



*Fii informat!
Alege cariera care ți se potrivește!*

Titlul proiectului: „Realizarea unui parteneriat în vederea stabilirii unei Scheme de Garantare pentru Tineri în județul Alba”

Abilitati de baza in planificarea afacerii



CE ESTE UN PLAN DE AFACERI?

Un plan de afaceri este o prezentare de baza a intentiei ta de a incepe o afacere privata sustinuta de o strategie precisa pentru realizarea ei.

Realizarea unui **Plan de Afaceri** cere un studiu atent al pietei precum si estimarea corecta a costurilor si cheltuielilor pentru a determina cit mai precis rezultatele acestei intreprinderi.

Mai mult , acest plan va ajuta sa iti faci o idee realista asupra afacerii fara a ignora problememle si riscurile existente.

Multi intreprinzatori isi tin Planul de Afaceri la zi mult dupa inceperea si il folosesc ca un ghid si un standard de comparare pentru rezultatele periodice.



Acesta este principalul document pe care investitorii il vor solicita inainte de a lua o decizie, in cazul in care doresti ajutor financiar sau sponsorizare din partea acestora.

CUM IL PUTEM REALIZA?

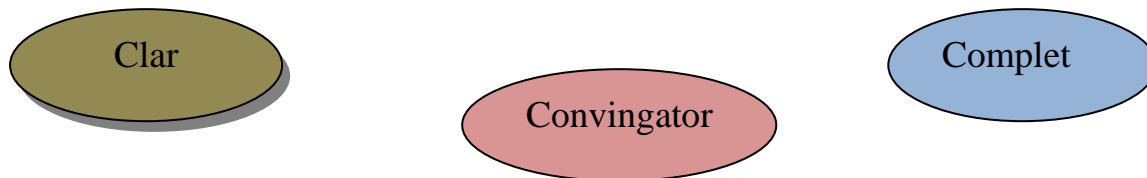
Realizarea unui plan de afaceri clasic poate dura pana la 6 luni si poate rezulta intr-un document foarte extins (20-100 pagini).

Aici vom ilustra o simpla dar completa varianta pentru initierea unei noi mici companii.





Un bun Plan de Afaceri trebuie sa fie:



NU UITATI ca cititorul acestui document poate fi initial interesat in fapte si cifre , dar isi formeaza opinia asupra proiectului dumneavoastra in functie de modul in care il prezentati. Deci este importanta o prezentare clara ,documentul fiind bine printat ,paginat correct, de preferinta intr-o mapa de plastic si legat.

O atentie deosebita trebuie acordata copertei documentului:

Aici trebuie mentionate numele activitatii urmat de adresa si numarul de telefon, numele intreg al inreprinzatorului si asociatilor acestuia si ,foarte important , luna si anul redactarii Planului de Afaceri.

Considerati aceasta coperta ca pe cartea de vizia a afacerii.

STRUCTURA PLANULUI DE AFACERI

Un Plan de Afaceri complet cuprinde :

- 1) INTRODUCERE
- 2) DESCRIEREA PROIECTULUI
- 3) MANAGEMENT SI RESURSE UMANE
- 4) PRODUSE SI SERVICII
- 5) PIATA SI MARKETING
- 6) PRODUCTIE





- 7) PERSONAL
- 8) CERCETARE SI DEZVOLTARE
- 9) ESTIMARI FINANCIARE
- 10) MOTIVARE SI RISCURI ASUMATE

Vom vedea acum cum sa pregatim corect fiecare din aceste cerinte:



1) INTRODUCERE

Realizati o descriere concisa a intreprinderii pornind de la motivele pentru care doriti sa o realizati, forma juridica, natura afacerii si locul pe care doriti sa-l ocupe in domeniul ales.

Nu este nevoie in acest stadiu de o descriere elaborata a detaliilor tehnice. Pe de alta parte, nu omiteti nici o caracteristica importanta a proiectului.

Incheiati indicind *obiectivele pe termen scurt* (1 an) si *termen mediu* (3-5 ani).

Mentionati daca aveti nevoie de ajutor financiar in aceasta sectiune.

2) DESCRIEREA PROIECTULUI

Dupa introducerea si prezentarea dumneavoastra descrieti acum *obiectivele proiectului* prezentind clar produsele si serviciile prestate indicand acum si caracteristicile tehnice. Mentionati *punctele tari si slabe* , aspectele de inovatie si preturile si anticipati reactia pe piata a acestora.

Aceasta sectiune trebuie sa reflecte **INCREDEREA** si **DARUIREA** dumneavoastra pentru noua intraprinde.

Nu uitati ca **Planul de Afaceri**, desi realizat standard , va reflecta *personalitatea* , *scopul* si *abilitatea* dumneavoastra.

3) MANAGEMENT SI RESURSE UMANE

Aceasta sectiune trebuie sa inceapa cu listarea tuturor persoanelor care vor fi implicate in conducerea companiei

Pentru fiecare incepeti cu principalul antreprenor si partenerii de afaceri, indicand numele , date personale , o scurta descriere profesionala ca si pozitia si responsabilitatile ce-i revin in noua companie. Dupa aceasta prezentare precizati numarul de angajati grupati pe categoriile profesionale. Ar fi indicat sa adaugati si o diagrama clara a organizarii muncii.





4) PRODUSE SI SERVICII

Aici trebuie precizat ce intentionati sa vindeti. Daca este un PRODUS precizati toate caracteristicile acestuia , procesul de fabricare si asamblare , tipul de componente si materiale si specificati clar toate aspectele legate de metoda de productie.

In cazul PRESTARI DE SERVICII precizati calificarea sau nivelul expertizei tehnice.

Describe:

1. Ceea ce vinzi;
2. Ce beneficii aduce consumatorului;
3. Ce produse sunt cerute si daca ele vor garanta vanzari constante;
4. Ce aduce diferit produsul sau serviciul oferit de tine.

In ambele cazuri trebuie sa scoateti in evidenta orice avantaj oferit in comparatie cu concurenta existenta si sa descrieti orice caracteristica care diferentiaza produsul dumneavoastra de alte produse similare aflate pe piata.

5) PIATA SI MARKETING

Aceasta este una din cele mai importante sectiuni ale Planului de Afaceri deoarece defineste potentialul de vanzare al produsului dumneavoastra.

Trebuie facuta o cercetare a pietei si trebuie categoric sa cunoasteti si sa indicati aici:

- caracteristicile sectorului de piata in care doriti sa va plati afacerea
- nivelul cererii actuale si situatia pe piata in urmatoorii ani
- perioade de varf si de scadere a cererii pe perioada anului financiar
- profilul potentialilor clienti , organizarea lor , structura si practicile de munca
- punctele tari si slabe ale competitiei si cota de piata detinuta de fiecare .

Acest plan trebuie sa ilustreze cum intentionati sa promovati si sa distribuiti produsul sau serviciile dumneavoastra.

Trebuie precizat ca o buna **strategie de marketing** trebuie sa aiba in considerare 4 puncte cheie (cunoscute ca cele 4 caracteristici de marketing):

- **PRODUS**
- **PRET**
- **LOCALIZARE**
- **PROMOVARE**





Regula spune ca un produs **bun** vandut la un pret **bun** in locul **potrivit** si sustinut de o promovare **eficienta** are toate sansele de success. Faceti o evaluare sincera si realista a acestor caracteristici pentru a determina ce este in avantajul dumneavoastra: **o slabiciune** in oricare din aceste 4 puncte **trebuie compensata printr-un punct forte** in celelalte.

Locatia

Succesul sau esecul afacerii tale depinde foarte mult de locatia ei. Trebuie sa fii aproape de consumatori: acestia sa aiba simtul accesibilitatii si al sigurantei. Ia in considerare urmatoarele intrebari atunci cand scrii aceasta sectiune:

1. Care sunt nevoile locatiei?
2. De cat spatiu ai nevoie?
3. De ce sunt de dorit zona si cladirea respectiva?
4. Este usor accesibila? Se afla într-o zona cu transport in comun? Iluminarea stradala este adecvata?
5. Exista segmente de piata sau demografice de interes?

Concurenta

Competitia este un mod de viata. Suntem intr-o continua competitie pentru joburi, promovari, burse, in sport si, practic, in fiecare aspect al vietii. Natiunile sunt in competitie pentru a castiga consumatorul de pe piata mondiala; la fel si proprietarii de intreprinderi mici si mijlocii. Mediul de afaceri este un mediu volatil si inalt competitiv, de aceea pentru a avea succes, trebuie sa iti cunosti foarte bine concurenta.

1. Care sunt primii tai cinci concurenti?
2. Cine sunt concurentii tai indirecti?
3. Cum sunt afacerile lor: constante, in crestere, in declin?
4. Ce ai aflat din activitatile lor? Din publicitatea pe care si-o fac?
5. Care sunt punctele lor tari si cele slabe?
6. Prin ce difera produsul tau de al lor?

Decideti care ar putea fi pretul de vnzare al produsului si prognozati cantitatea care ar putea fi vanduta pe parcursul celor 12 luni initiale, si rata prevazuta de crestere anuala in perioada de termen mediu.





6) PRODUCTIA

Aceasta sectiune nu este necesara pentru societatile care se ocupa de comert: strategia de vanzare si organizarea distributiei au fost explicate in sectiunea precedenta(marketing).

Pentru alte tipuri de afaceri aceasta sectiune trebuie sa ofere o descriere completa a mecanismului de productie (pentru o companie industriala) sau o descriere detaliata a metodelor si mijloacelor angrenate in pregatirea si distribuirea serviciului oferit.

Pe langa procesul de fabricare trebuie analizata si inclusa in acest proiect orice alta operatiune necesara realizarii produsului(testare,etichetare,ambalare,etc)

Trebuie de asemenea incluse toate utilajele si echipamentul necesar in productie sau in prestarea de servicii.

Trebuie intocmite cheltuielile pentru intregul system de productie si trebuie evaluata productivitatea pe piata si productivitatea maxima pentru a va asigura ca este in concordanta cu cresterea prevazuta pe perioada de termen mediu.

Apoi trebuie mentionate material prima si componentele necesare in procesul de productie : pentru fiecare indicati costul si disponibilitatea pe piata.

Concluzia la care ati ajuns trebuie sa ofere o estimare corecta a costului productiei pe fiecare produs.

7) PERSONAL

Referindu-ne la lista din sectiunea 3, trebuie acum determinate costurile pe forta de munca Incepeti cu schitarea unor conditii standard de munca caracteristice sectorului de activitate , disponibilitatea personalului calificat si semi-calificat, costul relativ al taxelor sociale si orice alta informatie relevanta.

- Grupati personalul pe categorii si pentru fiecare categorie indicati salariul mediu brut annual (indicand si taxele sociale)
- Indicati procentul de crestere anuala a salariului pentru fiecare categorie.
- Evaluati costurile unui eventual curs de training , beneficii suplimentare , prime.
- Estimati cresterea de personal ceruta de extinderea afacerii.

Scopul acestui studiu este de a efectua o estimare corecta a cheltuielilor de personal atat la inceput cat si pe perioada de termen mediu.





8) CERCETARE SI DEZVOLTARE

Aceasta sectiune nu este intotdeauna necesara in Planul de Afaceri , dar este importanta pentru multe intreprinderi cu profil ethnic.

In acest caz descrieti planurile de cercetare si dezvoltare previzionate pentru activitatea dumneavoastra.

Mentionati orice echipament necesitati (Incubatorul poate avea capacitatea de a va oferi acces la unele dintre ele) si estimati resursele necesare.

9) ESTIMARI FINANCIARE

Acum avem o buna imagine a proiectului si este timpul sa ne ocupam de cifre pentru a vedea ce avem nevoie pentru a-l pune in practica si ce beneficii putem obtine.

Pentru a face asta trebuie sa pregatim 4 documente importante:

- PLANUL DE INCEPERE (PORNIRE)
- RAPOARTE DE AFACERE
- ESTIMAREA FLUXULUI DE NUMERAR
- BALANTA PROVISIONALA

10) MOTIVAREA SI ASUMAREA DE RISCURI

Aceasta este o parte personala a **Planului de Afaceri** unde trebuie sa precizati motivele care va indeamna sa va asumati riscul pornirii unei afaceri proprii.

Poate parea neimportant,dar este un punct major pentru oricine trebuie sa decida daca sa finanteze sau nu proiectul dumneavoastra. Adesea hotararea si imaginatia rationala duc la un verdict favorabil.

Este de asemenea foarte important o buna si rezonabila planuire a proiectului.Este posibil ca lucrurile sa nu decurga intocmai cum le-ati planuit si evenimente neprevazute pot determina compania sa devieze de la planul original.

Riscurile posibile sunt:

- Riscul de piata (piata sa nu corespunda conform asteptarilor)
- Riscul de management (un grad mai mare de competenta cerut)
- Riscul de regulamente (legi nefavorabile sau reguli impuse)
- Riscul financiar (fonduri sarace sau flux de numerar negativ)
-

Nu este obligatoriu ca acestea sa fie un motiv de esuare, iar prudenta si bunul simt, intotdeauna stimulate de dorinta de reusita, pot fi aplicate pentru a facilita depasirea acestor dificultati.





Propunerile dumneavoastră, pentru a diminua aceste riscuri va vor sustine motivarea si va vor pune in evidenta simtul de raspundere de care dispuneti.

