

PLAN DE AFACERE

YOUthCATalizator – contul activ al tinerilor antreprenori

”
_____”

Realizat de:

Bălți, 2022

STRUCTURA PLANULUI DE AFACERE

Denumirea companiei	
Forma organizatorico-juridică	
Fondatorul companiei	
Adresa juridică, telefon, fax, e-mail	

I. SUMARUL

1.1. Descrierea ideii

Descrierea întreprinderii și activității desfășurate

1.2. Analiza SWOT

Puncte tari:	Puncte slabe:
Oportunități:	Riscuri:

1.3. Impactul afacerii

Impactul social, economic, ecologic etc.

II. DESCRIEREA PRODUSULUI/SERVICIULUI

2.1. Descrierea produsului sau serviciului.

Descrieti produsele/serviciile ce se vor vinde/presta, inclusiv caracteristicile speciale, din punct de vedere al beneficiilor pentru consumator, care merg dincolo de structura produsului/serviciului

2.2. Descrierea procesului tehnologic.

Includeti informatii privind toate operatiunile procesului de productie / furnizare, de ex:

- ☐ *Primirea clientului*
- ☐ *Primirea comenzii*
- ☐ *Deservirea clientului, cum ar fi oferirea cărților necesare și a produselor de cofetărie*
- ☐ *Înregistrarea cărții și reîntoarcerea ei*
- ☐ *Achitarea comenzii*

2.3. Necesarul de echipamente, utilaje din cadrul programului de mini-granturi.

Produse/ servicii care vor fi procurate din programul de mini-granturi	Prețul, euro
1.	
2.	
3.	
4.	
5.	
6.	

III. STRATEGIA DE MARKETING

3.1 Piața și consumatorii

Indicați caracteristicile pieței pe care va activa afacerea.

Analiza necesităților consumatorilor.

Cum identificăm consumatorii noștri? Unde se găsesc ei? Identificarea grupului țintă.

3.2 Amplasarea.

Unde va fi amplasată afacerea, care sunt avantajele amplasării date.

Există alte întreprinderi în zona dată?

Care sunt facilitățile amplasării?

De ex. existența parcurilor

3.3 Promovarea

Ce mijloace de promovare a produsului vor fi utilizate?

Cum veti promova afacerea dvs. si cum va veti maximiza beneficiile de imagine? Vetii folosi networkingul social, targuri, adeziunea la un grup de afaceri si asa mai departe?

Câți bani vor fi cheltuiți pentru promovare?

Metoda promovare	Suma
Total	

3.4 Concurența

Cine sunt concurenții?

Caracteristica produselor concurenților

Analiza comparativă

IV. RESURSE UMANE

Cine sunt persoanele care vor conduce afacerea?

Includeti informatii privind conducerea afacerii, profilele persoanelor din conducere, experiența și abilitățile care vor aduce plus valoare afacerii

Descrierea principalelor funcții?

Atributiile posturilor și limitele de competență;

Salariile angajaților?



V. PLANUL FINANCIAR

5.1. Investiții

Indicați necesarul de finanțare de care aveți nevoie și sursele de la care se planifică să obțineți investiții

Mijloace necesare pentru începerea afacerii	Surse proprii, lei	Surse atrase, lei
1.		
2.		
3.		
4.		
5.		
6.		
7.		
8.		
9.		
Total:		
Total general:		

[illegible]

[illegible]

[illegible]

CALCULAREA PROFITULUI

Venit – Cheltuieli = Profit

Concluzii: _____
