

CUPRINS

Ce trebuie sa contina un Plan de Afaceri:

1. Descrierea afacerii;
2. Planul de marketing;
3. Planul managerial;
4. Planul de management financiar;
5. Anexe care contin rezumat al afacerii, documentele anexe si predictiile financiare;

LINK-uri UTILE

1. Agentia Nationala pentru Intreprinderi Mici si Mijlocii si Cooperatie
www.mimmc.ro
2. Camera de Comert, Industrie, Navigatie si Agricultura
www.ccina.ro
3. Ministerul Integrarii Europene
www.mie.ro
4. Delegatia Comisiei Europene in Romania
www.infoeuropa.ro
5. Portal Finantare
www.finantare.ro

CHESTIONAR

Pentru a veni în întâmpinarea cerintelor si necesităților dumneavoastră, vă supunem atenției următorul chestionar.

Răspunzând la întrebările de mai jos si trimitând această pagină la adresa noastră, vom putea să identificăm necesitățile si problemele reale pe care le întâmpinați în munca dumneavoastră de zi cu zi.

1. Considerati că informația care vă este furnizată prin intermediul acestei Publicații informative este:

insuficientă suficientă

2. Dacă informația este insuficientă, precizați aspectele pe care le doriți detaliate:

Buletin „Oportunitati in Afaceri” publicat de echipa Proiectului Phare RO2002/000-586.03.02 CT 206 - “Dezvoltare, Acces la Informatie si Oportunitati prin Centrul de Asistenta Financiara al Administratiei Locale Constanta”

Continutul acestui material nu reprezintă în mod necesar poziția oficială a Uniunii Europene.

Echipa Proiectului Phare pentru “Dezvoltare, Acces la Informatie si Oportunitati prin Centrul de Asistenta Financiara al Administratiei Locale Constanta”: *Irina Piti, Manager de Proiect; Carla Stamate, Asistent Manager; Razvan Vargalui, economist; Luminita Tudor, jurist; Ionut Mitel, operator date.*

COORDONATELE NOASTRE SUNT URMĂTOARELE:
Str.Mircea cel Batran 106, Constanta - 900663 •
www.cjc.ro • Tel/Fax.: +40-241-610 003 • **telverde: 0 800 800 208** (acces gratuit) • e-mail: centrulaf@cjc.ro •
Program de lucru: Luni – Vineri, între orele 9 – 17.



ROMANIA



CONSILIUL
JUDETEAN
CONSTANTA

Decembrie 2005

Oportunitati în Afaceri



UNIUNEA
EUROPEANA

Proiect finantat prin
program Phare



CE TREBUIE SA CONTINA UN PLAN DE AFACERI

<p>Pasul 1: Descrierea afacerii</p>	<p>Descrierea propriu-zisa a afacerii:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Forma legala a afacerii: proprietate, parteneriat, corporatie; ✚ Tipul afacerii: comert, productie, serviciu; ✚ Ce este produsul sau serviciul tau; ✚ Precizeaza daca este o afacere noua, independenta, o achizitie, o extindere, o franciza ; ✚ De ce este profitabila afacerea ta ?Care sunt oportunitatile de dezvoltare ?Va influenta franciza ritmul de crestere ? ✚ Cand va fi lansata propriu-zis afacerea (ziua,ora); ✚ Ce ai aflat despre tipul de afacere in care te lansezi din surse externe (distribuitor, bancheri, publicatii de specialitate, etc). <p>Descrierea produsului sau serviciului pe care ai de gand sa il oferi:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Incearca sa prezinti beneficiile produsului sau serviciului oferit de tine din prisma consumatorului; ✚ Descrie ceea ce vinzi, ce beneficii aduce consumatorului, ce produse sunt cerute si daca ele vor garanta vanzari constante, ce aduce diferit produsul sau serviciul oferit de tine. <p>Describe localizarea afacerii tale si de ce aceasta este necesara:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Succesul sau esecul afacerii tale depinde foarte mult de locatia ei. ✚ Care sunt nevoile locatiei? De cat spatiu ai nevoie? De ce sunt de dorit zona si cladirea respectiva?Este usor accesibila? Se afla intr-o zona cu transport in comun? Iluminarea stradala este adecvata? Exista segmente pe piata sau demografice de interes?
<p>Pasul 2: Planul de marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> ✚ Elementul cheie- buna cunoastere a nevoilor, dorintelor si asteptarilor clientilor. ✚ Identifica-ti clientii functie de varsta, sex, venit, nivel educational, rezidenta. ✚ Concurenta – care sunt primii tai cinci concurenti? Cine sunt concurentii tai indirecti? Cum sunt afacerile lor : constante, in crestere, in declin ? Ce ai aflat din activitatile lor? Din publicitatea pe care si-o fac? Care sunt punctele lor tari si cele slabe? ✚ Politica de pret si vanzari – costurile si preturile la vanzare en-detail, pozitia competitiva, preturi sub cele ale concurenteii, preturi peste cele ale concurenteii, preturi aliniate, preturi multiple, costurile si preturile serviciilor, componenta serviciului, costurile materiale, costuri de productie, costurile de regie. ✚ Publicitatea si relatiile publice – utilizarea publicitatii si networkingul (retele electronice de lucru, liste de discutii prin e-mail), dezvoltarea unui text scurt si descriptiv care sa

	<p>identifice clar marfurile si serviciile tale, localizarea si preturile.</p>
<p>Pasul 3: Planul managerial</p>	<p>Planul tau managerial trebuie sa raspunda la urmatoarele intrebari:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ Cum te ajuta experienta ta antreprenoriala in noua ta afacere? ✚ Care iti sunt slabiciunile si cum poti sa le compensezi? ✚ Cine va face parte din echipa manageriala? ✚ Care sunt punctele tari si cele slabe ale echipei manageriale? ✚ Care sunt indatoririle acestora?Sunt bine definite aceste indatoriri? ✚ Care este necesarul curent de personal? ✚ Care sunt planurile tale pentru angajarea si instruirea personalului? ✚ Ce salarii, beneficii, concedii vei oferi?
<p>Pasul 4: Planul de management financiar</p>	<p>Ca proprietar al unei afaceri va trebui sa identifici si sa implementezi politici care sa conduca si sa asigure indeplinirea obligatiilor financiare ce-ti revin.</p> <p>In crearea unui plan financiar trebuie tinut cont de:</p> <ul style="list-style-type: none"> ✚ dezvoltarea bugetului de start care include acele costuri care sunt necesare o singura data si trebuie sa acopere urmatoarele cheltuieli: personal (costuri de angajare), taxe legale si profesionale, licente si permise, echipament, asigurari, aprovizionare, publicitate si promovare, salarii si prime, contabilitate, venituri, utilitati si cheltuieli neprevazute. ✚ Organizarea unui buget operational ce va reflecta prioritatile de cheltuire a banilor si costurilor la care te astepti. Acest buget va trebui sa acopere cheltuielile pentru primele trei luni sau sase luni de operare, insemnand: persoanal, asigurari, chirie, depreciere, plata imprumuturilor, publicitate si promovare, contabilitate, cheltuieli neprevazute, salarii si prime, utilitati, datorii / subscriptii/ onorarii, taxe si reparatii. <p>Sectiunea financiara a planului de afaceri trebuie sa contina toate cererile de imprumut pe care le-ai facut, lista cu echipamente si provizii, balanta contabila, analiza financiara, proiectia veniturilor reale si cash-flow-ul. Declaratia de venit si previzionare de numerar trebuie sa includa o previziune pe trei ani, detaliata pe luni pentru primul an si pe trimestre pentru urmatorii doi ani.</p> <p>Tot in aceasta sectiune trebuie inclus si sistemul de contabilitate si sistemul de control al inventarului. Intrebarile pe care trebuie sa le iei in considerare sunt: Ce tip de contabilitate vei folosi? Ce scopuri de vanzari si profituri iti doresti in urmatorul an? Ce proiectii financiare va trebui sa incluzi in planul tau de afaceri? Ce sistem de inventar vei folosi?</p>
<p>Anexe</p>	<p>Concepe si redacteaza un rezumat scurt si concis al afacerii tale, anexeaza documentele oficiale, datele de identificare, predictiile financiare.</p>