

Proiectul 1bank.ro



Prezentat de Florin Suciu
Transactional Systems SRL

Planul de Afaceri

1. Descrierea afacerii si a produselor /serviciilor
2. Studiul si analiza pietei
3. Strategia de marketing
4. Resurse umane
5. Investitiile necesare
6. Proiectii financiare
7. Surse de finantare
8. Anexe - documente

1. Descriere afacerii si a produselor

- Prezentarea si sustinerea ideii de afacere
- Descrierea afacerii
- Prezentarea produselor si a serviciilor oferite
- Amplasarea si sediile firmei
- Prezentarea cunostintelor proprii. Experienta
- Forma legala a afacerii – SA
- Unde se va localiza sediul afacerii – birouri
- Explicati ce veti vinde

1. Descrierea afacerii si a produselor

- Identificati produsele concurente/similare
- Descrieti procesul de productie
- Care este misiunea firmei
- Care sunt obiectivele firmei pe termen s/m/l
- Cat capital este nevoie pentru a demara afacerea
- Care este “punctul forte” al afacerii

2.Studiul si analiza pietei

- 2.1. Analiza clientilor
 - Cine sunt clientii firmei – PF sau PJ
 - Realizeaza o segmentare a pietei
 - Explica pe care segment o sa ve concentrati
 - Care este volumul pietei potentiale
- 2.2. Identificarea si analiza Concurentilor
 - Identifica concurentii directi- forta de vanzare, angajati, cota de piata, ...
 - Ce deosebeste afacerea ta de concurenta

2. Studiul si analiza pietei

- 2.3. Analiza pietei
 - Cercetarea teoretica – studiul informatiilor publice
 - Cercetarea de teren – chestionare

3. Strategia de marketing

- Prezentarea produsului – caracteristici, concept,...
- Decizia de stabilire a pretului serviciilor
- Publicitate si promovare
- Distributia – canale
- Analiza SWOT – Punctele forte si Punctele slabe comparate cu oportunitatile si amenintarile din mediul de afaceri

4. Resurse umane

- De cati angajati este nevoie
- Se pot gasii calificariile respective pe piata muncii
- Cum vor fii recrutati
- Intocmirea unei Organigrame
- Intocmirea de Fiselor posturilor
- Stabilirea salarizarii
- Plata contributiilor salariale ale angajatilor
- Perfectionarea angajatilor
- Stimularea angajatilor

5. Investitiile necesare

- Ce investitii trebuie facute : cladiri, echipamente, masini, softuri, licente...
- Care sunt costurile operationale
- Amortizarea investitiei
- Cash-Flow-ul generat de investitie
- Valoarea reziduala a investitiei
- Alegerea celui mai bun Proiect de investitie.
- Ce stocuri de materii prime si materiale este nevoie, de unde pot fi obtinute si cat costa
- Gestionarea acestor stocuri

6. Proiectii financiare

- 6.1. Intocmirea Bugetului de Profit
 - Previzionarea vanzarilor
 - Determinarea costurilor directe
 - Determinarea costurilor fixe
 - Estimarea profitului
- 6.2. Situatii financiar – contabile previzionate
 - Bilantul contabil previzionat (5 ani)
 - Contul de profit si pierdere previzionat
 - Situatia Cash-flow-ului previzionat

6. Proiectii financiare

- 6.3. Indicatori economico-financiari previzionati
 - Indicatori de solvabilitate
 - Indicatori de indatorare
 - Indicatori de gestiune
 - Indicatori de profitabilitate
- 6.4. Analiza Pragului de Rentabilitate
- 6.5. Analiza de Sensibilitate
 - Scenarii posibile in ipoteze optimiste, pesimiste

7. Surse de finantare

- Finantare pe termen lung
- Cum se va finanta afacerea
- Capitalul atras si/sau capitalul imprumutat
- Cand si cum se vor rambursa fondurile obtinute
- Care sunt costurile de finantare
- Finantarea pe termen scurt
- Gradul de indatorare preconizat

8. Anexe

- Copii dupa titluri de proprietate, contracte
- CV-urile Management-ului
- Chestionare legate de piata
- Organigrame
- Expertize
- Evaluari
- Conturi anuale, liste de preturi, comenzi
- Alte documente relevante