



PROGRAM DE CONSTIENTIZARE – CREȘTEREA ACCESULUI LA INFORMATIE

Planul de afaceri

Creștem satul românesc.





CINE este utilizatorul produselor/serviciilor mele?

- *Femeile din sat, adolescentele, copiii, ulterior bărbații.*

CINE este clientul pentru produsele/serviciile mele?

- *Pentru adolescenți și copii, cel care decide dacă tunsoarea este necesară dar și plata serviciului, cel cu care se comunică, este părintele.*

CARE este locul potrivit pentru afacerea mea?

- *Preferabil un spatiu cu acces ușor pentru toți clienții.*

CE preț este dispusă să plătească piața?

Trebuie luat în considerare un tarif de "lansare" pe piață, pentru atragerea și păstrarea clienților.

CUM ajung produsele mele la client?

- *Serviciile se efectuează în salonul de coafură, însă pot exista situații, când putem oferi servicii la domiciliul clientului.*

CARE sunt perspectivele pieței pe termen scurt și lung?

- *Se poate face un studiu simplu privind segmentele de vârstă a viitorilor clienți.*

CUM pot să-mi extind gama de produse/servicii?

- *Dacă afacerea pornește prin forțe proprii, fără angajați, se recomandă ca activitățile complementare, de frizerie să fie planificate pentru o etapă ulterioară.*

CINE sunt concurenții mei și care sunt punctele lor tari și slabe?

- *Unicul concurent este un "salon" de coafură în centrul de comună.*

DE CE un client va cumpăra un produs sau un serviciu de la mine?

- *Segmentul țintă, persoanele din sat, mă cunosc și cunosc înclinațiile mele pentru a face diferite coafuri.*

CARE este forma juridică cea mai potrivită pentru firma mea?

Creștem satul românesc.





- Pentru o prima etapă cea mai potrivită forma juridică este *întreprindere individuală*.
- CARE** este conceptul meu de marketing prin care îmi conduc firma ?
- CARE** este necesarul meu de capital?

PLANUL DE AFACERI

Ce este un plan de afaceri?

Definiții

- este un instrument de lucru pentru management.
- este documentul construit pentru a determina drumul de parcurs al unei întreprinderi într-o anumită perioadă de timp. El stabilește **misiunea, obiectivele, strategia și planurile de acțiune** pentru derularea unei activități specifice pe parcursul unei **perioade viitoare determinate**.

Un plan de afaceri se bazează pe următoarele elemente:

- un întreprinzător (**omul de afaceri**), care își asumă conștient anumite riscuri și dorește să obțină un anumit profit,
- mai multe activități care consumă resurse și care generează profit (**ideea de afacere**)
- un mediu în care se desfășoară aceste activități (**mediul de afaceri**).

Strategia vizează:

- Misiunea, viziunea, valorile firmei,
- Scopul și obiectivele acesteia
- Armonizarea activităților firmei cu mediul economic
- Alocarea și re-alocarea resurselor majore,
- Direcționarea pe termen lung a activităților și firmei,
- Implicații pentru schimbare organizațională.





Funcțiile unui plan de afaceri

- Funcția de cristalizare
- Funcția de realizare a unei evaluări retrospective
- Funcția de evaluare a unei noi idei de afaceri
- Funcția de generator de finanțare

CE CONȚINE UN PLAN DE AFACERI ?

- Descrierea afacerii,
- Planul de marketing,
- Planul managerial,
- Planul de management financiar.

