



mosaic
inclusive investing for founders

MODULUL 3

Alfabetizare financiară și planificare
de afaceri pentru fondatori
subreprezențați

www.mosaic4investing.eu



This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Introducere

Acest modul oferă fondatorilor subreprezențați competențe financiare esențiale și cunoștințele necesare pentru a-și gestiona și dezvolta afacerile. Acesta acoperă concepte cheie de alfabetizare financiară, precum înțelegerea termenilor financiari, crearea planurilor financiare și navigarea peisajului finanțării. În plus, sunt oferite strategii practice de planificare a afacerilor, adaptate provocărilor unice cu care se confruntă fondatorii subreprezențați.

- 01 Introducere în alfabetizarea financiară
- 02 Construirea unui plan financiar pentru afacere
- 03 Accesarea resurselor financiare și a finanțării
- 04 Monitorizarea financiară și îmbunătățirea continuă
- 05 Planificarea lichidității și identificarea crizelor
- 06 Auto-reflecție și referințe

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.

Rezultatele învățării

Cunoștințe:

Fundamentele Alfabetizării Financiare:

Înțelegerea termenilor și conceptelor financiare esențiale care stau la baza operațiunilor de afaceri, inclusiv venituri, cheltuieli, profituri și investiții.

Planificare de Afaceri:

Înțelegerea importanței bugetării pentru gestionarea unei afaceri și modul în care aceasta ajută la planificarea și controlul finanțelor.

Peisajul Finanțării:

Cunoașterea diferitelor surse de finanțare disponibile pentru fondatorii subreprezentați (granturi, împrumuturi, crowdfunding etc.).



Rezultatele învățării

Abilități:

Crearea Planurilor Financiare: Capacitatea de a construi un plan financiar detaliat și realist care să se alinieze modelului de afaceri, incluzând previziuni de flux de numerar și obiective financiare.

Identificarea Resurselor Financiare: Capacitatea de a naviga în peisajul ajutoarelor financiare disponibile, precum microcreditele, granturile publice și finanțarea din partea investitorilor, adaptate pentru antreprenorii subreprezențați.

Raportarea Financiară: Capacitatea de a prezenta situații financiare clare, concise și transparente părților interesate și investitorilor.



Rezultatele învățării

Comportamente:

Monitorizare Financiară Proactivă: Dezvoltarea unor obiceiuri de urmărire continuă a fluxului de numerar, cheltuielilor și veniturilor în raport cu planul financiar și ajustarea strategiilor în mod corespunzător.

Încredere în Comunicarea Finanțării: Construirea încrederii necesare pentru a comunica nevoile și planurile financiare potențialilor investitori sau instituțiilor de finanțare.



Rezultatele învățării

Atitudini:

Reziliență în Managementul Financiar: Dezvoltarea unei atitudini pozitive față de gestionarea finanțelor, în ciuda provocărilor financiare sau a lipsei de resurse.

Angajament față de Învățarea Continuă: Încurajarea fondatorilor să rămână informați și să își îmbunătățească continuu competențele în domeniul educației financiare și al planificării.





01

Introducere în Educația Financiară



*"O investiție în cunoaștere
oferă cele mai bune dobânzi."*

Benjamin Franklin



Ce este educația financiară?

Educația financiară este capacitatea de a înțelege și utiliza diverse competențe financiare, inclusiv bugetarea, investițiile și gestionarea finanțelor. Pentru antreprenori, educația financiară este esențială pentru a lua decizii informate, a evita capcanele financiare și a susține creșterea pe termen lung. Înțelegerea fluxului de numerar, a cheltuielilor, veniturilor și profitabilității asigură sănătatea financiară a afacerilor.

Idei Principale:

- **Educația financiară** permite luarea unor decizii mai bune.
- **Ajută antreprenorii** să-și gestioneze eficient resursele.
- **Lipsa educației financiare** poate duce la decizii financiare proaste și la eșec în afaceri.



De ce este importantă educația financiară pentru afaceri

Educația financiară este esențială pentru luarea unor decizii de afaceri inteligente. Aceasta ajută antreprenorii să:

- Creeze planuri financiare realiste
- Înțeleagă cum să gestioneze fluxul de numerar
- Obțină finanțare prin înțelegerea cerințelor investitorilor și creditorilor
- Evite riscurile inutile prin luarea unor decizii informate.

Fondatorii cu o educație financiară solidă pot naviga mai bine provocările și pot menține controlul asupra finanțelor lor, conducând la o creștere sustenabilă a afacerii.



Terminologie financiară cheie (Partea 1)

Înțelegerea termenilor financiari de bază este esențială pentru gestionarea eficientă a unei afaceri. Iată câțiva termeni importanți:

Venit

Venitul total generat prin vânzarea de bunuri sau servicii

Profit net

Venitul rămas după ce toate cheltuielile au fost deduse

Marjă brută

Diferența dintre venit și costul de producție al bunurilor sau serviciilor, exprimată ca procentaj

Aceste concepte stau la baza procesului decizional financiar și trebuie înțelese clar!



Terminologie financiară cheie (Partea 2)

Înțelegerea termenilor financiari de bază este esențială pentru gestionarea eficientă a unei afaceri. Iată câțiva termeni importanți:

Venit

Mișcarea banilor în și din afacerea ta. Flux de numerar pozitiv înseamnă că ai mai mulți bani care intră decât ies.

Profit net

Venitul rămas după ce toate cheltuielile au fost deduse.

Marjă brută

Diferența dintre venit și costul de producție al bunurilor sau serviciilor, exprimată ca procentaj.



Terminologie financiară cheie (Partea 3)

Înțelegerea termenilor financiari de bază este esențială pentru gestionarea eficientă a unei afaceri. Iată câțiva termeni importanți:

Conturi de încasat

Suma de bani datorată afacerii tale de către clienți care au achiziționat bunuri sau servicii, dar nu au plătit încă.

Conturi de plătit

Suma de bani pentru care datorată afacerii tale de către clienții care au achiziționat bunuri sau servicii, dar nu au plătit încă.

Cheltuieli de capital

Suma de bani cheltuită de o afacere pentru a cumpăra, întreține sau moderniza active fizice, cum ar fi echipamente, clădiri sau utilaje.



Terminologie financiară cheie (Partea 4)

Understanding basic financial terms is essential to manage a business effectively. Here are some important terms:

Return on Investment

A measure of the profitability of an investment, calculated as the gain from the investment divided by its cost.

Working Capital

The difference between a company's current assets (like cash and receivables) and its current liabilities (like payables). It measures the short-term financial health of a business.

Depreciation

The gradual reduction in value of an asset over time, usually applied to long-term assets like vehicles, buildings or equipment.



Cum se integrează conceptele financiare în planificarea afacerii

Alfabetizarea financiară este esențială pentru crearea unui plan de afaceri solid. Fiecare termen financiar pe care l-ai învățat joacă un rol specific în planificarea afacerii și în proiecțiile financiare esențiale. Aspectele cheie sunt:

- **Venituri (Revenue):** Atunci când scrii planul de afaceri, veniturile preconizate se bazează pe strategia de vânzări și analiza pieței. Această proiecție va ghida procesul de bugetare.
- **Cheltuieli (Expenses):** Listează toate cheltuielile fixe și variabile din planul tău. Acestea includ chiria, salariile, materialele și costurile de marketing. Cunoașterea cheltuielilor te va ajuta să gestionezi eficient fluxul de numerar.
- **Flux de numerar (Cash Flow):** Un plan de afaceri solid include o prognoză a fluxului de numerar care urmărește momentul în care banii intră și ies din afacere. Fără aceasta, nu vei ști dacă îți poți acoperi cheltuielile în fiecare lună.



Cum se integrează conceptele financiare în planificarea afacerii

- **Marja de profit:** Înțelegerea marjei de profit te ajută să stabilești strategia de prețuri și să prevezi profitabilitatea. Include acest aspect în secțiunea financiară a planului de afaceri pentru a demonstra investitorilor că afacerea ta poate genera profit.
- **Punctul de echilibru:** Acesta indică momentul în care afacerea ta va începe să genereze profit. Include o analiză a punctului de echilibru în planul tău pentru a arăta că știi când afacerea ta își va acoperi costurile.



Cum afectează educația financiară procesul decizional

Fără educație financiară, antreprenorii pot întâmpina probleme financiare neașteptate, pot avea dificultăți în obținerea finanțării sau pot eșua în gestionarea eficientă a creșterii afacerii.

Antreprenorii cu o bună înțelegere a conceptelor financiare pot:

- Lua decizii mai bune de investiții.
- Planifica atât nevoile financiare pe termen scurt, cât și pe termen lung.
- Identifica semnale de alarmă financiare din timp, cum ar fi scăderea fluxului de numerar sau creșterea datoriilor.
- Dezvolta strategii pentru gestionarea riscurilor, extinderea operațiunilor și creșterea afacerii.



Impactul educației financiare asupra finanțării

Înțelegerea situațiilor financiare, a fluxului de numerar și a profitabilității oferă antreprenorilor instrumentele necesare pentru a inspira încrederea investitorilor.

Investitorii și creditorii caută antreprenori care își înțeleg bine cifrele. Antreprenorii care își pot comunica clar situația financiară sunt mai predispuși să:

- Obțină împrumuturi sau granturi.
- Atragă capital de risc sau investiții din partea investitorilor-înger.
- Negocieze termeni favorabili cu investitorii.
- Construiască relații pe termen lung cu partenerii de finanțare.



Exercițiu Interactiv – Evaluează-ți educația financiară

Ia-ți un moment pentru a reflecta asupra nivelului tău actual de înțelegere a conceptelor financiare. Răspunde la următoarele întrebări pentru a-ți evalua nivelul de educație financiară:

1. Poți explica diferența dintre venit și profit?
2. Înțelegi cum să creezi o prognoză a fluxului de numerar?
3. Te simți confortabil citind un bilanț contabil?
4. Știi care sunt obligațiile tale financiare actuale?

Pe baza răspunsurilor tale, identifică domeniile în care ai nevoie de îmbunătățiri.





Depășirea Obstacolelor în Educația Financiară

1

Caută mentorat: Conectează-te cu consilieri financiari sau mentori de afaceri care îți pot oferi îndrumare.

2

Folosește resurse gratuite: Profită de cursuri online gratuite, webinarii și programe de educație financiară.

3

Alătură-te rețelelor de sprijin: Implică-te în comunități și rețele care se concentrează pe sprijinul financiar pentru fondatorii din grupuri sub-reprezentate.





02

Construirea unui Plan Financiar pentru Afacere



*“Eșecul de a planifica
înseamnă planificarea
eșecului.”*

Alan Lakein



Elemente cheie ale unui plan financiar

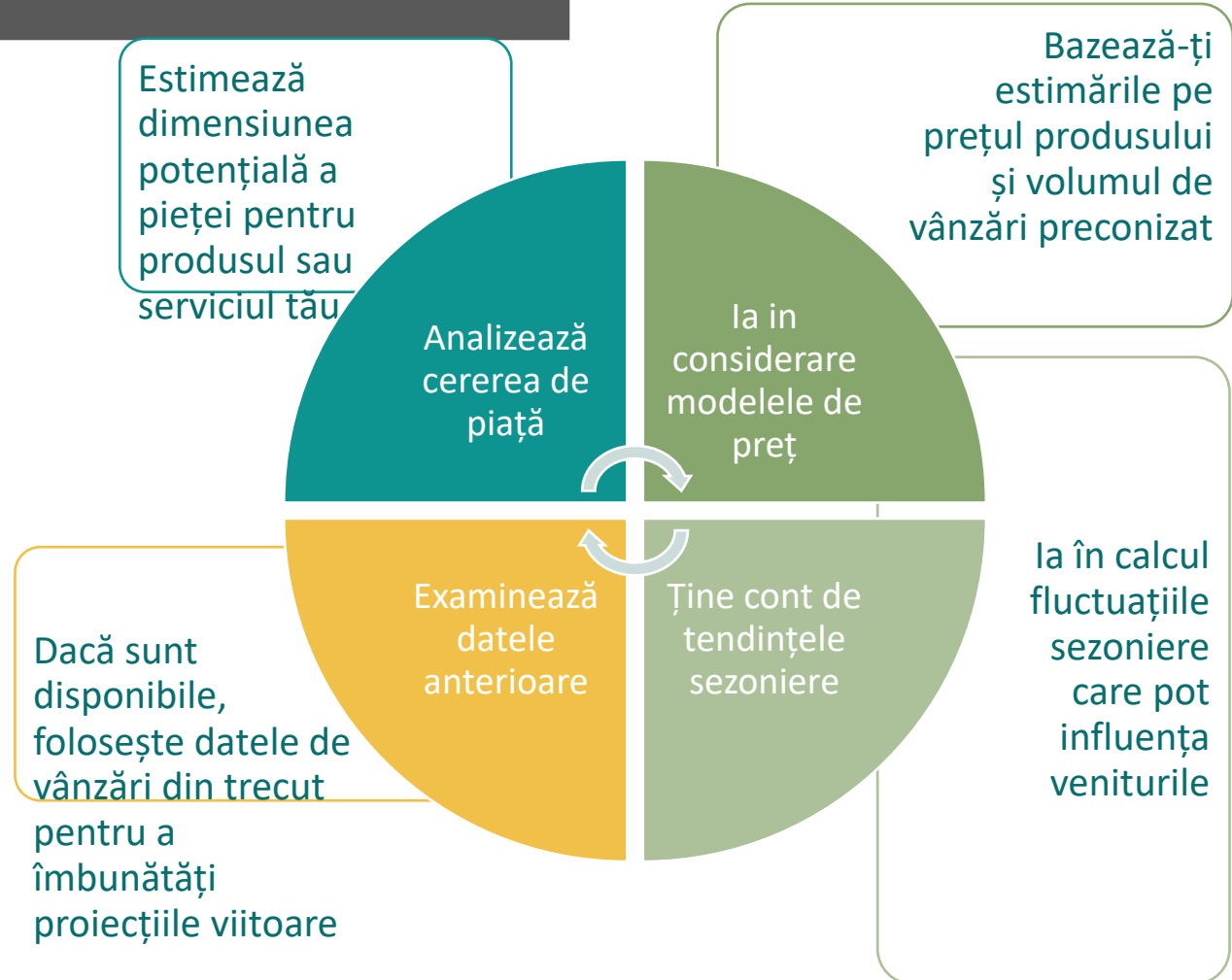
Un plan financiar de afaceri cuprinzător constă din mai multe componente esențiale :

Proгноze de venituri	Estimări ale vânzărilor viitoare, inclusiv când și cum vor fi generate veniturile.
Proгноze de cheltuieli	Proiecții ale tuturor costurilor de afaceri, atât fixe, cât și variabile.
Proiecții ale fluxului de numerar	Estimarea momentului în care banii vor intra și ieși din afacere, asigurând lichiditatea
Proгноze de profit și pierderi	Profiturile așteptate după ce toate cheltuielile sunt plătite
Analiza pragului de rentabilitate	Punctul în care veniturile sunt egale cu cheltuielile, indicând momentul în care afacerea devine profitabilă
Cerințe de capital	Estimări ale fondurilor necesare pentru a dezvolta sau extinde afacerea



Crearea Proiecțiilor de Venituri

Proiecțiile de venit estimează cât de mult venit va genera afacerea ta într-o anumită perioadă. Pentru a crea proiecții precise, urmează acești pași:



Previzionarea Cheltuielilor Fixe și Variabile

Cheltuieli fixe – Costuri care nu se schimbă în funcție de nivelul de activitate al afacerii (ex. chirie, salarii, asigurări)

Cheltuieli variabile – Costuri care fluctuează în funcție de volumul de bunuri sau servicii produse (ex. materii prime, transport, comisioane)

Pentru a crea previziuni exacte ale cheltuielilor :

Listează costurile fixe – Acestea sunt previzibile și pot fi estimate pe termen lung.

Estimează costurile variabile – Bazează-le pe proiecțiile de vânzări și nivelurile de producție.

La în considerare costurile ascunse – Include taxe, întreținere și onorarii profesionale, care nu sunt mereu evidente.



Planificarea Marjelor de Profit și Analiza Punctului de Echilibru

Marjele de profit și analiza punctului de echilibru te ajută să înțelegi sănătatea financiară a afacerii tale:

- **Marja de Profit** – Procentajul veniturilor care depășește cheltuielile tale. Marjele mai mari înseamnă profitabilitate mai mare.
- **Punctul de Echilibru (Break-Even Point)** – Momentul în care venitul total este egal cu costurile totale. Atingerea acestui punct înseamnă că afacerea ta nu mai operează în pierdere.

Pași pentru Analiza Punctului de Echilibru

- **Calculează costurile fixe** – Include chiria, salariile și utilitățile.
Identifică costurile variabile per unitate – Estimează costul producerii fiecărei unități de produs sau serviciu.
Stabilește prețul pe unitate – Determină prețul de vânzare al produsului.
- **Formula punctului de echilibru pentru a calcula numărul de produse care trebuie vândute într-o perioadă:** $\text{Costuri fixe} \div (\text{Preț de vânzare per unitate} - \text{Cost variabil per unitate})$.



Cum să creezi o prognoză a fluxului de numerar

O prognoză a fluxului de numerar estimează cât de mulți bani va avea afacerea ta într-o anumită perioadă. Te ajută să prevezi când vei avea nevoie de bani suplimentari sau când poți investi în creștere

Începe cu soldul inițial de numerar:

Începe cu banii pe care îi ai la începutul perioadei.

Prognozează încasările:

Estimează toți banii care intră în afacere, inclusiv vânzări, împrumuturi și investiții.

Prognozează plățile:

Estimează banii care ies precum cheltuieli precum salarii, chirie, materiale și plăți de datorii.

Calculează fluxul de numerar net

Scade plățile din încasări pentru a determina dacă ai un excedent sau un deficit.

Ajustează după necesități

Revizuiște prognoza pe baza performanței reale.



Cerințe de capital și planificare a investițiilor

Cerințele de capital se referă la suma de bani necesară pentru ca o afacere să funcționeze și să se dezvolte. Acestea includ atât costurile inițiale de lansare, cât și fondurile necesare pentru extindere.

Cum să estimezi cerințele de capital:

- 1. Listează costurile de pornire:** Include cheltuieli precum echipamente, licențe, marketing și stocul inițial.
- 2. Planifică cheltuielile recurente:** Ia în considerare salariile, chiria, utilitățile și alte costuri periodice.
- 3. Include costurile de extindere:** Dacă plănuiești să crești, adaugă costurile pentru noi echipamente, angajări sau deschiderea unor noi locații.

Planificarea investițiilor:

- Decide cât să investești în diferite domenii ale afacerii, cum ar fi marketingul, cercetarea și dezvoltarea (R&D) sau dezvoltarea produselor.
- Asigură-te că planul tău de investiții este aliniat cu proiecțiile financiare și strategia de creștere.



Prezentarea planului financiar investitorilor

Când cauți finanțare, prezentarea eficientă a planului financiar este esențială pentru a obține investiții. Iată cum să îl prezinți:

- 1.Începe cu imaginea de ansamblu:** Conturează obiectivele cheie și viziunea afacerii tale.
- 2.Evidențiază previziunile financiare:** Arată proiecțiile veniturilor, fluxul de numerar și estimările de profitabilitate.
- 3.Demonstrează disciplină financiară:** Subliniază cum gestionezi costurile și asiguri profitabilitatea.
- 4.Abordează riscurile:** Investitorii apreciază transparența, așa că recunoaște orice riscuri financiare și explică modul în care intenționezi să le atenuezi.

Sfaturi: Fii concis și clar / Concentrează-te pe proiecții bazate pe date / Arată încredere

Mai multe informații în Modulul 4: Cum obțin finanțare pentru ideea mea și Modulul 5: Gestionarea finanțelor și relațiilor cu investitorii.



Ajustarea planului în funcție de performanță

“Ajustarea planului în funcție de performanță.”

Barbara Corcoran

Un plan financiar este un document dinamic care necesită actualizări regulate pe baza performanței reale. **Efectuează ajustări** atunci când performanța afacerii tale diferă de proiecțiile tale:

- **Compară datele reale cu previziunile:** Analizează periodic situațiile financiare pentru a compara veniturile și cheltuielile reale cu previziunile.
- **Identifică variațiile:** Determină dacă afacerea ta are performanțe peste sau sub așteptări în anumite domenii.
- **Ajustează în consecință:** Dacă veniturile sunt sub așteptări, ia în considerare ajustarea strategiei de marketing. Dacă cheltuielile sunt prea mari, identifică modalități de reducere a costurilor.
- **Revizuieste fluxul de numerar:** Ajustează previziunile de flux de numerar pe baza încasărilor și plăților efective.



Greșeli frecvente în planificarea financiară a afacerii

Evită aceste greșeli frecvente atunci când îți creezi planul financiar pentru afacere:

- **Proiecții prea optimiste:** Fii realist cu privire la vânzările preconizate. Supraestimarea veniturilor poate duce la decizii greșite.
- **Subestimarea costurilor:** Fii întotdeauna precaut când estimezi cheltuielile. Este mai bine să supraestimezi decât să rămâi fără lichidități.
- **Neglijarea revizuirilor regulate:** Un plan financiar nu este ceva ce creezi o singură dată și uiți de el. Revizuește-l și actualizează-l periodic pe baza performanței reale.
- **Neincluzarea rezervelor de numerar:** Cheltuieli neprevăzute pot apărea oricând. Asigură-te că ai o rezervă financiară pentru a acoperi costurile neprevăzute.



Planificarea scenariilor pentru succesul afacerii

Planificarea scenariilor te ajută să te pregătești pentru posibile rezultate financiare prin prognozarea celor mai bune, celor mai rele și celor mai probabile scenarii pentru afacerea ta.

Cel mai bun scenariu

Ce se întâmplă dacă vânzările tale depășesc așteptările? Planifică inventar suplimentar, personal sau capacitate de producție.

Cel mai probabil scenariu

Dezvoltă planul financiar de bază pe proiecții realiste, dar rămâi flexibil pentru a te adapta la celelalte scenarii

Cel mai rău scenariu

Dacă vânzările scad sau cheltuielile cresc, cum vei gestiona situația? Identifică zonele în care poți reduce costurile sau genera venituri suplimentare



Exemplu de plan financiar pentru un an

Secțiune	Q1	Q2	Q3	Q4	Total (Anul 1)	Presupuneri
Venituri						
Vânzări	€ 50,00	€ 55,00	€ 60,00	€ 70,00	€ 235,00	Se estimează că vânzările vor crește în fiecare trimestru datorită eforturilor sporite de marketing și cererii crescute în T4 (sezonul sărbătorilor).
Servicii	€ 15,00	€ 20,00	€ 18,00	€ 25,00	€ 78,00	Contractele de servicii variază ușor, cu un vârf în T4 datorită noilor oferte de servicii.
Alte venituri	€ 5,00	€ 3,00	€ 4,00	€ 6,00	€ 18,00	Include onorarii unice pentru consultanță și venituri diverse din proiecte, fluctuând în funcție de nevoile clienților.
Total venituri	€ 70,00	€ 78,00	€ 82,00	€ 101,00	€ 331,00	
Cheltuieli						
Salarii și beneficii	€ 30,00	€ 30,00	€ 32,00	€ 35,00	€ 127,00	Creșteri salariale în T3 și T4 datorită suplimentării personalului și acordării de bonusuri de performanță.
Chirie	€ 6,00	€ 6,00	€ 6,00	€ 6,00	€ 24,00	Costurile fixe de închiriere a spațiului de birouri rămân constante pe parcursul anului.
Marketing	€ 3,00	€ 4,00	€ 5,00	€ 5,00	€ 17,00	Cheltuielile pentru marketing cresc, în special în T3 și T4, pentru a stimula vânzările în sezonul aglomerat.
Utilități	€ 2,00	€ 2,00	€ 2,00	€ 2,00	€ 8,00	Costuri constante pentru utilități, în funcție de dimensiunea biroului și programul de lucru.
Materii prime/Materiale	€ 12,00	€ 13,00	€ 14,00	€ 15,00	€ 54,00	Costurile cresc ușor în funcție de creșterea vânzărilor, necesitând mai multe materiale și materii prime.
Cheltuieli diverse	€ 1,00	€ 1,50	€ 1,00	€ 2,00	€ 5,50	Include costuri neprevăzute, cum ar fi reparații minore și călătorii. Se presupune că vor fi mai mari în T4 datorită activității crescute.
Total Cheltuieli	€ 54,00	€ 56,50	€ 60,00	€ 65,00	€ 235,50	
Profit Net (Pierderi)	€ 16,00	€ 21,50	€ 22,00	€ 36,00	€ 95,50	Veniturile cresc mai rapid decât cheltuielile, asigurând profitabilitate în fiecare trimestru.
Cumulative Cash Flow	€ 16,00	€ 37,50	€ 59,50	€ 95,50	€ 95,50	Fluxul de numerar crește constant, fără deficit de numerar așteptat.



03

Accesarea resurselor financiare și a finanțării

Mai multe informații în Modulul 4, **Cum obțin finanțare pentru
ideea mea**

și

Modulul 5, Gestionarea finanțelor și relațiilor cu investitorii.



Dezvoltarea strategiilor acționabile

"Cea mai bună modalitate de a prezice viitorul este să-l crezi." Peter Drucker

Pentru fondatorii sub-reprezențați, accesarea finanțării poate fi mai dificilă din cauza rețelelor limitate, resurselor mai puține și potențialelor prejudecăți. Cu toate acestea, multe oportunități de finanțare sunt special concepute pentru antreprenorii minoritari și pentru cei care se confruntă cu aceste bariere.

- **Provocări cheie în accesarea finanțării:** Acces limitat la capital de risc, prejudecăți sistemice și lipsa conexiunilor.
- **Oportunități disponibile (exemple):** Granturi, microcredite, crowdfunding, capital de risc și inițiative guvernamentale special concepute pentru a sprijini fondatorii sub-reprezențați.



Integrarea Managementului Riscului în Bugetare

Integrarea managementului riscului în procesul de bugetare ajută la pregătirea pentru incertitudini precum recesiuni economice, întreruperi în lanțul de aprovizionare sau cheltuieli neprevăzute.

Granturi: Fonduri nerambursabile oferite de guverne sau organizații, destinate adesea anumitor tipuri de afaceri (ex. Deținute de minorități, conduse de femei, soluții ecologice).

Microcredite: Împrumuturi mici, de obicei între 500 euro și 50 000 euro, destinate startup-urilor sau afacerilor la început de drum cu acces limitat la împrumuturi bancare tradiționale

Crowdfunding: Strângerea unor sume mici de bani de la un număr mare de persoane, de obicei prin platforme online precum Kickstarter sau GoFundMe.

Capital de risc (VC): Finanțare bazată pe acțiuni oferită de investitori în schimbul unui procent de proprietate în companie, destinată de obicei afacerilor cu creștere rapidă.



Alegerea sursei potrivite de finanțare

Alegerea sursei corecte de finanțare depinde de stadiul afacerii tale, planurile de creștere și tipul de sprijin de care ai nevoie. Ia în considerare următorii factori:

- **Stadiul afacerii:** Afacerea ta este în faza de idee, startup sau creștere?
- **Tipul de finanțare:** Ai nevoie de un împrumut, un grant sau de investiții de capital?
- **Suma necesară:** De cât capital ai nevoie și cât de repede ai nevoie de el?
- **Control:** Ești dispus să cedezi o parte din proprietatea afacerii către investitori sau vrei să păstrezi controlul total?



Exemple pentru Etapele Afacerii

Startup în etapa inițială:

Microcreditele, granturile sau crowdfunding-ul sunt ideale pentru startup-urile aflate în primele etape de dezvoltare. De exemplu, un startup din domeniul tehnologic care dezvoltă un prototip poate obține un grant guvernamental pentru inovație sau poate lansa o campanie de crowdfunding pentru a atrage susținere.

Etapa de creștere:

Afaceri care au deja tracțiune pot căuta capital de risc sau investiții angel pentru a-și extinde rapid operațiunile. De exemplu, o afacere de e-commerce care dorește să se extindă pe piețe noi poate apela la capital de risc pentru a obține fondurile necesare expansiunii.



Exemple pentru Tipurile de Finanțare

Granturi: Fonduri nerambursabile pentru afacerile care abordează probleme sociale sau sustenabilitate. De exemplu, o întreprindere socială condusă de femei care oferă soluții de energie ar putea solicita un grant pentru sustenabilitate.

Microcredite: Sunt ideale pentru startup-uri care au nevoie de o sumă mică de capital fără a ceda o parte din acțiuni.

Capital de Risc:

Potrivit pentru afaceri cu creștere rapidă care necesită investiții semnificative, dar sunt dispuse să împartă proprietatea.

Crowdfunding: Ideal pentru produse de consum sau afaceri cu sprijin puternic din partea comunității. Un designer vestimentar ar putea folosi platforme precum Kickstarter pentru a strânge fonduri pentru următoarea sa colecție.



Exemple pentru sumele de finanțare

- **Nevoi de capital mici:** Dacă aveți nevoie de mai puțin de 50.000 €, microcreditele sau crowdfunding-ul sunt opțiuni potrivite. De exemplu, o mică brutărie ar putea strânge 10.000 € printr-un microcredit pentru a deschide o nouă locație.
- **Nevoi de capital mari:** Dacă aveți nevoie de capital semnificativ pentru extindere (de exemplu, 500.000 € sau mai mult), capitalul de risc poate fi o opțiune mai bună. Un producător de drone de înaltă tehnologie care dorește să-și extindă producția la nivel global ar putea apela la investitori de capital de risc pentru o investiție substanțială.



Exemple pentru control

- **Menținerea proprietății:** Granturile și microcreditele vă permit să păstrați întreaga proprietate. De exemplu, o organizație nonprofit deținută de o minoritate ar putea solicita un grant fără a ceda niciun control asupra organizației.
- **Finanțare bazată pe capital propriu:** Capitalul de risc necesită cedarea unei părți din proprietate în schimbul finanțării. O companie fintech cu creștere rapidă ar putea ceda 10-20% din acțiuni pentru a obține o rundă semnificativă de capital de risc.



Exemple de finanțare în acțiune

Exemplu de microcredit: O afacere locală de produse cosmetice organice obține un microcredit de 25.000 € pentru a acoperi stocul și marketingul necesar lansării produsului.

Exemplu de grant: O startup din domeniul energiei regenerabile primește un grant guvernamental de 100.000 € pentru a finanța cercetarea și dezvoltarea unei inovații în panouri solare.

Exemplu de crowdfunding: O berărie artizanală strânge 50.000 € printr-o campanie de crowdfunding comunitară pentru a-și extinde facilitățile de producție.

Exemplu de capital de risc: Un startup SaaS specializat în analize bazate pe inteligență artificială obține o finanțare de capital de risc de 1,5 milioane € pentru a accelera dezvoltarea și a angaja talente-cheie.



Rolul microcreditelor și al granturilor publice

Microcreditele și granturile publice sunt opțiuni excelente pentru antreprenorii subreprezențați care întâmpină dificultăți în obținerea de împrumuturi bancare tradiționale sau finanțare prin capital de risc. Aceste produse financiare sunt, în general, mai ușor de accesat și vin cu rate ale dobânzii mai mici sau fără obligații de rambursare, în cazul granturilor.

1. Microcredite: Oferite prin programe guvernamentale sau organizații nonprofit, microcreditele furnizează finanțări mai mici pentru startup-uri și întreprinderi mici.

- Sumele împrumutate variază, de obicei, între 500 € și 50.000 €.
- Sunt utilizate frecvent pentru capital de lucru, achiziția de echipamente sau extinderea operațiunilor.

2. Granturi publice: Acestea sunt fonduri nerambursabile oferite de guverne sau organizații pentru a sprijini anumite tipuri de afaceri (ex. afaceri deținute de femei, energie verde, startup-uri tehnologice).

- Granturile necesită adesea aplicații detaliate și rapoarte privind modul în care sunt utilizate fondurile.



Pregătirea unui Pitch Financiar pentru Investitori

Când cauți finanțare de la capitaliști de risc sau investitori angel, este esențial să prezinți un pitch financiar bine structurat care evidențiază potențialul de creștere al afacerii tale. Iată componentele cheie ale unui pitch puternic:

Introducere	O prezentare generală a afacerii tale, misiunea și produsul/serviciul oferit.
Oportunitatea de piață	Dimensiunea pieței, publicul țintă și cererea pentru produsul tău.
Model de venituri	Explică clar cum generează afacerea ta venituri.
Proiecții financiare	Include previziuni de venituri, proiecții ale fluxului de numerar și analiza pragului de rentabilitate.
Solicitarea investiției	Clarifică suma solicitată și destinația acesteia (ex. Marketing, extindere, dezvoltarea produsului)
Strategia de ieșire	Prezintă posibilele modalități prin care investitorii își pot retrage investiția, cum ar fi prin achiziție sau ofertă publică.



Pregătirea pentru Întâlnirile cu Investitorii

Înainte de a te întâlni cu investitorii, asigură-te că ai pregătit un pitch financiar cuprinzător. Folosește această listă de verificare pentru a-ți ghida pregătirea:

- 1. Prezentarea Afacerii** – Oferă o explicație scurtă, dar convingătoare, despre afacerea, produsul și oportunitatea de piață.
- 2. Proiecții Financiare** – Pregătește o proiecție financiară detaliată pentru următorii 3-5 ani, incluzând previziuni de vânzări, proiecții de venituri și bilanțul fluxului de numerar.
- 3. Utilizarea Fondurilor** – Definirea clară a sumei solicitate și a destinației acesteia (ex. marketing, extindere).
- 4. Strategia de ieșire** – Prezintă un plan pentru modul în care investitorii își pot retrage investiția și tipul de randament la care se pot aștepta.
- 5. Managementul Riscurilor** – Fii pregătit să discuți despre riscuri (ex. concurența pe piață, provocări operaționale) și modul în care planifici să le atenuezi.



Crowdfunding pentru Startup-uri

Crowdfunding-ul permite afacerilor să strângă sume mici de bani de la un număr mare de persoane, de obicei prin platforme online. Este deosebit de util pentru produse sau servicii orientate către consumatori, cu sprijin puternic din partea comunității.

Bazat pe donații

Susținătorii contribuie la proiectul tău fără a aștepta un beneficiu financiar. Este des întâlnit în întreprinderi sociale sau proiecte comunitare.

Bazat pe recompense

Susținătorii contribuie în schimbul unei recompense, de obicei produsul sau serviciul pe care îl dezvoltă (ex. acces timpuriu la un produs nou).

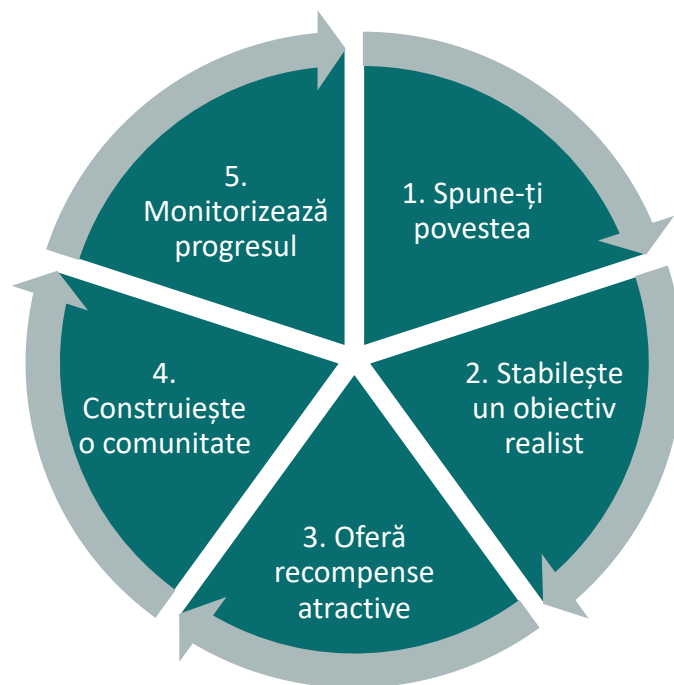
Bazat pe capital

Investitorii oferă finanțare în schimbul acțiunilor în afacere. Acest model este potrivit pentru startup-uri care doresc să se stingă și sunt dispuse să ofere cote de proprietate.



Cum să pregătești o campanie de crowdfunding de succes

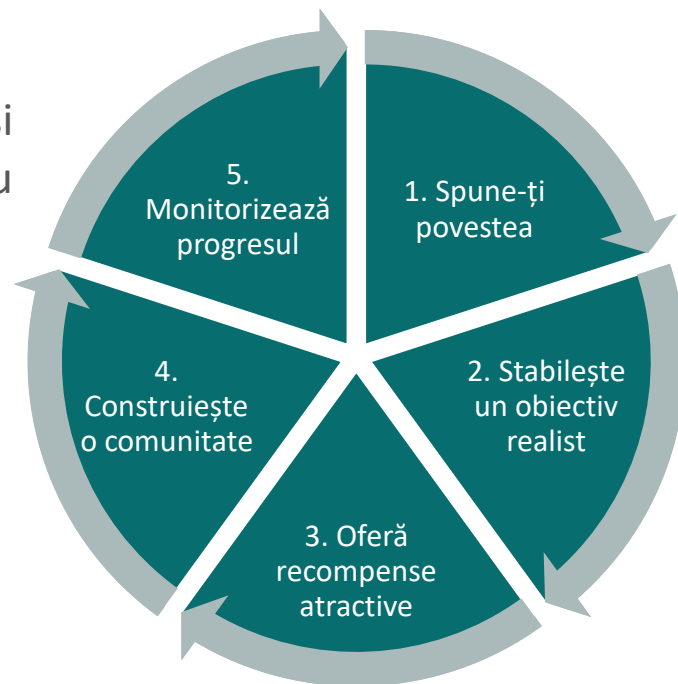
Crearea unei campanii de crowdfunding de succes necesită pregătire și o poveste captivantă. Urmează acești pași pentru a-ți crește șansele de succes:



Cum să pregătești o campanie de crowdfunding de succes

Odată lansată, monitorizează progresul și implică susținătorii pentru a menține dinamica

Promovează-ți campania înainte de lansare pentru a stârni interes. Folosește social media, newslettere prin e-mail și alte platforme pentru a-ți implica audiența



Oamenii investesc în afaceri în care cred. Explică de ce afacerea ta este importantă și cum rezolvă o problemă sau satisface o nevoie.

Calculează suma de bani de care ai nevoie pentru a-ți atinge obiectivul specific (ex. lansarea unui produs, deschiderea unei noi locații).

Dacă folosești crowdfunding bazat pe recompense, oferă beneficii interesante, cum ar fi acces timpuriu la produs, reduceri exclusive sau experiențe din culise.



Navigarea Refuzului Investitorilor

"Refuzul nu este sfârșitul drumului. Este o oportunitate de a găsi o nouă cale către succes."

Anonymous

Refuzul este o parte naturală a procesului de finanțare, iar mulți antreprenori de succes s-au confruntat cu el.

Exemplu Airbnb:

Fondatorii Airbnb au primit numeroase refuzuri din partea investitorilor la început. Cu toate acestea, au perseverat, și-au îmbunătățit prezentarea și, în cele din urmă, au obținut finanțare. Astăzi, Airbnb este un brand global evaluat la miliard.

Cere feedback. Dacă un investitor îți refuză propunerea, cere politico feedback pentru a înțelege preocupările sale. Acest lucru te va ajuta să îți îmbunătățești modelul de afaceri sau prezentarea.

Revaluează planul de afaceri. Folosește feedbackul pentru a revizui proiecțiile financiare, poziționarea pe piață sau strategia de afaceri. Fă ajustări pentru a-ți întări propunerea.

Caută surse alternative de finanțare. Dacă investitorii tradiționali spun „nu”, ia în considerare granturi, microcredite sau crowdfunding ca alternative.

Rămâi rezilient. Nu te descuraja în fața refuzului. Mulți fondatori de succes au fost respinși de mai multe ori înainte de a obține finanțare. Perseverența este cheia succesului.



Importanța Networking-ului pentru Finanțare

"Refuzul nu este sfârșitul drumului. Este o oportunitate de a găsi o nouă cale către succes."

Anonymous

Networking-ul joacă un rol esențial în obținerea finanțării pentru afacerea ta. Un antreprenor bine conectat are mai multe șanse să întâlnească investitori, mentori și parteneri care pot oferi sprijin valoros.

Exemplu Dropbox:

Fondatorii Dropbox au întâmpinat dificultăți în obținerea capitalului de risc la început. Prin networking la evenimente pentru startup-uri și prin introduceri din partea mentorilor, au reușit să se conecteze cu investitori cheie care le-au finanțat dezvoltarea inițială.

Participă la evenimente de industrie.

Conferințele, competițiile de pitch și întâlnirile de afaceri sunt oportunități excelente pentru a intra în contact cu investitori și alți antreprenori.

Folosește platforme online. LinkedIn, AngelList și platformele de crowdfunding sunt locuri potrivite pentru a interacționa cu investitori și persoane din industrie.

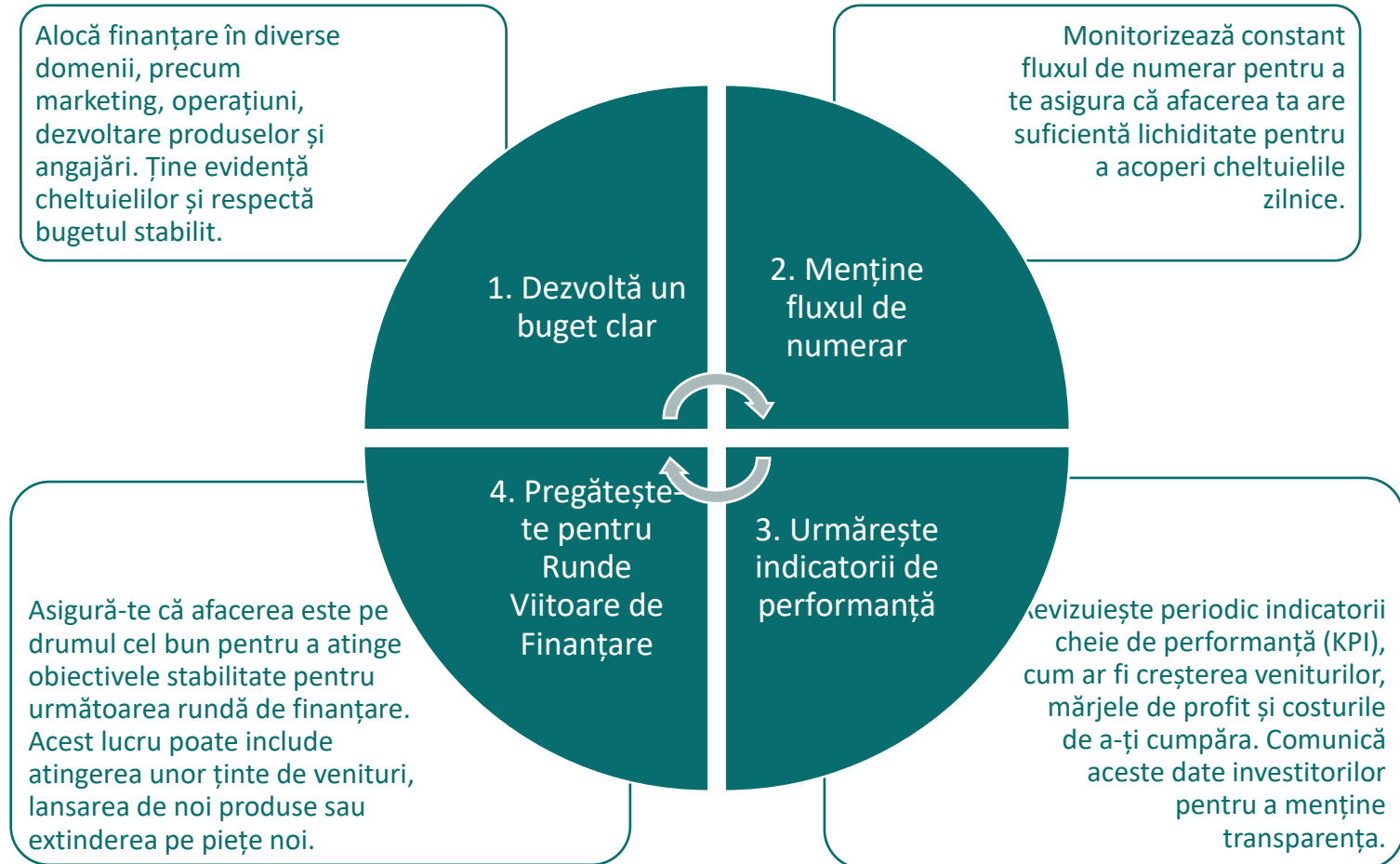
Alătură-te programelor de accelerare. Multe programe de accelerare și incubatoare oferă acces la mentori, investitori și experți din industrie care pot facilita obținerea finanțării.

Mai multe informații în Modulul 6: Networking pentru Fondatorii Subreprezențați



Rămâi Pregătit Financiar După Obținerea Finanțării

Obținerea finanțării este doar începutul călătoriei financiare. După asigurarea investiției, este esențial să gestionezi fondurile eficient pentru a asigura sustenabilitatea afacerii.



04

Monitorizare Financiară și Îmbunătățire Continuă



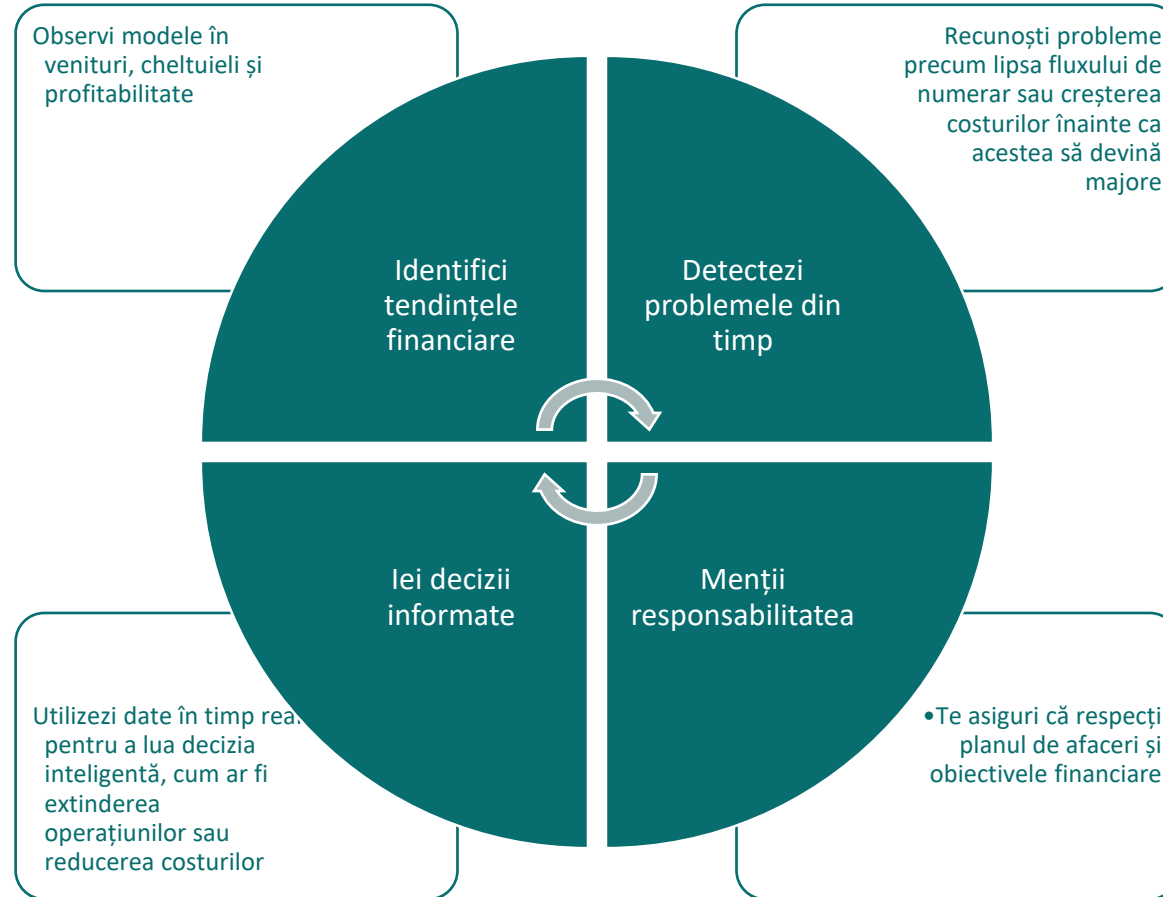
*“Nu poți gestiona ceea ce nu măsoari..”
Peter Drucker*

Această secțiune se concentrează pe instruirea fondatorilor sub-reprezențați în monitorizarea regulată a performanței financiare și efectuarea ajustărilor necesare pentru îmbunătățirea continuă a afacerii. Vor fi abordate instrumente de monitorizare a sănătății financiare, indicatori financiari cheie și planificarea scenariilor pentru creșterea afacerii și gestionarea riscurilor.



De ce monitorizarea financiară este crucială

Monitorizarea financiară te ajută să fii informat despre sănătatea financiară a afacerii tale și să te asiguri că ești pe drumul cel bun pentru a-ți atinge obiectivele. Revizuirea regulată a performanței financiare îți permite să:



Revizuirea financiară lunară – Ce trebuie analizat

O revizuire financiară lunară te ajută să urmărești performanța financiară a afacerii tale și să faci ajustări în timp util. Principalele aspecte de analizat include:

Situația veniturilor; Verifică veniturile, cheltuielile și profitul net al lunii.

Fluxul de numerar – Asigură-te că intrările de numerar acoperă ieșirile și că ai suficientă lichiditate pentru a-ți îndeplini obligațiile.

Bilanțul contabil – Analizează activele, pasivele și capitalul propriu pentru a evalua starea financiară generală a afacerilor.

Indicatori cheie – Urmărește indicatori importanți precum marjele de profit, creanțele și datoriile comerciale



Înțelegerea principalilor indicatori financiari

Indicatorii financiari oferă o imagine rapidă asupra sănătății financiare a afacerii tale. Câțiva dintre cei mai importanți indicatori de monitorizat sunt:

Marja de profit

Măsoară cât de mult profit generează afacerea ta din fiecare euro de venit.

Formula: Profit net / Venit

Rata curentă

Evaluează capacitatea de afaceri de a achita obligații pe termen scurt utilizat activ pe termen scurt

Formula: Active curente / Datorii curente

Raportul datoriei-capitaluri proprii

Arată proporția datoriilor pentru finanțarea activelor companiilor.

Formula: Total datorii / Capitaluri proprii



Înțelegerea principalilor indicatori financiari (Partea 2)

Indicatorii financiari oferă o imagine rapidă asupra sănătății financiare a afacerii tale. Câțiva dintre cei mai importanți indicatori de monitorizat sunt:

Marja de profit brut

Măsoară procentul veniturilor care depășește costul bunurilor vândute (COGS).

Formula: $(\text{Venituri} - \text{COGS}) / \text{Venituri}$

Marja de profit operațional

Arată cât de eficient generează compania profit din operațiunile sale înainte de deducerea taxelor și dobânzilor.

Formula: $\text{Venit operațional} / \text{Venituri}$

Rentabilitatea activelor (ROA)

Indică cât de profitabilă este o afacere în raport cu totalul activelor sale.

Formula: $\text{Venit net} / \text{Total activ}$



Înțelegerea principalilor indicatori financiari (Partea 3)

Indicatorii financiari oferă o imagine rapidă asupra sănătății financiare a afacerii tale. Câțiva dintre cei mai importanți indicatori de monitorizat sunt:

Rata lichidității imediate (Quick Ratio)

Măsoară capacitatea unei companii de a-și acoperi obligațiile pe termen scurt lichid activ de vânzare cele mai multe.

Formula: $(\text{Active curente} - \text{Stocuri}) / \text{Datorii curente}$

Rata datoriei față de active (Debt-to-Assets Ratio)

Indică procentul activelor unei companii care sunt finanțate prin datorii.

Formula: $\text{Datorii totale} / \text{Active totale}$

Rata acoperirii dobânzilor (Interest Coverage Ratio)

Măsoară capacitatea unei companii de a-și acoperi obligațiile de plată a dobânzilor din câștigurile sale.

Formula: $\text{Venit operațional} / \text{Cheltuieli cu dobânzile}$



Înțelegerea principalilor indicatori financiari (Partea 4)

Indicatorii financiari oferă o imagine rapidă asupra sănătății financiare a afacerii tale. Câțiva dintre cei mai importanți indicatori de monitorizat sunt:

Rata de rotație a stocurilor

Măsoară eficiența cu care o companie vinde și înlocuiește stocul.

Formula: Costul bunurilor vândute (COGS) / Stoc mediu

Rata de rotație a creanțelor

Indică eficiența cu care o companie colectează veniturile de la client.

Formula: Vânzări pe credit nete / Creanțe medii

Rentabilitatea capitalului propriu

Măsoară profitabilitatea unei afaceri în generarea profitului din capitalul acționarilor.

Formula: Venit net / Capital propriu



Exemplu de plan financiar de afaceri pentru un an

Categorie	Target (Prognoză)	Realizat	Variație (Prognoză vs Realizat)	Comentarii/Acțiuni
Venituri				
Venituri din vânzări	€ 50,00	€ 48,00	-€ 2,00	Vânzări ușor sub obiectiv. Revizuieste strategia de marketing.
Venituri din servicii	€ 10,00	€ 12,00	€ 2,00	Veniturile din servicii au depășit așteptările datorită noilor contracte.
Venituri totale	€ 60,00	€ 60,00	€ 0	Conform obiectivului.
Cheltuieli				
Salarii	€ 20,00	€ 21,00	-€ 1,00	Ușor peste buget din cauza orelor suplimentare.
Chirie	€ 5,00	€ 5,00	€ 0	Conform obiectivului.
Marketing	€ 3,00	€ 2,50	€ 500	Costurile de marketing sunt sub buget. Se recomandă realocarea economiilor.
Utilități	€ 1,20	€ 1,50	-€ 300	Mai ridicat din cauza creșterii sezoniere a consumului de energie.
Materiale	€ 7,00	€ 8,00	-€ 1,00	Creșterea costurilor materialelor din cauza fluctuațiilor de preț.
Cheltuieli totale	€ 36,20	€ 38,00	-€ 1,80	Ușor peste buget din cauza costurilor mai mari.
Profit Net	€ 23,80	€ 22,00	-€ 1,80	Profitul afectat de costuri mai mari. Identifică măsuri de reducere a costurilor.
Principalii indicatori financiari				
Marja brută de profit	60%	58%	-2%	Marjă mai mică din cauza costurilor mai ridicate ale bunurilor vândute.
Marja de profit operațional	40%	36%	-4%	Marja operațională mai scăzută din cauza salariilor și utilităților mai mari.
Rata rapidă	1.8	1.6	-0.2	Ușoară scădere a lichidității. Monitorizează atent fluxul de numerar.
Raport datorii / capital propriu	0.4	0.5	+0.1	Ușoară creștere a gradului de îndatorare. Evaluează strategia de împrumut.





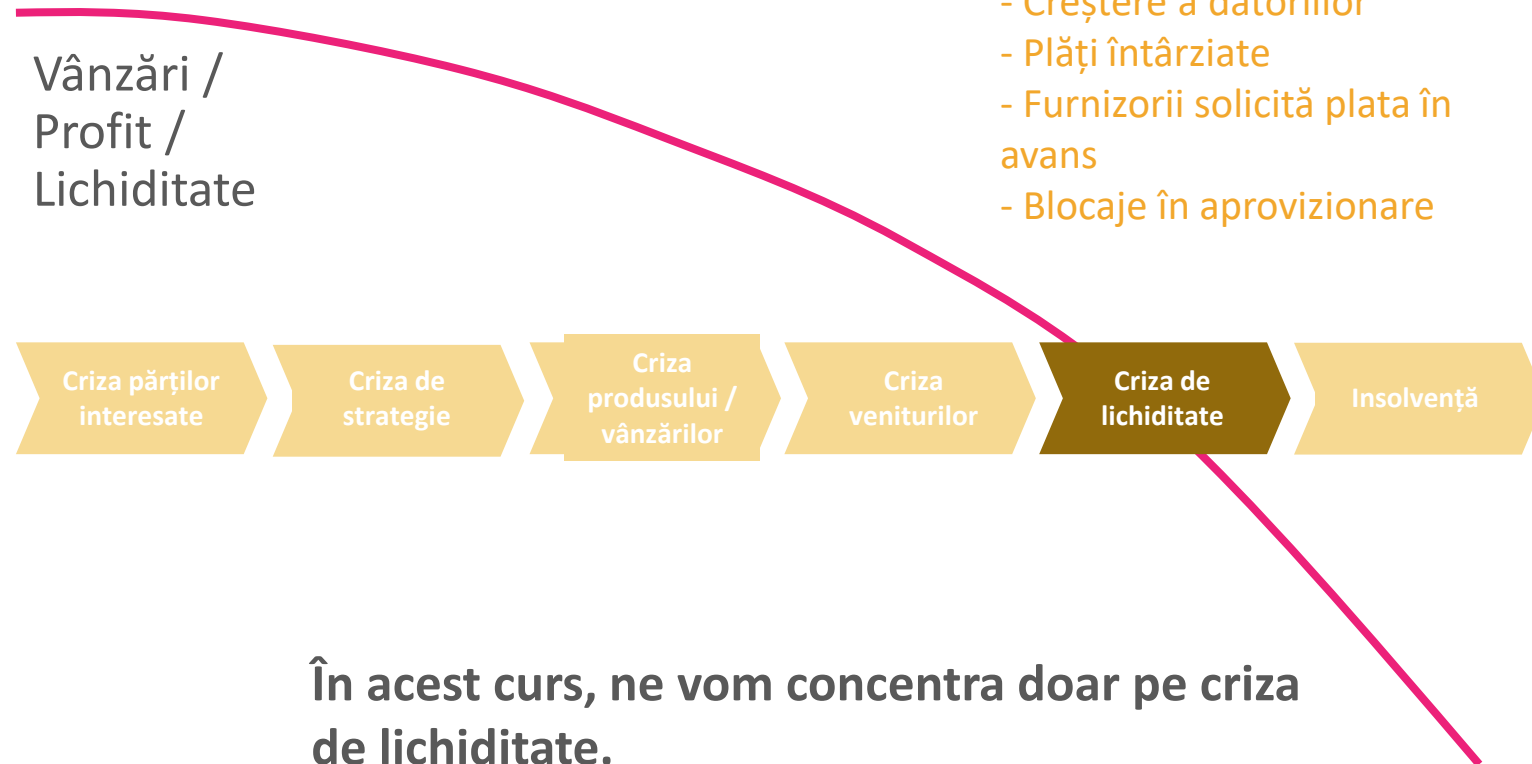
05

Planificarea lichidității și identificarea crizei



Cursul tipic al unei crize de afaceri

În general, cu cât criza avansează mai mult, cu atât este mai dificilă și mai costisitoare rezolvarea acesteia. Criza de lichiditate se manifestă printr-o scădere semnificativă a rezervelor financiare ale companiei, iar liniile de credit sunt epuizate. În unele cazuri, furnizorii solicită plata în avans din cauza unui rating de credit considerat slab.



Complexitatea planificării lichidității

Multe sectoare sunt caracterizate de sezonality, dependențe dificil de planificat și/sau prețuri volatile. Acest lucru face ca planificarea lichidității să fie o sarcină extrem de complexă.

Sezonality 01

Multe sectoare (de exemplu, sectorul turismului) sunt caracterizate de o cerere foarte fluctuantă pe parcursul anului.

Prețuri 02

În multe domenii (de exemplu, hoteluri), afacerile sunt caracterizate de fluctuații mari ale prețurilor. Acest lucru este strâns legat de sezonality.

Mediu 03

Multe sectoare sunt influențate de factori externi care sunt dificil de planificat (de exemplu, vremea, pandemii etc.).



EXEMPLU: Complexitatea planificării lichidității (Sezonalitate)

Dacă afacerea ta este supusă unei cereri extrem de fluctuante, atunci este necesar să acumulezi suficientă lichiditate în lunile cu vânzări puternice pentru a compensa lunile cu vânzări slabe.



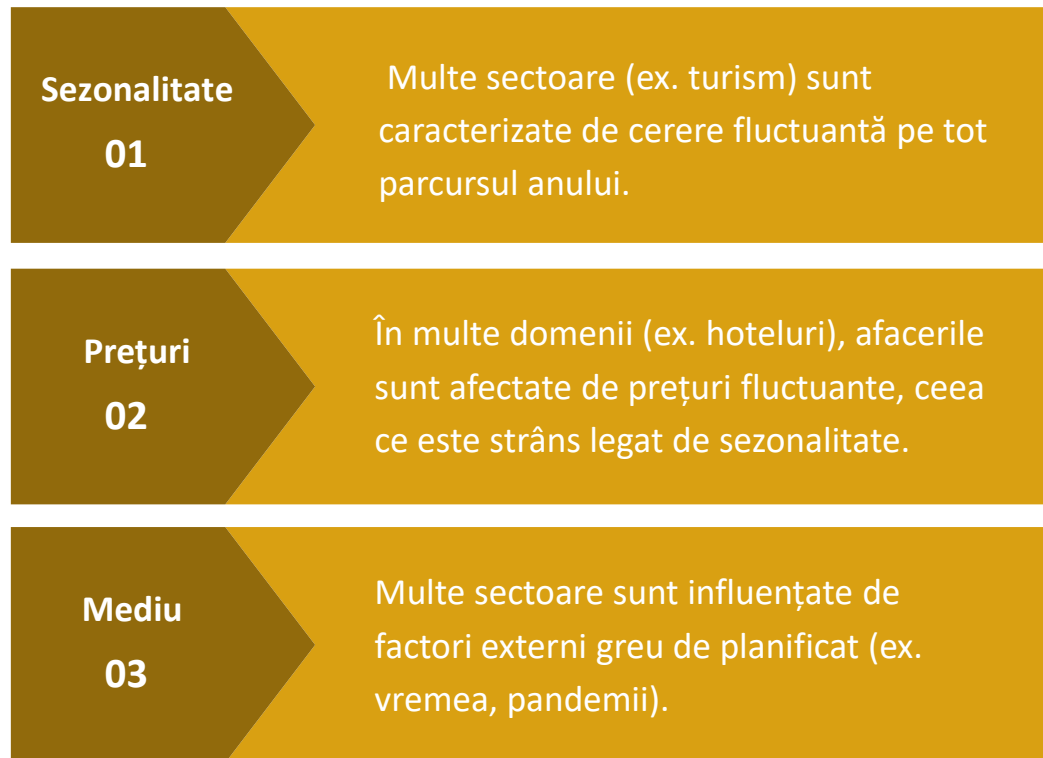
Rezervele suficiente de lichiditate trebuie constituite pentru perioadele mai slabe, astfel încât să poată compensa fluctuațiile vânzărilor și încasărilor de numerar.

- ✓ Analiza fluctuațiilor din ultimii ani este necesară.
- ✓ Dacă nu există date istorice disponibile, trebuie făcute estimări bazate pe ipoteze realiste.



Complexitatea planificării lichidității: Prețuri

Fluctuațiile prețurilor au un impact semnificativ asupra planificării lichidității și trebuie luate în considerare în mod corespunzător



Dacă modelul de afaceri implică prețuri fluctuante, acestea trebuie incluse în strategia de planificare a lichidității.



Complexitatea planificării lichidității: Mediul

Evenimentele neprevăzute și factorii de mediu nu pot fi planificați, așadar este important să se construiască rezerve suficiente de lichiditate.

Sezonalitate 01

Multe sectoare (ex. turism) sunt afectate de cerere fluctuantă pe parcursul anului.

Prețuri 02

În anumite domenii (ex. hoteluri), afacerile sunt caracterizate de prețuri instabile, strâns legate de sezonitate.

Mediu 03

Multe sectoare sunt influențate de factori externi imprevizibili, greu de planificat (ex. vremea, pandemii).

Pentru a gestiona această incertitudine, este esențial să se creeze rezerve de lichiditate suficiente, pe baza unei analize a fluctuațiilor din anii precedenți.



Structura de bază a planificării lichidității

Planificarea lichidității are scopul de a asigura că o companie își poate îndeplini obligațiile de plată în orice moment și de a identifica necesitățile de finanțare pe termen scurt.

Aceasta ia în considerare toate intrările și ieșirile de numerar pentru perioada analizată.

Structura de bază a planificării lichidității	
Total încasări	Total plăți
+ Vânzări / servicii + Rambursări ale datoriilor + Alte intrări de numerar (ex. dobânzi, contribuții de capital ale proprietarilor)	- Plăți pentru mărfuri și materiale - Salarii, beneficii sociale - Publicitate - Taxe (ex. TVA) - Dobânzi pentru capital - Asigurări - Cheltuieli generale și administrative - Chirie - Alte cheltuieli (electricitate, apă etc.)



Structura de bază a planificării lichidității (Partea 2)

Planificarea lichidității include sub-planuri pentru „activități operaționale”, „activități de investiții” și „activități de finanțare”.

Intrările și ieșirile de numerar din activitățile operaționale, de investiții și de finanțare trebuie luate în considerare.

Starea lichidității

+ Flux de numerar din activități operaționale

+ Flux de numerar din activități de investiții

+ Flux de numerar din activități de finanțare

= Schimbare în numerar și echivalente de numerar cu impact asupra lichidității

Disponibilitatea lichidității

Intrări și ieșiri de numerar din activități operaționale

Balanță netă din investiții/dezinvestiții

Balanță netă din activități externe de finanțare

Resurse financiare = suma tuturor acestor elemente



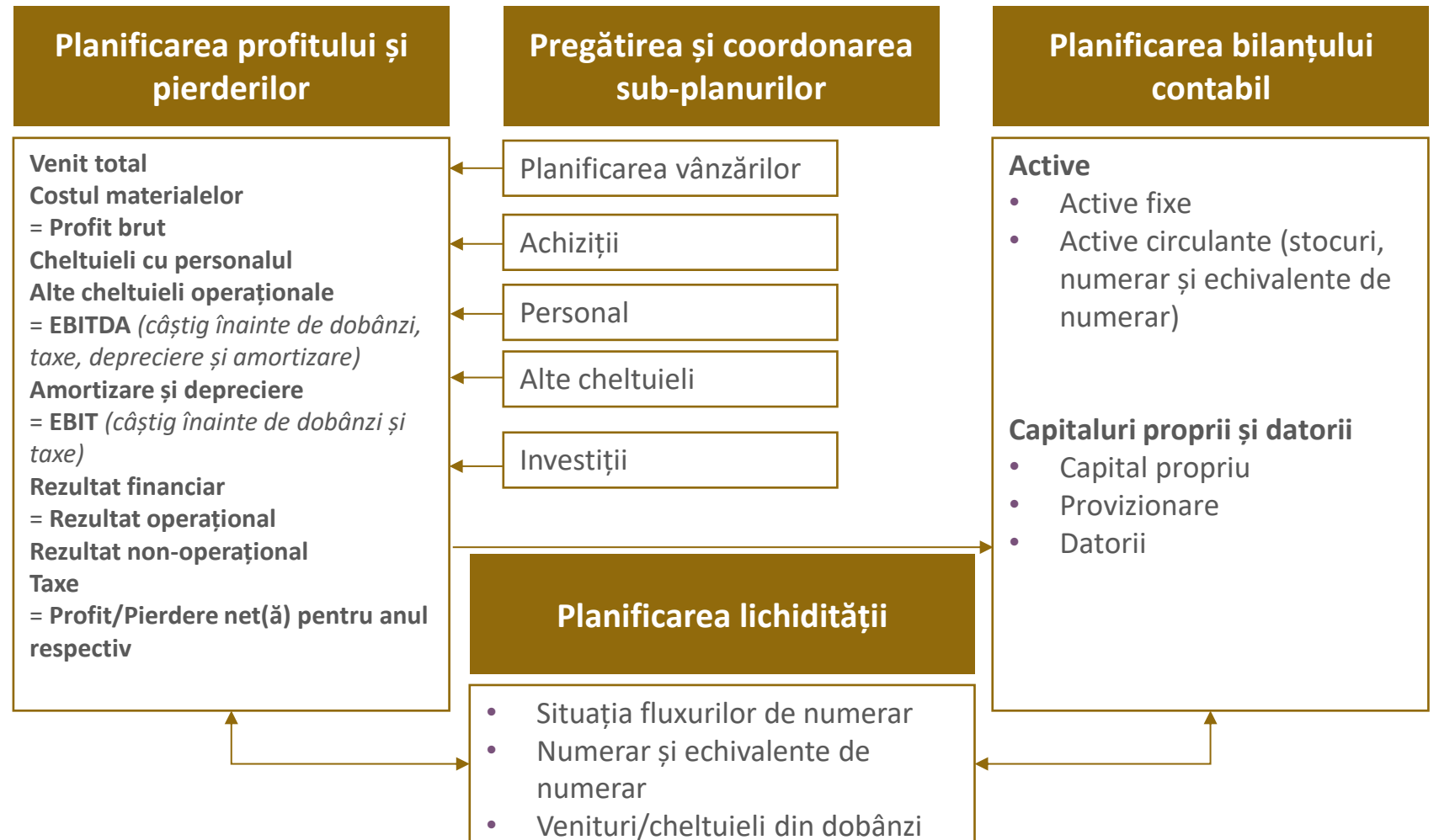
Planificare corporativă integrată

Există o legătură strânsă între planificarea lichidității, planificarea profitului și pierderilor și planificarea bilanțului contabil.

Datorită corelării dintre planificarea profitului și pierderilor, planificarea lichidității și planificarea bilanțului, acest proces este cunoscut și sub denumirea de „planificare integrată”.

***EBIT** (*Earnings Before Interest and Taxes*) – Câștig înainte de dobânzi și taxe.

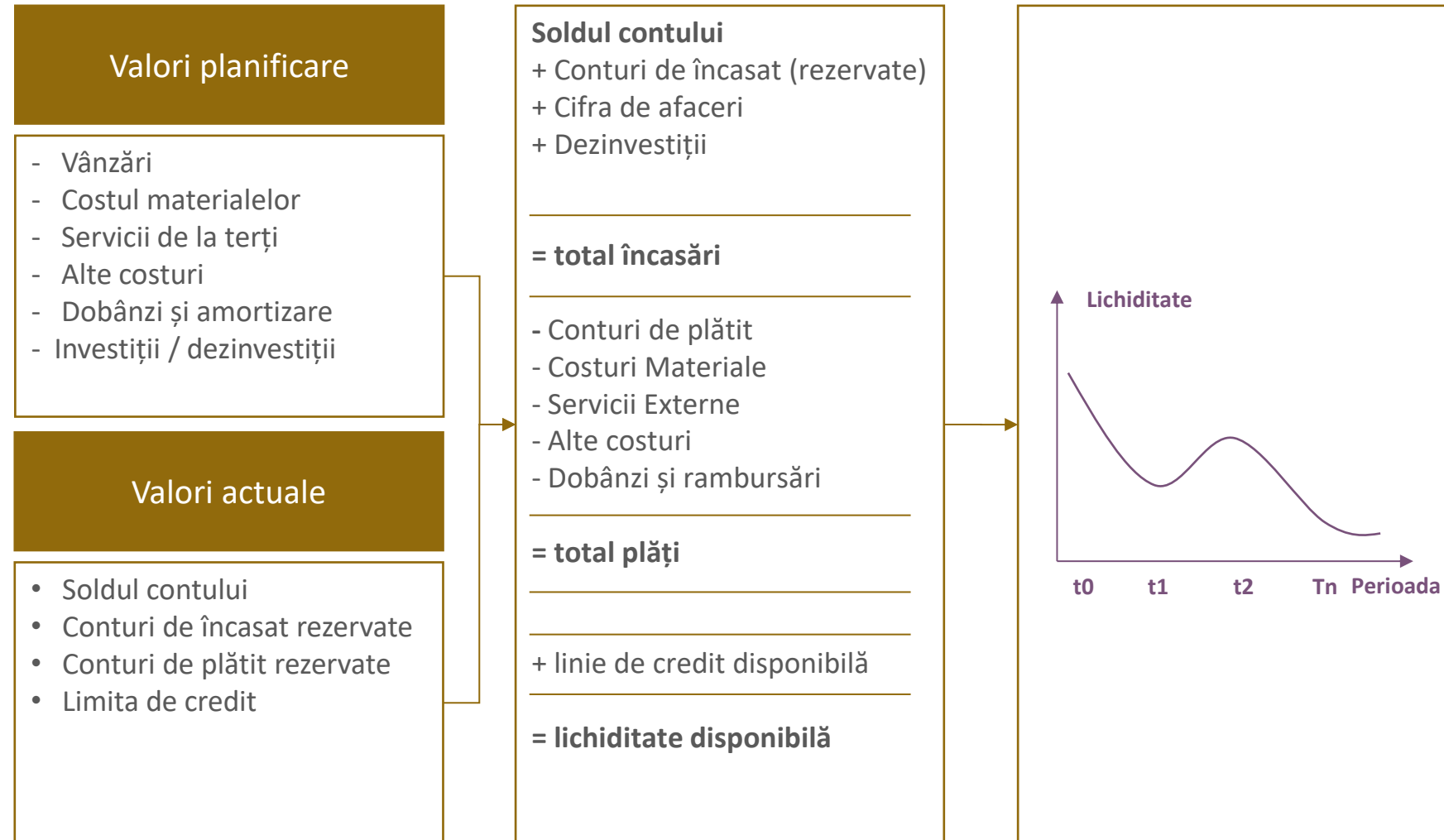
****EBITDA** (*Earnings Before Interest, Taxes, Depreciation, and Amortization*) – Câștig înainte de dobânzi, taxe, depreciere și amortizare.



Structura planificării lichidității

Atât valorile reale, cât și cele planificate sunt luate în considerare în planificarea lichidității.

Planificarea lichidității ia în considerare toate plățile primite și ieșite deja înregistrate, precum și valorile planificate. Împreună cu soldul contului și cu linia de credit, rezultă lichiditatea disponibilă.



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Mai întâi se introduc informațiile deja cunoscute

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100												
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>													
Intrări de numerar din dezinvestiții													
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite													
Leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>													
Leșiri pentru investiții													
Leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate													
Excedent / deficit													
Măsuri													
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei													

Situația inițială:

- În prezent, există 100.000 € în cont. Nu există alte fonduri lichide.
- Există deja rezervări pentru următoarele trei luni.
- În plus, există facturi de încasat deja emise, care vor fi scadente luna viitoare.
- Compania are un împrumut curent, pentru care trebuie achitate dobânzi și rambursări de 2.000 € în fiecare lună.



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Pe baza acestei situații, valorile planificate din planificarea corporativă sunt introduse (pe baza unei analize a anilor precedenți).

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100												
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții													
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite													
Leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>													
Leșiri pentru investiții													
Leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2											
Total plăți efectuate													
Excedent / deficit													
Măsuri													
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei													

Planificarea veniturilor:

- Baza pentru planificarea vânzărilor este anul precedent, neexistând indicații că anul următor ar trebui să fie diferit de anul anterior.
- Din experiența anilor trecuți, lunile 4, 5, 6 și 8 sunt luni slabe.
- Luna 7 este de obicei mai puternică datorită unei expoziții comerciale desfășurate în această perioadă.



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

În acest exemplu, costurile sunt formate dintr-un bloc de costuri fixe și un procentaj din vânzări

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100												
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții													
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite													
Leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datoriile comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Leșiri pentru investiții													
Leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate													
Excedent / deficit													
Măsuri													
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei													

Planificarea costurilor:

- Costurile fixe sunt de 15.000 € pe lună.
- Costurile variabile sunt calculate pe baza analizei valorilor din anul precedent și reprezintă 50% din cifra de afaceri operațională.



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

În lunile cu cifră de afaceri redusă, unele camere vor fi renovate.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100												
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții							10						
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite													
Leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Leșiri pentru investiții							100						
Leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate													
Excedent / deficit													
Măsuri													
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei													

Planificarea investițiilor:

- În luna 6, care are o cifră de afaceri redusă, vor fi renovate unele camere.
- Sunt planificați 100.000 € pentru renovare.
- Mobilierul vechi va fi vândut, cu încasări estimate la 10.000 €



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Valorile finale ale perioadei precedente constituie punctul de plecare pentru perioada următoare.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100											
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții							10						
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite													
Leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Leșiri pentru investiții							100						
Leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate													
Excedent / deficit													
Măsuri													
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100												

Planificarea lichidității:

Soldul de închidere al lichidității din perioada precedentă este introdus ca sold de deschidere pentru perioada următoare.



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Intrările și ieșirile de numerar planificate sunt totalizate.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100											
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții							10						
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite													
Ieșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Ieșiri pentru investiții							100						
Ieșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate													
Excedent / deficit													
Măsuri													
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100												

Planificarea lichidității:
Intrările și ieșirile de numerar planificate sunt totalizate.



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Soldul de închidere al perioadei respective este calculat pe baza valorilor însumate.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100											
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții							10						
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite		100											
leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		55											
leșiri pentru investiții							100						
leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2					2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate		67											
Excedent / deficit		133											
Măsuri		0											
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100	133											

Planificarea lichidității:

Numerarul și echivalentele de numerar la sfârșitul perioadei sunt calculate astfel:

Sold inițial

• Total intrări de numerar

• Total ieșiri de numerar

+/- Măsuri de control al lichidității



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Soldul de închidere al perioadei devine, la rândul său, punctul de plecare pentru perioada următoare – și așa mai departe.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100	133										
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții							10						
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite		100											
leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
leșiri pentru investiții							100						
leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate		67											
Excedent / deficit		133											
Măsuri		0											
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100	133											

Planificarea lichidității

- Numerarul și echivalentele de numerar la sfârșitul perioadei sunt introduse ca sold inițial în perioada următoare.



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Toate valorile sunt introduse în tabelul de planificare.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		50	50	30	20	20	10	60	30	70	70	80	100
Intrări de numerar din dezinvestiții							10						
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite		100	90	60	20	20	20	60	30	70	70	80	100
Leșuri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		55	60 (45 + 15)	45	25	25	20	45	30	50	50	55	65
Leșuri pentru investiții							100						
Leșuri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate		67	62	47	27	27	122	47	32	52	52	57	67
Excedent / deficit		133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193
Măsuri		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193

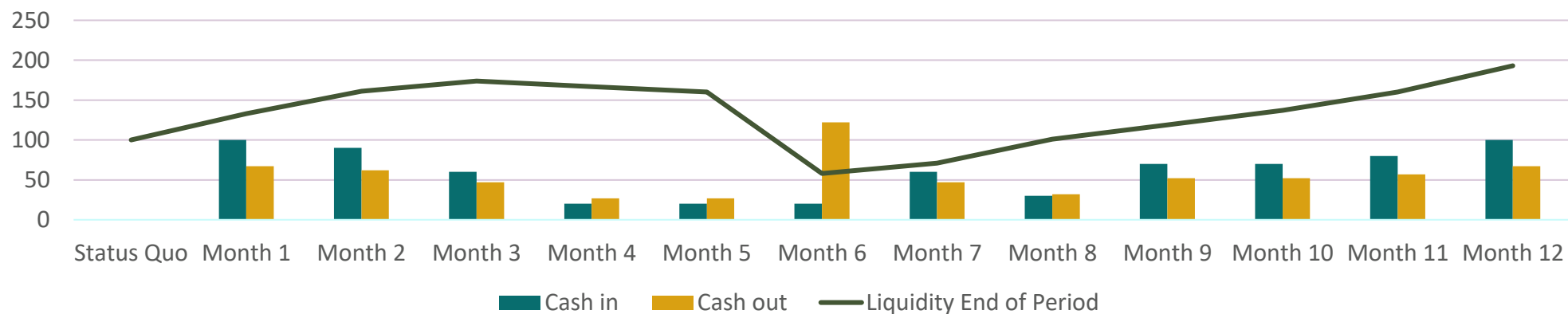


Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Se preconizează că lichiditatea va fi suficientă pentru a implementa măsurile de renovare planificate

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160
Total plăți primite		100	90	60	20	20	20	60	30	70	70	80	100
Total plăți efectuate		67	62	47	27	27	122	47	32	52	52	57	67
Excedent / deficit		133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193
Măsuri		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100	133	161	174	167	160	58	71	101	119	137	160	193

Dezvoltarea lichidității



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

După trei luni, planificarea este actualizată. Valorile reale sunt semnificativ mai slabe decât cele planificate.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100	107	110									
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		10	10	20									
Intrări de numerar din dezinvestiții													
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite		60	50	50									
Leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		41	45	45									
Leșiri pentru investiții													
Leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2									
Total plăți efectuate		53	47	47									
Excedent / deficit		107	161	174									
Măsuri		0	0	0									
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100	107	110	113									

Comparatie planificat / realizat

- Se poate observa că valorile REALIZATE ale vânzărilor sunt semnificativ mai mici decât cele planificate inițial.
- Costurile variabile sunt, de asemenea, mai mari decât anul trecut. Acestea reprezintă acum 60% din vânzările realizate



Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

După trei luni, planificarea este actualizată. Valorile reale sunt semnificativ mai slabe decât cele planificate.

În mii EUR	Status Quo	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12
Numerar și echivalente de numerar la începutul perioadei	100	100	107	110	113	100	87	-16	-17	-26	-27	-28	-25
Intrări de numerar din activități operaționale (incl. creanțe comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		50	40	30									
<i>Din planificare</i>		10	10	20	10	10	10	40	20	40	40	50	70
Intrări de numerar din dezinvestiții													
Intrări de numerar din venituri financiare													
Total plăți primite		60	50	50	10								
leșiri de numerar din activități operaționale (incl. datorii comerciale)													
<i>Din rezervări confirmate</i>		10											
<i>Din planificare</i>		41	45	45	21								
leșiri pentru investiții													
leșiri pentru tranzacții financiare (răscumpărare / dobândă)		2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Total plăți efectuate		53	47	47	23	23	123	41	29	41	41	47	59
Excedent / deficit		107	110	113	100	87	-16	-17	-26	-27	-28	-25	-14
Măsuri		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100	107	110	113	100	87	-16	-17	-26	-27	-28	-25	-14

Ajustarea planificării

- Datorită valorilor mai mici, planificarea viitoare va trebui ajustată.
- Din motive de precauție, prognoza vânzărilor este redusă.
- Costurile variabile reale sunt preluate pentru valorile viitoare.
- Planificarea ajustată arată că renovarea planificată nu poate fi implementată, deoarece lichiditatea nu ar fi suficientă.

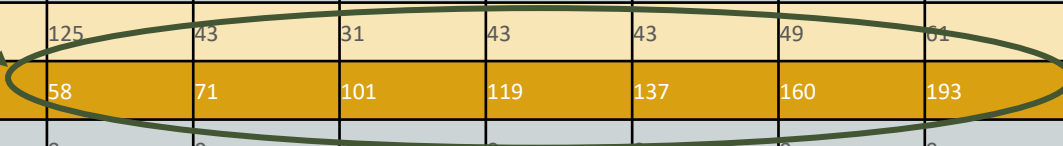
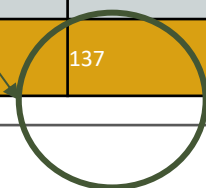


Exemplu simplificat de planificare lunară a lichidității (Hotel)

Due to the adjusted planning, the family decides to finance the planned renovation through an additional loan

In thousand EUR	Status Quo	Month 1	Month 2	Month 3	Month 4	Month 5	Month 6	Month 7	Month 8	Month 9	Month 10	Month 11	Month 12
Cash and cash equivalents at beginning of period	100	100	107	110	113	100	137	32	29	18	15	12	13
Cash inflow from operating activities (incl. accounts receivable)													
<i>Thereof booked</i>		50	40	30									
Cash inflows from investments					10	10	10	40	20	40	40	50	70
Cash inflows from financial transactions							10						
Total cash inflows					10	10	20	40	20	40	40	50	70
Cash outflows from operating activities (incl. accounts payable)													
<i>Din care rezervat</i>		10	10	10									
<i>Din care planificare</i>		41	45	45	21	21	21	39	27	39	39	45	57
Outflows for investments							100						
Outflows for financial transactions (redemption / interest)		2	2	2	2	2	4	4	4	4	4	4	4
Total plăți efectuate		53	47	47	23	23	125	43	31	43	43	49	61
Excedent / deficit		107	110	113	100	87	58	71	101	119	137	160	193
Măsuri		0	0	0	0	50	0	0	0	0	0	0	0
Numerar și echivalente de numerar la sfârșitul perioadei	100	107	110	113	100	137	32	29	18	15	12	13	22

Adaptarea planificării Deoarece renovarea este importantă pentru dezvoltarea viitoare a hotelului, familia decide să contracteze un împrumut pentru a finanța renovarea. Pentru a avea o rezervă de lichidități, se ia un împrumut de 50 000 EUR. Acest lucru crește costurile de finanțare



EXERCİȚIU

Datorită interconectării planurilor individuale în planificarea financiară integrată, tranzacțiile comerciale influențează de obicei diferitele sub-planuri.

Analizați ce impact are această tranzacție comercială exemplară asupra lichidității, bilanțului și contului de profit și pierdere.

Efectele tranzacțiilor comerciale asupra planificării

Exemplu 1: Plata datoriilor comerciale în valoare de 10.000 € (creditori conform bilanțului la 31.12.2021) în proporție de 100% în ianuarie 2022.

Efect:

- Lichiditate:
- Bilanț:
- Contul de profit și pierdere



EXERCİȚIU

Datorită interconectării planurilor individuale în planificarea financiară integrată, tranzacțiile comerciale influențează de obicei diferitele sub-planuri.

Analizați ce impact are această tranzacție comercială exemplară asupra lichidității, bilanțului și contului de profit și pierdere.

Efectele tranzacțiilor comerciale asupra planificării

Exemplu 1: Plata datoriilor comerciale în valoare de **10.000 €** (creditori conform bilanțului la **31.12.2021**) în proporție de **100%** în **ianuarie 2022**.

Efect:

- **Lichiditate:** leșiri de numerar din activități operaționale în planificarea lichidității din ianuarie 2022 (valoare brută).
- **Bilanț:** Reducerea datoriilor comerciale în ianuarie 2022 cu suma plății efectuate.
- **Contul de profit și pierdere:** Niciun efect.



EXERCİȚIU

Datorită interconectării planurilor individuale în planificarea financiară integrată, tranzacțiile comerciale influențează de obicei diferitele sub-planuri.

Analizați ce impact are această tranzacție comercială exemplară asupra lichidității, bilanțului și contului de profit și pierdere.

Efectele tranzacțiilor comerciale asupra planificării

Exemplu 2: Venituri de **10.000 €** (net) în ianuarie 2022 și încasarea plății în februarie 2022 (vânzare cu termen de plată).

Efect în ianuarie:

- **Contul de profit și pierdere:** Recunoașterea veniturilor în ianuarie.
- **Bilanț:** Creșterea creanțelor comerciale.

Efect în februarie:

- **Lichiditate:** Creșterea lichidității datorită încasării plății.
- **Bilanț:** Scăderea creanțelor comerciale, creșterea numerarului.



EXERCİȚIU

Datorită interconectării planurilor individuale în planificarea financiară integrată, tranzacțiile comerciale influențează de obicei diferitele sub-planuri.

Analizați ce impact are această tranzacție comercială exemplară asupra lichidității, bilanțului și contului de profit și pierdere.

Efectele tranzacțiilor comerciale asupra planificării

Exemplu 2: Venituri de **10.000 €** (net) în ianuarie 2022 și încasarea plății în februarie 2022 (vânzare cu termen de plată).

Efect în ianuarie:

- **Contul de profit și pierdere:** Venituri recunoscute în ianuarie 2022 în valoare de **10.000 €**.
- **Bilanț:** Creanțe comerciale din livrări și servicii în ianuarie 2022 în valoare de **10.000 €** plus TVA aplicabil (brut).
- **Bilanț:** Datorie privind TVA-ul în ianuarie 2022, corespunzătoare sumei TVA-ului care trebuie achitat în luna următoare

Continuare pe slide-ul următor



Efectele tranzacțiilor comerciale asupra planificării

Datorită interconectării planurilor individuale în planificarea financiară integrată, tranzacțiile comerciale influențează de obicei diferitele sub-planuri.

Analizați ce impact are această tranzacție comercială exemplară asupra lichidității, bilanțului și contului de profit și pierdere.

Exemplu 2:

Venituri de **10.000 €** (net) în ianuarie 2022 și încasarea plății în februarie 2022 (vânzare cu termen de plată).

Efect în februarie:

- **Lichiditate:** Încasare din activitatea operațională în planificarea lichidității din februarie 2022 în valoare de **10.000 €** plus TVA.
- **Lichiditate:** Plata TVA-ului / soldul TVA.
- **Bilanț:** Reducerea creanțelor comerciale cu suma plății de **10.000 €** plus TVA (valoare brută)





06

Auto-reflecție



Reflectează – Înțelegerea Nivelului Tău de Literație Financiară

Ia-ți un moment pentru a reflecta asupra nivelului tău actual de literație financiară și modul în care acesta îți influențează deciziile de afaceri. Ia în considerare următoarele întrebări:

1. Înțeleg termeni financiari de bază precum venituri, cheltuieli, flux de numerar și profit?

1. Dacă da, cum am aplicat aceste cunoștințe în afacerea mea?

2. Dacă nu, ce resurse pot folosi pentru a-mi îmbunătăți înțelegerea?

2. Pot să creez și să citesc situații financiare de bază (contul de profit și pierdere, fluxul de numerar, bilanțul contabil)?

3. Cât de încrezător sunt în realizarea de proiecții financiare pentru afacerea mea?

Pas de acțiune: Alege un domeniu financiar pe care vrei să îl îmbunătățești (ex: gestionarea fluxului de numerar, înțelegerea marjelor de profit) și stabilește pașii pentru a lucra la acesta.



Reflectează – Înțelegerea Nivelului Tău de Literație Financiară

Literația financiară nu înseamnă doar înțelegerea cifrelor, ci și modul în care acestea îți ghidează deciziile. Reflectează asupra următoarelor aspecte:

- Am integrat proiecțiile financiare în planul meu de afaceri?
- Folosesc estimări realiste pentru venituri, cheltuieli și profit?
- Am un punct clar de break-even pentru afacerea mea? Dacă nu, calculează punctul de break-even pe baza veniturilor și cheltuielilor actuale.
- Cum intenționez să urmăresc în mod regulat performanța financiară?

Pas de acțiune: Identifică o secțiune a planului tău de afaceri unde literația financiară poate fi îmbunătățită (ex: prognoza veniturilor mai precisă sau un buget mai detaliat) și fă ajustările necesare.



Reflectează – Pregătirea pentru Investiții

la-ți un moment pentru a reflecta asupra nivelului tău actual de pregătire pentru investiții și modul în care acesta influențează creșterea afacerii tale. Ia în considerare următoarele întrebări:

1. Am o înțelegere clară a necesităților financiare ale afacerii mele?

Am identificat surse potențiale de finanțare (investitori, credite, granturi)?

2. Sunt pregătit să răspund la întrebări financiare dificile?

De exemplu, pot explica clar modelul meu de venituri, marjele de profit și fluxul de numerar?

Cum plănuiesc să comunic investitorilor potențialul de creștere al afacerii mele?

Pas de acțiune: Creează o listă cu primele cinci întrebări financiare pe care te aștepți ca investitorii să le pună. Redactează răspunsuri pentru fiecare întrebare și exersează-ți răspunsurile.



Reflectează – Decizii Financiare

Literația financiară influențează direct modul în care iei decizii în afacerea ta. Reflectează asupra următoarelor aspecte:

1. Cum iau deciziile financiare în afacerea mea?

- Bazez deciziile mele pe date sau mă bazez mai mult pe intuiție?

2. Cum evaluez în mod regulat sănătatea financiară a afacerii mele?

3. Îmi ajustez în mod regulat strategia de afaceri pe baza performanței financiare?

Pas de acțiune: Identifică o decizie financiară recentă pe care ai luat-o. A fost bazată pe date financiare solide sau mai mult pe intuiție? Cum îți poți îmbunătăți procesul decizional în viitor?



Reflectează – Plan de Acțiune Financiară

Acum că ai reflectat asupra nivelului tău de literație financiară, este momentul să creezi un plan de acțiune pentru a-ți îmbunătăți abilitățile de management financiar și a le aplica în afacerea ta.

1. Ce abilitate financiară vreau să dezvolt în următoarele 3 luni?

Exemplu: Gestionarea mai bună a fluxului de numerar sau crearea unor proiecții financiare mai precise.

2. Cum îmi voi urmări progresul în îmbunătățirea acestei abilități?

3. Ce instrumente sau resurse voi folosi pentru a-mi îmbunătăți literația financiară?

Pas de acțiune: Scrie pași concreți pentru îmbunătățirea abilităților tale financiare. Stabilește un termen limită pentru atingerea acestor obiective și identifică instrumentele sau resursele care te pot ajuta.





mosaic
inclusive investing for founders

Felicitări pentru finalizarea Modulului 3!

Urmează: **Modulul 4: Cum pot obține finanțare pentru ideea mea?**



www.mosaic4investing.eu

This resource is licensed
under CC BY 4.0



Cofinanțat de
Uniunea Europeană

Finanțat de Uniunea Europeană. Opiniile și punctele de vedere exprimate aparțin însă exclusiv autorului/autorilor și nu reflectă neapărat cele ale Uniunii Europene sau ale Agenției Executive pentru Educație și Cultură (EACEA). Nici Uniunea Europeană, nici EACEA nu pot fi considerate responsabile pentru acestea.