

Capitolul 4.

Cum să pui bazele unei afaceri

„Obiectivele noastre pot fi atinse doar prin intermediul unui plan în care trebuie să credem cu tărie și în baza căruia trebuie să acționăm cu fermitate. Nu există niciun alt drum spre succes.” – Pablo Picasso

4.1. Modelul de afacere

În mod concret, înregistrarea societății este primul pas pe care îl faci pentru ca totul să devină real. Totuși, ca și în cazul etapei de autoevaluare, trebuie să-ți acorzi timp pentru a afla argumentele pro și contra ale diferitelor entități de afaceri. Va mai trebui să obții și licențele și permisele necesare desfășurării afacerii. În funcție de afacere, pot exista și reglementări la nivel de oraș, de județ sau de stat care trebuie respectate (a se vedea [Capitolul 5](#)). În [Capitolul 3](#) am vorbit despre trecerea de la vis la idee. Înainte de a începe, viitorul antreprenor trebuie să discute cu propriile cunoștințe și, dacă este posibil, cu specialiști din domeniul în care va funcționa afacerea. Acesta trebuie să se asigure că răspunsurile interlocutorilor sunt sincere, nu doar de complezență. De asemenea, viitorul antreprenor nu trebuie descurajat de câteva păreri negative. Însă, dacă cele mai multe opinii și argumente ale interlocutorilor sunt solide și logice, înseamnă că ideea în cauză nu are potențial. Altfel, activitatea în beneficiul afacerii poate începe și trebuie întocmit un plan de afacere.

În cei mai simpli termeni, un plan de afacere este o reprezentare ca o hartă pe care o vei folosi pentru a putea înregistra progresul și care va evidenția aspectele de care este nevoie pentru a îndeplini obiectivele. Decât să concepi un plan de afacere cu foarte multe detalii, un document pe care îl vei folosi o singură dată (poate pentru a obține un credit bancar), mai bine abordează-l ca pe un instrument de gestionare a dezvoltării afacerii și a modului în care acesta atinge obiectivele stabilite.

Vrei sfaturi și recomandări? Sfaturi privind Planificarea afacerii (a se vedea și [Capitolul 6](#)): Elaborarea unui plan de afaceri poate părea descurajatoare dacă nu ai mai făcut asta niciodată. Totuși, este ceva ce nu-ți permiți să nu iei în seamă. Un plan de afacere solid este esențial pentru supraviețuirea și dezvoltarea afacerii.

Deși planul de afacere poate fi folosit și în momentul prezentării și promovării afacerii tale investitorilor și băncilor și pentru a atrage potențiali parteneri și membri ai consiliului de administrație, acesta va fi în primul rând folosit pentru a defini strategia, tactica și activitățile specifice în vederea implementării acestuia, inclusiv a obiectivelor intermediare, a termenelor și a bugetelor și a fluxului de numerar.

De fapt, planul de afacere nu trebuie să fie deloc un document formal dacă nu trebuie prezentat celor din afară. În schimb, planul poate urma un proces de planificare de tip Lean, care presupune elaborarea unei sesiuni de prezentare și promovare, previzionarea aspectelor financiare cheie ale afacerii, evidențierea obiectivelor intermediare cheie pe care speri să le realizezi și verificările periodice ale progresului, în cadrul cărora analizezi și revizuiești planul.

În cazul în care nu îl prezinți investitorilor, nu îl concepe ca pe o prezentare formală în scopul prezentării și al promovării, ci o prezentare de ansamblu detaliată a propriei identități, a problemei pe care o soluționezi, a soluției la problema respectivă, a pieței țintă și a tacticilor cheie pe care le vei

folosi pentru a-ți atinge obiectivele. Chiar dacă nu consideri că ai nevoie de un plan de afacere formal, tot trebuie să parcurgi procesul de planificare. Acest proces te va ajuta să descoperi orice omisiuni sau aspecte neanalizate minuțios. Dacă este nevoie de un plan de afacere formal, poți alege modelul următor.

Un plan de afacere standard este structurat în nouă părți:

1. Sumarul Executiv
2. Piața țintă
3. Produsele și Serviciile
4. Planul de Marketing și de Vânzări
5. Obiective intermediare și indicatori
6. O prezentare de ansamblu a societății
7. Echipa de management
8. Planul financiar
9. Anexă

Dacă îți dorești informații detaliate privind modul în care să elaborezi planul de afaceri pentru a-l prezenta bancherilor și fondatorilor, există o multitudine de resurse online, inclusiv propriul nostru ghid cuprinzător.

De asemenea, vei găsi sute de planuri model în funcție de industrie pe platforma și pe website-ul nostru. Folosește-le după nevoie, dar fii pregătit să le adaptezi la propriile nevoi specifice. Nicio afacere nu seamănă cu altul! Există mai multe metode care susțin un antreprenor în clădirea propriei companii: Lean Startup, Modelul de afacere Canvas, Design Thinking, etc. În continuare, îți oferim două exemple de modele de afacere.

Este întotdeauna bine să discuți cu specialiști din domeniile juridic și fiscal. Un specialist are o viziune bine structurată privind domeniul și o experiență valoroasă, astfel că acesta reprezintă o sursă competentă și de încredere, având capacitatea de a se concentra asupra detaliilor importante pentru antreprenor. Acești specialiști pot confirma viabilitatea ideii de afacere, dar și oferi sfaturi bune, precum locul optim de lansare a afacerii sau condițiile care trebuie îndeplinite pentru a obține unele avantaje în domeniul juridic. După consultarea cu specialiștii din domeniul juridic și fiscal, antreprenorul are o idee mult mai clară privind propria afacere. În acest punct, antreprenorul începe să se gândească la forma juridică de organizare a afacerii/ companiei (întreprinzător individual, societate cu răspundere limitată, etc.). Aceste forme sunt specifice tuturor țărilor.

În plus, antreprenorul se poate baza pe intuiție pentru a-și dezvolta afacerea, însă șansele de succes sunt foarte scăzute. Cel mai bine este să se aplice o metodă testată cu succes, cum este cazul metodologiilor [Lean Startup](#) sau [Modelul de afacere Canvas](#).