PLAN DE AFACERI

Barber Shop pentru investitor

Echipă și conducere operațională



Sinteza afacerii

Barber Shop pentru investitor este un salon masculin din București, în zona Drumul Taberei –Valea Doftanei, în care competența tehnică și conducerea operațională sunt angajate și plătite. Investitorul asigură capitalul și controlul afacerii, fără a fi presupus frizer productiv. Salonul începe cu doi frizeri și un coordonator care prestează parțial, iar al patrulea post se adaugă după formarea cererii. Spațiul de 65 m² și chiria de 800 EUR susțin această extindere în aceeași locație.

Nevoia comercială este întreținerea periodică a aspectului masculin: tunsoare, contur și barbă. Rețelele existente în România, inclusiv Original Barber Shop, The Barber și GETT'S MEN, confirmă concurența pentru acest client. O nouă afacere trebuie să justifice tariful prin execuție, consecvență și comoditate. Cercetarea din plan compară rețelele și operatorii locali, cu prețuri publice și condiții diferite de serviciu.

Repere ale configurației	Valoare
Capital total necesar	206 000 lei
Echipamente și amenajare inițială	72 596 lei brut
Posturi la deschidere / după extindere	3 / 4
Chirie lunară la deschidere	4 080 lei
Bon mediu inițial, preț final	111,00 lei
Profit net al firmei, 2027 / 2028	42 681 / 83 430 lei
Salariu net + profit net, medie lunară 2028	6 952 lei
Venit personal după distribuții și rezerva CASS, medie lunară 2028	706 lei
Recuperarea prin fluxul proiectului	26 luni

Profitul firmei este calculat după salarii, chirie, consumabile, promovare, amortizare și impozit. Venitul economic al proprietarului include profitul păstrat în societate; venitul personal ține seama de distribuțiile efective și de contribuția personală. Recuperarea prin fluxul proiectului compară întreaga finanțare cu numerarul generat înainte de dividende, fără a include salariul proprietarului.

Rentabilitatea este susținută de o echipă plătită, tarif adecvat și ocuparea posturilor. Scenariul prudent păstrează trei frizeri și amână extinderea, rămânând profitabil la o recuperare mai lentă. Dividendele personale sunt inițial mici, deoarece se acoperă pregătirea și se păstrează capital pentru funcționare.

Cuprins

Sinteza afacerii 2

1. Conceptul afacerii și oferta comercială 5
1.1. Experiența clientului 5
1.2. Serviciile și structura vânzărilor 6
1.3. Poziționarea prețului și avantajul economic 6
1.4. Obiectivele afacerii 7

2. Piața, clienții și concurența 7
2.1. Delimitarea sectorului 7
2.2. Rețelele din România și modelele lor comerciale 8
2.3. Clienții vizați și motivul alegerii 9
2.4. Amplasarea și formarea cererii 10
2.5. Concurența locală și alternativele analizate 11
2.6. De ce poate funcționa afacerea 11

3. Strategia de marketing și fidelizarea 12
3.1. Obiective și mesaj comercial 12
3.2. Canalele de atragere și rolul lor 12
3.3. Revenirea clientului și beneficiile comerciale 13
3.4. Bugetul de lansare și implementarea 13
3.5. Promovarea curentă și măsurarea rezultatelor 14

4. Organizarea operațiunilor 14
4.1. Fluxul serviciului și capacitatea de lucru 14
4.2. Instrumentele, consumabilele și aprovizionarea 15
4.3. Igiena și siguranța serviciului 16
4.4. Continuitatea activității și controlul încasărilor 17

5. Echipa și responsabilitățile 17
5.1. Structura de personal și remunerația 17
5.2. Programul comercial și acoperirea turelor 18
5.3. Recrutarea, pregătirea și stabilitatea echipei 18
5.4. Comparația echipelor și momentul extinderii 19

6. Investiția și amenajarea spațiului 19
6.1. Echipamentele alese și utilitatea lor 19
6.2. Alternative de echipare și disciplina achiziției 20
6.3. Lucrările, spațiul și chiria suportabilă 21
6.4. Organizarea funcțională și amenajarea 21
6.5. Bugetul total și utilizarea capitalului 23

7. Organizarea juridică și autorizarea activității 24
7.1. Forma juridică și activitatea declarată 24
7.2. Documentele și instituțiile necesare 25
7.3. Cerințele spațiului și obligațiile de exploatare 26
7.4. Informarea clientului și protecția datelor 27

8. Proiecțiile financiare și scenariile afacerii 27
8.1. Perioada, ipotezele și formarea veniturilor 27
8.2. Costul serviciului și pragul de rentabilitate 28
8.3. Veniturile, cheltuielile și profitul pe cinci ani 29
8.4. Evoluția lunară în primul an 29
8.5. Fiscalitate, amortizare și rezultatul distribuibil 30
8.6. Fluxul de numerar și bilanțul proiectat 31
8.7. Cât câștigă proprietarul 32
8.8. Scenariile și sensibilitatea rezultatului 33

9. Finanțarea și relația cu investitorii 34
9.1. Aportul propriu și utilizarea finanțării 34
9.2. Capacitatea orientativă de îndatorare 34
9.3. Recuperarea capitalului și politica de distribuire 35

10. Managementul riscurilor 35
10.1. Cererea, prețul și concurența 35
10.2. Personalul, continuitatea și calitatea 35
10.3. Numerarul, spațiul și incidentele 36

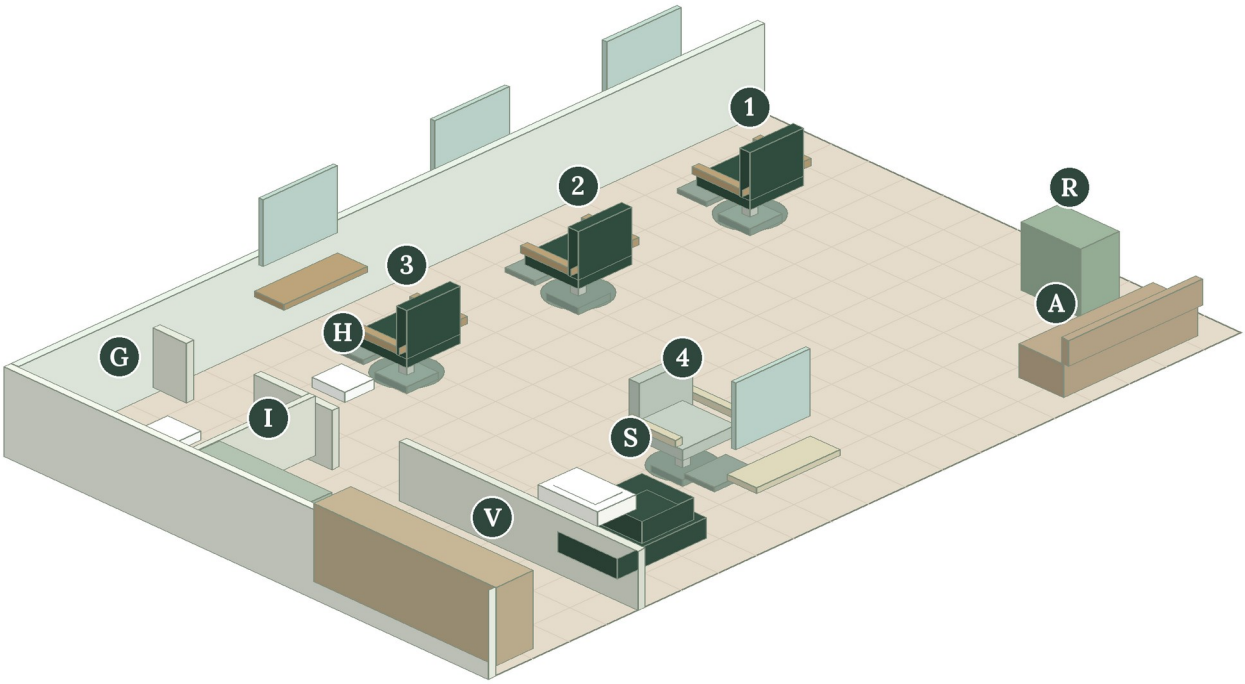
11. Calendarul de implementare 36
11.1. Pregătirea și deschiderea 36
11.2. Primele douăsprezece luni 37

12. Profitabilitatea și perspectivele afacerii 38
12.1. Configurația care susține profitul 38
12.2. Ce înseamnă fiecare scenariu pentru proprietar 38
12.3. Direcțiile de dezvoltare 39

Glosar 39

Bibliografie și surse 40

Amenajarea în perspectivă izometrică



Primele trei posturi susțin echipa de lansare. Al patrulea, reprezentat în culoare mai deschisă, extinde capacitatea după formarea cererii. Coordonatorul folosește unul dintre posturile productive și are timp alocat administrării. Separarea zonei de suport ajută echipa să lucreze cu reguli comune și să controleze consumul.

6.5. Bugetul total și utilizarea capitalului

Utilizare înainte de deschidere	Buget brut
Echipamente, mobilier și amenajare	72 596 lei
Chirie în perioada pregătirii	4 080 lei
Constituire, documentații și pregătire fiscală	2 500 lei
Promovare pentru lansare	6 000 lei
Selecție, instruire, probe și servicii de pregătire	13 420 lei
Garanție pentru chirie	8 160 lei
Stoc inițial	2 800 lei
Rezervă pentru funcționare	80 000 lei
Rezervă pentru depășirea investiției	9 000 lei
Sumă rezervată extinderii	6 500 lei

Pragul este o medie de diagnostic la structura de cost și mixul de servicii din anul al doilea. Nu înlocuiește analiza lunară: o lună cu mai puține zile poate avea pierdere deși anul este profitabil. Plafonul de chirie și bonul minim folosesc o țintă de profit net al firmei de 25% din capital pe an, după plata muncii. Aceasta este o cerință internă de selecție a configurației, nu o rentabilitate garantată și nici un randament personal net după dividende.

8.3. Veniturile, cheltuielile și profitul pe cinci ani

Lei/an	2027	2028	2029	2030	2031
Vânzări de servicii, preț cu TVA	671 836	827 209	886 412	925 799	955 392
Venituri fără TVA colectată	555 236	683 643	732 572	765 123	789 580
Consumabile	34 665	42 271	44 861	46 404	47 427
Salarii și contribuția angajatorului	346 628	408 346	424 679	441 667	459 333
Chirie și celelalte costuri fixe	105 696	108 867	112 133	115 497	118 962
Comisioane de card	9 171	11 291	12 100	12 637	13 041
Rezultat înainte de amortizare și impozit	59 077	112 868	138 799	148 918	150 817
Amortizare	13 652	14 484	14 484	14 679	14 727
Profit înainte de impozit	45 426	98 384	124 315	134 239	136 090
Impozitul firmei	2 745	14 954	18 896	20 404	20 686
Profit net al firmei	42 681	83 430	105 419	113 835	115 404

În primul an, firma obține un profit net de 42 681 lei la venituri fără TVA de 555 236 lei. Marja netă este de 7,7%. În anul al doilea, profitul net ajunge la 83 430 lei, cu o marjă de 12,2%. Diferența reflectă volumul, calendarul și configurația echipei, împreună cu ajustarea prețurilor și costurilor. Nu include venituri din vânzarea unor produse care nu au fost bugetate.

Pentru investitor, primul an plătește formarea cererii și conducerea operațională. Un an întreg cu patru frizeri, dintre care unul coordonator cu timp administrativ, poate folosi mai bine costurile comune. Creșterea profitului în anii următori depinde de menținerea echipei și a revenirilor; ea nu presupune muncă gratuită din partea asociatului.

8.4. Evoluția lunară în primul an

2027	Vizite	Venituri fără TVA	Cost salarial	Profit net	Numerar final
Ian.	389	35 661	25 051	-2 102	111 742
Feb.	436	40 027	25 051	1 920	121 061
Mar.	507	46 507	25 051	7 537	137 898

Model financiar • sinteză

Barber Shop pentru investitor • Scenariu: Bază • lei, dacă nu se indică altfel

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Vizite	6 053	7 166	7 383	7 415	7 357
Venituri fără TVA	555 236	683 643	732 572	765 123	789 580
Profit net al firmei	42 681	83 430	105 419	113 835	115 404
Flux după taxe și investiții	105 851	81 555	111 916	129 466	130 889
Numerar la sfârșitul anului	202 295	273 764	327 696	370 325	400 177
Salariu net + profit net	42 681	83 430	105 419	113 835	115 404
Venit personal după rezerva CASS	0	8 473	46 111	67 753	79 681

Capital și rentabilitate	Valoare
Capital necesar	206 000
Chirie la deschidere, lei/lună	4 080
Prag lunar de rentabilitate în 2028, vizite	503,9
Recuperare prin fluxul proiectului	26 luni

Pregătire în decembrie 2026; exploatare ianuarie 2027–decembrie 2031. Munca proprietarului și conducerea operațională sunt remunerate potrivit configurației. Capitalul este aport propriu; creditul apare într-un test separat.

Surse și ipoteze de documentare

Barber Shop pentru investitor • Scenariu: Bază • lei, dacă nu se indică altfel

Activeshop, scaun Hair System BM88066, 2 599 lei — sursa publică

Activeshop, unitate de spălare Gabbiano Lille, 2 999 lei — sursa publică

Barber Store, set JRL Onyx, 1 239 lei — sursa publică

Barber Store, uscător JRL Forte Pro Lite, 501 lei — sursa publică

Enzo România, console și mobilier de frizerie — sursa publică

SumUp, tarife pentru încasări și terminale — sursa publică

Oferta P14024, Valea Doftanei, 65 m², 800 EUR, actualizată la 2 septembrie 2026 — sursa publică

Codul fiscal consolidat și normele, publicate de ANAF — sursa publică

HG 146/2026, salariul minim de la 1 iulie 2026 — sursa publică

Inspecția Muncii, întrebări frecvente privind timpul de muncă, concediul și REGES Online — sursa publică

Repere consultate la 12 septembrie 2026. Cererea, fidelizarea, mixul, prețurile proprii, duratele și devizele fără ofertă sunt ipoteze ale proiectului. Cercetarea de piață, explicațiile concurențiale și traseul de autorizare sunt dezvoltate în planul de afaceri. Legislația cunoscută este păstrată ca ipoteză pe orizontul prognozei.