

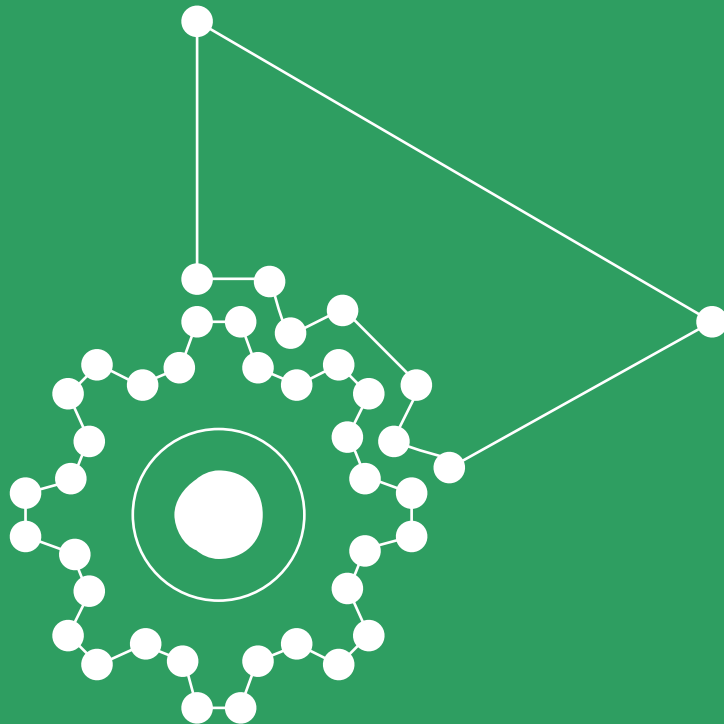
# PORTAL

---

# MANAGEMENT

Inspiratie pentru performanta in afaceri

**Cum să ai un start corect  
pentru orice afacere**





# Planul de afaceri

Pentru a-ti demara o afacere ai nevoie de mai mult decat o idee si dorinta. Ai nevoie de organizare si de un plan bine pus la punct. Un plan de afaceri reprezinta temelia businessului tau si este crucial ca acesta sa fie bine facut. Iata ce trebuie sa contina el:

Un **plan de afaceri** e documentul ce determina drumul de parcurs al unei intreprinderi intr-o anumita perioada de timp. El defineste metoda de derulare a unei activitati specifice pe parcursul unei perioade viitoare determinate.

Un **plan de afaceri** e un instrument indispensabil pentru succesului unei afaceri. Tocmai de aceea este extrem de important sa investesti timp si resurse in realizarea lui.

# PORTAL MANAGEMENT

Un **plan de afaceri** se bazeaza pe urmatoarele elemente:

- un intreprinzator (**omul de afaceri**), care isi asuma constient anumite riscuri si doreste sa obtina un anumit profit
- mai multe activitati care consuma resurse si care genereaza profit (**ideea de afacere**)
- un mediu in care se desfasoara aceste activitati (**mediul de afaceri**).

Beneficiile unui plan de afaceri sunt atat interne (ca instrument de lucru al managerilor) cat si externe (pentru obtinerea unei finantari sau pentru un parteneriat cu o alta firma).

Nu exista o structura fixa a unui plan de afaceri. Fiecare firma are propriile nevoi de planificare. Un plan de afaceri poate varia in functie de cerintele informationale carora trebuie sa le raspunda– de exemplu, in functie de:

- **destinatarul final**: proprietarii afacerii sau investitorii potentiali;
- **vechimea firmei**: planul de afaceri pentru o firma noua va fi diferit de cel pentru un proiect al unei firme existente;
- **specificul activitatii firmei**;
- **amplourea proiectului de afaceri**.

Un plan de afaceri reprezinta o unalta de comunicare creata pentru a transmite informatii unei game largi de persoane: finantatori, potentiali parteneri de afaceri, angajati, persoane din conducere, etc. De asemenea, mai este folosit si drept un ajutor pentru a te decide cum sa procedezi sau ce strategie sa aplici.



Sfaturi pentru a crea un plan de afaceri de succes:

- **evita jargonul**
- **povesteste**
- **foloseste verbe puternice**

Asadar, un plan de afaceri te poate ajuta sa:

- **Obtii aprobarea pentru activitatile propuse intr-o perioada urmatoare;**
- **Cresti volumul finantarilor;**
- **Vinzi o afacere;**
- **Obtii aprobari de la autoritati.**

In oricare din cazurile enumerate, scopul este acela de a obtine raspunsul dorit. Astfel, planul este un document de vanzare. Aceasta caracteristica se aplica atat pentru planurile interne, cat si pentru cele externe.

Daca un plan de afaceri intern nu influenteaza comportamentul persoanelor, atunci care ar mai fi scopul sau? Pentru a-l elabora eficient, trebuie sa te concentrezi asupra raspunsului pe care vrei sa il obtii, si din partea cui, pentru ca mai apoi sa depui eforturile necesare pentru a-l obtine.

Spre exemplu, nu realiza un document pentru strangere de fonduri, cand de fapt vrei sa vinzi afacerea. Nu uita sa ii dai de inteles cititorului prin acel plan de afaceri ce raspuns urmaresti si solicita-l pentru ca intr-un final incheierea afacerii este esentiala.

Analizeaza-ti audienta:

- Cine sunt auditorii?
- Ce asteptari au de la un plan de afaceri?
  - In ce limba trebuie scris planul?

Structura unui plan de afaceri:

## 1. Rezumatul

Rezumatul unui plan de afaceri nu trebuie sa masoare mai mult de o pagina. Trebuie sa fie ca un fel de ciorna a celor mai importante puncte atinse. Trebuie sa contina doar care e situatia si ce se propune.

## 2. Mediul unui plan de afaceri:

- Cu ce se ocupa afacerea?
- Unde are sediul?
- Cum isi atinge obiectivele?
- Vinde un produs sau vinde un serviciu si cum?
- Are furnizori, clienti sau angajati cheie?
- Cate fabrici sau puncte de desfacere are?
- Cat de dezvoltata este?

## 3. Schita afacerii/organizatiei

Este foarte probabil ca auditorii tai sa nu stie nimic despre compania ta. Trebuie sa iti initiezi cititorii si sa le prezinti ideile principale atunci cand formulezi un plan de afaceri.

Pentru aceste explicatii exista trei sectiuni:

- Ce **produs** sau **serviciu** comercializezi;
- **Piata** ta de desfacere;
- **Mecanismele** prin care furnizezi produsele sau serviciile tale.

## 4. Piata

In primul rand, defineste-ti piata si apoi descrie caracteristicile cheie ale acesteia in cadrul unui plan de afaceri.

## 5. Rezumatul comercial

Pentru o companie comerciala existenta, fa un sumar al performantelor anterioare si al asteptarilor viitoare. Daca e vorba despre servicii publice, de caritate sau alte organizatii non-profit, vezi daca exista un proces de evaluare asemanator ce s-a realizat in trecut si cu ce costuri.

In general, acesta trebuie sa contina cel putin urmatoarele informatii:

- **Cifra de Afaceri**
- **Profitul Brut**
- **Cheltuielile**
- **Profitul Net**

## 6. Propunerea

E extrem de important sa iti sustii propunerea in forta. Nu uita sa le spui de ce te afli acolo! In mod ciudat, oamenii acorda un volum enorm de energie pentru a scrie un plan de afaceri, dar nu stiu cum sa ceara mai departe lucrurile de care au nevoie. Dintr-un plan de afaceri trebuie sa reiasa foarte clar ce se doreste. Evita sa faci o oferta de genul „Vrei? Bine. Nu? ...”, mai ales atunci cand e loc de negocieri.

## 7. Riscurile

Ajuta-l pe cititor si explica-i ce lucruri neplacute se pot intampla, dar si ceea ce vei face in privinta lor. O **analiza sensibila** este doar o proiectie a ceea ce se poate intampla.

**In functie de tipul tau de afacere si de felul in care intentionezi sa utilizezi planul de afaceri, vei avea nevoie de un model de plan de afaceri diferit fata de alt antreprenor.**

Intr-un fel iti vei concepe un model de plan de afaceri daca intentionezi sa il prezinti unui potential finantator. In cu totul alt fel vei face un model de plan de afaceri in cazul in care il vei folosi pentru uz intern impreuna cu echipa ta de management. Fiecare model de plan de afaceri este diferit ca structura, dimensiune, mod de prezentare, nivel de detaliere al continutului si prin prisma modului in care accentueaza anumite aspecte ale afacerii decat alt model de plan de afaceri.

**Exista mai multe modalitati in care iti poti face un plan de afaceri**

In general, planurile de afaceri se impart in 3 categorii mari: mini planuri, planuri operationale si planuri de prezentare.

**Mini planul.** Un mini plan de afaceri are maximum 10 pagini si contine aspectele cheie ale afacerii: conceptul afacerii, planul de marketing, necesarul de finantare si previziuni financiare. Acest tip de plan de afaceri reprezinta modalitatea ideala de a testa o idee, de a cunoaste interesul unui potential partener sau investitor. Poate reprezenta un instrument util pe baza caruia sa iti concepi ulterior un plan de afaceri mai detaliat. Un astfel de mini plan nu poate inlocui un plan de afaceri detaliat, asa ca atunci cand te hotarasti sa il trimiti mai departe unui potential partener sau investitor asigura-te ca acesta nu asteapta un plan de afaceri complex. Fii sigur ca ai un model de plan de afaceri pregatit temeinic.

**Planul operational (de lucru).** Un astfel de model de plan de afaceri este de obicei utilizat pentru managementul afacerii. Contine mai multe detalii si limbajul folosit este informal.

Un model de plan de afaceri realizat pentru uz intern poate sa nu prezinte elemente ca CV-urile echipei de management, imagini cu produsele sau echipamentele firmei, etc.

Modul de prezentare al unui plan de lucru nu este relevant: nu trebuie sa il listezi pe hartie de calitate sau sa il prinzi intr-un dosar elegant, este de ajuns sa il capsezi si sa scrii pe el cu un marker Plan de afaceri, pentru ca in acest caz continutul lui este cel care te intereseaza.

**Planul de prezentare.** Informatia cuprinsa in planul de prezentare e asemanatoare cu cea inclusa in planul anterior, dar trebuie pus accent mai mare pe formatarea documentului. Acest tip de plan de afaceri e potrivit pentru a fi prezentat persoanelor din afara companiei, fie ca e vorba de un viitor partener sau de un potential investitor.

# PORTAL MANAGEMENT

Important aici este faptul ca oamenii carora urmeaza sa le fie prezentat planul nu sunt familiarizati cu afacerea ta, deci nu trebuie sa lasi aspecte care pot fi interpretate, ci sa explici totul cat se poate de clar.

Iata cateva materiale aditionale care pot fi incluse intr-un model de plan de afaceri:

- **Analiza SWOT:** Analiza SWOT contine Punctele tari, Punctele Slabe, Oportunitatile si Amenintarile indica potentialilor investitori ca intelegi mediul competitiv in care activeaza compania si ca afacerea ta poate face fata acestuia.



- **Cele cinci forte ale lui Porter:** Modelul lui Porter este un instrument clasic de planificare a afacerilor si este utilizat de companii pentru a evalua factorii cheie care influenteaza mediul de afaceri. Acesta analiza este extrem de utila in cazul start-up-urilor sau pentru companiile care vor sa intre pe o piata noua.



- **Glosar de termeni:** este necesar daca in cadrul acestui plan de afaceri exista multi termeni tehnici sau un jargon specific industriei in care activeaza compania. E necesar sa afli care este nivelul de cunostinte al potentialilor investitori.



- **Elemente de editare:** elemente grafice si de editare care cresc lizibilitatea si calitatea prezentarii planului de afacere. De exemplu: pagina de titlu cu logo si detaliile companiei, tabele, grafice, cuprins, diagrame.



## Fii propriul tau sef – idei pentru afaceri

### Consultant in alimentatie/nutritionist

Din ce in ce mai multi oameni sunt preocupati astazi de obiceiurile alimentare sanatoase. Este in crestere numarul persoanelor care se orienteaza spre un regim de viata sanatos si echilibrat, iar de cele mai multe ori acestia apeleaza la un specialist in nutritie. Daca ai pregatirea necesara, ai putea cu usurinta sa demarezi propria afacere. Totusi, chiar daca nu esti specialist in domeniu, poti angaja un nutritionist sau un dietetician. Asadar, daca vrei sa pornesti in acest domeniu, esti doar la un pas distanta de reusita.



### Service de modificari auto

In general, oamenii care nu isi pot permite o masina noua apeleaza deseori la service-uri auto pentru a-si modifica si infrumuseta vechea masina. O idee de afacere ar putea fi un service de acest gen. Investitia ar fi mica, iar beneficiile destul de numeroase.



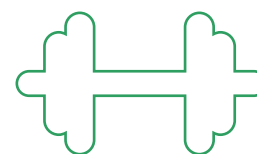
### Scoala auto

O scoala de soferi este intotdeauna o afacere infloritoare, avand in vedere numarul de soferi in continua crestere. Este genul de business care are cerere in permanenta. Investitia nu este chiar cea mai mica, avand in vedere ca ai nevoie de cateva masini si de instructori, dar cu siguranta satisfactia financiara nu intarzie sa apara.



### Antrenor de sport

Activitatile sportive se bucura de un succes din ce in ce mai mare, atat in randul adultilor, cat si in randul copiilor. Parintii isi incurajeaza din ce in ce mai mult copiii sa faca miscare si ii inscriu la diverse cursuri ce implica sportul. Antrenorii, fie cei de fitness la salile de forta, fie de diverse sporturi, au o cerinta in crestere. Daca te pasioneaza sportul, ar fi o idee buna sa incerci sa iti faci o afacere in acest domeniu si sa devii antrenor profesionist.



## Instructor de dans

Daca esti un bun dansator ai putea sa iei in considerare sa iti infiintezi o afacere ce ti-ar pune in valoare calitatile. Nu sunt putini parintii care isi inscriu copiii la dansuri, iar aceasta idee te-ar putea avantaja. Investitiile sunt mici, serviciile pe care le oferi garanteaza relaxare si satisfactia este prezenta.



## Contabilitate, taxe, servicii de salarizare

Industria contabila este in mod consistent un actor de top in lista celor mai profitabile afaceri mici si mijlocii.

Indiferent in ce stadiu este economia, toti avem nevoie de contabili. De asemenea, genul acesta de firma are costuri administrative mici si tinde sa reia clientii.



## Managementul companiilor si al intreprinderilor

Aceasta industrie este formata din birouri mici, particulare ale companiilor de holding bancar si a altor tipuri de companii de holding.

Ca exemple binecunoscute de companii de holding (care nu sunt cuprinse in categoria afacerilor mici) ar fi Berkshire Hathaway sau Icahn Enterprises.



## Afaceri imobiliare

Cu toate ca afacerile imobiliare depind in mare masura de sanatatea economiei, brokerii sau agentii imobiliari au costuri operationale scazute si tot ce ai nevoie pentru a incepe o demara de afacere este sa obtii o licenta de agent sau de broker.



## Inchirieri auto si firme de leasing

Analistul Sageworks, Libby Bierman, sustine ca odata cu cresterea economiei la cerere, oamenii vor tinde sa inchirieze si sa cumpere in rate mai multe masini folosind servicii la cerere, asa ca Zipcar, mai degraba decat serviciile traditionale, cum ar fi Herz.





# PORTAL MANAGEMENT

## Servicii juridice

Oricine a avut vreodata nevoie sa angajeze un avocat stie ca nu este deloc ieftin. Avocatura, la fel ca si contabilitatea, in general are costuri operationale mici si reiau clientii. Acest tip de industrie nu cuprinde numai avocatii, ci si notarii.



## Cabinetele de stomatologie

Dentistii, ca si medicii, beneficiaza de pe urma recurentei pacientilor. Asadar, chiar daca este o afacere ce presupune costuri de pornire destul de mari din cauza echipamentului, aceasta profesie are avantajul de a putea trata mai multi pacienti simultan, plus multe plati direct din buzunar.



## Generarea, transmiterea si distribuirea energiei electrice

Aceasta categorie de afaceri ce se ocupa de energie nu se refera doar la energia electrica traditionala, ci si la hidroenergie, energie nucleara, solara, eoliana, geotermala si asa mai departe.



## Cabinete de practici medicale

Cum se diferentiaza aceasta categorie de cea a medicilor? Nu prin foarte multe, fiind o delimitare fina intre medicina si kinetoterapie, psihologie, optometrie, etc. Acestea s-ar incadra la "practici medicale", impreuna cu toate celelalte tipuri de practici de acest gen.



## Cabinete medicale

A deveni medic presupune ani intregi de studiu si de experienta, certificari si multe eforturi. Cu toate acestea, medicii beneficiaza de client ce vin in mod regulat si isi recupereaza costurile din investitie.



## Servicii de consultanta in management

Exista afaceri din foarte multe domenii pentru care fiecare proprietar are nevoie de ajutor. Acest ajutor poate fi in legatura cu un plan de marketing, legat de comunicare si probleme de natura juridica sau chiar legat crearea unui plan de afaceri.

Daca ai experienta in aceasta zona, indeosebi in ceea ce priveste provocarile pe care le implica pornirea unei afaceri si dorinta de a-ti ajuta colegii antreprenori, o mica afacere in calitate de consultant ar putea fi ideea perfecta pentru tine.



Asadar, sa vedem ce avantaje si dezavantaje implica deschiderea unei firme de consultanta in afaceri!

## Avantaje

- Costurile de pornire sunt relativ scazute;
- Venitul potential pentru o afacere de succes in consultanta, este mare;
- Poti utiliza expertiza pe care o faci ca fundament pentru afacerea ta;
- Poti lucra oricat iti permite timpul sau oricat doresti de la tine acasa;
- Poti oferi consultanta proprietarilor de afaceri mici sau directorilor din cadrul unor companii mai mari;
- Va exista un proces continuu de invatare pentru a tine pasul cu schimbarile;

## Dezavantaje

- Trebuie sa ai capacitatea de a identifica problemele si de a veni cu solutii realiste;
- E posibil sa ai nevoie de de licenta sau certificare in domeniu;
- E posibil sa ai nevoie de educatie si formare suplimentara inainte de a furniza astfel de servicii;
- Poate fi o provocare in a-ti vinde serviciile, mai ales la inceput;
- Pentru a ajunge sa fii recunoscut ca expert in domeniu, ai nevoie de foarte mult timp, implicare si rabdare.

In acest domeniu, dezavantajele ar putea fi considerate mai degraba provocari care cu siguranta te vor dezvolta atat pe plan profesional cat si personal. Deci, nu ai nimic de pierdut daca incerci o astfel de afacere, ci dimpotriva.



**The Markers Consult** te ajuta sa iti promovezi afacerea in mediul online si sa fii vazut si recunoscut!

Contacteaza-i si lasa-ti imaginea afacerii pe maini bune, de profesionisti.

Mai mult, beneficiezi de un voucher de 450 lei pentru campaniile **Google** Adwords.



the**Markers**

---

**Remarkable  
Marketing &  
Advertising**

**ATINGE PERFORMANTA CU  
TRAININGURI SPECIALIZATE ROMANIA!**

**PARTICIPA LA CURSURILE UTILE SI  
INTERACTIVE SI FII DIN CE IN CE MAI BUN IN  
DOMENIUL TAU.**

**TRAININGURI**  

---

**SPECIALIZATE**  
*Antrenăm Performanța*