

17.04.2025

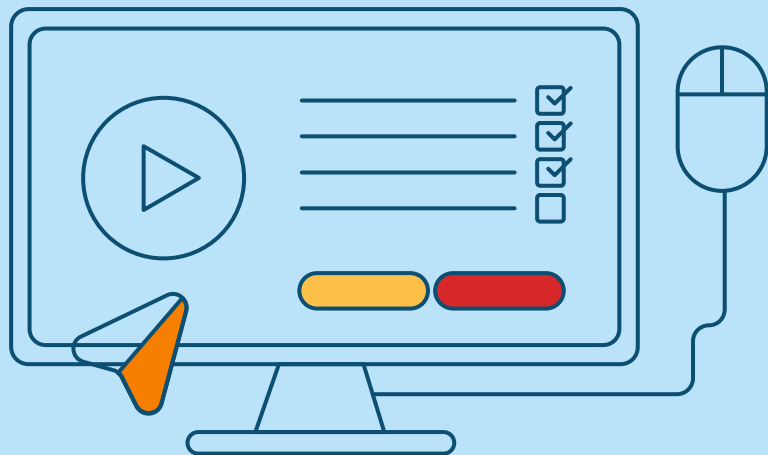


Fundamente de Antreprenoriat

Curs 8: 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

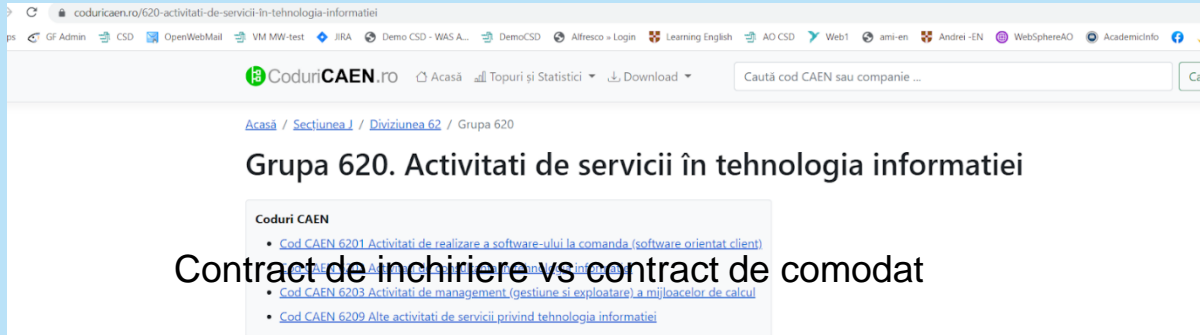


Forma Legală

- 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, under the heading "Coduri CAEN", there is a list of codes:

- [Cod CAEN 6201 Activitati de realizare a software-ului la comanda \(software orientat client\)](#)
- [Cod CAEN 6202 Activitati de activitate de servicii în tehnologia informatiei](#)
- [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 | +

Introduceti

Salariu Net: [?] lei

Anul: [?]

1 Euro = 4.9709 lei

Anul 2023 - decembrie



ANGAJAT		Lei	Euro
Salariu Brut		3309	665.67
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
Salariu Net		2000	402.34
ANGAJATOR		Lei	Euro
Contributie Asiguratorie pentru Munca (CAM)	2.25%	74	14.89
Salariu Complet		3383	680.56
TOTAL TAXE		Lei	Euro
Angajatul plateste statului		1309	263.33
Angajatorul plateste statului		74	14.89
Total taxe incasate de stat		1383	278.22

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		
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

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		
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

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)!

8. Plan de afaceri

