PLAN DE AFACERI

Coafor pentru investitor



CONSTRUIM PROIECTE SRL

Rezumat executiv

Coafor pentru investitor este o afacere administrată printr-un hairstylist coordonator și o echipă de coafori/coafeze salariați. Proprietarul finanțează, verifică și decide investițiile, fără ca munca sa tehnică să fie presupusă gratuit în calcule. La lansare funcționează trei posturi; al patrulea se activează după validarea cererii. Venitul investitorului depinde de profitul distribuibil și de numerarul disponibil.

Spațiul de referință are 80 m² în București, în zona Tineretului și Timpuri Noi. Chiria bugetată este 5 500 lei/lună. Necesarul total de capital la lansare este 210 000 lei, incluzând lucrări, dotări, pregătire, stoc, garanție și rezerve. Activitatea începe în ianuarie 2027, după pregătirea din decembrie 2026; proiecția acoperă cinci ani. Amplasamentul, clientela inițială și prețurile sunt ipoteze de investiție ce trebuie validate înainte de contractarea cheltuielilor.

Indicator	2027	2028	Semnificație
Venituri fără TVA	822 371	1 134 242	Venitul firmei din programări și din produsele vândute; TVA colectată nu este venit.
Profit net al firmei	137 524	182 371	Rezultat după salarii, costuri, amortizare și impozitul societății.
Salariu net proprietar	0	0	Plata muncii efective; nu se include în recuperarea capitalului.
Disponibil personal după rezerva CASS	0	60 422	Salariul net plus dividendele nete efectiv distribuite, cu rezervarea CASS aferente.
Numerar la sfârșitul anului	313 223	381 952	Banii societății după plăți și distribuții; o parte trebuie păstrată pentru exploatare și dezvoltare.

Recuperarea capitalului prin fluxul de numerar al proiectului este estimată la 12 luni în scenariul de bază. Aceasta nu este data la care proprietarul retrage aceeași sumă sub formă de dividende. Proiecția presupune 360 cliente active la deschidere și 45 solicitări noi pe lună, la coafor. Veniturile rezultate din această bază trebuie susținute de interes comercial verificabil, cu respectarea datelor personale; nu sunt venituri contractate.

Dezvoltarea prevăzută în calcul este manichiură și pedichiură din 2028, apoi cosmetică și machiaj din 2029. Fiecare etapă adaugă un specialist, spațiu, investiție, costuri de lansare și garanție. Veniturile și costurile ei intră în același rezultat și flux de numerar cu activitatea inițială. Distribuțiile către proprietar păstrează și finanțarea etapelor apropiate.

În scenariul prudent, profitul anului 2027 este 38 068 lei, iar recuperarea capitalului este 38 luni. Decizia de lansare depinde de confirmarea clientelei, de costul real al spațiului și de capacitatea de a păstra rezerva. Absența acestor condiții cere reducerea sau amânarea angajamentelor, chiar dacă proiecția de bază este profitabilă.

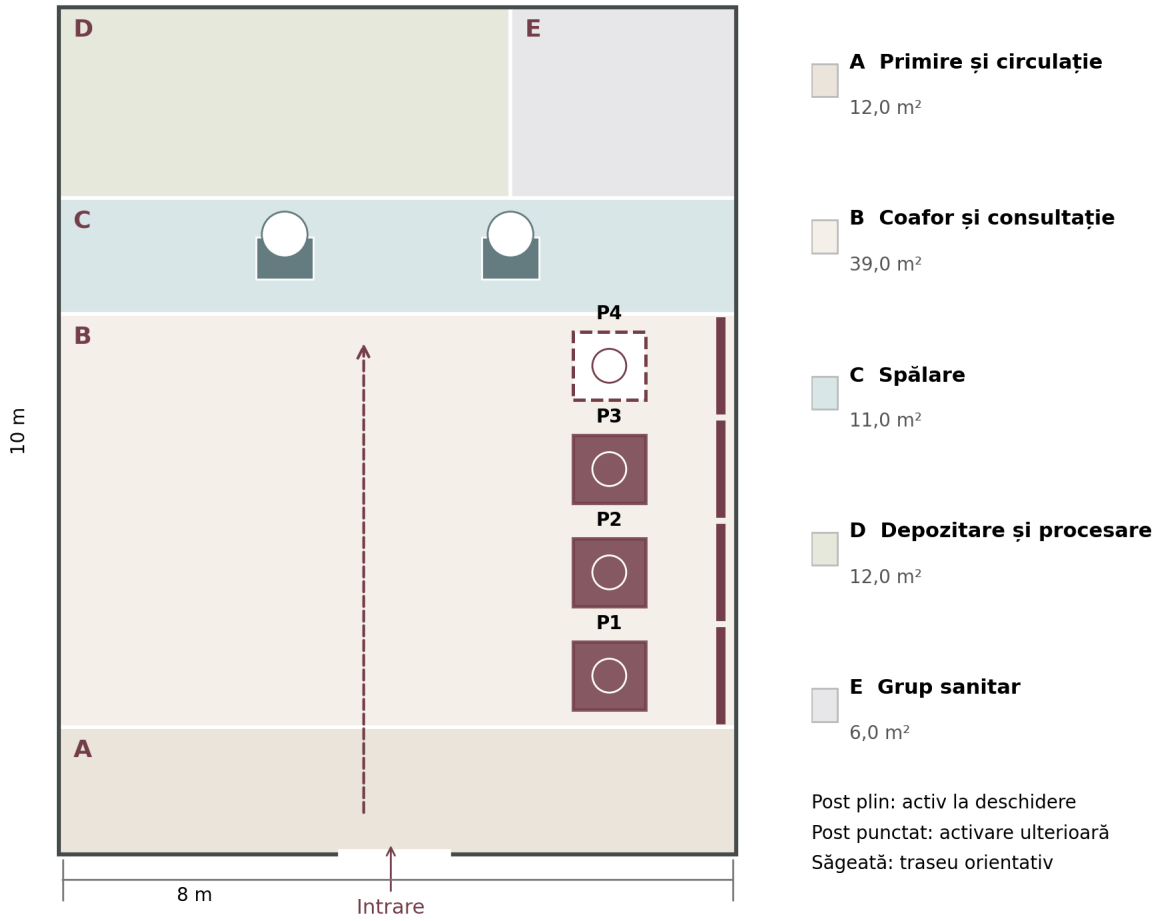
Cuprins

1. Conceptul afacerii și oferta comercială 5
1.1. Experiența clientului 5
1.2. Serviciile și structura vânzărilor 5
1.3. Poziționarea prețului și avantajul economic 6
1.4. Obiectivele afacerii 7
2. Piața, clienții și concurența 8
2.1. Delimitarea sectorului 8
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. Poziționarea competitivă și analiza SWOT 12
3. Strategia de marketing și fidelizarea 14
3.1. Obiective și mesaj comercial 14
3.2. Canalele de atragere și rolul lor 15
3.3. Revenirea clientului și beneficiile comerciale 15
3.4. Bugetul de lansare și implementarea 16
3.5. Promovarea curentă și măsurarea rezultatelor 17
4. Organizarea operațiunilor 17
4.1. Fluxul serviciului și capacitatea de lucru 17
4.2. Instrumentele, consumabilele și aprovizionarea 18
4.3. Igiena și siguranța serviciului 19
4.4. Continuitatea activității și controlul încasărilor 20
5. Echipa și responsabilitățile 21
5.1. Structura de personal și remunerația 21
5.2. Programul comercial și acoperirea turelor 22
5.3. Recrutarea, pregătirea și stabilitatea echipei 22
5.4. Comparația echipelor și momentul extinderii 23
6. Investiția și amenajarea spațiului 24
6.1. Echipamentele alese și utilitatea lor 24
6.2. Alternative de echipare și disciplina achiziției 25
6.3. Lucrările, spațiul și chiria suportabilă 26
6.4. Organizarea funcțională și amenajarea 27
6.5. Bugetul total și utilizarea capitalului 29
7. Organizarea juridică și autorizarea activității 33
7.1. Forma juridică și activitatea declarată 33
7.2. Documentele și instituțiile necesare 34
7.3. Cerințele spațiului și obligațiile de exploatare 35
7.4. Informarea clientului și protecția datelor 36
8. Proiecțiile financiare și scenariile afacerii 36
8.1. Perioada, ipotezele și formarea veniturilor 36
8.2. Costul serviciului și pragul de rentabilitate 37
8.3. Veniturile, cheltuielile și profitul pe cinci ani 39
8.4. Evoluția lunară în primii doi ani 41
8.5. Fiscalitate, amortizare și rezultatul distribuibil 42

8.6. Fluxul de numerar și bilanțul proiectat 43
8.7. Remunerația proprietarului și dividendele 44
8.8. Scenariile și sensibilitatea rezultatului 45
9. Finanțarea și relația cu investitorii 47
9.1. Aportul propriu și utilizarea finanțării 47
9.2. Capacitatea orientativă de îndatorare 47
9.3. Recuperarea capitalului și politica de distribuire 48
10. Managementul riscurilor 49
10.1. Cererea, prețul și concurența 49
10.2. Personalul, continuitatea și calitatea 49
10.3. Numerarul, spațiul și incidentele 50
11. Calendarul de implementare 51
11.1. Pregătirea și deschiderea 51
11.2. Primele douăsprezece luni și dezvoltarea ulterioară 52
12. Profitabilitatea și perspectivele afacerii 53
12.1. Configurația care susține profitul 53
12.2. Ce înseamnă fiecare scenariu pentru proprietar 53
12.3. Direcțiile de dezvoltare 53
Glosar 55

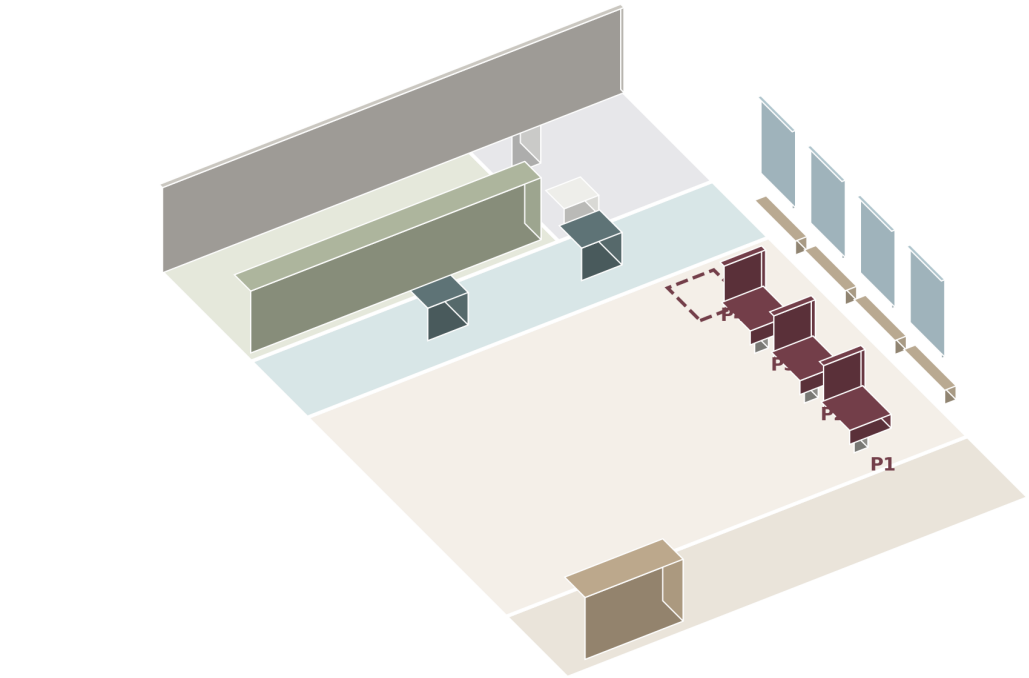
Organizarea spațiului la deschidere

Coafor pentru investitor · 80 m²



Schemă conceptuală. Dimensiuni de referință; proiectul se adaptează releveului și normelor aplicabile.

Planul funcțional este o schemă de intenție cu zone, mobilier și trasee. Nu înlocuiește releveul, proiectul de instalații sau documentația de autorizare. Pozițiile se verifică pe spațiul efectiv, inclusiv gabaritele mobilierului, accesul la uși, ventilația și intervenția la instalații. Imaginea de ambient arată direcția estetică; bugetul este stabilit prin cantități și lucrări, nu prin promisiunea reproducerii exacte a unei randări.



Volumetrie conceptuală. Mobilier schematic, cu posturi și zone de suport vizibile.
Conturul punctat indică postul activat ulterior; proiectul se adaptează spațiului real.

Pentru extindere, suprafața suplimentară este tratată ca o condiție contractuală și tehnică. Se poate obține printr-o încăpere alăturată adaptabilă sau prin relocare, dar o mutare integrală cu deviz mai mare trebuie reevaluată. Scenariul de dezvoltare presupune extindere adiacentă ori reconfigurare compatibilă cu bugetul, nu achiziția unui imobil. Dacă suprafața nu poate fi obținută, etapa se amână; nu se introduce o masă de unghii în culoarul dintre scaune.

6.5. Bugetul total și utilizarea capitalului

Destinație la lansare	Lei brut	Tratament și justificare
Active inițiale	82 300	Lucrări și dotări amortizate; TVA este tratată potrivit regimului firmei.
Pregătire și lansare	18 000	Constituire, pregătire, instruire și comunicare înaintea deschiderii; cheltuială în decembrie 2026.
Garanție chirie	11 000	Bani imobilizați contractual; creanță, nu cheltuială și nu amortizare.
Stoc inițial	6 600	Consumabile și marfă de pornire; devin cheltuială la consum sau vânzare.

Model financiar • sinteză

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

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Vizite	2 814	4 175	5 279	5 521	5 480
Venituri fără TVA	822 371	1 134 242	1 428 026	1 547 004	1 596 538
Profit net al firmei	137 524	182 371	261 869	320 246	327 483
Flux după taxe și investiții	221 123	146 838	263 354	351 065	356 811
Numerar la sfârșitul anului	313 223	381 952	501 741	637 237	710 712
Salariu net + profit net	137 524	182 371	261 869	320 246	327 483
Venit personal după rezerva CASS	0	60 422	110 215	170 698	227 622

Capital și rentabilitate	Valoare
Capital necesar	210 000
Chirie la deschidere, lei/lună	5 500
Prag lunar de rentabilitate în 2028, vizite	268,1
Recuperare prin fluxul proiectului	12 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.

Scenarii • profit și capital

Coafor pentru investitor • Scenariu: Comparație • lei, dacă nu se indică altfel

Prudent

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	38 068	42 829	54 062	60 508	61 409
Venit personal după rezerva CASS	0	9 532	23 963	35 286	42 250

Capital: 222 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 38 luni.

Bază

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	137 524	182 371	261 869	320 246	327 483
Venit personal după rezerva CASS	0	60 422	110 215	170 698	227 622

Capital: 210 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 12 luni.

Favorabil

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	173 063	219 245	315 817	367 734	376 567
Venit personal după rezerva CASS	0	80 087	136 518	208 440	271 248

Capital: 210 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 11 luni.