tineti cont de cheltuielile care revin din angajarea de personal, care nu consta doar in plata salariilor acestora. In afara de plata salariilor va trebui sa depuneti contributiile la asigurarile sociale (care se calculeaza ca fiind un procent din veniturile salariale) dat si impozite si bani pentru formarea si instruirea personalului etc.

## Formati retele pentru a va gasi clienti

Dupa ce ati decis care vor fi clientii dvs. , a sosit momentul sa ii abordati. Trebuie sa stiti ca va fi nevoie de mult efort pentru a gasi clientii.

Dati atentie la urmatoarele aspecte:

- Adresati-va persoanelor anumitor clienti.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OIPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

- Promovați afacerea dvs. prin mai multe moduri: în presa, televiziune, foi publicitare, apelarea la firme de publicitate etc.
- Dezvoltați un site al afacerii dvs. în care să creați o imagine completă a afacerii.
- Utilizați alte portaluri de rețelizare socială pentru a face publicitate afacerii dvs.

Încă ceva: amintiți-vă că atunci când veți găsi clienții va trebui să faceți eforturi de a-i păstra.

Aveti grijă să:

- Urmăriți gradul de satisfacție al clienților;
- Înregistrați și tipăriți nemulțumirile și comentariile clienților;
- Încercați să le satisfaceți nevoile.

## Furnizorii

Alegerea furnizorilor este foarte importantă pentru buna funcționare a afacerii dvs. Criteriile de bază pentru alegerea furnizorilor sunt :

- Calitatea corectă a produselor/serviciilor pe care le oferă;
- Posibilitatea de a vă furniza cantitatea pe care o doriți;
- Flexibilitatea lor în ceea ce privește prețurile;
- Credibilitatea lor în ceea ce privește predarea la timp a produselor; și
- Posibilitatea lor de adaptare la noile cerințe ale tehnologiei.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI  
ȘI PROTECȚIEI SOCIALE  
AMFOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



CNDIPT  
OPOSDRU



BLOCUL NAȚIONAL SINDICAL

„Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 - 2013”  
FONDUL SOCIAL EUROPEAN Investește în oameni!

---

Este important sa avem o colaborare pe termen lung cu un furnizor. Acest lucru asigura increderea dintre cele doua parti si va da posibilitatea de a negocia termenii de colaborare. De asemenea, este necesar ca profilul afacerii furnizorului sa se asemece cu profilul afacerii dvs. De exemplu, conditiile de sanatate si securitate pe care le respecta, politica de mediu pe care o urmeaza vor trebui sa fie compatibile cu politicile pe care le aplicati in afacerea dvs.