



Acest proiect este finanțat de Uniunea Europeană și este cofinanțat de Suedia prin intermediul Fundației Est-Europene

**ANTREPRENORIATUL SOCIAL ȘI TINERII DIN MOLDOVA PENTRU O SOCIETATE  
MAI INCLUSIVĂ, DURABILĂ ȘI INOVATIVĂ / GoYouth +**

## TEMA nr. 12 Planul de afaceri

*Proiectul GoYouth+ este implementat de Asociația Henri Capitant de Cultură Juridică /AHCCJ  
(Grant nr.979)*

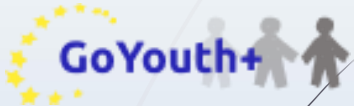


Association  
Henri Capitant

[www.henricapitant.md](http://www.henricapitant.md) / [www.haitinere.md](http://www.haitinere.md)



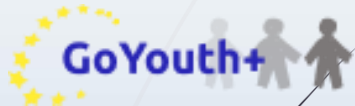
# Unități de conținut:



powered by  
**moldcell**  
FOUNDATION

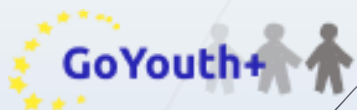
1. Importanța planificării afacerii: ce, cand, de ce, pentru cine?
2. Procesul de planificare a afacerii și a conținutul unui plan de afaceri;
3. Sfaturi pentru crearea unui plan de afaceri bun

# Obiective de referință



- ▮ De a cunoaște ce este un business plan?
- ▮ De a conștientiza de ce are nevoie de un plan de afaceri?
- ▮ De a determina când și pentru cine trebuie să se elaboreze un plan de afaceri?
- ▮ De a cunoaște care sunt etapele întocmirii unui plan de afaceri?
- ▮ De a cunoaște structura și elementele unui plan de afaceri?
- ▮ De a înțelege *ce poate facilita elaborarea un plan de afaceri bun?*

# Bibliografia recomandată



powered by  
**moldcell**  
**FOUNDATION**

1. Importanța planificării afacerii - <https://afaceri.net/importanta-planificare-afacere/>
  2. Rolul și importanța planului de afaceri - <https://www.businessmarket.md/rolul-si-importanta-planului-de-afaceri/>
  3. Plan de afaceri: cum se face, ce trebuie sa contina si de ce este necesar pentru a-ti transforma ideea intr-un business de succes - <https://ciel.ro/blog/antreprenoriat/cum-se-scrie-un-plan-de-afaceri-de-succes-ghid-complet/>
  4. Cum faci un plan de afaceri: 9 puncte importante - <https://www.startupcafe.ro/idei-si-antreprenori/cum-faci-pland-de-afaceri-pasi-ce-continue.htm>
  5. Ce trebuie sa contina un plan de afacere? - <https://www.plandefacere.ro/cum-sa/cum-sa-scrii-un-plan-de-afacere/ce-trebuie-sa-contin-a-un-plan-de-afacere/>
- ▮ 10 SFATURI UTILE PENTRU UN PLAN DE AFACERI DE SUCCES - <https://ideideafaceri.manager.ro/articole/plan-de-afaceri-4/10-sfaturi-utile-pentru-un-plan-de-afaceri-de-succes-18103.html>

# 1. Importanța planificării afacerii: ce, cand, de ce, pentru cine?



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



- ✓ Planul de afacere o strategie prin care stabilești cum vei implementa ideea de business pe care o ai, care sunt riscurile de care ai nevoie, cum o vei finanța și cum îi vei atrage pe potențialii clienți.
- ✓ Un plan de afaceri trebuie să fie clar, bine structurat și să ofere o imagine de ansamblu asupra afacerii tale.
- ✓ Volumul unui plan depinde de complexitatea afacerii însă, în medie, orientează-te la un volum de 20-30 de pagini.

## De ce ai nevoie de un plan de afaceri?

Planul de afaceri te ajuta să:

- Stabilești în mod realist necesarul de resurse, precum și de unde vor fi obținute acestea;
- Încadrezi în timp etapele afacerii;
- Coordonezi fazele viitoare ale afacerii și să rezolvi rapid eventualele neconcordanțe;
- Descoperi punctele slabe ale afacerii;
- Găsești noi idei care ar putea spori rentabilitatea business-ului tău;
- Controlezi pentru a vedea dacă rezultatele obținute se potrivesc previziunilor tale;
- Vezi care este, în mod realist, capitalul de care ai nevoie;
- Atragi clienții potriviți produselor/serviciilor vândute de tine;
- Analizezi concurența și să descoperi modalități de diferențiere.



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**

## Cand trebuie să elaborezi un plan de afaceri?

- ❖ Business planul este un instrument util de gestiune și planificare a afacerii și poate fi elaborat la orice etapă de dezvoltare a acesteia.

Intocmirea planului de afaceri este obligatorie in urmatoarele situatii:

- Doresti sa iti infiintezi o firma noua;
- Planifici sa lansezi o noua divizie in cadrul companiei sau noi produse;
- Vrei sa obtii un credit bancar sau un împrumut printr-o institutie financiara nebanancara;
- Doresti sa obtii fonduri europene nerambursabile.



# De ce să ți faci un plan de afaceri la început?



powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



1. Este singurul document care te va ajuta să înțelegi mai bine cum să-ți începi afacerea, cum să ți-o finanțezi și cum să-ți atragi clienții potriviți.

2. Este singurul document care te va ajuta să-ți analizezi concurența și să înțelegi modul prin care te diferențiezi față de aceștia.

3. Este singurul document care îți oferă o perspectivă de ansamblu pragmatică asupra viziunii tale.



# Pentru cine faci un plan de afaceri?



powered by  
**moldcell<sup>co</sup>**  
**FOUNDATION**



1. Pentru potențiali investitori
2. Pentru bănci
3. Pentru fonduri nerambursabile
- 4. pentru TINE!**

# Care sunt etapele întocmirii unui plan de afaceri?



## ➤ **Colectarea informatiei**

Aceasta etapa in care obtii o mare claritate privind afacerea ta. Practic, e momentul in care stabilesti si culegi informatii ca: determinarea de a face o noua investitie, analizarea pietei, stabilirea procesului de productie si/sau de functionarea a afacerii si identificarea surselor de finantare.

## ➤ **Stabilirea structurii planului de afaceri**

Aceasta contine informatiile colectate la primul punct si poate varia in functie de nevoile planului de afaceri. Mai jos vei afla ce ar trebui sa contina structura planului de afaceri.

## ➤ **Redactarea propriu-zisa a planului de afaceri**

## Ce conține un plan de afaceri?

Un plan de afaceri diferă în funcție de domeniul de activitate și de specificul activității companiei tale, dar ar trebui să cuprindă cel puțin următoarele elemente:

1. **Rezumat:** prezentarea pe scurt a afacerii și a obiectivelor companiei tale.
2. **Prezentare generală:** oferi mai multe detalii despre ideea ta de business, despre soluția identificată pentru o problemă reală sau o nevoie, dar și care sunt avantajele tale competitive care te vor ajuta să te diferențiezi pe piață.
3. **Produse și servicii:** acest capitol va include detalii despre produsele și/sau serviciile oferite, beneficiile lor, stadiul de dezvoltare, precum și despre tehnologia folosită pentru a le îmbunătăți (dacă este cazul). Tot aici, va exista o subsecțiune referitoare la produsele/serviciile pe care planifici să le lansezi pe viitor.
4. **Analiza pieței: evaluare, definirea publicului țintă, trenduri, principalii competitori.** Capitolul de analiză a pieței și industriei trebuie să includă informații referitoare la cota de piață, potențialul de creștere, cum arată piața-țintă, segmentarea acesteia, tendințele, analiza industriei, precum și detalii despre competitori și oportunitățile oferite de piață.



## Ce conține un plan de afaceri? (cont.)



- 5. Strategia de marketing și vânzări:** În această secțiune, vei oferi informații despre valoarea pe care o oferă produsele/serviciile tale, avantajul competitiv pe piață, strategiile de marketing (poziționarea, strategia de produs/serviciu), de preț, de distribuție, de promovare, programele de marketing), strategia de vânzare, parteneriatele strategice, precum și despre sistemul de monitorizare-evaluare.
- 6. Echipa de management și operațiuni:** detalii despre structura organizațională, echipa de management și să oferi informații referitoare la planul de recrutare și instruire.
- 7. Analiză financiară:** această secțiune trebuie să includă informații referitoare la estimarea cheltuielilor, a veniturilor, necesarul de flux de numerar, analiza cost-beneficiu, surse de finanțare, managementul riscului și soluții de finanțare disponibile.
- 8. Anexa:** CV-uri, brevete, licențe sau scrisori de referință (dacă e cazul). De pe lista anexelor nu ar trebui să lipsească documentele cu previziuni financiare pe 3-5 ani, cash flow, CV-urile fondatorilor și persoanelor din echipa de management. De asemenea, poți atașa rezultatele unei cercetări de piață din care să rezulte că produsul/serviciul tău ar acoperi o nevoie, copii după contracte de franciză (dacă este cazul) și alte documente care oferă informații relevante în planul de afaceri.

## Ce te poate ajuta să faci un plan de afaceri de nota zece?



- ❖ Prezintă informația într-un mod ordonat și profesionist, utilizează imagini, diagrame și grafice, prezintă informații veridice și confirmate documentar.
- ❖ În descrierea afacerii utilizează propoziții scurte, exprimări simple și ușor de înțeles.
- ❖ Roagă oamenii de încredere și mentorii tăi să îți citească planul de afaceri și să vină cu comentarii și sugestii de îmbunătățire.
- ❖ Asigură-te că acoperi toate aspectele-cheie ale unui plan de afaceri.
- ❖ Fă proiecții financiare cât mai realiste. Cel mai bine este să îți trasezi câteva scenarii: pesimist, realist și optimist.
- ❖ Revino la planul tău de afaceri ori de câte ori poți, recitește-l și modifică-l dacă apar informații noi și recalculează indicatorii financiari.

***Planul de afaceri este un document viu, creat, cu scopul de a te ajuta să crești afacerea ta!***



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

## SARCINĂ:

Elaborează un plan de afaceri pentru  
ideea ta de business



powered by  
moldcell<sup>cc</sup>  
FOUNDATION

# Mulțumesc pentru atenție!





## Partenerii proiectului GoYouth +

Fundația Moldcell

Ambasada Franței în Moldova

Alianța Franceză din Moldova

Camera de Comerț și Industrie Francez

Asociația Națională pentru Turism Receptor și Intern

AO „ASPIRE”

AO „Indigo”

SRL „NetSistem”

## Beneficiarii proiectului:

Consiliul raional Hâncești

Consiliul raional Căușeni

Consiliul raional Dubăsari

powered by  
**moldcell<sup>cc</sup>**  
**FOUNDATION**



*Proiectul GoYouth+ este implementat de Asociația Henri Capitant de Cultură Juridică /AHCCJ (Grant nr.979)*

