

Primii pasi in antreprenoriat: Cum sa-ti transformi ideea intr-o afacere de succes!

“O calatorie pentru tinerii care vor sa schimbe lumea prin
afaceri”

Trainer: Daniel Bălan



Agenda Curs Antreprenoriat 2025

Modulul I Inițierea și managementul afacerii

Modulul II Marketingul și managementul marketingului

Modulul III Inițierea în managementul vânzării

Modulul IV Gestiunea Finanțelor și realizarea de Investiții

Modulul V Planificarea, managementul și organizarea personalului

La sfârșitul cursului, veți putea:

- ✓ Sa aplicați toți pașii esențiali din procesul de elaborare și gestionare a unei afaceri
- ✓ Sa utilizați un șablon de plan de afaceri clar și aplicabil
- ✓ Sa obțineți o perspectivă practică, mai profundă și mai aplicată asupra antreprenoriatului, adaptată realităților din România.

Modulul I: Initierea si managementul afacerii

Cine este antreprenorul?

Provocari si solutii

Forme juridice

Planul de afaceri

Etica in afaceri

Cine este antreprenorul?

- “Antreprenorul este o persoana care initiaza si gestioneaza o afacere,asumandu-si riscuri si inovand”



Calitatile esentiale

Viziune

Determinare

Creativitatea

Inovatia

Initiativa

Leadership

Funcțiile antreprenorului

Inițierea și organizarea producției

Autoritate

Asumarea riscurilor

Inovare



De ce sa fii antreprenor?

Motivatii:

- ✓ Profesionale
- ✓ Materiale
- ✓ Morale
- ✓ Psihologice



Provocari si Solutii

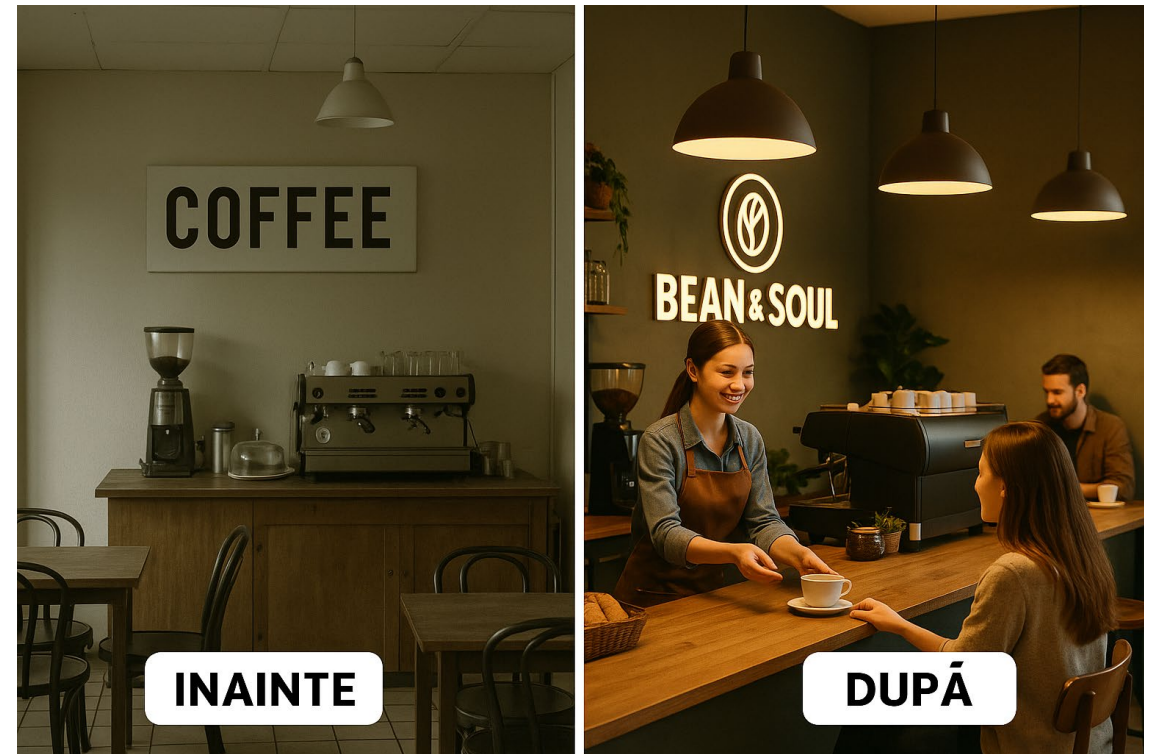
- pierderea capitalului investit
 - timp redus pentru viata personala
 - esecul psihologic
-
- planificare riguroasa
 - rezilienta
 - echilibru



Exemplu de gestionarea riscurilor

După un an dificil din cauza pandemiei, cafeneaua „**Bean & Soul**” din Brașov a înregistrat pierderi semnificative, cu o scădere de 60% a veniturilor. Proprietarii au decis să relanseze afacerea printr-o strategie simplă, dar eficientă:

- Rebranding – actualizare logo și designul interior pentru a atrage un public tânăr.
- Diversificarea ofertei-introduce produse noi: cafea de specialitate, prăjituri vegane și brunchuri de weekend.
- Promovare online – au investit în social media și colaborări cu influenceri locali.
- Servicii to-go și livrare – au creat o aplicație proprie și parteneriate cu platforme de livrare.
- În 6 luni, cafeneaua a revenit pe profit și a atras un nou segment de clienți, devenind un punct de referință în comunitate.



Forme Juridice de Organizare

Intreprindere individuala (II)

Intreprindere Familiala (IF)

Persoana Fizica Autorizata (PFA)

Societate Comerciala (SC)

criteriu	SRL	PFA	Întreprindere Individuală (II)	Întreprindere Familială (IF)
Statut juridic	Persoană juridică	Persoană fizică autorizată	Persoană fizică autorizată	Grup de persoane (familie)
Răspundere	Limitată la aportul în capital	Nelimitată	Nelimitată	Nelimitată (solidar și indivizibil)
Număr de persoane	Min. 1 asociat, max. 50	1 persoană	1 persoană	Min. 2 membri ai familiei
Capital social minim	1 leu	Nu se cere capital	Nu se cere capital	Nu se cere capital
Cod CAEN (activități)	Oricâte (prin act constitutiv)	Max. 5 activități principale CAEN_	Max. 10 activități	Max. 10 activități
Salariați	Fără limită	Max. 3 angajați	Poate angaja maxim 8 angajatii	Membrii familiei (nu angajați)
Contabilitate	În partidă dublă	În partidă simplă	În partidă simplă	În partidă simplă
Taxe și impozite	Impozit pe profit si alte impozite la Bugetul Statului	Impozit 10% + CAS + CASS	Ca la PFA	Ca la PFA
Acces la fonduri	DA	Limitat	Limitat	Limitat
Imagine comercială	Profesională	Mic antreprenor	Similar PFA	Restrânsă, familială
Timp de înființare	3–5 zile	1–3 zile	1–3 zile	1–3 zile
Costuri înființare	Medii	Reduse	Reduse	Reduse

Avantaje și Dezavantaje

Formă juridică	Avantaje	Dezavantaje
SRL	<ul style="list-style-type: none"> – Raspundere limitata – Numar mai mare de asociati – Poate desfasura mai multe activitati - Imagine mai buna fata de parteneri - Posibilitatea de angajare de personal - Acces facil la diverse forme de finantare 	<ul style="list-style-type: none"> – Costuri contabile mai mari – Reguli administrative stricte
PFA	<ul style="list-style-type: none"> – Simplu de administrat – Costuri contabile mici – Taxe reduse inițial - Acces facil la banii incasati 	<ul style="list-style-type: none"> – Răspundere personală – Limitări la angajați și CAEN - Credibilitate scazuta un fata partenerilor
Întreprindere Individuală	<ul style="list-style-type: none"> – Similar cu PFA-urile – Contabilitate simpla, costuri mici – Intreprinsatorul pastreaza controlul 	<ul style="list-style-type: none"> – Răspundere nelimitată – Similară PFA ca limitări
Întreprindere Familială	<ul style="list-style-type: none"> – Fara Capital Social minim – Costuri mici de infiintare, contabilitate simpla – Costuri reduse cu forta de munca 	<ul style="list-style-type: none"> – Nu poate angaja extern – Răspundere comună



Modalitati de a “deschide” o afacere:

- *Initierea unei afaceri*
- *Achizitionarea unei afaceri*
- *Concesionarea unei afaceri*



Planul de afaceri

- **Ce este un plan de afaceri...?**

este “cartea de identitate” si “harta” unei afaceri



This Photo by Unknown Author is licensed under [CC BY-SA](https://creativecommons.org/licenses/by-sa/4.0/)

Structura planului de afaceri



Scrisoare explicativa



**Rezumat: statutul
firmei, produse, piata, finante**



**Plan de marketing: piata
tinta, pret, promovare, distributie**



**Date
financiare: indicatori, prag
rentabilitate**



**Prezentarea afacerii:
denumire, forma
juridica, obiective**



**Date
financiare: indicatori, prag
rentabilitate**



Plan Financiar



text2

Etapele elaborarii

Fixarea Obiectivelor (unde vreti sa ajungeti?)

Diagnosticarea Situatiei (unde va aflati?)

Analiza Mediului Economic

Analiza SOFT

Stabilirea Strategiei

Lansarea Planului de Afaceri

Planul de marketing (**inima** afacerii tale)

Piata tinta

Produse

Pret

Promovare

Plasare / Distributie

Public Țintă:

Tineri 16–30 ani (elevi, studenți, tineri profesioniști)

Concept:

Cafenea urbană cu prețuri accesibile, atmosferă relaxată, Wi-Fi, muzică actuală, spațiu pentru socializare și studiu

Prețuri:

Cafea: de la 7 lei

Băuturi reci: 6–10 lei

Gustări: 8–15 lei

Promovare:

Instagram activ: reels, story-uri, oferte zilnice

Influenceri locali & giveaway-uri

Hashtaguri targetate: #urbanbrew #coffeevibe

Distribuție:

Locație fizică centrală (aproape de campus/universitate)

Livrare prin Glovo/Tazz

Card de fidelitate

Diferențiatori:

Decor „Instagramabil” + colț foto

Playlist personalizat

Reduceri pentru studenți (ex: 10%)

Urban Coffee



Date Financiare

(**coloana vertebrala** a unui plan de afaceri)

Investițiile inițiale

Cheltuieli operaționale

Venituri estimate

Proiecții financiare

Surse de finanțare

Indicatori Finanziari

Indicatori de Solvabilitate

Indicatori de Rentabilitate

Indicatori de Gestione

Indicatori de Viabilitate

Cafenea-calcul lunar

Costuri lunare	Suma estimata
Chirie spatiu	3.000 lei
Salarii (1-2 angajati)	5.000 lei
Materie prima	4.500 lei
Utilitati	1.200 lei
Marketing & Instagram	800 lei
Consumabile (pahare etc.)	500 lei
Diverse / rezerve	500 lei
Total costuri:	15.500 lei

- **Venituri lunare:**

- ✓ Clienti/zi: 50
- ✓ Pret mediu/client:12
- ✓ Zile de lucru: 30
- ✓ Venituri:18000 lei

PROFIT LUNAR ESTIMAT

2500 lei

Inainte de a incepe o afacere, nu uita:

- Analizeaza piata inainte de a incepe
- Fii realist cu obiectivele financiare
- Adapteaza planul anual



ETICA IN AFACERI

Scop:

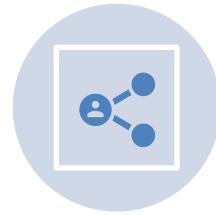
- Durabilitate
- Responsabilitate fata de client
- Mediu
- Comunitate



Factori Cheie



Reglementari legale
(protectia
consumatorului)



Norme
locale(protectia
mediului)



Coduri etice
sectoriale si ale
firmei



Regulamentele si
codurile firmei



Caracteristicile
individuale



Presiunea sociala

Beneficiile etice

Îmbunătățirea imaginii și reputației firmei

Creșterea încrederii clienților și partenerilor

Reducerea riscurilor legale și financiare

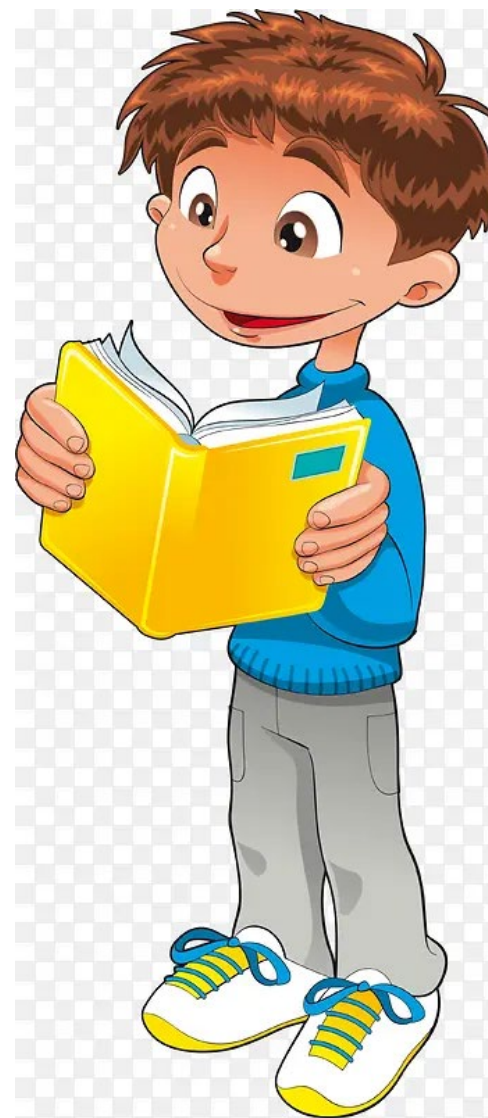
Motivarea și retenția angajaților

Acces mai ușor la finanțare și investiții

Acces mai ușor la finanțare și investiții

Contribuție la dezvoltarea societății

“Cei sapte ani de acasa conteaza”



Dileme etice

- Profit vs. Responsabilitate socială
- Interese personale vs. Interese organizaționale
- Transparență vs. Avantaj competitiv
- Corectitudine față de angajați vs. Presiunea costurilor
- Respectarea legii vs. „zona gri” a reglementărilor
- Interese pe termen scurt vs. Sustenabilitate pe termen lung



Coruptia si mita	Oferi mită pentru a câștiga o licitație publică	Respecti legea, păstrezi reputația, dar poți pierde contractele	Câștigi contractul pe termen scurt, dar riști dosar penal și distrugerea imaginii
Concurenta neloiala	Denigrezi competitorul pentru a castiga client	Construiești relații sănătoase, crești mai lent dar sustenabil	Poti atrage client rapid, dar pierzi increderea si risti sanctiuni legale
Evitarea fiscalității	Plătești salarii „în plic”	Dormi liniștit, ai acces la finanțări și sprijin legal	Costuri mai mici pe termen scurt, dar riști amenzi, controale și blocaje
Raportare financiară	Umfli bilanțul pentru un credit	Acces mai greu la finanțare, dar rămâi corect și sigur	Obții creditul, dar riști controale, pierzi credibilitate și poți intra în insolvență
Resurse umane	Plătești salarii corecte și oferi contracte legale	Angajați loiali, stabilitate pe termen lung	Economii pe termen scurt, dar fluctuație mare de personal și imagine negativă
Conflict de interese	Manager angajează rude fără competență	Echipă performantă și obiectivitate	Poți păstra „controlul”, dar afectezi moralul echipei și eficiența
Calitatea produselor	Menții standarde ridicate de calitate	Reputație bună, clienți fideli, creștere lentă	Profit imediat mai mare, dar pierzi clienții și încrederea pe termen lung
Responsabilitate sociala / mediu	Investiții în reciclare și reducerea poluării	Costuri mai mari dar ai o imagine pozitiva in mediul social	Economii pe termen scurt, dar risti amenzi și reputație distrusă

“Esecul este o lectie, nu un sfarsit”

Incepe mic.... Testeaza.....si invata!!!



“Inovatia distinge un lider de un urmaritor”

Steve Jobs



CONCLUSIONS



Analiza SWOT

		Ce este benefic pentru atingerea obiectivelor	Ce este dăunător pentru atingerea obiectivelor
Origine internă	Puncte tari	<ul style="list-style-type: none">• Ce știi să faci cel mai bine, tu sau organizația ta?• Ce este unic la tine sau la organizația ta?	<ul style="list-style-type: none">• Ce poți îmbunătăți la tine sau la organizația ta?• Ce resurse ar îmbunătăți performanța ta sau a organizației tale?
	Oportunități	<ul style="list-style-type: none">• Care este obiectivul tău sau al organizației tale pentru acest an?• Există anumite lacune în ceea ce privește serviciile tale sau ale companiei tale?	<ul style="list-style-type: none">• Există anumite schimbări în industrie?• Care sunt trendurile de actualitate?
Origine externă	Amenințări		

Studii de caz

Thank you for your attention!



Proiect finanțat de
Uniunea Europeană

