

Structură plan de afaceri:

1. Rezumatul

Rezumatul sau sumarul executiv al unui plan de afaceri este o sintetizare de o pagină a întregului plan, fiind în general ultima parte pe care o vei scrie.

2. Viziune, misiune, obiective, strategie

Viziunea este de fapt obiectivul final către care vrei să te îndrepti prin afacerea ta. Strategia firmei tale este calea pe care ai hotărât să pornești pentru a atinge și împlini viziunea.

3. Istoric, management, resurse umane

Istoricul unei afaceri este foarte important pentru a înțelege afacerea în sine, afacerea din prezent. Iar afacerile nu se nasc din neant. Ele se nasc în jurul voinței unui/unor oameni, apoi se dezvoltă și funcționează, conduse de acei oameni. Aici vei răspunde la întrebări de tipul: Ce experiență practică aduci în afacere? De ce cunoștințe teoretice dispui? Cunoștințele/experiența ta sau a partenerului tău acoperă domeniile cheie ale afacerii ?

4. Produsul, piața și concurența

Describe produsul sau serviciul pe care intenționezi să îl vinzi: caracteristici, beneficii, stadiu de dezvoltare. Este de dorit ca planul să se focalizeze asupra prezentării unei singure idei, nu a câtorva afaceri independente.

Realizează o analiză a pieței, a modului în care a evoluat în trecut și a modului în care se anticipează pe viitor evoluția acesteia. Este important să răspunzi la întrebări referitoare la:

- *Clienți:* fii obiectiv în identificarea potențialilor clienți. Cine sunt clienți tăi: firme sau persoane fizice? Cum se poate segmenta piața ta? Cât de mare este volumul pieței potențiale?
- *Concurența:* cine sunt competitorii tăi și ce caracteristici îi definesc: calități, deficiențe, prețuri practicate, ce cotă de piață au, ce avantaje competitive au comparativ cu tine etc.
- *Mărimea pieței de desfacere, prognoza cererii:* care sunt perspectivele pieței pe termen scurt și lung? Cum apreciezi că vor evolua vânzările?

ASOCIAȚIA « PATRONATUL TINERILOR ÎNTEPRINZĂTORI DIN ROMÂNIA »

Str.Spătarului, nr. 30, sector 2, 020776, Municipiul București, Tel/tel: +40 213 107 710, Fax: +40 318 241 591, office@ptir.ro

5. Strategia de marketing

În această secțiune vei descrie cu exactitate mixul de marketing al companiei: Care sunt caracteristicile unice ale produsului/ serviciului tău? Cum ajung produsele tale la client? Ai o politică de preț? Te-ai gândit la o politică de promovare, de comunicare cu piața?

6. Planul financiar

Analiza veniturilor din vânzări: Câte produse/ servicii vei vinde? Ce preț sunt dispuși clienții să plătească? Există o sezonabilitate a vânzărilor în domeniul respectiv?

Analiza costurilor de operare: Care sunt costurile de operare: costuri cu materiile prime și materiale, costuri cu utilitățile, costuri cu personalul, costuri cu servicii externe, costuri administrative, impozite și taxe?

Investiții necesare: De foarte multe ori planul de afaceri este necesar la începutul unei noi activități. Și, de cele mai multe ori, o nouă activitate presupune o investiție nouă. Din acest motiv, în acest capitol trebuie să fundamentezi în mod pragmatic, onest și realist investiția.

Finanțarea afacerii: identifică necesarul de finanțare; soluții de finanțare.

Proiecțiile financiare: anticipări/planificări pe viitor ale situațiilor financiare ale afacerii - bilanțului, contului de profit și pierdere și a calculului de lichidități (cash-flow) - pe baza cărora se calculează eventual și anumite rate de profitabilitate a afacerii.

Resurse:

<http://www.plandefacere.ro/cum-sa/cum-sa-scrii-un-plan-de-afacere/cum-sa-scrii-un-plan-de-afaceri-de-succes/>

<http://www.esimplu.ro/articole/strategie/6323-cum-sa-scrii-un-plan-de-afaceri-structura-ii>

<http://www.pentalabbs.com/incubator-de-afaceri-2/planul-de-afaceri-matricea-tows/>