

Formular de lucru

nr.1 – Descrierea Afacerii

- 1. Despre ce afacere (demers investițional) este vorba ?**
- 2. Care este motivația dvs. pentru afacerea în cauză (sursa deciziei) ?**
- 3. Este o afacere nouă sau de extindere (alternativă, complementară) ?**
- 4. Care este domeniul de activitate și cum evoluează el ?**
- 5. Care sunt oportunitățile pe care vreți să le fructificați ?**
- 6. Ce informații ați prefera să aveți despre mediul afacerii ?**
- 7. În cât timp și cu ce efort (cost) ați putea obține cele mai importante informații ?**
- 8. Care este scopul afacerii (misiune, viziune, durată) ?**
- 9. Ce obiective credeți că trebuie trasate, și la ce nivele ?**
- 10. Care este nevoie inițială de finanțare și din ce surse veți folosi pentru demarare ?**
- 11. Ce riscuri credeți că v-ar putea afecta (factori critici) ?**
- 12. Descrieți sumar succesiunea activităților (în timp) pentru demararea activității.**

Formular de lucru

nr.2 – Planul de Marketing

- 1. Cum se formează cererea pentru produsul (bun material, serviciu) dumneavoastră ?**
- 2. Cine sunt primii cumpărători și de ce vor cumpăra de la dvs. ?**
- 3. Descrieți segmentul(ele) țintă și potențialul lor.**
- 4. Care este concurența directă (vizibilă) și indirectă (invizibilă) ?**
- 5. Propuneți o metodă de a afla date despre concurență.**
- 6. Descrieți succint produsul complet pe care vreți să-l vindeți.**
- 7. Care este nivelul calitativ și cum îl explicați ?**
- 8. Cine vinde produsul, unde, sub ce formă(unități de vânzare) ?**
- 9. Ce parteneri (intermediari) veți folosi pentru distribuție ?**
- 10. Care vor fi metodele prioritare de promovare (reclamă) la lansare ?**
- 11. Cât veți cheltui pentru promovare și cum evaluați efectele ?**
- 12. Argumentați politica de preț (nivele, percepție a valorii) ?**

Formular de lucru

nr.3 – Planul Operațional

1. **Unde se va desfășura activitatea(țile) ?**
2. **Ce active immobilizate (terenuri, clădiri, utilaje, animale, etc) **veți utiliza** ?**
3. **Care sunt sursele de aprovizionare ?**
4. **Cum se realizează procesele de exploatare (producție, servucție) ?**
5. **Care este capacitatea de producție/deservire (CP/D)?**
6. **Cât se folosește din CP/D și cum poate fi optimizată ?**
7. **Care va fi nivelul stocurilor de materii prime, materiale, produse finite ?**
8. **Care este structura aproximativă a costurilor de producție unitare(pe produs) ?**
9. **Care este relația cost fix / variabil și unde se situează pragul de rentabilitate ?**
- 10.**Care este dimensiunea și structura organizatorică a personalului ?**
- 11.**Explicați salarizarea personalului de execuție.**
- 12.**Descrieți succint echipa managerială (atribuții, competențe, putere decizională).**

Formular de lucru

nr.3 – Planul Financiar (recomandare: utilizarea aplicației software suport)

- 1. Care este evoluția cifrei de afaceri vânzări așteptate și cum se justifică prin cantități ?**
- 2. Cum prognozați finanțarea investițiilor inițiale (surse proprii / atrase) ?**
- 3. Din ce cauză se poate deteriora fluxul de numerar (cash-flow) și ce reacție veți adopta ?**
- 4. Cum evoluează rentabilitatea în intervalul considerat (până la 5 ani) ?**
- 5. Care sunt indicatorii pe care trebuie să-i urmăriți permanent (tablou de bord)?**
- 6. Cum veți distribui profitul în viitor și în ce veți investi ?**

P.S. Întrebările anterioare sunt un extras(set minim) de întrebări esențiale pe care orice antreprenor trebuie să și le adreseze în procesul de planificare, fie la lansarea în afaceri, fie pe parcurs.

Răspunsurile vor contura un sumar (draft) business plan pe care să-l folosiți ca un ghid de prezentare a afacerii spre pretestare (finanțare) și dezvoltare ulterioară.

Stilul concis este binevenit, încercați ca pentru fiecare parte să încadrați răspunsurile în 2 pagini, total maxim 10 pagini.

Succes !

Dr. Liviu Ciucan-Rusu, lector universitar, trainer & consultant

0744.77.97.67.