

PLAN DE AFACERI

(*model*)

<maxim 80 de pagini, inclusiv eventualele anexe>

- I. **REZUMAT:** aceasta parte se va întocmi la final (Atentie! Rezumatul nu trebuie sa depaseasca 4 pagini!)
- Suma dorita pentru finantare, scopul sau si modul de utilizare (inclusiv termenele de ridicare si de restituire), în cazul în care acest plan se prezintă unui finantator / investitor;
 - Garantiile oferite si capitalul social existent, în cazul în care acest plan se prezinta unui finantator / investitor;
 - Scurta descriere a firmei (numele, domeniul de activitate, codul CAEN, judetul, localitatea) ;
 - Scurta descriere a afacerii (de unde a venit si cum a evoluat ideea, experienta antreprenorului in activitatea ce se va desfasura, situatia actuala a firmei, produsele sau serviciile oferite, piata pe care se gaseste sau în care va intra firma, factori cheie de succes, previziuni ale veniturilor si profitului etc.);

II. CUPRINS

III. DESCRIEREA AFACERII

A. *Date de identificare a agentului economic*

1. Numele societății.....

2. Forma juridică de constituire (SRL / SA / SCA / SNC).....

3. Adrese (strada, nr., bloc, ap.etc, localitate, judet) de la:

Sediul social

Punct de lucru.....

4. Tipul activității principale și codul CAEN

.....

B. *Descrierea ramurii economice*

- Cum a evoluat ramura economica, în ultimii ani?
- Care sunt tendintele de evolutie a acesteia în viitor?
- Care sunt riscurile specifice acestei ramuri economice?
- Care sunt firmele care domina aceasta ramura?
- Care sunt cheltuielile tipice în ramura?
- Cât este rata profitului în ramura?
- Cât de mare este riscul esecului (falimentului) în acesta ramura?
- Cât de mare este numarul firmelor care activeaza în aceasta ramura?
- Ramura este dominata de firme mari sau mici?

- Suma dorita pentru finantare, scopul sau si modul de utilizare (inclusiv termenele de ridicare si de restituire), în cazul in care acest plan se prezinta unui finantator / investitor;
- Garantiile oferite si capitalul social existent, în cazul în care acest plan se prezinta unui finantator / investitor;
- Scurta descriere a firmei (numele, domeniul de activitate, data înfiintarii) ;
- Scurta descriere a afacerii (de unde a venit si cum a evoluat ideea, situatia actuala a firmei, produsele sau serviciile oferite, piata pe care se gaseste sau în care va intra firma, factori cheie de succes, previziuni ale veniturilor si profitului etc.);

C. *Produsul (bunul sau serviciul oferit)*

- Descrieti în detaliu produsul pe care doriti sa îl oferiti;
- Care sunt caracteristicile caracteristici tehnice ale produsului?
- Care este procesul tehnologic de realizare a acestuia (se vor prezenta detalii privind procesul de realizare de la faza de materie primă si până la faza de produs gata de livrare la clienți, impact asupra mediului, asigurarea cu utilități si materii prime inclusiv furnizorii acestora)?
- Există o fază de pregătirea a dezvoltării produsului? Care este graficul de implementare a acestei faze?
- Ce perioadă de timp va trece de la primirea investiției până la lansarea produsului?
- Unde se situeaza produsul dvs. în raport cu produsele similare ale altor firme?
- Care sunt punctele tari si punctele slabe ale produsului dvs.?
- Produsul dvs. are avantaje competitive clare?
- Care este durata de viata (de utilizare) a produsului dvs.?
- Care este ciclul de viata al produsului?
- Ce activitati de Cercetare & Dezvoltare mai trebuie sau mai pot fi desfasurate? Cu ce costuri si cu ce rezultate ?
- Produsul trebuie brevetat pentru a fi protejat împotriva copierii?
- Cum va fi ambalat produsul?
- Ce garantie veti oferi produsului?
- Cum veti asigura service-ul în garantie si postgarantie?

D. *Operatiile*

- Unde vor fi amplasate facilitatile productive si administratia?
- Cât spatiu este necesar si cum va fi obtinut?
- Ce utilitati (electricitate, gaz, apa, cai de acces etc.)sunt necesare ? Sunt toate acestea disponibile?
- Care este tehnologia care va fi folosita? Ce utilaje sunt necesare?
- Care va fi capacitatea de productie?
- Ce riscuri implica procesul de productie? Ce masuri de protectie se vor lua?
- Ce materii prime si materiale se vor folosi? Cine vor fi furnizorii?
- Ce componente se vor produce în cadrul afacerii?
- Ce componente se vor cumpara din afara ? Cine vor fi furnizorii sau subcontractantii?
- Cu ce alte firme va trebui colaborat?
- Cum se va face transportul materiei prime, materialelor si componentelor achizitionate?
- Unde se vor depozita materiile prime, materialele, componentele, semifabricatele si produsele finite?

E. *Criterii speciale ale activitatii*

Completati modalitatea in care afacerea dvs. raspunde unuia sau mai multor criterii de mai jos. Daca nu raspunde niciunui criteriu, completati la fiecare cu "Nu se aplica"

a) Sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de dioxid de carbon si eficienta din punct de vedere al utilizarii resurselor si sprijinirea dezvoltarii durabile

.....

b) Promovarea inovarii sociale

.....

c) Utilizarea si promovarea TIC

.....

d) Consolidarea cercetarii, dezvoltarii tehnologice si/sau inovarii

.....

e) Comert cu ridicata si amanuntul; repararea autovehiculelor si motocicletelor (cu exceptia grupei CAEN 452 Intretinerea si repararea autovehiculelor)

.....

ANALIZA SWOT A AFACERII

- Punctele forte ale afacerii
- Punctele slabe ale afacerii
- Oportunitățile identificate
- Amenințările identificate

IV. ORGANIZAREA SI CONDUCEREA AFACERII

A. Forma juridica de organizare si proprietatea

- Ce nume ati ales pentru afacerea dvs.? De ce?
- Acest nume are o semnificatie anume?
- Ce forma juridica de organizare ati ales pentru afacerea dvs.? De ce?
- Cine sunt proprietarii firmei (asociatii) ? (completati tabelul de mai jos) Ce aport au adus la formarea capitalului social?
- Câte parti sociale/actionari detine fiecare asociat/actionar si ce valoare au?
- Unde se va gasi sediul firmei? De ce?

Asociați / acționari

Persoane fizice	Adresa completa, nr. telefon		Actiuni (%)
1.			
2.			
3.			
Persoane juridice	Adresa completa, tel., nr. inregistrare, cod fiscal	Număr angajați	Actiuni (%)
1.			
2.			
3.			
Total			100%

B. Structura organizatorica

- Ce tip de structura organizatorica veti adopta? De ce?
- Alcatuiti organigrama firmei;
- Descrieti principalele atributii ale functiilor si compartimentelor din organigrama.

C. Echipa manageriala

- În ce masura proprietarii (asociatii sau actionarii) se vor implica în conducerea afacerii?
- Cine sunt persoanele care vor conduce afacerea? (completati tabelul de mai jos)
- Care sunt principalele atuuri ale acestora?
- Anexati CV-urile echipei manageriale.

Funcția	Numele și Prenumele	Studii	Experiența profesională (cu precizarea funcției, a responsabilităților și a perioadei)

D. Forta de munca

- Ce fel de personal veti avea nevoie sa mai angajati?
- Descrieti structura de personal pe care o preconizati;

- De unde vor proveni angajatii?
- Cum veti face selectia personalului? Va fi nevoie de o pregatire suplimentara a acestuia?
- Ce salarii si alte beneficii veti acorda personalului dvs.?
- **Minimum 2 angajati ai afacerii vor fi mentinuti pe o perioada mai mare de 18 luni de la infiintarea afacerii?**

V. PLANUL DE MARKETING - va fi dezvoltat la lectia privind marketingul

A. Piata tinta

- Cine sunt consumatorii, unde se gasesc ei si cât de des cumpara produsul?
- Cât anume din produs consuma anual un consumator individual?
- Care ar putea fi numarul total al consumatorilor si cât anume s-ar putea consuma în total?

Numele	Produsul	% din vânzări -estimare-	Valoarea anuală, (lei) - estimare -

- Care este tipul pietei (monopolista / oligopolista / concurentiala)?
- Piata este în declin / stagnare / crestere (cum va evolua consumul)?
- Piata este segmentata?
- Care sunt segmentele de piata si nisele acesteia?

B. Concurenta

- Care sunt cei mai apropiati concurenti directi ai dvs.?
- Cine sunt concurentii dvs. indirecti?
- Ce ati învatat din modul lor de operare si de promovare?
- Care sunt punctele lor tari / slabe?
- Prin ce difera produsul dvs. de cel al concurentilor?

C. Distributia

- Cum va ajunge produsul dvs. la consumator?
- Se vor folosi intermediari ? Cine vor fi agentii / angrosistii / detailistii?
- Se va face vânzare directa ("din usa în usa" sau prin automate)?
- Care vor fi canalele de distributie ? Se vor folosi canale combinate?

D. Pretul

- Care va fi pretul produsului dvs.? Cum a fost stabilit?
- Cât va fi costul produsului dvs.?
- Unde se situeaza pretul produsului dvs. în raport cu cel al concurentei?
- Cum este elasticitatea cererii în raport cu pretul?
- Se vor practica preturi diferite (de ex. pe zone geografice)?
- Cât va fi creditul comercial?
- Se vor oferi reduceri de pret (cantitative, cumulative, sezoniere, pentru plata imediata sau înainte de termen, pentru evenimente speciale etc.)?
- Se vor folosi preturi de penetrare pe piata?

E. Promovarea produsului

- Produsul dispune de caracteristici importante si unice?
- Produsul are "calitati ascunse" care sa fie importante pentru consumator?
- Ce tip de reclama / publicitate se va folosi (ziare, reviste, posta, radio, televiziune, pliante, brosurile, mijloace de transport, afisaj urban etc.?)
- Ce alte forme de promovare se vor folosi (mostre gratuite, demonstratii practice, materiale informative la locul de prezentare si vânzare, bonificatii, cupoane de reducere de pret etc.)?
- Cât va costa promovarea produsului? Dispune firma de acesti bani?

VI. PLANUL DE FINANTARE

A. Bugetul de lansare a afacerii

- Enumerati toate elementele necesare pentru pornirea afacerii;
- Ce valoare are fiecare?
- Cum si de unde va fi obtinut?
- Din ce sursa va fi finantat?
- Completati formularul de buget de lansare a afacerii (pentru toata perioada de timp necesara pâna la pornirea efectiva a afacerii)!

B. Bugetul de operare

- Cum va functiona efectiv afacerea?
- Enumerati toate elementele necesare pentru functionarea afacerii?
- Completati formularul de buget de operare (buget de venituri si cheltuieli), pentru cel putin un an, începând din momentul functionarii efective a afacerii?
- Alcatuiti Bilantul contabil în momentul începerii functionarii efective;

C. Finantarea afacerii

- Care este necesarul total de finantare a afacerii?
- Cât se poate asigura din sursele proprii ale afacerii sau ale asociatilor?
- Cât este necesar sa se obtina din alte surse? Care sunt acestea (credite bancare, emisiune de actiuni sau obligatiuni etc.) si care va fi valoarea lor?
- Care va fi costul capitalului ? (dobânzi, dividende etc.)?
- Cum se vor esalona în timp transele de credit, rambursarea si dobânzile?
- Care va fi scopul si calendarul de utilizare a creditelor?
- Completati formularul de prognoza a cash-flow-ului

D. Ipoteze, riscuri si indicatori

- Care este profitul estimat dupa primul an de funcționare?
- Care este rata profitabilității (profit/cheltuieli de producție x 100)?
- Ce ipoteze ati folosit în elaborarea proiectului de investiții?
- Ce riscuri majore anticipați în cadrul afacerii dvs.? Care sunt strategiile de ameliorare a acestora? (3 riscuri + strategii)

Pentru partea financiara, se vor completa anéxele in Excel ce vor fi furnizate de echipa de implementare a proiectului, si vor fi inaintate de catre viitorii antreprenori, inclusiv in format editabil.

Vă rugăm să adăugați/anexați orice alte elemente pe care le considerați relevante pentru a evidenția faptul că ați analizat în detaliu problemele generate de implementarea acestui proiect, inclusiv eficiența lui economică.
