



Cofinanțat prin  
programul Erasmus+  
al Uniunii Europene



# Ce este un plan de afaceri pentru ICC



Sprijinul Comisiei Europene pentru realizarea acestei publicații nu constituie o aprobare a conținutului, care reflectă doar punctele de vedere ale autorilor, iar Comisia nu poate fi trasă la răspundere pentru orice folosire a informațiilor din aceasta.

# Rezumatul cuprinsului

- Ce este un plan de afaceri?
- Etape privind crearea unui plan de afaceri;
- Relevanța și importanța unui plan de afaceri;
- Planul de afaceri și ICC
- Definiție de Prezentarea („Pitch “);
- Cum se redactează o prezentare eficientă;
- Cum să oferiți prezentarea perfectă?



# Ce este un plan de afaceri?

- Un plan de afaceri este un document care descrie detaliat o afacere și modul în care aceasta este condusă. Acesta trebuie să conțină informații cât mai complete și să fie redactat într-un limbaj simplu - dar profesionist, riguros și atent - care să poată fi înțeles de terți.



# Definiția unui plan de afaceri

- De ce să creăm un plan de afaceri?
  - pentru a identifica oportunitățile și amenințările;
  - sprijină deciziile care trebuie luate pentru a obține succesul;
  - un instrument care să îi permită antreprenorului să condenseze informațiile obținute pe piață și despre aceasta;
  - sensibilizeze partenerii și investitorii;
  - evalueze diferitele influențe de mediu (contextuale) asupra noii sale afaceri, putând astfel să minimizeze riscul acesteia.



# Etape privind crearea unui plan de afaceri

- În general, un plan de afaceri urmează o structură de bază, care poate fi apoi mai mult sau mai puțin dezvoltată de fiecare antreprenor. Principalele etape privind crearea unui plan de afaceri sunt :
  - Sumar executiv
  - Istoricul companiei și/sau al promotorilor
  - Studiu de piață
  - Poziționarea proiectului
  - Analiza produsului și a proiectului
  - Strategia comercială
  - Managementul și controlul afacerilor
  - Investiții necesare
  - Modelul și proiecțiile financiare



# Relevanța și importanța unui plan de afaceri

- De ce să creăm un plan de afaceri?
  1. Este un instrument de reducere a riscurilor
    - Prin realizarea Planului de afaceri, antreprenorul studiază viabilitatea unui produs sub toate aspectele.
  2. Este un instrument de comunicare între antreprenor și el însuși
    - Da, este un instrument de reflecție asupra întreprinderii: merită?
    - Este afacerea la care am visat?
    - Este o modalitate de evaluare a ideii de afaceri
  3. După ce a fost realizat, Planul de afaceri indică căi noi...
    - ... Printre ele, chiar și renunțarea la idee.



# Relevanța și importanța unui plan de afaceri

- De ce să creăm un plan de afaceri?
  4. Este un spațiu în care greșelile sunt mai ieftine...
    - ... Pe hârtie sau pe un ecran de calculator.
  5. Este un instrument de comunicare între antreprenor și ...
    - parteneri
    - colaboratori
    - investitori
    - Bănci
    - agenții guvernamentale de promovare și finanțare
    - etc.



# Planul de afaceri și ICC

- Problemele legate de definirea modelului de afaceri:
  - Există o nevoie de inovare constantă, de-a lungul mai multor etape ale ciclului de viață al afacerii:
    - ceea ce poate cauza presiunea de a se schimba periodic în funcție de Piață, și nu în funcție de procesul implicat în crearea de produse și servicii culturale;
  - Lipsa și/sau neînțelegerea limbajului utilizat în sectorul cultural:
    - Organizațiile culturale și artistice afirmă adesea că nu sunt întreprinderi – prin urmare, regulile de afaceri sunt dificil de implementat de către acestea;





# Definiție de Prezentarea („Pitch “)

- Prezentarea trebuie să fie rapidă, făcută de obicei pentru a "vinde" ceva sau o idee unei anumite persoane
- De asemenea, prezentarea trebuie să fie scurtă și directă, cu scopul de a vinde ideea start-upul dumneavoastră către un potențial investitor.
- Atunci când vă pregătiți pentru o prezentare și o susțineți, este important să evidențiați cele mai relevante aspecte ale companiei dumneavoastră, cum ar fi :
  - Care este problema pe care doriți să o rezolvați?
  - Cum este piața?
  - Care este elementul diferențial al companiei dumneavoastră ?
  - Cine sunt profesioniștii care vă alcătuiesc echipa?



# Cum se redactează o prezentare eficientă?

- definiți care sunt pașii următori pentru start-upul dumneavoastră și de ce fel de investiție aveți nevoie
- explicați clar problema și soluția pe care o propuneți și/sau pe care încercați să o implementați pe piață.
- studiați foarte bine piața în care se inserează afacerea dumneavoastră
- cunoașteți indicatorii principali metrici pentru tipul dumneavoastră de companie și, dacă este posibil, să aveți cifre încurajatoare
- realizați un material de suport bun care să vă ajute atât pe dumneavoastră, cât și pe publicul dumneavoastră în momentul prezentării
- fiți mereu obiectiv!



# Cum să oferiți prezentarea perfectă?

- O prezentare de succes poate fi structurată urmând aceste etape:
  - **Etapa 0:** Prezentarea personală a antreprenorului (antreprenorilor).
  - **Etapa 1:** Prezentarea contextului în care se inserează ideea dumneavoastră de afaceri și explicația faptului că în acest context există o problemă "mare" care nu a fost încă (bine) rezolvată.
  - **Etapa 2:** Prezentarea produsului sau serviciului dumneavoastră.
  - **Etapa 3:** Prezentarea strategiei dumneavoastră de afaceri pentru a vinde produsul (serviciul) cât mai profitabil posibil.
  - **Etapa 4:** Prezentarea rezultatelor financiare preconizate (venituri, profit, flux de numerar net) pentru următorii cinci ani.
  - **Etapa 5:** Prezentarea nevoilor de investiții și a modului în care intenționați să aplicați resursele.
  - **Etapa 6:** Păstrați-vă avantajele competitive/comparative la final.





# Cum să oferiți prezentarea perfectă?

- **Tipuri de prezentare**

	1 Minut	3 - 5 minute	7 - 10 minute	Până la 20 de minute
Focus	Obiectivitate	Aprofundarea datelor	Pregătirea materialelor de suport de calitate	Păstrarea atenției publicului
Subiecte principale	Puncte de bază (problemă, soluție, public și diferențial)	+ echipa, creșterea și piața	+ proiecții financiare	+ Narațiune obiectivă și intrigantă
Material de suport	Nu	Depinde (dacă este o prezentare scurtă și obiectivă, da!)	Da	Da





Cofinanțat prin  
programul Erasmus+  
al Uniunii Europene



**FENICE: Promovarea antreprenoriatului și inovării în industriile culturale și creative prin educație interdisciplinară este co-finanțat prin Programul Erasmus+ al Uniunii Europene.**

**Proiectul este o inițiativă a 5 instituții academice și de cercetare:**



[www.fenice-project.eu](http://www.fenice-project.eu)

Sprijinul Comisiei Europene pentru realizarea acestei publicații nu constituie o aprobare a conținutului, care reflectă doar punctele de vedere ale autorilor, iar Comisia nu poate fi trasă la răspundere pentru orice folosire a informațiilor din aceasta.