



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013

OIPOSDRU

Investește în oameni!

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013

Axa prioritară 2 „Corelarea învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii”

Domeniul major de intervenție 2.1. „Tranziția de la școală la viața activă”

Titlul proiectului „Primii pași sunt importanți: fiți orientați”

Contract POSDRU/161/2.1/G/141102

PLAN DE AFACERI?

SESIUNEA NR. 1

1. Prezentați pe scurt importanța panificării în afaceri și conținutul planificării, utilizând modelul de plan de afaceri

INFORMAȚII INTRODUCTIVE:

Pentru majoritatea oamenilor sintagma "plan de afaceri" înseamnă un document care va fi folosit la creșterea capitalului. Într-adevăr, acesta este motivul pentru care sunt scrise majoritatea planurilor de afaceri. Datorită utilizării sale, un plan de afaceri este legat în primul rând de finanțe, deși este îmbogățit cu informații, statistici și date.

Totuși, de obicei se dă o importanță prea mică transformării sale într-un material interesant, persuasiv. Aceasta este o greșală mare din partea antreprenorului, deoarece dacă planul de afaceri nu atrage atenția cititorului, este greu de crezut că documentul va fi citit în întregime. Cu alte cuvinte, problemele cu care te confrunți atunci când scrii un plan de afaceri sunt cam aceleași cu care te confrunți atunci când scrii textul unei reclame. Chiar dacă ai cel mai bun produs sau serviciu din lume, nu va conta niciodată destul de mult, dacă oamenii nu au motive să dorească să afle mai multe.

Bineînțeles, este o diferență mare între trimiterea unui plan de afaceri către un bancher sau către o companie *venture* (cu capital de risc) și trimiterea unei scrisori de intenție către un posibil partener necunoscut. În cazul unui plan de afaceri, cititorul dorește cu siguranță să găsească o oportunitate de afaceri care să-i poată aduce un profit mare în schimbul investiției sale. Acesta este un motiv suficient pentru cititor să deschidă pachetul pentru a vedea ce se află în interior. În cazul unei scrisori de intenție, posibilul partener este probabil precaut față de ceea ce i se oferă și poate fi nevoie de o perioadă de convingere pentru a ține cont de oferta.

Ca și cu celelalte documente care sunt oferite potențialilor clienți sau consumatori, și planul de afaceri trebuie să fie bine scris și fără greșeli gramaticale. Este bine să fie consultat un om de afaceri cu o experiență mai vastă pentru a vedea planul de afaceri înainte ca acesta să fie trimis vreunui investitor. În cazul în care planul de afaceri nu este numai un simplu mijloc de informare, ci și o lectură plăcută, șansele de a obține fonduri vor crește considerabil.

2. Identifică, împreună cu elevii, principalele informații care sunt cuprinse în cele 2 părți ale unui plan de afaceri (partea descriptivă și partea financiară). Analizați aceste componente și încercați să dați și alte exemple pentru fiecare componentă în parte.

3. Spune elevilor că, în ora următoare, vor elabora propriul lor plan de afaceri și cere-le să se gândească acasă la o idee de afacere pentru care ar dori să elaboreze un plan de afaceri.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



OIPOSDRU

Investește în oameni!

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013

Axa prioritară 2 „Corelarea învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii”

Domeniul major de intervenție 2.1. „Tranziția de la școală la viața activă”

Titlul proiectului „Primii pași sunt importanți: fiți orientați”

Contract POSDRU/161/2.1/G/141102

SESIUNEA nr. 2

1. Revizuieste împreună cu elevii componentele planului de afaceri. Subliniați diferența dintre partea descriptivă și cea financiară.

2. Împarte elevii în grupe de câte 3-5 persoane și cere-le să negocieze asupra ideii de afaceri pentru care vor întocmi planul de afaceri. Distribuie fișa de lucru și acordă sprijin pe toată perioada de realizare a planurilor.

3. Roagă elevii să prezinte câteva idei din planul de afaceri, discutați cu elevii despre importanța planificării și analizați dificultățile întâmpinate.

4. Dă ca temă elevilor să completeze planurile de afaceri în funcție de ideile discutate în clasă.

www.orientat.ro



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013



CNDIPT
OIPOSDRU

Investește în oameni!

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013

Axa prioritară 2 „Corelarea învățării pe tot parcursul vieții cu piața muncii”

Domeniul major de intervenție 2.1. „Tranziția de la școală la viața activă”

Titlul proiectului „Primii pași sunt importanți: fiți orientați”

Contract POSDRU/161/2.1/G/141102

PLAN DE AFACERI?

Ai o idee de afaceri și nu știi dacă este o idee bună? Gândirea unui plan de afaceri înseamnă că ai făcut deja primul pas în inițierea afacerii tale:

1. Descrierea generală a afacerii:

2. Descrierea produsului/serviciului:

3. Descrierea pieței vizate:

4. Descrierea mediului concurențial:

5. Strategia de promovare și vânzare:

6. Planul managerial:

7. Costuri operaționale preconizate: