

Model plan de afaceri

Cuprins

- I. **Descrierea ideii de afacere**
- II. **Descrierea produselor sau a serviciilor**
 - 2.1. Descrierea tipurilor de produse sau servicii
 - 2.2. Descrierea beneficiilor pentru clienți
- III. **Analiza pieței și a concurenței**
 - 3.1. Descrierea pieței și a industriei – prezentarea trendurilor
 - 3.2. Descrierea publicului țintă
 - 3.3. Descrierea competitorilor – puncte forte și puncte slabe
- IV. **Prezentarea strategiilor de implementare/lansare**
 - 4.1. Descrierea strategiei de dezvoltare a produselor/serviciilor
 - 4.2. Descrierea strategiei de vânzare
 - 4.3. Descrierea strategiei de marketing
 - 4.4. Prezentarea unor parteneriate posibile
- V. **Prezentarea planului financiar**
 - 5.1. Descrierea cheltuielilor estimate
 - 5.2. Surse de finanțare
 - 5.3. Previziuni de vânzări și cash-flow
- VI. **Prezentarea strategiei de personal și management**
 - 6.1. Descrierea formei juridice
 - 6.2. Structura organizațională
 - 6.3. Echipa de management vs. Echipa operațională
- VII. **Anexe**

Capitolul 1. Descrierea ideii de afacere

Conține cele mai importante aspecte din planul de afaceri și o descriere pe scurt a conceptului de business, alături de punctele forte și de diferențiere pe piață.

Capitolul 2. Descrierea produselor sau a serviciilor

Cuprinde o prezentare cât mai detaliată a produselor sau serviciilor aduse pe piață, cu diferențiatori clari și argumente pentru care potențialii clienți au nevoie de ele sau cum i-ar ajuta.

2.1. Descrierea tipurilor de produse sau servicii

Adaugă o descriere.

2.2. Descrierea beneficiilor pentru clienți

Adaugă o descriere.

2.3. Analiza Caracteristici-Avantaje

Caracteristici	Avantaje

Capitolul 3. Analiza pieței și a concurenței

Conține următoarele 3 analize: analiza pieței, analiza publicului țintă și analiza competitorilor.

3.1. Descrierea pieței și a industriei – prezentarea trendurilor

Necesarul pieței

Se analizează domeniul de activitate și se stabilește o sumă orientativă a necesarului de piață pentru viitoare perioadă.

Creșterea pieței

Se analizează ultimii 5 ani din acest domeniu și se stabilește o creștere/descreștere cu media creșterilor sau a descrescărilor suferite de piață.

Trendurile pieței

Știri, articole, cărți care să justifice modificarea trendurilor din piață. În planul de afaceri se vor trece doar concluziile acestora, făcându-se referințe către publicații.

3.2. Descrierea publicului țintă

În cazul în care firma are ca scop vânzarea de produse/servicii către alte firme, tabelul se poate modifica cu date informative despre potențialele firme.

Public țintă		
Demografice	Segmentul de vârstă	
	Sex	
	Zona de proveniență (rural/urban)	
	Status social	
	Venituri	
	Ocupații	
	Domenii profesionale	
	Din ce orase provin	
	Descriere comportamente ale publicului țintă, obiceiuri, caracterisitici	

3.3. Descrierea competitorilor – puncte forte și puncte slabe

Nume concurent	Puncte forte	Puncte slabe	Cifra de afaceri, experiență

Capitolul 4. Prezentarea strategiilor de implementare/lansare

Prezintă strategiile de producere a produselor sau a serviciilor, de vânzări, de marketing - activități concrete de marketing și vânzări și modul în care produsul tău se va dezvolta de la un an la altul. Aceasta este una dintre cele mai importante secțiuni din planul de afaceri. Asigură-te că planul tău de marketing este bine întocmit și realist în ceea ce privește publicul tău țintă.

Capitolul 5. Prezentarea planului financiar

Detaliază cum ai ajuns la obiectivul setat în tabelul de mai jos.

5.1. Tabel: Estimarea cheltuielilor în primii ani

Tipuri de costuri	Anul I	Anul II	Anul III
Costuri înființare firmă			
Costuri chirii			
Costuri utilități			
Costuri de producție			
Costuri operaționale			
Costuri cu salariile			
Costuri de marketing			
Alte cheltuieli			
Total cheltuieli			

5.2. Surse de finanțare

Prezintă pe scurt sursele de obținere a capitalului de investit (credit, economii, fonduri europene, fonduri de sprijin tineri antreprenori etc, crowdfunding etc).

5.3. Previziuni vânzări, cifră de afaceri și cash-flow

Estimează realist veniturile în primul an și cash-flow-ul.

<u>Obiectiv</u>	<u>Valoare</u>	<u>Perioada</u>
Vânzări		
Cifră de afaceri		
Profit brut		
Cash-flow		
Pierderi eventuale		

Capitolul 6. Prezentarea strategiei de personal și management

Prezintă pe scurt forma juridică a firmei, realizează organigrama firmei și detaliază care sunt atribuțiile fiecărui angajat din firma ta. Realizează o fișă a postului pentru fiecare dintre ei.

Capitolul 7. Anexe

Adaugă informații suplimentare, cum ar fi previziuni financiare pe primii 3-5 ani, previziuni de cash-flow și CV-urilor managementului.