



Conținutul unui plan de afaceri

- În practică nu există o rețetă unică pentru redactarea planului de afaceri. Fiecare plan trebuie să fie adaptat naturii, afacerii pe care o descrie, scopului pentru care a fost elaborat, iar conținutul acestuia să poarte amprenta personalității antreprenorului.
- Conținut planului de afaceri trebuie să fie bine structurat.

A. Sinteza planului de afaceri

- Planul este un document de bază pentru orice firmă
- Elemente caracteristice planului de afaceri:
 - obiectivul avut în vedere
 - descrierea sintetică a afacerii
 - informații succinte despre firmă
 - necesarul de fonduri
 - rezultate economico-financiare scontate
 - echipa manageriala etc.

Sinteza planului de afaceri trebuie sa contina 3-5 pagini ca forma de redactare, care pot fi susținute în maximum 5 minute de prezentare orală.

B. Prezentarea societății comerciale/firmei

Acest capitol are o importanță deosebită în cazul în care planul este utilizat pentru contactarea unor investitori (parteneri din afara firmei) sau instituții de creditare. Înainte de a se decide să colaboreze cu firma, acești potențiali parteneri de afaceri trebuie să-i cunoască pe cei care le cer ajutorul. De asemenea, trebuie să se convingă de avantajele pe care le pot avea în urma colaborării, adică să aibă garanția realizării profitului.

Acest capitol trebuie să conțină informații privind:

- denumirea firmei și data înființării
- forma juridică de constituire
- numărul de înregistrare la Registrul Comerțului și codul fiscal
- natura capitalul societății (de stat, particular, mixt)
- obiectul de activitate înscris în statut (producție, servicii, comerț, construcții, agricultura)
- numele și numărul acționarilor (proprietarilor), datele personale.

C. Descrierea afacerii

În acest document al planului de afaceri trebuie precizate, cât mai explicit, următoarele aspecte:

- obiectivele prioritare și misiunea firmei
- nevoile consumatorilor ce urmează a fi satisfăcute
- produsele/serviciile ce urmează a fi fabricate/prestate
- cantitățile anuale, exprimate în unitati fizice sau/și monetare
- necesarul de utilaje și dotări
- situația actuală a firmei și perspectivele de dezvoltare

D. Descrierea amanunțită a produselor/serviciilor oferite

În acest capitol sunt evidentiate, în detaliu:

- caracteristicile tehnice și economice ale produsului/serviciului oferit
- avantajul competitiv față de produsele/serviciile similare de pe piață
- tehnologiile de fabricație și gradul de noutate al produsului/serviciului
- canalele de distribuție și modalitățile de promovare
- prețurile de vanzare

E. Definirea pieței

Acest capitol este foarte important pentru succesul ulterior al afacerii, conținutul lui vizând:

- partea de piață și vânzările estimate
- structura și dimensiunile cererii
- prezentarea principalilor concurenți și ponderea deținută de piață
- segmentul de piață dorit de firmă și evoluția în următorii 1-5 ani
- strategia de piață a întreprinderii

F. Organizarea firmei și managementul acesteia

Acest capitol include informații privitoare la echipa de conducere și la resursele umane, la managementul firmei. Instituțiile de creditare sunt interesate întotdeauna de calitățile și experiența echipei de conducere. Acestea vor investi mai sigur într-o afacere nouă (nesigură), dar condusă de o echipa foarte bună decât într-una promițătoare (“de viitor”), dar condusă de o echipă de manageri fără experiență.

Aici pot fi detaliate:

- structura organizatorică și metodele de organizare și conducere
- descrierea membrilor echipei manageriale cu evidențierea punctelor forte și a punctelor slabe ale fiecarui membru
- modalitățile de selectare și perfecționare a salariaților
- forma de salarizare
- descrierea procesului de producție cu menționarea duratelor și a cheltuielilor aferente fiecărei etape a acestuia
- necesarul de spațiu, instalații, personal (cantitativ și calitativ)

economico-financiară a societății

Planul de afaceri trebuie să arate potențialilor investitori sau creditorii de ce este profitabil să investească în acea firmă. Informațiile financiare sunt grupate astfel:

Activitatea trecută a firmei:

- situația veniturilor și a cheltuielilor din ultimii trei ani
- contul de profit/pierderi pe ultimii trei ani
- situația creditelor existente (acolo unde este cazul)

Situația economico-financiară a firmei conține informații referitoare la :

- veniturile estimate pe următorii trei ani
- evoluția previzibilă a costurilor și profitului pe următorii trei ani
- planul de finanțare pentru acoperirea cheltuielilor pe timpul realizării produsului/serviciului