



LEARNING CIRCLE

IO1: In-service Training Programme
Modulul 6: Cum se construiește un plan de afaceri
– PPT2



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Modulul 6: Cuprins



1 Business Model Canvas și Social Business Model Canvas



2 Planul de afaceri, importanță și redactare





OBIECTIVE

CUNOAȘTE

Cunoașteți definiția, caracteristicile și motivele elaborării unui plan de afaceri

ÎNȚELEGEȚI

Să înțeleagă importanța elaborării unui plan de afaceri

CUNOAȘTE

Cunoașteți etapele de pregătire a unui plan de afaceri





Ce este un plan de afaceri?

Este un **document cuprinzător și structurat** privind modul în care o organizație intenționează să își atingă obiectivele și, în cele din urmă, să își alinieze produsele și/sau serviciile la misiunea și viziunea sa.

Gândiți-vă la aceasta ca la o **foaie de parcurs documentată**, care oferă direcții, precum și un punct de referință pentru organizații, în timpul procesului de transformare a unei idei într-un produs sau serviciu viabil.

De obicei, planurile de afaceri acoperă următorii unu până la trei ani și prezintă **poziția actuală și dezirabilă** a organizației, precum și aspectele de **marketing, financiare și operaționale** ale furnizării noului produs și/sau serviciu pe piață.





Exemplu din viața reală

Să luăm exemplul pregătirii unei călătorii cu mașina; trebuie să o planificați din timp, să aveți la dispoziție o hartă care să vă fie de referință și să vă ghideze, să stabiliți dinainte destinația finală și să decideți ce, cum și când veți merge.

Dacă această pregătire nu este efectuată în avans, există riscul să ajungeți să cereți indicații localnicilor pe parcurs.

Gândiți-vă la un plan de afaceri ca la o hartă rutieră; puteți călători și fără ea, însă posibilitatea de a vă rătăci este mai mare.





De ce este importantă scrierea unui plan de afaceri?

Benjamin Franklin, părintele fondator al Statelor Unite, a spus odată: "*Dacă nu reușești să planifici, plănuiești să eșuezi*".

Urmăriți acest videoclip:

https://www.youtube.com/watch?time_continue=327&v=E6N5Trv8pfQ&feature=emb_title

Întrebări:

- De ce este importantă scrierea unui plan de afaceri?
- Care sunt scopurile scrierii unui plan de afaceri? Este doar în interesul părților interne sau externe?





Importanța scrierii unui plan de afaceri

● O mai bună luare a deciziilor

Existența unui plan bine documentat ajută organizația să ia **decizii critice** din timp și, prin urmare, să **evite o criză**. Răspunsul la întrebări precum "ce" și "cum" va fi lansat produsul/serviciul și efectuarea unor exerciții precum proiecțiile privind veniturile și cheltuielile trebuie stabilite din timp. Aceste acțiuni vor oferi perspective **solide**, vor **articula viziunea în termeni realiști** și vor **identifica lacunele** din strategia globală pentru ca organizația să poată lua remedii și decizii în timp util.

Furnizarea de feedback cu privire la ideea dumneavoastră

● de afaceri

Acesta oferă feedback constructiv organizațiilor pentru formularea și punerea în aplicare a ideilor lor. Acestea își pot evalua resursele actuale (monetare și nemonetare), de exemplu, dacă este nevoie de capital extern, dacă va fi nevoie de mai multă forță de muncă.

● Păstrarea urmăririi

Planurile de afaceri pot fi cea mai bună modalitate de a menține o organizație **responsabilă față de viziunea și strategia sa pe termen lung** la toate nivelurile organizației, nu doar la nivelul conducerii superioare. Planurile de afaceri ar trebui să includă obiective SMART și criterii de referință, care să ajute organizațiile să înțeleagă dacă se îndreaptă în direcția corectă.

● Sprijin în procesul de finanțare

Organizațiile care intenționează să obțină finanțare externă trebuie să fie bine pregătite pentru prezentarea afacerii lor. Prin urmare, trebuie să aibă un plan de afaceri concis. Băncile și investitorii doresc să știe care este situația organizației la data prezentării și cât de viabilă este ideea propusă. Faptul de a **avea un plan de afaceri crește de 2,5 ori mai mult probabilitatea de a obține finanțare**.





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 1. Rezumat executiv

Pasul 2. Prezentare generală a companiei (context și istoric)

Pasul 3. Produse și servicii

Pasul 4. Analiza clienților și a pieței

Pasul 5. Strategia de marketing și vânzări

Pasul 6. Structura de management

Pasul 7. Planificarea financiară și un buget



Sursa:

<https://ncube.com/blog/how-to-write-startup-business-plan/>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 1. Rezumat executiv

Este o prezentare generală a scopului și obiectivelor organizației. Cuprinde o prezentare generală a produselor și/sau serviciilor pe care organizația intenționează să le introducă pe piață și a modului în care acestea vor "rezolva o problemă".

Acesta include o descriere a pieței țintă, o scurtă analiză a concurenților, justificări ale viabilității prin proiecții financiare și, nu în ultimul rând, "cererea", adică cerințele de finanțare, în cazul în care organizația intenționează să obțină finanțare.

O scurtă recapitulare:

- ✓ Este un instantaneu al întregului plan de afaceri și are ca scop prezentarea și convingerea cititorului final cu privire la ideea de afaceri; gândiți-vă la el ca la un "elevator pitch".
- ✓ În mod ideal, acesta are doar una sau două pagini și, deși este primul în ordine, consilierii de afaceri sugerează că organizațiile îl scriu ultimul.
- ✓ Acesta poate acționa ca un document de sine stătător; investitorii citesc de obicei doar rezumatul executiv și, dacă îl consideră interesant, vor solicita planul detaliat.





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Executive summary

prezentarea
generală a
organizației

Paw Print Post is a sole proprietorship that sells customized greeting cards featuring a pet's unique paw print, and all customers need to do is send in a digital image of their pet's paw. It offers high-end greeting cards to fill a niche in the market serving pet owners who don't want the mess of a traditionally-captured paw print, which usually involves ink or plaster.

Paw Print Post's ideal customer is a woman who owns a cat or a dog, and considers herself a "dog mom" or a "cat mom." Given the importance people in North America place on their pets, and that the pet industry generates \$100 billion a year globally, there's a market not only for traditional customized cards for major holidays, but also a line of cards recognizing milestones like a pet's adoption or birthday.

modul în care
acestea vor
"rezolva o
problemă"

Given that the cards are customized and produced in North America, they're priced as a premium card, with volume discounts for larger orders. Paw Print Post will promote its products through a mix of industry trade shows, partnerships with established pet products, and digital advertising.

Paw Print Post is pre-launch currently, and projects earning over \$1,000 a month within 3 months of launch. The business is run by Jane Matthews, founder, who has extensive experience in the pet industry and formal training as a graphic designer.

descrierea pieței-țintă

proiecții financiare



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

Sursa:
<https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>



Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 2. Prezentare generală a companiei (context și istoric)

În cazul unei întreprinderi deja înființate, această secțiune oferă o prezentare generală a întreprinderii, inclusiv viziunea, misiunea și valorile acesteia, precum și structura juridică. Acesta cuprinde expertiza de bază, o scurtă descriere a produselor/serviciilor existente, structura echipei și succesul calitativ și cantitativ al organizației de-a lungul anilor.

În cazul unei întreprinderi nou înființate, această secțiune oferă răspunsuri la următoarele întrebări:

- ✓ Ce va oferi start-up-ul?
- ✓ Care vor fi nevoile pentru a conduce afacerea?
- ✓ Cine va deservi clienții?
- ✓ Cine sunt clienții?





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 2. Prezentare generală a companiei (context și istoric)

MORE ▾ SHOP

PARTE A LA MAIN A PARIS

ORRIS

🔍 🛒

Cleaner Ingredients for Cleaner Skin

We struggled to find existing products on the market that were at once effective, enjoyable to use, and gentle enough for those suffering from sensitive, psoriasis and eczema prone skin. Commercially available face cleansers and body gels are rife with drying and irritating synthetic ingredients. Our ethos is to use only the highest quality plant derived ingredients to craft a line of multipurpose and effective skincare products. We believe cleansing is an integral part of any skincare regiment and should be a luxurious and indulgent experience.

ORRIS artisanal botanical soaps are handcrafted in small batches in France. Each cold process soap is hand-poured and hand-cut, using the finest oils, butters, and botanicals. Drawing from traditions such as Ayurveda, aromatherapy and Western herbal medicine, each of our four soaps embodies a distinct persona and addresses particular skin concerns through the unique therapeutic and sensuous qualities of their natural ingredients.

All our products are free of sulfates, surfactants, parabens, and synthetic fragrances; they contain no animal fats or palm oil. Cruelty free.

Sursa:
<https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 3. Produse și servicii

Secțiunea de produse și servicii este mai mult decât o simplă listă a **ceea ce** organizația intenționează să ofere. Ar trebui să descrieți problema pe care intenționați să o rezolvați cu produsul sau serviciul respectiv și modul în care veți proceda.

Este important să se descrie modul în care produsele și serviciile întreprinderii se vor deosebi de cele ale concurenței.

În cazul unei piețe inexistente, descrierea motivelor pentru care produsul și/sau serviciul va fi necesar este esențială, mai ales dacă planul de afaceri va servi unor scopuri externe, de exemplu, pentru a obține fonduri sau pentru a găsi parteneri.

Prin urmare, trebuie să explicați natura produsului, utilizările și valoarea acestuia etc., prezentând în același timp **calitatea, valoarea și beneficiile pe care le veți oferi prin această lansare.**





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 3. Produse și servicii

În această secțiune, puteți include **prețurile, durata de viață a produsului și beneficiile pentru consumator**, precum și informații despre **procesele de producție și de fabricare**, orice brevete sau tehnologii de cercetare și dezvoltare sau tehnologii brevetate pe care afacerea le poate utiliza.

În plus, puteți oferi o prezentare generală a **următoarelor etape care trebuie parcurse pentru ca produsul sau serviciul să fie gata de vânzare**. Etapele importante, cum ar fi preluarea precomenzilor, trebuie să fie prezentate aici.

Products and services

Paw Print Post's flagship product is a line of greeting cards that are customized with a pet's unique footprint, with no ink or messy crafting required. Instead, customers send a digital image of their pet's paw to Paw Print Post, and the image is processed to isolate and add contrast to the paw print. That isolated print is then added to the front or the interior of several different card options, including traditional calendar celebrations and pet-specific moments like:

- Welcoming a new pet
- Condolences for the loss of a pet
- Pet birthdays
- Pet adoption milestones
- Finishing a training course
- Starting work as a service pet

As the custom paw prints can be placed inside or outside the card, they can serve as artwork on the card, or a way for pet lovers to send a card "from" their pet using their paw print as a signature.

Sursa:

<https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 4. Analiza clienților și a pieței

Un plan de afaceri de succes include următoarele elemente din această secțiune:

- ✓ **Descrierea și perspectivele industriei:** Include informații de bază despre industrie, provocările sale, dimensiunea sa, modelele de creștere și perspectivele viitoare.
- ✓ **Piața țintă:** Include informații demografice despre publicul țintă, inclusiv vârsta, sexul și nivelul de venituri. În această secțiune, organizațiile evaluează dimensiunea pieței lor potențiale, cât de mult ar putea cheltui și cum vor ajunge la potențialii lor clienți.
- ✓ **Nevoia pieței:** Aici puteți introduce avantajul lor competitiv. Consultați cele de mai jos:
 - Care sunt factorii care influențează nevoia de produs și/sau serviciu?
 - Nevoia a existat înainte sau organizația încearcă să o creeze?
 - De ce vor dori clienții să facă afaceri cu organizația, eventual să o aleagă în detrimentul altcuiva?
- ✓ **Creșterea pieței:** Ar trebui să faceți proiecții de vânzări și să știți cum ar putea arăta afacerea în viitor. *"Numărul de persoane de pe piața dvs. țintă a crescut sau a scăzut în ultimii ani? Cu cât de mult pe an?"*





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 4. Analiza clienților și a pieței

- ✓ **Tendențele pieței:** Ar trebui să vă gândiți la tipurile de schimbări care ar putea afecta piața specifică de care sunt interesați.
 - Există o trecere la ingrediente mai naturale sau organice care ar putea avea un impact asupra afacerii dumneavoastră?
 - Cum ar putea interveni prețurile energiei?
 - Disponibilitatea facilă a internetului și a tehnologiei smartphone?
- ✓ **Testarea studiilor de piață:** Vă ajută să vă dați seama unde vă situați pe piață, inclusiv în ceea ce privește viabilitatea potențialului dumneavoastră produs și/sau serviciu.
- ✓ **Analiza competitivă:** Acest lucru poate fi realizat prin efectuarea unei analize SWOT.
- ✓ **Bariere la intrare:** Trebuie să știți clar ce bariere există, dacă există, pe piața pe care doriți să intrați.
 - Aveți cunoștințe tehnice care sunt greu de obținut?
 - Un produs specializat pe care nimeni altcineva nu-l poate fabrica
 - Un serviciu care are nevoie de ani pentru a fi perfecționat?
- ✓ **Reglementări:** În cazul în care activați într-un sector reglementat, trebuie să luați în considerare modul în care aceste reglementări se aplică afacerii dumneavoastră și cum vă veți conforma acestora.





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 5. Strategia de marketing și vânzări

După ce piața este analizată, concurenții sunt evaluați și nevoile clienților sunt identificate, ar trebui să treceți la elaborarea unui plan inițial de marketing și de vânzări.

În această secțiune sunt discutate metodele pe care organizațiile le vor folosi pentru a-și promova produsele și/sau serviciile și pentru a urmări rezultatele și succesul general.

Aceasta presupune să înțelegi unde și cum intenționați să vă vindeți produsele și/sau serviciile și ce obiective de vânzări aveți.

Ar trebui să includă exemple concrete, cum ar fi angajarea unui număr de reprezentanți de vânzări pentru a vinde pe teren, deschiderea unuia sau mai multor magazine fizice sau înființarea unui magazin online.



Sursa: <https://www.thebalancesmb.com/writing-a-business-plan-1794231>





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 6. Structura de management

Echipa de conducere este responsabilă pentru **stabilirea obiectivelor și scopurilor** afacerii și pentru **aplicarea strategiilor** care se concentrează pe atingerea acestor obiective.

Planul de afaceri ar trebui să includă **posturile** din cadrul întreprinderii și **definițiile pentru fiecare poziție**, inclusiv **rolurile și responsabilitățile** acestora, precum și **structura de raportare pentru fiecare rol**.

În cazul **companiilor nou înființate**, care ar putea să nu aibă niciun angajat, este recomandabil să existe **o listă de roluri** care ar putea fi mai idealiste pentru cultura și viziunea organizațiilor.

Toate întreprinderile ar trebui să **demonstreze o înțelegere clară a fluxului de lucru** și a modului în care acesta va fi gestionat în fiecare fază de creștere și extindere.



Sursa:

<http://www.nicholascoriano.com/2013/09/business-plan-management-summary.html>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 7. Planificarea financiară și un buget

Acesta răspunde la întrebarea "*Poate organizația să facă profit?*". Finanțele de afaceri pentru majoritatea întreprinderilor nou înființate sunt mai puțin complicate și nu este necesară o diplomă în afaceri pentru a elabora o prognoză financiară solidă.

Un plan financiar tipic va include:

- 1. Previziuni privind vânzările și veniturile:** Este vorba de o previziune lunară a vânzărilor și a veniturilor pentru primele 12 luni și apoi de previziuni anuale pentru restul de trei până la cinci ani.
- 2. Contul de profit și pierdere:** Acesta indică veniturile și cheltuielile și arată dacă afacerea înregistrează profit sau pierderi într-o anumită perioadă de timp.
- 3. Situația fluxurilor de numerar:** Este o proiecție a încasărilor de numerar și a plăților de cheltuieli și arată cum și când vor circula banii prin întreprindere la un moment dat.
- 4. Bilanț:** Descrie situația de numerar a companiei, inclusiv activele, pasivele, acționarii și profiturile reținute pentru a finanța operațiunile viitoare sau pentru a servi drept finanțare pentru extindere și creștere. Acesta indică sănătatea financiară a unei întreprinderi.





Pași cheie pentru scrierea unui plan de afaceri

Pasul 7. Planificarea financiară și un buget

Un plan financiar tipic va include:

- Bugetul de funcționare:** Este o defalcare detaliată a veniturilor și cheltuielilor și oferă un ghid pentru modul în care compania va funcționa din punct de vedere monetar.
- Analiza break-even:** Este o proiecție a veniturilor necesare pentru a acoperi toate cheltuielile fixe și variabile. Aceasta arată când, în anumite condiții, o afacere poate spera să devină profitabilă.

		Income Statement Template	
Date Range (Month or Year)		2018	
Sales	\$	9,875.00	
Direct Cost of Sales	\$	3,545.00	
Other Production Expenses	\$	760.00	
Total Cost of Sales	\$	4,305.00	
Gross Margin	\$	5,570.00	
Gross Margin %		56.41%	
Expenses			
Payroll	\$	900.00	
Marketing and Other Expenses	\$	775.00	
Depreciation	\$	200.00	
Leased Equipment	\$	350.00	
Utilities	\$	100.00	
Insurance	\$	75.00	
Rent	\$	-	
Payroll Taxes	\$	200.00	
Software	\$	450.00	

Sursa:

<https://www.shopify.com/blog/business-plan-examples>



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PUNCTE CHEIE

Care sunt punctele cheie ale planului de afaceri?



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union



PUNCTE CHEIE

Planul de afaceri este **elaborat de orice organizație**, fie că este vorba de o **organizație** nou înființată sau bine stabilită.

Acesta este pregătit atât pentru **scopuri interne**, cât și **externe**. Prin urmare, o întrebare importantă la care trebuie să răspundeți înainte de a redacta planul de afaceri este "*Cine va fi cititorul?*" și "*Care este răspunsul pe care organizația dorește să îl obțină de la cititor?*".

Planul trebuie să fie **concis** și să permită cititorului – indiferent cine este acesta: angajat, bancher, potențial investitor – să înțeleagă organizația, obiectivele și planurile acesteia.

Planul de afaceri este un **document dinamic** și, prin urmare, trebuie **revizuit și actualizat în mod regulat**, în funcție de condițiile de piață și de schimbările din structura, scopurile și obiectivele și operațiunile afacerii.

Conform unui studiu (*Brinckmann, J., Grichnik, D., & Kapsa, D. (2010). Ar trebui ca antreprenorii să planifice sau doar să ia cu asalt castelul? A meta-analysis on contextual factors impacting the business planning-performance relationship in small firms*), organizațiile care au înregistrat o **creștere de peste 92% a vânzărilor** de la un an la altul **aveau, de obicei, planuri de afaceri**. În plus, 71% dintre întreprinderile cu creștere rapidă au un plan de afaceri.





PUNCTE CHEIE

- Gândiți-vă la punctele cheie din acest modul 6.
- Reflectați asupra a ceea ce ați învățat în sesiunile de astăzi și încercați să identificați faptele noi pe care nu le știați până astăzi.





LEARNING CIRCLE



Co-funded by the
Erasmus+ Programme
of the European Union

"The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein." Project Number: 2020-1-UK01-KA226-VET-094435