

# Fundamente de Antreprenoriat

## Curs 7: Plan de afaceri

asist. dr. Manuela PETRESCU  
Facultatea de Matematică și Informatică,  
Universitatea Babeș-Bolyai

<https://www.linkedin.com/in/manuela-petrescu-9856782/>





“Cel mai bun mod prin care poți prezice viitorul este să-l creezi.”

—Peter Drucker



# Agenda – Plan de afaceri

- Ce este un plan de afaceri?
- Care sunt motivele pentru care este util?
- Care este structura lui?
- Exemple



# Plan de afaceri

- Instrument de comunicare pentru investitori
- Instrument intern pentru a controla dezvoltarea afacerii
- Se actualizează în funcție de condițiile pieței



# Plan de afaceri – cand e necesar

- Începerea unei afaceri / companii
- Lansarea unui produs / a unei divizii in companie
- Când se vrea contractarea unui credit / o finanțare



# Plan de afaceri – Structura

- Descrierea planului și ideea principală
- Analiza situației curente (a produsului oferit)
- Analiza pieței, a competitorilor
- Strategie de marketing, de lansare a produsului, de implementare
- Strategie echipei și strategia legată de tipul de companie
- Planul financiar



# Descrierea planului de afaceri / situatia curenta

- Obiectivele
- Misiunea
- “The key to success”



## Situatia Curenta:

- Bussiness Location
- Viziune si strategie
- Un singur produs sau o linie de produse care pot fi integrate?

# Plan de afaceri – Cercetare de piata

- Analiza competitivă – punctele mari si slabe ale competitorilor
- Analiza potențialilor clienți / consumatori
- Analiza industriei
  - Cererea pe piață (cate servicii/produse sunt necesare)
  - Direcția pieței (creștere/scădere)
  - Noile trenduri
- SWOT (Strengths, Weaknesses, Opportunities and Threats)





# Strategii de lansare, implementare si marketing

- Strategie produs:
  - Se unde se cumpăra tehnologia
  - Locația fabricii/locul de producție
  - Cum se livrează produsul final?



# Plan de afaceri – Marketing, distributie si pozitionare



- Care sunt avantajele competitive, cum le putem folosi?
- Cum se distribuie produsul?
- Pe care canale de comunicare, și ce tehnici de promovare vom folosi?
- Cum se construiește loialitatea clienților?
- Cat se investește in marketing pentru primii 1000 clienți?

# Parteneriate strategice



- Parteneriate cu media/furnizori
- Parteneriate cu companii care au produse/servicii complementare

# Echipa

- Echipa: aptitudini, necesar uman, salar mediu in domeniu;
- Echipa de management si echipa de implementare
- Parteneriate cu companii care au produse/servicii complementare



# Forma Legala

- Impozite
- Număr de angajați
- PFA( persoană fizică autorizată), Il(întreprindere individuală),
- SRL(Societate cu răspundere limitata), SRL-D debutant,
- SA (Societate pe acțiuni)



# Inregistrare, Coduri CAEN






## Pași pentru a înregistra o companie

- Rezervare de nume
- Cazier fiscal pentru fiecare dintre membrii fondatori si pentru administrator
- Act constitutiv
- Specificarea sediului social (contract de închiriere, de comodat)




# Plan financiar – Bugetul de investitie

- 
- Spațiul pentru birou
  - Echipamente si provizii
  - Comunicații – aparate si abonamente
  - Utilități
  - Licențe si permise
  - Asigurare
  - Avocat și contabil
  - Salariile angajaților
  - Publicitate și marketing
- 



# Bugetul de rulaj & previziunea vânzărilor

- Chirii
  - Salarii
  - Utilități
- 
- Număr de clienți?
  - De câte ori vor cumpăra?
  - Cât vor cumpăra?



# Cash flow – Fluxul de numerar

- Câți bani intra
- Câți bani ies
- Care e balanța la sfârșitul lunii?

No.Crt.	Details	Year/ Month	Year/ Month
I	Initial amounts		
A	Liquidity entries (1+2+3+ 4)		
1	from sales		
2	from credits		
3	other entries (own money)		
4	from investors		
	Total (I+ A)		
B	Expenses		
1	Fixed assets ( <u>mijloace fixe</u> )		
2	Raw materials and consumables ( <u>cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate</u> )		
3	Salaries (including salaries related expenses) ( <u>Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)</u> )		
4	Rents		
5	Utilities		
6	Office running costs, marketing expenses, Third party services, Repair / Maintenance		
7	Insurance policies		
8	Taxes, fees and assimilated payments		
9	Other expenses		
C	Investment expenses		
D	Credits		
1	Credit rates		

# Break even – pe zero

## Cate vanzari trebuie facute incat sa se acopere costurile?

Exemplu: Restaurant, 50Ron/masa

**Costuri** per masa: 10 ron alimente ,  
15 ron preparare si servire

**Venit** per masa  $50 - 10 - 15 = 25$  ron / masa – 50%

**Costuri** cu chirie si utilitati: 5000ron/luna

**Vanzari** pt break even -10.000 ron/luna



# ROI – return of investment

$$\text{ROI} = (\text{Valoarea\_Curenta\_A\_Investitiei} - \text{Valoarea\_Investitiei}) / \text{Valoarea\_Investitiei}$$

Apartament: cumparat la 100.000 eur, vandut 4 ani mai tarziu la 200.000 eur.

$$\text{ROI} = (200.000 - 100.000) / 100.000 = 1 \text{ sau } 100\%$$

NU SE TINE CONT DE PERIOADA!





# Structură Curs



1. Inovare și antreprenoriat: principalele definiții și interdependențe.
2. De la problema la idee. Validarea soluției. Propunere unică de vânzare.
3. Transformare digitală și gândire inovatoare
4. Studiul pieței: Cine sunt potențialii clienți și ce așteptări au?
5. Studiul pieței: Cine sunt competitorii și cum se poate obține un avantaj competitiv?
6. Echipa și leadership. Cum se construiește o echipă. Roluri într-o echipă.
7. Plan de afaceri
8. Minimum Viable Product (MVP). Lansarea unui produs
9. Vorbitul în public. Pregătirea și susținerea unui pitch (prezentarea ideii de afacere)
10. Responsabilitate socială
11. Ecosistemul de antreprenoriat, oportunități de creștere.
12. Oportunități de finanțare





Chestionar de evaluare →  
(activ în intervalul 19:30 – 20:00)!

