

11.04.2024

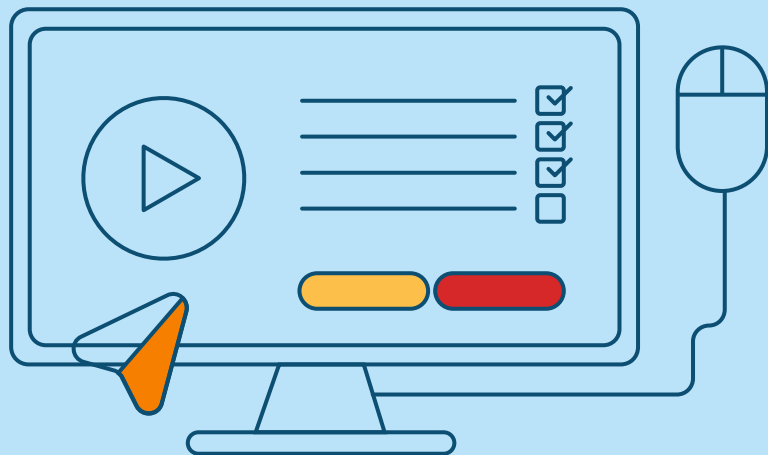


# Fundamente de Antreprenoriat

Curs 7: Plan de afaceri

lector dr. Manuela PETRESCU  
Facultatea de Matematică și Informatică,  
Universitatea Babeș-Bolyai  
Project Manager @ Montran

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






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

—Peter Drucker





# Idee vs implementare

- Mii de idei bune...
  - Care sunt motivele pentru care un produs/ afacere reuseste?
  - Importanta implementarii
- 



# Exemplu:

- The first electric scooter,
- invented in 1913
- by inventor and entrepreneur Henry K. Wills,
- known as the Autoped, hit shops in 1915 New York



# Agenda – Plan de afaceri

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



# Agenda – Plan de afaceri

- Ce este un plan de afaceri?
- Care sunt motivele pentru care este util?
- Care este structura unui plan de afaceri?
- 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 – când e necesar

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





# Structura unui plan de afaceri

- 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 / situația curentă

- Obiectivele
- Misiunea
- “The key to success”



## Situația Curentă:

- Locația
- Viziune și strategie
- Un singur produs sau o linie de produse care pot fi integrate?



# Plan de afaceri – Cercetare de piață

- 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)





# SWOT

- Strengths
    - Care sunt avantajele competitive?
    - Care sunt resursele de care dispune?
    - Care sunt produsele care performează?
  - Weaknesses
    - Ce putem îmbunătăți?
    - Care resurse lipsesc?
    - Care sunt produsele care nu performează?
  - Threats – factori externi care pot dăuna afacerii
    - Din partea competiției / alte firme
    - Care trenduri ale pieței pot afecta vânzările?
  - Opportunities – factori favorabili externi care pot da un avantaj competitiv
- 
- 

# 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, distribuție și poziționare



- 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 (Emag / SameDay)



# Echipa

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



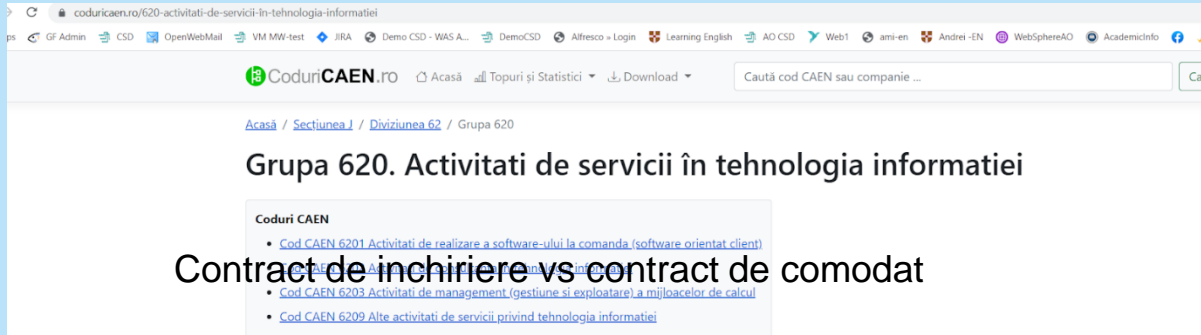


# Forma Legală

- Impozite
  - Număr de angajați
  - PFA( persoană fizică autorizată), II(întreprindere individuală),
  - SRL(Societate cu răspundere limitata), SRL-D debutant,
  - SA (Societate pe acțiuni)
- 
- Plafoane si modificari automate (platitoare de TVA, intreprindere mica-> mijlocie)



# Inregistrare, Coduri CAEN



The screenshot shows the website CoduriCAEN.ro. The main heading is "Grupa 620. Activitati de servicii în tehnologia informatiei". Below it, there is a list of "Coduri CAEN" with the following items:

- Cod CAEN 6201 Activitati de realizare a software-ului la comanda (software orientat client)
- Cod CAEN 6203 Activitati de management (gestiune si exploatare) a mijloacelor de calcul
- Cod CAEN 6209 Alte activitati de servicii privind tehnologia informatiei

Contract de inchiriere vs contract de comodat

## 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)

# Impozite & TVA

- Impozit pe venit
- Impozit pe profit
- Impozit pe salar (36-45%)
- TVA
- Plafon impozitare: se aplica cota de 1%, peste 60.000 euro se aplica cota de 3%. Se aplica si in functie de codul caen (programatori, din 2023)
- 16% pt firmele care nu au angajati

# Salar sau dividente

- Ce sunt dividendele
- Se pot “scoate” de 4 ori pe an cu titlul de “avans”
- Impozit dividente



# Remunerare / salar

- Salar Minim pe economie / studii universitare
- Salar
  - Brut (net + taxe)
  - Net
  - Taxe: CAS, CASS, Pensie, impozit venit – intre 36% si 45%
- Scutire programatori (Conditii – financiare firma, incadrare pe post, diploma, suma -10.000ron)

# Exemplu calcul salar

(sursa: <https://www.calculator-salarii.ro/2000-net-calcul-salariu-brut/>)

Calculator Salarii | Calcul Salariu Net | **Calcul Salariu Brut** | Calcul Salariu Complet | Calcul Salariu IT | Constructii / Agricultura | +

1 Euro = 4.9709 lei

**Introduceti**

Salariu Net: [?]  lei

Anul: [?]



Anul 2023 - decembrie		
ANGAJAT	Lei	Euro
<b>Salariu Brut</b>	<b>3309</b>	<b>665.67</b>
Asigurari Sociale (CAS) 25%	827	166.37
Asigurari Sociale de Sanatate (CASS) 10%	331	66.59
Deducere personala (DP)	644	129.55
Impozit pe venit (IV) 10%	151	30.38
<b>Salariu Net</b>	<b>2000</b>	<b>402.34</b>
ANGAJATOR	Lei	Euro
Contributie Asiguratorie pentru Munca (CAM) 2.25%	74	14.89
<b>Salariu Complet</b>	<b>3383</b>	<b>680.56</b>
TOTAL TAXE	Lei	Euro
Angajatul plateste statului	1309	263.33
Angajatorul plateste statului	74	14.89
<b>Total taxe incasate de stat</b>	<b>1383</b>	<b>278.22</b>

Pentru a plati un salariu net de 2000 lei, angajatorul cheltuie 3383 lei

**59.12% Angajat** **40.88% Stat**



# Plan financiar – Bugetul de investiție

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




# Sediu vs punct de lucru

- 
- 1 sediu.
  - 0-n puncta de lucru (de declara la Camera de Comert, se inchide to prin procedura birocratica)
  - Contract de inchiriere vs contract de comodat





# 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		
<b>A</b>	<b>Liquidity entries (1+2+3+ 4)</b>		
1	from sales		
2	from credits		
3	other entries (own money)		
4	from investors		
	Total (I+ A)		
<b>B</b>	<b>Expenses</b>		
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		
<b>C</b>	<b>Investment expenses</b>		
<b>D</b>	<b>Credits</b>		
1	Credit rates		

# Break even – pe zero

## Câte vânzări trebuie făcute încât să 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/lună  
Vânzări pt break even -10.000 ron/lună



# ROI – return of investment

$ROI = (Valoarea\_Curenta\_A\_Investitiei - Valoarea\_Investitiei) / Valoarea\_Investitiei$   
Apartament: cumparat la 100.000 eur, vandut 4 ani mai tarziu la 200.000 eur.  
 $ROI = (200.000 - 100.000) / 100.000 = 1$  sau 100%

**NU SE TINE CONT DE PERIOADA!**



# 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 – când e necesar

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



# Structura unui plan de afaceri

- 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 / situația curentă

- Obiectivele
- Misiunea
- “The key to success”



## Situația Curentă:

- Locația
- Viziune și strategie
- Un singur produs sau o linie de produse care pot fi integrate?





# Plan de afaceri – Cercetare de piață

- 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)



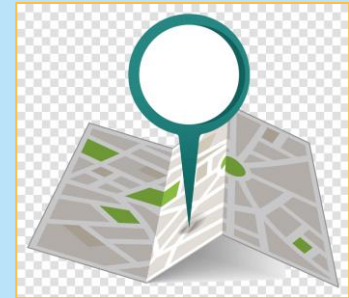


# SWOT

- Strengths
    - Care sunt avantajele competitive?
    - Care sunt resursele de care dispune?
    - Care sunt produsele care performează?
  - Weaknesses
    - Ce putem îmbunătăți?
    - Care resurse lipsesc?
    - Care sunt produsele care nu performează?
  - Threats – factori externi care pot dăuna afacerii
    - Din partea competiției / alte firme
    - Care trenduri ale pieței pot afecta vânzările?
  - Opportunities – factori favorabili externi care pot da un avantaj competitiv
- 
- 

# 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, distribuție și poziționare



- 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 (Emag / SameDay)



# 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 Legală

- Impozite
- Număr de angajați
- PFA( persoană fizică autorizată), II(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

- Buget de investitie
- Buget lunar
- Cheltuieli neasteptate (risk management)




# Plan financiar – Bugetul de investiție

- 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		
<b>A</b>	<b>Liquidity entries (1+2+3+ 4)</b>		
1	from sales		
2	from credits		
3	other entries (own money)		
4	from investors		
	Total (I+ A)		
<b>B</b>	<b>Expenses</b>		
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		
<b>C</b>	<b>Investment expenses</b>		
<b>D</b>	<b>Credits</b>		
1	Credit rates		

# Break even – pe zero

## Câte vânzări trebuie făcute încât să 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/lună  
Vânzări pt break even -10.000 ron/lună



# ROI – return of investment

ROI = (Valoarea\_Curenta\_A\_Investitiei - Valoarea\_Investitiei) / Valoarea\_Investitiei  
Apartament: cumparat la 100.000 eur, vandut 4 ani mai tarziu la 200.000 eur.  
ROI = (200.000-100.000)/100.000 = 1 sau 100%

**NU SE TINE CONT DE PERIOADA!**





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

## 7. Plan de afaceri

