



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

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.