



iQuality Services

PLAN DE AFACERI

GHID ILLUSTRAT

pentru societățile
specializate în domeniul
sistemelor de securitate

DATA ȘI VERSIUNEA: 01.06.2021, v.00

AUTOR:

Acest ghid a fost elaborat de Ion Iordache.

Copii ale celei mai recente versiuni ale acestui ghid pot fi descărcate de pe <https://ioniordache.com>.

Dacă aveți nevoie de informații suplimentare, asistență sau recomandări cu privire la conținutul acestui document, vă rog să mă contactați la ion@ioniordache.com.

PREZENTARE



Un plan de afaceri bun te poate ajuta să-ți asiguri finanțarea, să stabilești direcția afacerii tale și să crezi strategii pentru a-ți atinge obiectivele.

Acest document te va ghida prin procesul de creare a unui plan solid, bine structurat, adaptat afacerii tale.

"Dacă nu știți în ce direcție vă îndreptați, veți ajunge probabil în altă parte."

Înainte de a începe să scrii planul de afaceri, ar trebui să te evaluezi sincer și să decizi dacă ideea ta de afaceri are șanse de succes.

Analiza te poate ajuta să anticipezi provocările cu care te vei confrunta și să te ajute să le depășești.

Analizează-ți ideea de afaceri

Este fezabilă ideea ta?

Înainte de a începe, află dacă există o cerere pentru produsele sau serviciile tale.

De asemenea, ar fi util să te interesezi cine sunt concurenții tăi și dacă piața îți poate susține afacerea.

Cercetarea tuturor aspectelor ideii tale de afaceri va implica colectarea, analizarea și evaluarea informațiilor pentru a te ajuta să-ți scrii obiectivele de afaceri.

Câteva întrebări de luat în considerare:

- Ce produs/serviciu vei oferi?
- Este viabilă ideea ta?
- Cum îți vei proteja ideile?
- Există o piață pentru produsul/serviciul tău?
- De ce abilități/competențe ai nevoie?
- Cine sunt concurenții tăi?
- Ce diferență vei aduce pe piață?
- Ai capacitatea financiară pentru a începe o afacere?

Analizează-te!

Managementul unei afaceri mici nu înseamnă doar să lucrezi pentru tine, ci și să ai abilitățile de management necesare, expertiză profesională, abilități tehnice, finanțe și, bineînțeles, o viziune pe termen lung pentru a crește și a reuși într-o piață concurențială.

La început, este important să iei în considerare dacă înțelegi cu adevărat în ce te implici și dacă ești potrivit pentru o afacere proprie și muncă independentă.

Pune-ți și examinează aceste întrebări:

- De ce începi o afacere?
- Care sunt obiectivele tale de afaceri și personale?
- Care sunt abilitățile și competențele tale?
- Ce venituri ai vrea/trebuie să generezi?
- Care sunt avantajele și dezavantajele începerii propriei afaceri?

AUTORUL

Întâlnesc tot mai des oameni care doresc să o ia pe cont propriu și să-și înființeze propria afacere în domeniul sistemelor de securitate. Unii pleacă la drum cu un entuziasm absolut extraordinar având o bază solidă în pregătirea lor profesională și de business dar cei mai mulți sunt cuprinși de sentimente contradictorii și uneori chiar nesiguri de unde anume să înceapă.

La toate cursurile mele din acest domeniu explic în detaliu întregul proces de eliberare a licențelor de funcționare a societăților specializate în domeniul sistemelor de alarmare împotriva efracției dar am constatat că mai lipsește ceva pentru ca ajutorul meu să fie, aproape, complet.

Planificarea noii afaceri și realizarea unui plan de afaceri. Este o realitate faptul că fără un asemenea plan, 8 din 10 companii ajung la faliment sau au dificultăți serioase de supraviețuire.

Vă prezint, pe scurt, 5 motive pentru care aveți nevoie de un plan de afaceri:

1. Un plan de afaceri vă va ajuta să conduceți afacerea pe măsură ce începeți și creșteți fiind o modalitate excelentă de a gândi și de a detalia toate elementele cheie ale modului în care afacerea dvs. va funcționa.
2. Nu este atât de greu pe cât credeți și vă voi demonstra acest lucru.
3. Un plan de afaceri vă va ajuta să atingeți diversele etape pentru a vă îndeplini obiectivele de afaceri.
4. Planul de afaceri vă poate ajuta să obțineți finanțare sau să atrageți noi parteneri de afaceri.
5. Nu există o modalitate corectă sau greșită de a scrie un plan de afaceri. Puteți alege soluția prezentată de mine sau un alt format de care funcționează cel mai bine pentru dvs.

SUCCES!



ION IORDACHE

CEO/Founder Iordache Quality Services



Numele meu este Ion Iordache și sunt Training & Development Manager la RQM Cert, CEO și fondator la Iordache Quality Services, companii care oferă servicii de consultanță și cursuri de formare în managementul securității, GDPR și sisteme de management bazate pe standardele internaționale ISO.

În ultimii 20 de ani am coordonat și/sau livrat în mod direct consultanță și formare profesională pentru mai mult de 18.000 de persoane în România și Australia.

Am inițiat și coordonat standardul ocupațional "Consultant de securitate" cu codul COR 242113 și am creat metodologia "Security Management Solutions" care este o alternativă la modelul tradițional de management al securității ce oferă o soluție eficientă la asigurarea securității persoanelor, bunurilor și informațiilor.

Dețin o serie de certificări internaționale bazate pe cunoștințe și experiență practică:

- Certified Data Protection Officer (DPO)
- Certified ISO/IEC 27001 Lead Implementer
- Certified ISO/IEC 27001 Lead Auditor
- Certified ISO 37001 Lead Implementer
- Certified ISO 28000 Lead Implementer
- Certified ISO 9001 Lead Auditor

REZUMATUL PLANULUI DE AFACERI

Rezumatul nu trebuie să depășească o pagină și ar trebui să se concentreze asupra motivului pentru care afacerea ta va avea succes.



Răspunsurile de mai jos ar trebui să rezume pe scurt răspunsurile mai detaliate oferite în întregul conținut al acestui plan.

Afacerea

- **Nume companie:** [Introduceți numele companiei înregistrate la Oficiul Național al Registrului Comerțului. Dacă nu v-ați înregistrat numele companiei, adăugați numele companiei propuse.]
- **Structura afacerii și codurile CAEN:** [PFA – Persoană fizică autorizată, II – Întreprindere individuală, IF – Întreprindere familială, SRL – Societate cu răspundere limitată, SRL-D – Societate cu răspundere limitată – debutant, SA – Societate pe acțiuni. **Coduri CAEN:** Pentru activitatea de instalare, modificare sau întreținere a sistemelor fără monitorizare, **codul 4321** – lucrări de instalații electrice; Pentru activitatea de instalare, modificare sau întreținere a sistemelor monitorizate, **codul 8020** - activități de servicii privind sistemele de securizare; Pentru activitatea de proiectare a sistemelor, **codul 7112** - activități de inginerie și consultanță tehnică legate de acestea. Codurile menționate pot fi domenii de activitate principale sau secundare.]
- **Locația companiei:** [Sediul social al companiei.]
- **Asociați/Administratori:** [Enumerati toți asociații și administratorii.]
- **Experiența relevantă a asociaților/administratorului:** [Descrieți pe scurt experiența și/sau anii în industrie și orice realizări ale administratorului deoarece acesta trebuie să îndeplinească o serie de cerințe speciale impuse de autoritățile de reglementare în vederea obținerii licenței pentru a desfășura activități de proiectare, instalare, modificare sau întreținere a sistemelor de alarmare împotriva efracției și/sau servicii privind sistemele de securizare, etc.]
- **Produse/servicii:** [Ce produse/servicii vindeți? Proiectare, instalare, modificare sau întreținere a sistemelor de alarmare împotriva efracției și/sau servicii privind sistemele de securizare. Care este cererea anticipată pentru produsele/serviciile oferite?]

Piața

Piața țintă: Cui vindeți? De ce ar cumpăra produsele/serviciile dvs. față de alții?

Strategia de marketing: Cum intenționați să intrați pe piață? Cum intenționați să atrageți clienți? Cum și de ce va funcționa acest lucru?

Viitorul

Declarație de viziune: Declarația de viziune prezintă pe scurt planul viitor pentru afacere. Ar trebui să precizați clar care sunt obiectivele dvs. generale pentru afacere.

Obiective: Care sunt obiectivele dvs. pe termen scurt și lung? Ce activități veți întreprinde pentru a le îndeplini?

Finanțele - Descrieți pe scurt cât profit intenționați să obțineți într-un anumit interval de timp. Câți bani veți avea nevoie în avans? De unde veți obține aceste fonduri? Ce procent (sumă) veți căuta din alte surse? Cât din banii dvs. personali contribuie la afacere?

1 - AFACEREA

1.1. Detalii de business

Detalii despre produse/servicii:

Ce produse/servicii vindeți? [*Proiectare, instalare, modificare sau întreținere a sistemelor de alarmare împotriva efracției și/sau servicii privind sistemele de securizare.*] Care este cererea anticipată pentru produsele/serviciile oferite?

Detalii de înregistrare companie:

- **Nume companie:** Introduceți numele companiei înregistrate la Oficiul Național al Registrului Comerțului. Dacă nu v-ați înregistrat numele companiei, adăugați numele companiei propuse.
- **Structura afacerii și codurile CAEN:** PFA – Persoană fizică autorizată, II – Întreprindere individuală, IF – Întreprindere familială, SRL – Societate cu răspundere limitată, SRL-D – Societate cu răspundere limitată – debutant, SA – Societate pe acțiuni. **Coduri CAEN:** Pentru activitatea de instalare, modificare sau întreținere a sistemelor fără monitorizare, **codul 4321** – lucrări de instalații electrice; Pentru activitatea de instalare, modificare sau întreținere a sistemelor monitorizate, **codul 8020** - activități de servicii privind sistemele de securizare; Pentru activitatea de proiectare a sistemelor, **codul 7112** - activități de inginerie și consultanță tehnică legate de acestea. Codurile menționate pot fi domenii de activitate principale sau secundare.
- **Locația companiei:** Sediul social al companiei.
- **Asociați/Administratori:** Enumerați toți asociații și administratorii.
- **Experiența relevantă a asociaților/administratorului:** Descrieți pe scurt experiența și/sau anii în industrie și orice realizări ale administratorului deoarece acesta trebuie să îndeplinească o serie de cerințe speciale impuse de autoritățile de reglementare în vederea obținerii licenței pentru a desfășura *activități de proiectare, instalare, modificare sau întreținere a sistemelor de alarmare împotriva efracției și/sau servicii privind sistemele de securizare*, etc.
- **Produse/servicii:** Ce produse/servicii vindeți? *Proiectare, instalare, modificare sau întreținere a sistemelor de alarmare împotriva efracției și/sau servicii privind sistemele de securizare.* Care este cererea anticipată pentru produsele/serviciile oferite?
- **Licențe și autorizații:** Enumerați toate licențele sau autorizațiile pe care le-ați înregistrat]. *Licența de la IGPR, de exemplu.*

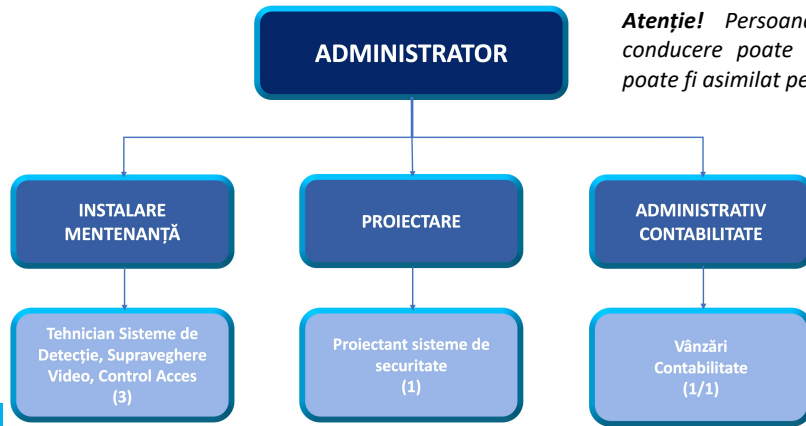
Sediul social companie:

Locația afacerii: Descrieți locația și spațiul ocupat/necesar. Care este dimensiunea spațiului pe care îl ocupați/aveți nevoie? Unde se află în raport cu zonele de interes?

Proprietate/chirie: Dacă ați achiziționat un sediu/spațiu de lucru, prezentați pe scurt aranjamentele. Dacă sunteți în continuare în căutarea unui contract de închiriere, descrieți cerințele dvs. de închiriere și orice alte utilități/facilități necesare.

1 - AFACEREA

1.2. Structura organizatorică a companiei este constituită în următoarea formă: Se prezintă structura de organizare a societății, fiind obligatoriu să se prezinte funcțiile de execuție (cel puțin una) și o funcție de conducere cu competențe specifice. Se va prezenta inclusiv organizarea modalității de primire a sesizărilor de la beneficiari și înregistrarea acestora în termenul de remediere a defectărilor. *[Regulamentul de organizare și funcționare (anexa 24) impus de IGPR]*



Atenție! Persoana care ocupă funcția de conducere poate desfășura activități, dar nu poate fi asimilat personalului de execuție tehnic.

Societatea desfășoară activitățile de proiectare, instalare și întreținere numai cu personal angajat ce deține competențe profesionale adecvate activității și avizat de poliție. *[Regulamentul de organizare și funcționare (anexa 24) impus de IGPR]*

Proprietari și Management:

Numele proprietarilor: [Enumerați toți asociații.]

Detalii despre proprietari și management: [În calitate de proprietar veți conduce afacerea sau un administrator va conduce afacerea în numele dvs.? Care va fi implicarea ta? Dacă sunt mai mulți asociați, prezentați cotele procentuale ale fiecăruia, rolul fiecăruia în afacere, punctele forte ale fiecărui asociat și dacă aveți un contract de administrare în vigoare?]

Experiență: [Ce experiență au asociații în mediul de afaceri, dar în domeniul sistemelor de securitate privată? De câți ani dețineți sau conduceți o afacere privată? Enumerați orice companie anterioară deținută/administrată. Enumerați orice realizări/premii majore. Ce altă experiență relevantă mai aveți? Nu uitați să atașați CV-ul (CV-urile) ca anexă la planul de afaceri.]

1.3. Personalul cheie

Tabelul actual al personalului	Enumerați personalul dvs. actual într-un tabel. Descrieți fiecare post, numele angajatului în funcție și abilitățile sau punctele forte relevante ale fiecărui angajat.
Tabelul cu persoane necesare	Acestea sunt funcții vacante actuale. Descrieți fiecare post, abilitățile sau punctele forte necesare și data la care doriți să fie ocupat acest post.
Opțiuni de recrutare	Cum intenționați să obțineți personalul necesar? Publicitate locală, online și/sau instruirea membrilor actuali ai personalului?
Programe de instruire	La ce programe de instruire veți apela în cazul în care nu veți găsi abilitățile necesare? Sunt acești furnizori interni sau externi?
Strategii de păstrare a competențelor	Cum veți proceda pentru a vă asigura că abilitățile personalului sunt menținute? Aveți o alocare adecvată a responsabilităților? Cum sunt documentate responsabilitățile și comunicate personalului?

1 - AFACEREA

1.4. Produse și servicii - Enumerați fiecare produs/serviciu oferit în prezent de compania dvs. Furnizați o descriere și prețul unitar (inclusiv TVA) pentru fiecare.

Produsul/serviciul	Descrierea	Prețul cu TVA
Numele produsului/serviciului	Scurtă descriere	

Poziția pe piață:

Unde se încadrează produsele/serviciile dvs. pe piață?
Sunt high-end, competitive sau bugetare?
Cum se compară acest lucru cu concurenții tăi?

Poziție unică de vânzare:

Cum vor reuși produsele/serviciile dvs. pe o piață, unde alte persoane au eșuat?
Ce avantaje oferă produsele/serviciilor dvs.?

Cerere anticipată:

Care este cantitatea anticipată de produse/servicii pe care clienții dvs. le vor achiziționa?
De exemplu, cât va cumpăra un client în 6 luni sau 12 luni?

Strategia de stabilire a prețurilor:

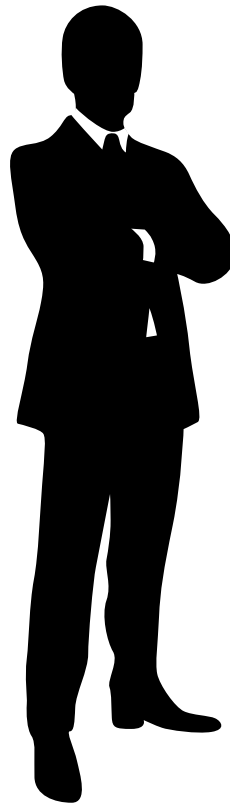
Aveți o anumită strategie de stabilire a prețurilor?
De ce ați ales această strategie?

Valoarea pentru client:

Cum vă văd clienții produsele/serviciile?
Sunt o necesitate, un lux sau ceva între ele?

Potențial de creștere:

Care este creșterea procentuală anticipată a produselor/serviciilor în viitor?
Ce va determina această creștere?



1.5. Inovare

Activități de cercetare și dezvoltare inovare

Ce activități de cercetare și dezvoltare veți implementa pentru a încuraja inovația în afacerea dvs.?
Ce resurse financiare și/sau de personal veți aloca?

Proprietatea intelectuală

Cum intenționați să vă protejați inovațiile? Enumerați toate mărcile comerciale, brevetele, desenele și modelele înregistrate în prezent.
Aveți contracte de confidențialitate în vigoare?

1 - AFACEREA

1.6. Managementul riscurilor

Enumerați riscurile potențiale (în ordinea probabilității) care vă pot afecta afacerea.

Riscul	Probabilitatea	Impactul	Strategia
Descrierea riscului și a impactului potențial pentru afacerea dvs.	Foarte puțin probabil, puțin probabil, probabil, foarte probabil	Mare, mediu, scăzut	Ce măsuri veți întreprinde pentru a minimiza/atenua riscul potențial pentru afacerea dvs.?

Considerații juridice:

Enumerați legislația care va avea un anumit impact asupra funcționării afacerii dvs. *De exemplu: dreptul consumatorilor, dreptul afacerilor sau legislația incidentă domeniului sistemelor de securitate private.*

Operațiuni:

- 1** **Procesul de producție** - Care este procesul implicat în producerea produselor sau serviciilor dvs.?
- 2** **Furnizorii** - Care sunt principalii dvs. furnizori? Ce furnizează pentru afacerea dvs.? Cum veți menține o relație bună cu ei?
- 3** **Instalații și echipamente** - Enumerați achizițiile de instalații și echipamente curente. Acestea pot include vehicule, truse de scule, scări, aparate de măsură.
- 4** **Controlul calității** - Descrieți procesul de control al calității. Ce măsuri luați pentru a respecta standardele de calitate ale produselor/serviciilor?
- 5** **Inventarul** - Enumerați articolele dvs. curente de inventar într-un tabel.
- 6** **Tehnologie (software)** - Ce software vă este necesar? De exemplu: site web, software pentru supravegherea video? Care va fi scopul principal pentru fiecare?
- 7** **Programul de lucru** - Care este programul dvs. de lucru? Care sunt perioadele de vârf ale activității dvs.?
- 8** **Canale de comunicare** - Cum vă pot contacta clienții? Aceste canale pot include: telefon, e-mail, sau canal de socializare.
- 9** **Tipuri de plată acceptate** - Ce tipuri de plată veți accepta? Numerar, online, etc.
- 10** **Politica de credit** - Care este politica dvs. de credit pentru clienți/furnizori? Cât durează perioada de creditare?
- 11** **Garanții și rambursări** - Care este politica și condițiile de garanție pentru produsele/serviciile pe care le livrați?
- 12** **Afiliații și afiliari** - Sunteți dvs. sau compania dvs. membri ai unei asociații sau cluburi din industria de securitate privată?

2 - PIAȚA

2.1. Cercetarea de piață

Ce cercetări statistice ați finalizat pentru a vă ajuta să vă analizați piața?

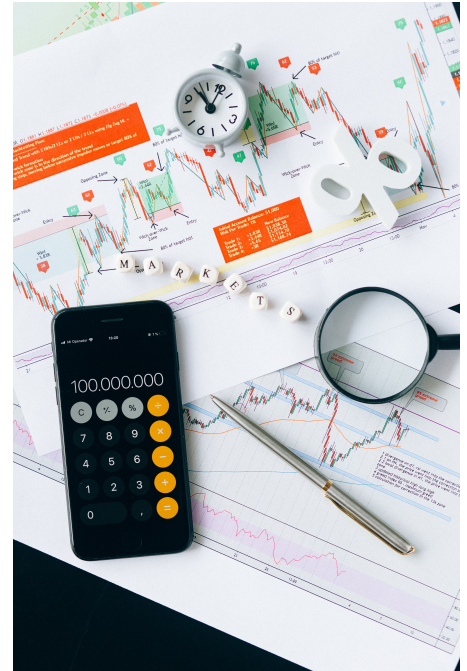
Ați folosit un sondaj/chestionar? Dacă da, vă recomand să atașați o copie a sondajului/chestionarului ca anexa a acestui plan.

Cercetarea pieței este un instrument valoros pentru toate companiile.

Vă poate ajuta să vă înțelegeți piața, inclusiv clienții potențiali și nevoile acestora.

Această înțelegere vă poate ajuta să vă concentrați mai bine eforturile de marketing, să luați decizii în cunoștință de cauză despre afacerea dvs. și să profitați la maximum de oportunități.

Este important să vă asigurați că cercetarea de piață face parte din planul dvs. de afaceri continuu și din operațiunile zilnice.



2.2. Piața țintă

Descrieți obiectivele de vânzări planificate.

Ce cantitate de produse/servicii intenționați să vindeți într-un interval de timp planificat? Sunt ținte lunare sau anuale.

De exemplu, vă puteți stabili un obiectiv de a instala 100 de sisteme de alarmă în 12 luni.

2.3. Analiza de mediu/industria

Detaliați rezultatele cercetărilor de piață pe care le-ați efectuat. Zona se confruntă cu o creștere a populației, economiei? Există angajatori pe termen lung în zonă? Este economia regiunii stabilă? Există variații sezoniere?

Care este dimensiunea pieței? Ce tendințe recente au apărut pe piață? Ce potențial de creștere este disponibil și unde vă încadrați? Cum se va schimba piața clienții când intrați pe piață?

2.4. Clienții

Date demografice ale clienților - Definiți cine sunt clienții dvs. țintă și cum se comportă aceștia.

Clienți cheie - Identificați-vă clienții cheie. (Aceștia pot fi clienți persoane juridice sau persoane fizice ai produselor/serviciilor dvs.)

Managementul clienților - Cum veți menține o relație bună cu clienții dvs.? Ce tehnici veți folosi? Aveți standarde de servicii pentru clienți?

2 - PIAȚA

2.6. Concurența

Analiza și evaluarea concurenței este una dintre cerințele importante ale planului de afaceri pentru că evidenziază poziția companiei în piață.

Analiza folosește informațiile din analiza SWAT iar primul pas spre o analiza a concurenței este chiar identificarea acestora după care începeți acest proces prin a încerca să aflați cum vă evaluați față de concurenții pe care i-ați identificat și cum ar putea afacerea dvs. să îmbunătățească ceea ce oferă?

Listați cel puțin 5 concurenți într-un tabel.

Pentru fiecare concurent introduceți:

Concurent: Numele concurentului

Data înființării: Când a fost înființat?

Dimensiune: numărul de personal și/sau cifra de afaceri.

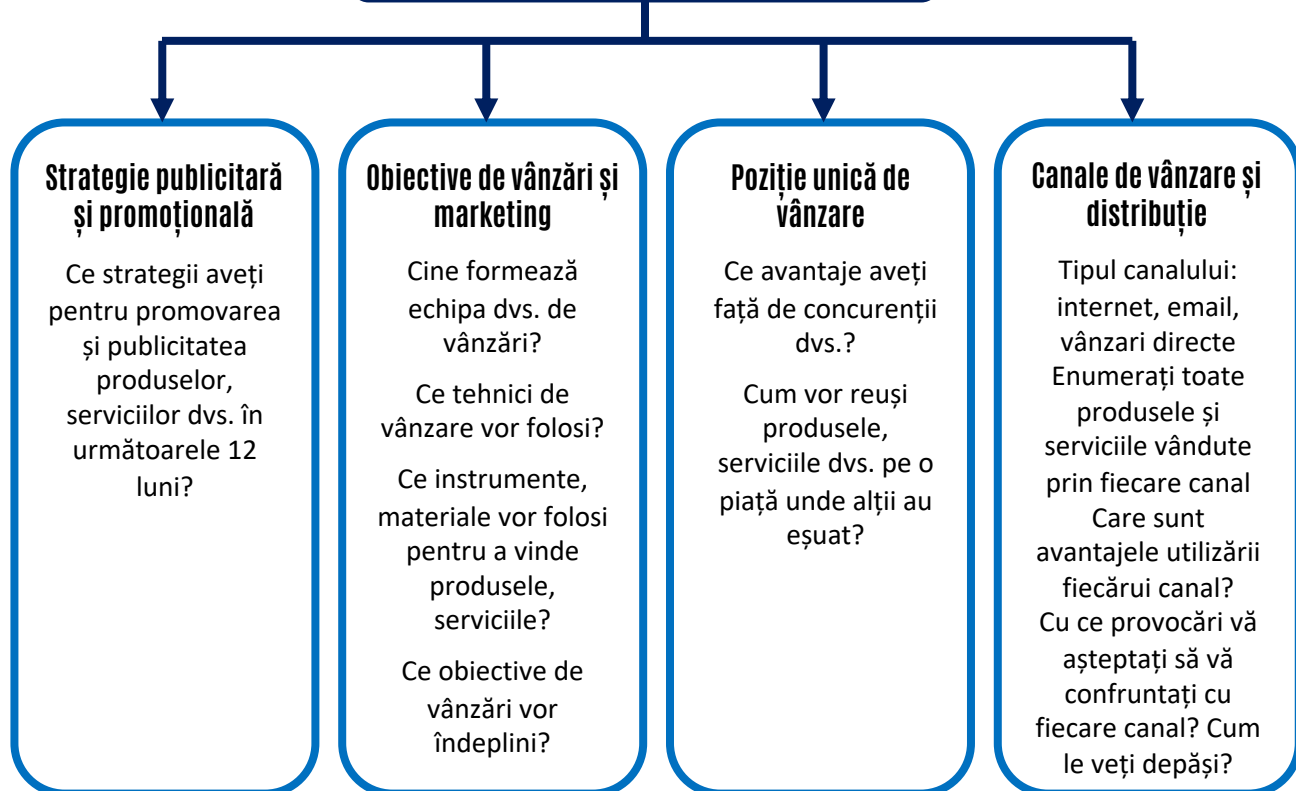
Cota de piață(%): Procentul estimat din cota de piață

Valoarea pentru clienți: Valoare unică pentru clienți. De ce ar face afaceri cu concurentul tău? (*De exemplu: comoditate, calitate, preț sau serviciu*).

Puncte forte: Care sunt principalele puncte forte ale concurentului tău?

Puncte slabe: Care sunt principalele puncte slabe ale concurentului dvs.?

2.4. Publicitate și vânzări



3 - VIITORUL

"Misiunea [.....] este de a oferi clienților noștri cele mai bune servicii de instalare a sistemelor de securitate din România, fiind în același timp un partener de afaceri onest și de încredere."

Declarația de viziune

Care este declarația de viziune a afacerii dvs.?

Aceasta ar trebui să prezinte pe scurt planul viitor pentru afacere și să includă obiectivele generale.

Declarația de misiune

Care este declarația de misiune a afacerii dvs. sau, pe scurt, cum îți vei realiza viziunea?

Obiective

Care sunt obiectivele dvs. pe termen scurt și lung?

Ce activități veți întreprinde pentru a le îndeplini?

Plan de acțiune

Care sunt etapele de afaceri pe care trebuie să le finalizați începând de astăzi?

Când vă așteptați să le finalizați?

Cine este responsabil pentru realizarea acestei etape?

4 - PLANIFICAREA FINANCIARĂ

4.1. Obiectivele cheie și analiza financiară

Obiectivele financiare	Finanțare necesară
<p>Enumerați obiectivele financiare cheie.</p> <p>Acestea pot fi sub formă de obiective de vânzări sau de profit.</p> <p>De asemenea, ați putea enumera principalele obiective de management financiar, cum ar fi obiectivele de reducere a costurilor.</p>	<p>Ce sumă de bani, în avans, aveți nevoie?</p> <p>De unde veți obține fondurile?</p> <p>Ce procent din sumele necesare veți solicita de la bănci, investitori, parteneri de afaceri, prieteni sau rude, capital de risc sau finanțare guvernamentală?</p> <p>Cât din banii dvs. contribuie la afacere?</p>

4.2. Costuri de Start-Up

Costurile dvs. de pornire sunt cheltuielile pe care le veți suporta înainte ca afacerea dvs. să genereze venituri și veți constata că există multe costuri care vin odată cu înființarea unei companii.

Pregătirea tabelului cu costuri de pornire

Un tabel cu costuri de pornire conține o listă a costurilor sugerate pe care le poate suporta o afacere tipică în primul său an de funcționare.

Vă rog să țineți cont de toate acestea atunci când pregătiți costurile de pornire.

Estimarea costurilor de pornire

Indiferent dacă ați început deja sau intenționați să începeți noua afacere, va trebui să completați cifrele efective sau estimate cu elementele din tabel. Dacă utilizați costuri estimate, vă rog să le etichetați clar.

COSTURI START-UP	LEI	COSTURI CAPITALUL/ECHIPAMENTELE	LEI
Costuri cu înregistrarea companiei (Registrul Comertului – Capital social)		Capital de lucru	
Costuri cu licențierea companiei		Costuri dotare echipamente cerute de autoritatea de reglementare	
Costuri cu închirierea și întreținerea sediului social		Echipament de birou Calculatoare și imprimante	
Marketing și publicitate			
Total costuri start-up		Total costuri capital/echipamente	

4 - PLANIFICAREA FINANCIARĂ

4.3. Tabel de prognoză a bilanțului

O prognoză a bilanțului este importantă pentru o companie, deoarece prezice ceea ce se așteaptă să dețină aceasta și ce se așteaptă să datoreze la o anumită dată viitoare și vă poate ajuta, de asemenea, să analizați dacă previziunile voastre de venit net sunt realiste, permițându-vă să elaborați rapoarte de rentabilitate, cum ar fi rentabilitatea capitalului propriu și rentabilitatea capitalului investit.

Estimarea bilanțului conține o listă cu activele și pasivele sugerate pe care le poate avea o afacere din domeniul sistemelor de securitate private.

Vă rog să țineți cont de acestea atunci când pregătiți estimarea bilanțului. **Atenție!** tabelul presupune că toate cifrele sunt cu TVA inclusiv.

PROGNOZA BILANȚULUI	ANUL 1	ANUL 2	ANUL 3
Active circulante (cash, etc.)			
Active fixe (clădiri, mobilier. etc.)			
Datorii curente pe termen scurt (salarii, dobânzi, impozit pe venit, etc.)			
Datorii pe termen lung (împrumuturi, etc.)			

4.4. Prognoza de profit și pierdere

O prognoza a profitului și a pierderilor este o proiecție a câți bani veți aduce prin vânzarea de produse sau servicii și cât profit veți obține din aceste vânzări.

În vremuri bune, îl folosiți pentru a vă asigura că vor fi suficienți bani pentru a depăși costurile furnizării bunurilor și serviciilor, astfel încât să puteți obține un profit solid.

Pregătirea prognozei de profit și pierdere conține o listă cu elementele de profit și cheltuielile sugerate de o afacere din domeniul sistemelor de securitate private.

Vă rog să țineți cont de acestea atunci când pregătiți prognoza de profit și pierdere. **Atenție!** tabelul presupune că toate cifrele sunt cu TVA inclusiv.

În perioadele dificile, această prognoză poate juca un rol esențial în a vă arăta ce fel de plan trebuie să vă faceți, pentru a putea supraviețui până când vor veni vremuri mai bune.

- 1** **Estimați veniturile** - Începeți estimând cât de mult veți încasa în fiecare lună în următoarele șase până la 12 luni.
- 2** **Estimați costurile variabile** - acum estimați costul lunar pentru bunurile sau serviciile pe care le veți vinde ca parte a realizării estimării vânzărilor.
- 3** **Estimează-ți profitul brut** - acum scade pur și simplu costurile variabile lunare medii din veniturile lunare estimate din vânzări pentru a obține profitul brut lunar estimat.
- 4** **Calculați profitul net** - profitul dvs. net este cel mai important număr pe care trebuie să îl determinați. Acest lucru vă permite să vedeți dacă vă rămân bani după ce v-ați achitat costurile generale sau rămâneți, măcar, pe pragul de rentabilitate.

4 - PLANIFICAREA FINANCIARĂ

4.6. Pragul de rentabilitate

Pragul de rentabilitate, numit și punct critic sau punct de echilibru este prima etapă pe care compania dvs. trebuie să o depășească pentru a deveni profitabilă.

Pragul de rentabilitate este punctul în care veniturile încasate din vânzarea produselor/serviciilor, acoperă în totalitate, cheltuielile variabile aferente producției și cheltuielile fixe într-o perioadă de timp (o zi, o lună, un an) acesta fiind momentul de la care compania va începe să genereze profit.

Pragul de rentabilitate este punctul de echilibru între venituri și cheltuieli

CIFRA DE AFACERI = COSTURILE AFACERII

iar în acest punct, profitul este 0 (ZERO).

PRAGUL DE RENTABILITATE = $\frac{\text{SUMA TUTUROR COSTURILOR FIXE}}{\text{PREȚUL UNUI SISTEM DE ALARMĂ} - \text{PREȚUL VARIABIL AL UNUI SISTEM DE ALARMĂ}}$

Calculul pragului de rentabilitate

iQuality Services

Categoriile de costuri	Costuri fixe (lei)	Costuri variabile (%)
Costuri variabile		
Costul bunurilor vandute	0,0 lei	0,0%
Stoc	0,0 lei	0,0%
Materii prime	0,0 lei	0,0%
Angajati direct productivi (inclusiv taxele)	0,0 lei	0,0%
Costuri fixe		
Salarii	0,0 lei	
Consumabile	0,0 lei	
Reparatii si mentenanta	0,0 lei	
Publicitate	0,0 lei	
Transport	0,0 lei	
Costuri juridice si de contabilitate	0,0 lei	
Chirie	0,0 lei	
Telefon	0,0 lei	
Utilitati	0,0 lei	
Asigurare	0,0 lei	
Taxe	0,0 lei	
Dobanzi	0,0 lei	
Depreciere	0,0 lei	
Alt cost (precizati)	0,0 lei	
Alt cost (precizati)	0,0 lei	
Alt cost (precizati)	0,0 lei	

Total Costuri Fixe 0,0 lei

Total Costuri Variabile 0%

Nivelul pragului de rentabilitate = 0

ANEXE

Aici se va ataşa documentaţia justificativă în legătură cu acest plan de afaceri.

Documentele ataşate (exemple):

- Studii de piaţă detaliate şi analize ale concurenţilor.
- CV-uri ale proprietarilor şi angajaţilor cheie.
- Diagrame şi/sau cercetări/licenţe despre produsele şi/au serviciile dvs.
- Broşuri de marketing şi alte materiale.
- Orice alt material care poate impresiona potenţiali creditori sau investitori.

Aşa cum am spus, chiar de la începutul acestui document, deschiderea unei afaceri noi în domeniul sistemelor de securitate poate fi dificilă dacă nu cunoşti procedurile, legislaţia şi cadrul instituţional.

Eu am expertiza şi experienţa pentru a te ajuta să întocmeşti şi să implementezi un plan de afaceri eficient care să te ajute să reuşeşti într-o piaţă concurenţială extrem de competitivă.

STABILEŞTE ACUM O ÎNTÂLNIRE!

Vom discuta toate aşteptările, nevoile, obiectivele tale şi cum pot să te ajut.

Mă poţi contacta pe ion@ioniordache.com

PROPUNERE DE COLABORARE



Contact

Want to learn more about how we can work together?

Please email me at ion@ioniordache.com to inquire about my freelance services.

Drop by and say hi!

