



Cofinanțat de  
Uniunea Europeană



## Anexa 2

# Plan de Afaceri

Firma.....

Elaborat de:

\_\_\_\_\_



## 1. PREZENTAREA AFACERII

- 1.1. Numele firmei
- 1.2. Forma juridică
- 1.3. Descrierea firmei (data înființării, capital social, durata de funcționare)
- 1.4. Prezentarea asociaților (după caz):

Nume și prenume	Pondere participare la capital social (numai pt. S.C.)

- 1.5. Activitate principală a firmei și codul CAEN:
- 1.6. Activități secundare (cod CAEN și după caz explicații)
- 1.7. Sediul social

## 2. VIZIUNE, STRATEGIE

- 2.1. Cum a apărut ideea dumneavoastră de afacere și în ce constă aceasta?
- 2.2. Prezentarea produselor / serviciilor firmei
- 2.3. Analiza SWOT
  - 2.3.1. Care sunt punctele tari considerate pentru succesul firmei?
  - 2.3.2. Care sunt punctele slabe care ar putea afecta succesul firmei?
  - 2.3.3. Ce oportunități considerați că vor favoriza dezvoltarea firmei?
  - 2.3.4. Care considerați că ar fi amenințările mediului extern care ar împiedica succesul firmei?

## 3. ANALIZA PIETEI ȘI PLANUL DE MARKETING

- 3.1. Cine vor fi clienții? Segmentul de piață urmărit
- 3.2. Cine vor fi furnizorii?
- 3.3. Concurența
- 3.4. Cu ce vine firma nou pe piață, comparativ cu firmele concurente?
- 3.5. Previțiunea vânzărilor
- 3.6. Ce strategie de promovare veți aborda (produs, preț, promovare, distribuție)?

## 4. PLANUL OPERAȚIONAL

- 4.1. Spațiu, utilități
- 4.2. Resurse umane implicate
- 4.3. Matricea Gantt – minim 1 an (activitate, luni realizare)

## 5. FINANȚARE



- 5.1. Necesarul de capital propriu și atras
- 5.2. Destinația fondurilor proprii și atrase (descrieți investiția necesară a se realiza și suma aproximativ necesară)
- 5.3. Planul de finanțare al investiției:

Sursa	Suma	%
Capital propriu		
Credite bancare		
Alte surse		
<b>TOTAL</b>		<b>100</b>

- 5.4. Care vor fi cheltuielile anuale? (aproximate)

Cheltuieli directe	Suma
Cheltuieli indirecte	Suma
Cheltuieli financiare	Suma
TOTAL	

- 5.5. Care este volumul veniturilor anuale estimate a se realiza?

Vânzări	Suma
TOTAL	

## 6. INDICATORI

- 6.1. Pragul de rentabilitate<sup>1</sup>
- 6.2. Rata profitului (profit brut pe luna/venit estimat lunar)<sup>2</sup>

## 7. CONCLUZII

Bibliografie, anexe (CV-uri persoane cheie, detalii tehnice constructive, desen produs dacă este cazul, logo-uri)

<sup>1</sup> Pragul de rentabilitate reprezintă nivelul minim al vânzărilor care trebuie realizate, astfel încât firma să nu înregistreze pierderi. Este dependent de nivelul și structura costurilor fixe și variabile ale firmei.  
Pragul de rentabilitate = costuri fixe totale ale firmei / (100% – % cheltuielilor variabile în total vânzări)

<sup>2</sup> Rata profitului în funcție de cifra de afaceri = Pr. brut pe lună/ Venit estimat pe lună