

# Metode de dezvoltare a unei afaceri

Pentru dezvoltarea unei afaceri de succes aveti de parcurs urmatoorii pasi:

1. **Identificati oportunitatea / oportunitatile de afaceri**
2. **Indepliniti obligatiile legale si fiscale**
3. **Analizati piata de desfacere**
4. **Scrieti planul de afaceri**
5. **Asigurati finantarea afacerii**
6. **Dezvoltati produsul/serviciul**
7. **Asigurati resursa umana , alcatuiti echipa de lucru**
8. **Dezvoltati reseaua de parteneri**
9. **Asigurati marketingul si promovarea afacerii**
10. **Asigurati cresterea si sustenabilitatea afacerii**

## **1. Identificati oportunitatea / oportunitatile de afaceri**

*O afacere rezolva probleme si satisface nevoi reale din piata. Cel mai usor este sa dezvoltati o idee deja existenta pe piata dar care poate fi imbunatatita, schimbata, transformata sau reinventata. Ideea de afaceri trebuie sa fie de actualitate, sa fie atractiva, sa fie durabila, sa aiba in vedere un produs sau serviciu care creeaza sau adauga valoare cumparatorului sau utilizatorului final.*

***Dacă ceea ce facem nu este util nimănui, indiferent de cât de bine este făcut sau de cât efort am depus, aceasta nu va produce nici o centimă!***

## **2. Indepliniti obligatiile legale si fiscale**

*Puteti opta pentru una din următoarele forme de organizare a afacerii:*

**a) Individuala** ( Intreprindere Individuala ; Persoana fizica autorizata )

**b) De grup (asociatii, societati):** familiala; societate cu raspundere limitata; societate in nume colectiv; societate in comandita simpla; societate in comandita pe actiuni; societate pe actiuni; societate agricola; societate cooperatista in domeniul mestesugaresc )

*Dupa alegerea formei de organizare a societatii si stabilirea sediului social care sa corespunda normelor juridice in vigoare, urmeaza inregistrarea la Registrul comertului din judetul dumneavoastra sau Bucuresti. La inregistrare, aveti si cateva optiuni de alege a denumirii societății. Dupa realizarea actelor constitutive, se autorizeaza activitatea in care veti dezvolta afacerea ( codurile CAEN care se potrivesc activitatii ) si se obtin avize, autorizatii, licente, etc.necesare, in functie de domeniu.*

*Odata cu decizia de infiintare a firmei, va trebui sa deschideti un cont curent al firmei si sa depuneti capitalul social ( minim 200 lei ). Urmeaza sa obtineti Registrul unic de control de la ANAF, sa achizitionati si sa inregistrati Casa de marcat, ( dacă este cazul). Tot in acest timp va trebui sa gasiti un contabil care sa va intocmesca actele contabile si sa depuna declaratiile fiscal si alegeți un program de facturat online ( ex FGO.ro, Oblio.eu, SmartBill.ro, etc.).*

## **3. Analizati piata de desfacere**

*Cand ati ales ideea de afaceri, sigur ati analizat piata de desfacere si domeniul de activitate in care veti activa si stiti exact ce veti produce sau ce servicii veti presta. Va recomandam sa studiatii atat concurenta cat si potentialii parteneri de afaceri . Pe site-urile de specialitate veti gasi date financiare si veti putea lua decizii rapide referitoare la oportunitatea colaborarii cu anumite companii si a dezvoltarii de parteneriate comerciale.*

## **4. Scrieti planul de afaceri**

*In planul de afaceri veti prezenta ideea afacerii si a strategiei de implementare (obiective, activitati, rezultate, indicatori). In capitolul I, veti gasi mai multe informatii de baza despre crearea unui plan de afaceri.*

## **5. Finanteaza afacerea**

*Sursele de finantare pot fi surse proprii si/sau surse straine (atruse și imprumutate)*

*Realizarea potentialului economic si implementarea unei idei de afaceri in practica depind in mare masura de posibilitățile financiare. Fie ca sunteți la etapa initierii unei afaceri, fie ca va aflati la etapa cand doriti sa va extindeți afacerea deja existenta, aveți nevoie de finanțare.*

*In cazul firmelor nou infiintate, bancile vor acorda finanțare doar după o analiza detaliata a planului de afaceri, pentru a se convinge ca-și vor putea recupera banii într-un anumit interval de timp.*

*Printre potențialele surse de finanțare a unei afaceri nou infintate, pot fi enumerate urmatoarele:*

- ✓ Capitalul propriu și capitalul imprumutat de la familie și prieteni;

- ✓ *Creditul bancar;*
- ✓ *Programele speciale de finanțare;*
- ✓ *Colaborarea cu investitori precum business angels ( investitori individuali fizici care oferă resurse financiare întreprinderilor mici în stadiul lor de început, îndrumându-le în procesul de creștere ).*

## **6. Dezvoltati produsul/serviciul**

Dezvoltarea produsului/serviciului presupune punerea in practica a planului de afaceri cu ajutorul finantarii accesate. Cautati sa raspundeti la urmatoarele intrebari legate de :

### **a. Calitatea produsului:**

- *Cat de bun este produsul rezultat din efortul de dezvoltare?*
- *Asigura el satisfacerea clientului?*
- *Este el robust si fiabil?*

***Calitatea produsului este reflectata in ultima instanta in ponderea lui pe piata si in pretul pe care cumparatorul este dispus sa-l plateasca.***

### **b. Costul produsului:**

- *Ce este costul de fabricare al produsului?*
  - *Acest cost include cheltuieli cu echipamentele si cu sculele, precum si costul producerii fiecarei unitati de produs.*
- Costul produsului determina ce profit revine firmei pentru un anumit volum de vanzari la un anumit pret de desfacere.***

### **c. Durata dezvoltarii:**

- *Cat de repede termina echipa intreaga sarcina de dezvoltare?*
- Durata dezvoltarii determina cat de repede raspunde firma fortelor concurentei si dezvoltarii tehnologice, precum si cat de repede primeste firma restituirile economice a eforturilor echipei.***

### **d. Costul dezvoltarii:**

- *Cat de mult trebuie sa cheltuiasca firma pentru dezvoltarea produsului?*
- Costul de dezvoltare este de obicei o parte semnificativa a investitiei necesare obtinerii de profit.***

### **e. Capabilitatea de dezvoltare:**

- *Firma si echipa sunt capabile sa dezvolte produse in viitor ca rezultat al experientei acumulate in cadrul proiectelor de dezvoltare de produse?*

***Capabilitatea de dezvoltare reprezinta un bun pe care firma il poate folosi pentru a dezvolta produse intr-un mod mai eficient si mai economic.***

## **7. Asigurati resursa umana , alcatuiti echipa de lucru**

*Activitatea de personal este una dintre cele mai importante, astfel ca o organizatie care abordeaza in mod profesionist resursele umane are toate sansele sa obtina performante ridicate in toate domeniile de activitate. Estimarea cantitativa si calitativa a necesarului de personal se determina in functie de nivelul previzionat al activitatii firmei.*

*Prin fisele de post se definesc roluri si responsabilitati, diviziunea muncii, precum si modalitatile de raportare inca de la debutul afacerii . Puteti alege sa colaborati cu personal angajat, cu consultantii sau freelenceri, sa dezvoltati o echipa sau o retea de colaboratori. Toate acestea se fac in timp și presupun numeroase provocari, dar si oportunitati.*

## **8. Dezvoltati rețeaua de parteneri**

*Orice firma este parte dintr-un sistem, este o componenta a mediului extern, in care intra: cumparatorii, furnizorii de materii prime si materiale, concurentii, partenerii de afaceri, finantatorii, statul, etc. Pentru ca firma nu poate functiona in afara acestui mediu, este important ca, pentru infiintarea unei afaceri sau dezvoltarea uneia existente, acest mediu sa fie analizat cu atentie.*

***Pentru a avea succes o afacere trebuie sa aiba parteneri de afaceri care sa ofere siguranta, credibilitate, onestitate.***

***Dar nu uitati ca acelasi lucru asteapta si partenerii de la dumneavoastra!***

## **9. Asigurati marketingul si promovarea afacerii**

*O analiza atenta a clientilor va permite sa oferiti produse sau servicii de care acestia au cu adevarat nevoie si pe care le vor cumpara de mai multe ori. O strategie de promovare va da rezultate, atat timp cat aceasta rezonaza cu valorile si preferintele publicului tinta, dar care sa va diferentieze de competitori.*

## **10. Asigurati cresterea si dezvoltarea afacerii**

*Lansarea efectiva a afacerii si primele vanzari sunt doar inceputul. Pentru a avea succes , este nevoie de dezvoltare si diversificare continua. Capacitatea de adaptare la schimbarile pietei, la cresteri sau scaderi ale cererii, diversificarea si tehnologizarea , vor face diferenta intre succes sau esec.*