PLAN DE AFACERI

Barber Urban

Proprietar și echipă



Sinteza afacerii

Barber Urban este o frizerie masculină de cartier din București, în zona Titan–Dristor, construită în jurul unui proprietar frizer și al unei echipe mici. Salonul începe cu două posturi și poate ajunge la trei fără mutarea din spațiul de 45 m². Oferta cuprinde tuns, fade, îngrijirea bărbii și pachet complet, cu programări și reguli comune de calitate. Proprietarul este remunerat pentru munca sa, iar profitul rezultă după plata întregii echipe.

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	130 000 lei
Echipamente și amenajare inițială	50 697 lei brut
Posturi la deschidere / după extindere	2 / 3
Chirie lunară la deschidere	4 845 lei
Bon mediu inițial, preț final	94,50 lei
Profit net al firmei, 2027 / 2028	36 555 / 80 703 lei
Salariu net + profit net, medie lunară 2028	10 984 lei
Venit personal după distribuții și rezerva CASS, medie lunară 2028	5 314 lei
Recuperarea prin fluxul proiectului	20 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.

Extinderea din iulie a primului an este o ipoteză comercială legată de cerere și de recrutarea unui coleg cu portofoliu. Scenariul prudent indică pierderi inițiale și impune o configurație mai compactă sau o chirie redusă înainte de angajamente. Planul compară aceste alternative și arată condițiile în care al treilea post crește profitul.

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 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 34
9.3. Recuperarea capitalului și politica de distribuire 34

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

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

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

Glosar 39

Bibliografie și surse 40

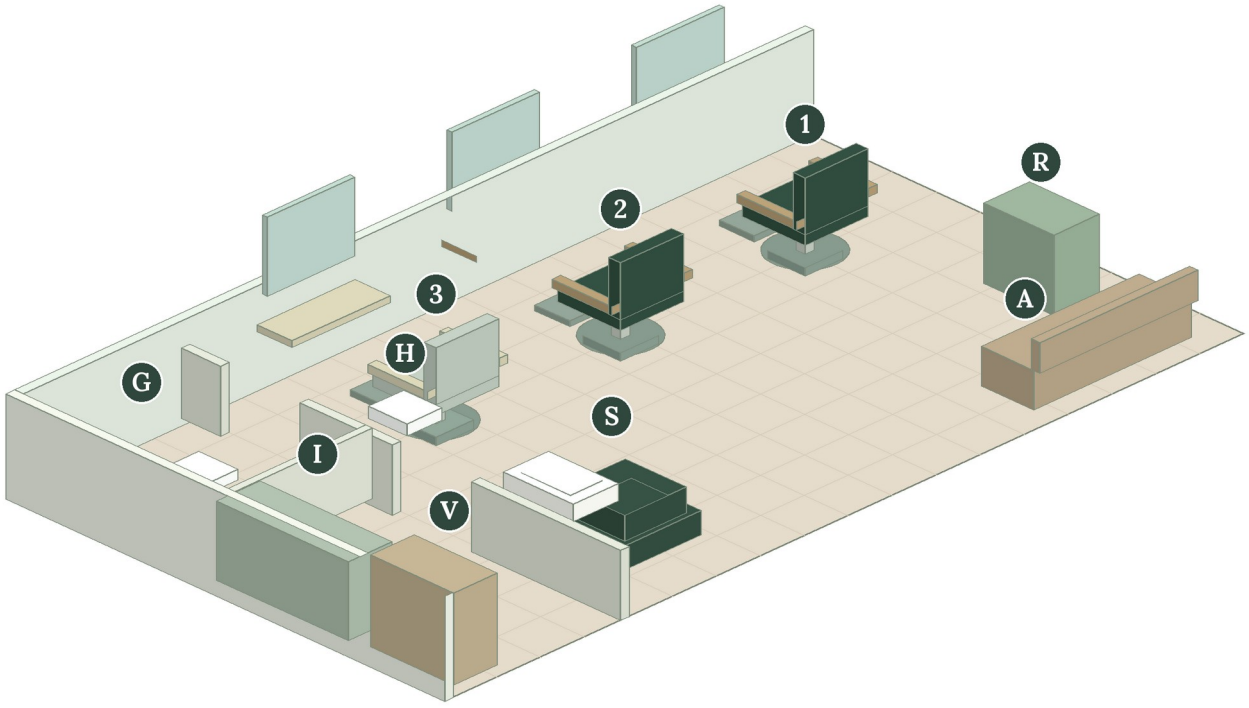
pentru ca partea de salon care produce venit să rămână suficientă. Lavoarul pentru mâini este distinct și nu blochează intrarea în anexe.

Organizarea spațiului de 45 m²



1–2: posturile de la deschidere. 3: post pregătit pentru extindere. 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



prețurilor și costurilor. Nu include venituri din vânzarea unor produse care nu au fost bugetate.

Pentru Urban, anul al doilea reflectă un an întreg cu trei frizeri productivi, inclusiv proprietarul. Saltul de profit față de primul an nu vine din omiterea unui salariu, ci din folosirea mai bună a chiriei și cheltuielilor comune. După apropierea de capacitate, extinderea suplimentară cere o altă investiție și nu este inclusă implicit în aceste rezultate.

8.4. Evoluția lunară în primul an

2027	Vizite	Venituri fără TVA	Cost salarial	Profit net	Numerar final
Ian.	319	24 938	13 804	108	65 547
Feb.	337	26 307	13 804	1 351	72 172
Mar.	342	26 728	13 804	1 732	79 663
Apr.	347	27 127	13 804	2 095	82 152
Mai	352	27 506	13 804	2 439	90 410
Iun.	357	27 867	13 804	2 766	98 970
Iul.	461	36 019	20 450	3 520	91 021
Aug.	467	36 450	20 450	3 802	102 540
Sept.	472	36 859	20 450	4 174	114 449
Oct.	477	37 248	20 450	4 526	107 338
Nov.	482	37 617	20 450	4 862	120 094
Dec.	486	37 968	20 450	5 180	133 380

Numărul de vizite este afișat rotunjit, în timp ce calculul folosește valori medii nerotunjite. Din acest motiv, înmulțirea unei valori afișate întregi cu bonul mediu poate produce diferențe mici față de venit. Fracțiunile sunt o convenție de prognoză a volumului mediu, nu programări parțiale ale unor persoane. Numerarul final include obligațiile cu scadență ulterioară, motiv pentru care nu este integral disponibil proprietarului.

8.5. Fiscalitate, amortizare și rezultatul distribuibil

Urban este înregistrată în scopuri de TVA de la constituire și începe ca microîntreprindere cu cota de 1%, presupunând îndeplinirea condițiilor de eligibilitate. Când veniturile anuale depășesc echivalentul bugetar de 100 000 EUR, calculul trece la impozit pe profit de 16% începând cu trimestrul depășirii. Trecerea folosește veniturile și cheltuielile trimestrului, iar impozitul micro din trimestrele anterioare rămâne distinct.[49]

49 Codul fiscal consolidat și normele, publicate de ANAF. Consultat la 12.09.2026.

Model financiar • sinteză

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

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Vizite	4 899	6 029	6 366	6 484	6 492
Venituri fără TVA	382 634	489 679	537 721	569 638	593 103
Profit net al firmei	36 555	80 703	108 380	112 602	119 150
Flux după taxe și investiții	78 567	93 483	118 126	106 533	130 399
Numerar la sfârșitul anului	133 380	211 788	271 896	289 248	318 719
Salariu net + profit net	85 695	131 809	161 530	167 877	176 637
Venit personal după rezerva CASS	49 140	63 769	99 290	124 998	137 076

Capital și rentabilitate	Valoare
Capital necesar	130 000
Chirie la deschidere, lei/lună	4 845
Prag lunar de rentabilitate în 2028, vizite	411,2
Recuperare prin fluxul proiectului	20 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 Urban • 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

RE/MAX, Piața Miniș, 45 m², 950 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.