PLAN DE AFACERI

Barber Studio

Frizerul devine proprietar



Sinteza afacerii

Barber Studio este o frizerie masculină de proximitate, în care un profesionist calificat devine proprietarul propriului loc de muncă și al rezultatului comercial. Afacerea reunește tunsul, fade-ul, îngrijirea bărbii și pachetul complet într-un spațiu de 35 m² din Ploiești. Un singur post și o chirie de 400 EUR permit remunerarea muncii înainte de calcularea profitului. Experiența și portofoliul proprietarului susțin pornirea; conceptul nu presupune că o persoană fără calificare poate presta imediat aceleași servicii.

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	67 000 lei
Echipamente și amenajare inițială	28 698 lei brut
Posturi la deschidere / după extindere	1 / 1
Chirie lunară la deschidere	2 040 lei
Bon mediu inițial, preț final	80,50 lei
Profit net al firmei, 2027 / 2028	25 910 / 27 275 lei
Salariu net + profit net, medie lunară 2028	6 227 lei
Venit personal după distribuții și rezerva CASS, medie lunară 2028	4 813 lei
Recuperarea prin fluxul proiectului	23 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.

Configurația este atractivă când proprietarul poate susține portofoliul de pornire și tariful prin calitate. Capacitatea sa de muncă limitează creșterea; comparațiile arată că o chirie mai mare sau un angajat adăugat fără cerere pot consuma avantajul economic. Dezvoltarea prioritară este clientela recurentă și valoarea serviciului.

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 11
3.1. Obiective și mesaj comercial 11
3.2. Canalele de atragere și rolul lor 12
3.3. Revenirea clientului și beneficiile comerciale 12
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. Pregătirea profesională și continuitatea serviciului 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 20
6.4. Organizarea funcțională și amenajarea 21
6.5. Bugetul total și utilizarea capitalului 23

7. Organizarea juridică și autorizarea activității 23
7.1. Forma juridică și activitatea declarată 23
7.2. Documentele și instituțiile necesare 24
7.3. Cerințele spațiului și obligațiile de exploatare 25
7.4. Informarea clientului și protecția datelor 26

8. Proiecțiile financiare și scenariile afacerii 26
8.1. Perioada, ipotezele și formarea veniturilor 26
8.2. Costul serviciului și pragul de rentabilitate 27
8.3. Veniturile, cheltuielile și profitul pe cinci ani 28
8.4. Evoluția lunară în primul an 29
8.5. Fiscalitate, amortizare și rezultatul distribuibil 29
8.6. Fluxul de numerar și bilanțul proiectat 30
8.7. Cât câștigă proprietarul 31
8.8. Scenariile și sensibilitatea rezultatului 32

9. Finanțarea și relația cu investitorii 33
9.1. Aportul propriu și utilizarea finanțării 33
9.2. Capacitatea orientativă de îndatorare 33
9.3. Recuperarea capitalului și politica de distribuire 34

10. Managementul riscurilor 34
10.1. Cererea, prețul și concurența 34
10.2. Personalul, continuitatea și calitatea 34
10.3. Numerarul, spațiul și incidentele 35

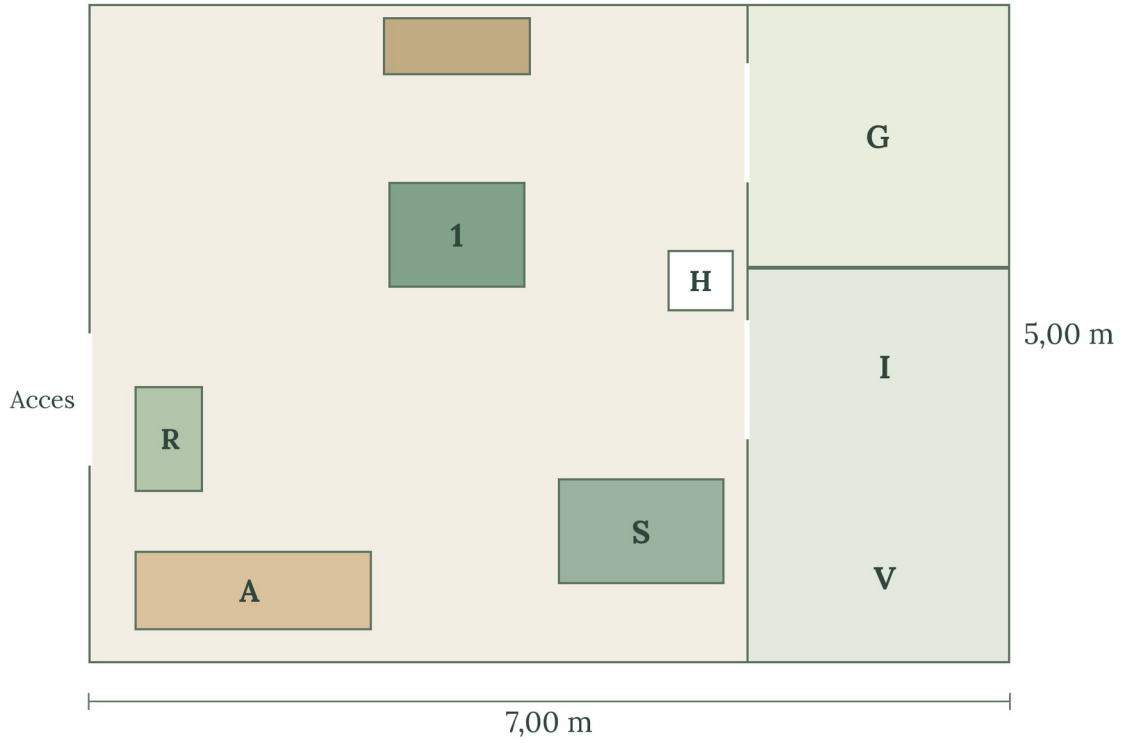
11. Calendarul de implementare 35
11.1. Pregătirea și deschiderea 35
11.2. Primele douăsprezece luni 36

12. Profitabilitatea și perspectivele afacerii 37
12.1. Configurația care susține profitul 37
12.2. Ce înseamnă fiecare scenariu pentru proprietar 37
12.3. Direcțiile de dezvoltare 38

Glosar 38

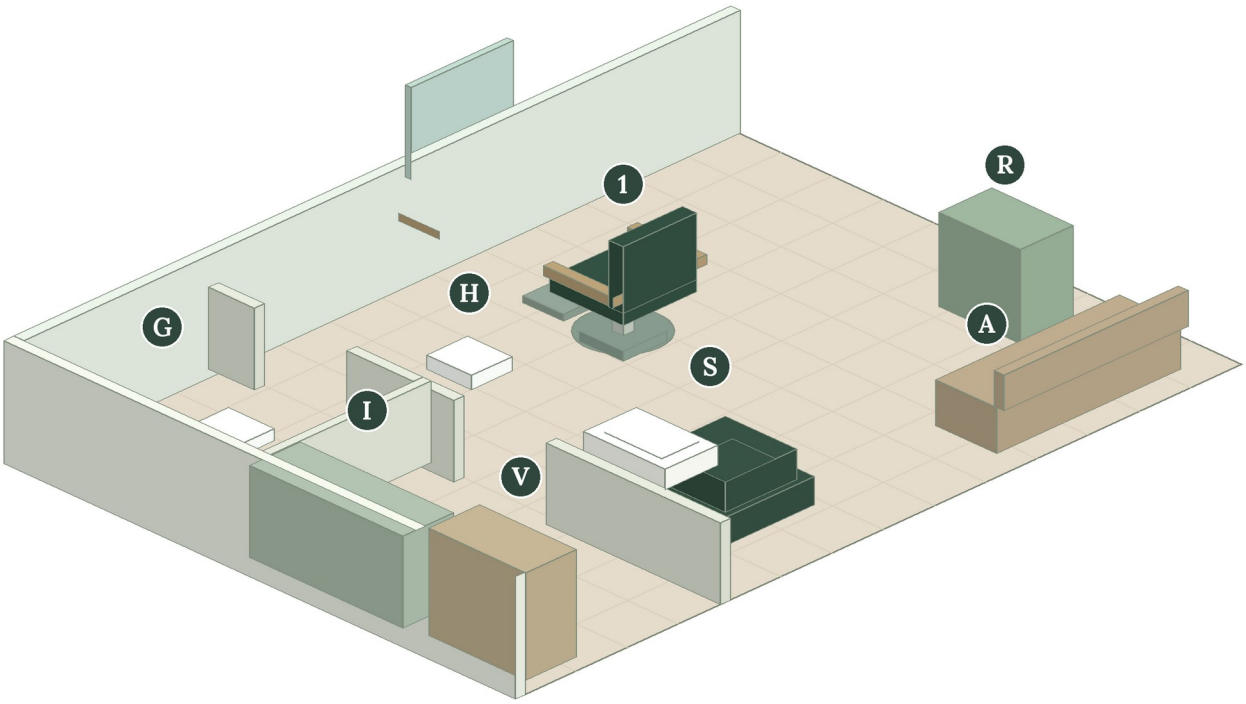
Bibliografie și surse 39

Organizarea spațiului de 35 m²



1: postul de la deschidere. S: spălare păr. H: lavoar pentru mâini. A: așteptare. R: încasare. G: grup sanitar. I: instrumentar și materiale curate. V: vestiar și depozitare.

Amenajarea în perspectivă izometrică



Un singur post lasă spațiu pentru consultație, igienizare și așteptare fără a crește chiria. Depozitarea închisă și trusa de rezervă permit proprietarului să păstreze ritmul de lucru.

Indicator lunar, anul 2028	Valoare
Capacitate tehnică medie înaintea limitei comerciale de 85%	214,4 vizite
Marjă de siguranță față de vizitele proiectate	16,4%
Bon mediu necesar pentru un profit net anual de 25% din capital	78,79 lei
Chirie maximă compatibilă cu aceeași țintă	2 978 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	176 586	183 076	192 077	200 632	206 843
Venituri fără TVA colectată	176 586	183 076	192 077	200 632	206 843
Consumabile	11 999	12 320	12 802	13 244	13 522
Salarii și contribuția angajatorului	79 755	82 945	86 263	89 714	93 302
Chirie și celelalte costuri fixe	48 660	50 120	51 623	53 172	54 767
Comisioane de card	2 410	2 499	2 622	2 739	2 823
Rezultat înainte de amortizare și impozit	33 762	35 192	38 767	41 764	42 428
Amortizare	6 086	6 086	6 086	6 139	6 139
Profit înainte de impozit	27 675	29 105	32 680	35 625	36 289
Impozitul firmei	1 766	1 831	1 921	2 006	2 068
Profit net al firmei	25 910	27 275	30 760	33 619	34 221

În primul an, firma obține un profit net de 25 910 lei la venituri fără TVA de 176 586 lei. Marja netă este de 14,7%. În anul al doilea, profitul net ajunge la 27 275 lei, cu o marjă de 14,9%. 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 Studio, limita de capacitate devine repede relevantă. Creșterea pe cinci ani este susținută mai ales de menținerea prețului real și de folosirea constantă a programului. Proprietarul nu poate crește nelimitat vizitele fără a prelungi munca ori a reduce timpul acordat serviciului. O zi lipsă sau un discount general are astfel un efect direct, care nu poate fi compensat automat prin vânzări suplimentare.

Model financiar • sinteză

Barber Studio • Scenariu: Bază • lei, dacă nu se indică altfel

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Vizite	2 194	2 187	2 206	2 216	2 196
Venituri fără TVA	176 586	183 076	192 077	200 632	206 843
Profit net al firmei	25 910	27 275	30 760	33 619	34 221
Flux după taxe și investiții	35 049	33 678	34 138	39 800	40 454
Numerar la sfârșitul anului	61 271	82 682	95 065	107 952	118 045
Salariu net + profit net	71 540	74 730	80 113	84 946	87 601
Venit personal după rezerva CASS	45 630	57 760	67 627	73 935	78 884

Capital și rentabilitate	Valoare
Capital necesar	67 000
Chirie la deschidere, lei/lună	2 040
Prag lunar de rentabilitate în 2028, vizite	152,4
Recuperare prin fluxul proiectului	23 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 Studio • Scenariu: Bază • lei, dacă nu se indică altfel

Activeshop, scaun Gabbiano Igor, 1 799 lei — sursa publică

Activeshop, unitate de spălare Duplex Noir, 2 399 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

Radomus, oferta CP3178316, Mărășești Ploiești, 35 m², 400 EUR — 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.