

Sfaturi pentru un plan de afaceri de succes

Planul de afaceri este esential pentru ca ideea de afaceri să obțină finanțare. Acesta trebuie să fie clar, bine structurat și să ofere o imagine de ansamblu asupra afacerii. El trebuie să prezinte clar viziunea ta, precum și potențialul de creștere al afacerii.

Pentru a-ti asigura succesul planului de afacere, îți recomandăm următoarele:

1. **Afacerea trebuie gândită pe termen lung**, cu o perspectivă de minim 5 ani. Identifică pașii pe care trebuie să-l parcurgi pentru a ajunge acolo.
2. **Elaborează singur planul de afaceri**. În felul acesta, vei învăța mult mai multe despre afacerea și despre piața produselor tale.
3. Asigură-te că **acoperi toate capitolele unui plan de afaceri**. Omiterea unui capitol va dăuna imaginii de ansamblu a afacerii.
4. **Fii concis**. Chiar dacă ești tentat să prezinți în detaliu planul de afaceri, este recomandabil să fii concis și la obiect, pentru că o idee de afaceri viabilă convinge prin ea însăși, nu este nevoie de multe cuvinte pentru a o prezenta. Mai mult, potențialii investitori sau finanțatori nu au timp să citească documente stufoase.
5. **Fii realist**. În structura planului de afaceri sunt incluse, atât oportunitățile, cât și riscurile inerente. Nu fii foarte optimist în elaborarea planului de afaceri pentru că orice investitor cu experiență va sesiza faptul că planul de afaceri nu este realist și că afacerea propusă nu este operațională.
6. **Include elemente vizuale**. Unde este posibil, pe parcursul planului de afaceri, ajuta-te de elemente vizuale, dar fără să exagerezi. Folosește grafice, tabele, diagrame și imagini care te pot ajuta să îți prezinți mai bine ideea de afaceri.
7. **Fii creativ!** Include în planul de afaceri elemente creative, inovatoare, astfel încât acesta să iasă în evidență și să atragă atenția celui care îl citește. Utilizează formatul standard al planului, dar nu lăsa ca acesta să aibă o structură șablon. Fă-l unic, inovativ, fezabil!
8. **Revizuieste-ți planul de afaceri!** Completează-l, adaugă elementele pe care crezi că le-ai omis. Doar așa vrei crea un document viabil, convingător.
9. **Fă un scurt sondaj inițial** pentru a identifica piața produsului pe care îl propui. Întreabă-ți prietenii, rudele, vecinii, persoane necunoscute dacă ar cumpăra produsul propus de tine. În felul acesta, îți dai seama dacă produsul/ serviciul propus are piață de desfacere.
10. **Analizează foarte corect ideea de afaceri** și pune-te în situația finanțatorului. Ești dispus să investești proprii bani (dacă ai fi finanțator) în ideea ta de afaceri? Dacă da, atunci ești pe drumul cel bun.

Mult succes!

**Elaborat Mariana Câju- expert plan de afaceri
Avizat – Elena Nemeș Vintilă – coordinator P1**