PLAN DE AFACERI

Salon complet



CONSTRUIM PROIECTE SRL

Rezumat executiv

Salon complet reunește coafura pentru femei și frizeria pentru bărbați într-o singură afacere, cu echipe, timpi și cerere calculați distinct. Proprietarul lucrează ca coafor/coafeză, alături de un hairstylist și doi frizeri la deschidere. Formula urmărește frecvența mai mare a serviciilor masculine și valoarea mai mare a lucrărilor de coafură, păstrând identitatea fiecărei zone.

Spațiul de referință are 100 m² în București, în zona Drumul Taberei și Militari. Chiria bugetată este 6 500 lei/lună. Necesarul total de capital la lansare este 249 000 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	787 838	1 101 360	Venitul firmei din programări și din produsele vândute; TVA colectată nu este venit.
Profit net al firmei	77 331	129 025	Rezultat după salarii, costuri, amortizare și impozitul societății.
Salariu net proprietar	56 160	58 406	Plata muncii efective; nu se include în recuperarea capitalului.
Disponibil personal după rezerva CASS	56 160	85 205	Salariul net plus dividendele nete efectiv distribuite, cu rezervarea CASS aferente.
Numerar la sfârșitul anului	266 588	331 921	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 23 luni în scenariul de bază. Aceasta nu este data la care proprietarul retrage aceeași sumă sub formă de dividende. Proiecția presupune 230 cliente active la deschidere și 28 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.

Ramura masculină pornește de la ipoteza separată de 330 clienți activi și 40 solicitări noi lunar. Un frizer nu preia automat lucrări de colorare, iar capacitatea disponibilă se urmărește pe fiecare calificare. Planul urmărește separat serviciile de coafură și frizerie, apoi consolidează costurile comune și fiscalitatea.

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 -74 737 lei, iar recuperarea capitalului este mai lungă de cinci ani. 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.

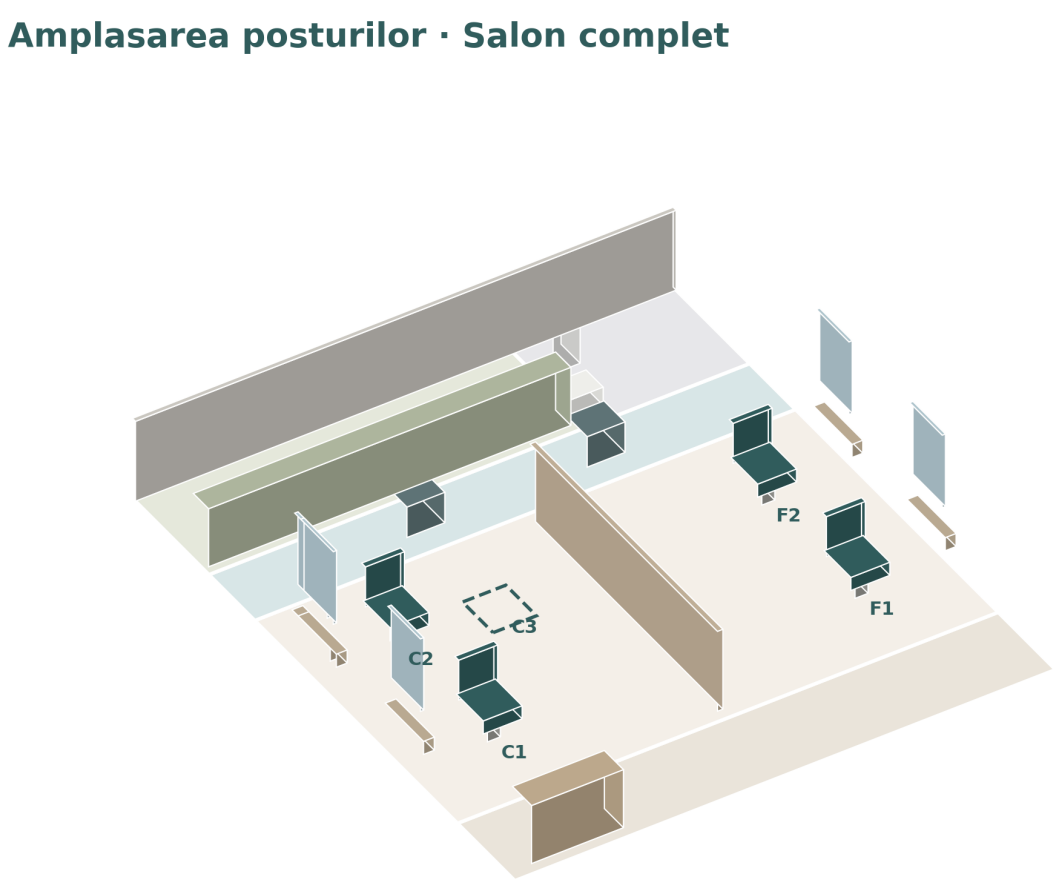
Cuprins

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 16
3.4. Bugetul de lansare și implementarea 16
3.5. Promovarea curentă și măsurarea rezultatelor 17
4. Organizarea operațiunilor 18
4.1. Fluxul serviciului și capacitatea de lucru 18
4.2. Instrumentele, consumabilele și aprovizionarea 19
4.3. Igiena și siguranța serviciului 20
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 23
5.4. Comparația echipelor și momentul extinderii 24
6. Investiția și amenajarea spațiului 24
6.1. Echipamentele alese și utilitatea lor 24
6.2. Alternative de echipare și disciplina achiziției 26
6.3. Lucrările, spațiul și chiria suportabilă 27
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 37
8.1. Perioada, ipotezele și formarea veniturilor 37
8.2. Costul serviciului și pragul de rentabilitate 38
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

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 de principiu și amplasarea posturilor



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	104 600	Lucrări și dotări amortizate; TVA este tratată potrivit regimului firmei.
Pregătire și lansare	23 000	Constituire, pregătire, instruire și comunicare înaintea deschiderii; cheltuială în decembrie 2026.

12. Profitabilitatea și perspectivele afacerii

12.1. Configurația care susține profitul

Profitul este susținut de două ramuri cu cerere și capacitate distincte, care folosesc împreună anumite costuri de spațiu și administrare. Frecvența frizeriei și valoarea lucrărilor de coafură sunt complementare, dar nu se compensează automat. Dezvoltarea în înfrumusețare cere spațiu și specialiști proprii, cu un efect de numerar deja inclus în proiecție.

În 2028, veniturile fără TVA sunt estimate la 1 101 360 lei, iar profitul net la 129 025 lei, după plata muncii. Marja netă rezultată este 11,7%. Aceste cifre sunt rezultatul ipotezelor explicite, nu o promisiune de randament. Trei condiții trebuie păstrate simultan: cerere suficientă, timp executabil și preț care lasă contribuție după consum. Pierderea uneia poate invalida profitul chiar dacă celelalte par bune.

Configurația de bază păstrează disciplină în utilizarea capitalului: investiție completă, dar fără dotări decorative care nu au o funcție economică; rezervă disponibilă; salarii recunoscute; dezvoltare etapizată. Rentabilitatea nu este îmbunătățită prin omiterea remunerației proprietarului, a înlocuirii instrumentelor sau a taxelor. În exploatare, aceeași disciplină trebuie păstrată în înregistrarea datelor și aprobarea cheltuielilor.

12.2. Ce înseamnă fiecare scenariu pentru proprietar

Scenariu	Implicație pentru muncă și capital	Decizie recomandată
Prudent	Cerere mai slabă, costuri mai mari și dezvoltare amânată. Profitul și disponibilul personal pot fi mult sub bază.	Se păstrează rezerva, se verifică sustenabilitatea salariului și se reduc angajamentele viitoare; nu se distribuie pe baza scenariului favorabil.
Bază	Portofoliu validat, prețuri acceptate și calendar executat în condițiile descrise.	Se urmăresc lunar abaterile și se aprobă fiecare etapă numai după verificarea cererii și finanțării.
Favorabil	Atragere și revenire mai bune, cu venit limitat în continuare de capacitate.	Se protejează calitatea și se finanțează creșterea selectivă; o lună bună nu justifică retragerea întregului numerar.

Proprietarul trebuie să aleagă și rolul pe care îl poate susține. Prestarea directă oferă un venit din meserie, dar consumă timp și creează dependență de disponibilitatea personală. Investiția administrată prin echipă cere capital, selecție și control, iar venitul personal poate întârzia până la distribuții. Niciuna dintre formule nu este pasivă doar pentru că salariile sunt trecute într-un tabel.

Bugetul personal se construiește pe salariul și distribuțiile efective, cu rezerva pentru CASS și fără retragerea banilor necesari firmei. Dacă asociatul are nevoie de o sumă lunară mai mare, aceasta devine o cerință de fezabilitate și se testează înainte de lansare. Nu se justifică prin numirea profitului contabil „venit lunar în mână”.

12.3. Direcțiile de dezvoltare

Prima direcție este îmbunătățirea activității existente: consultație mai bună, revenire, reducerea timpilor pierduți și recomandări capilare utile. Ea folosește în principal competența și organizarea, cu investiție redusă. Tratamentele și produsele pentru acasă sunt deja bugetate cu consum și timp, astfel încât aportul lor să poată fi urmărit separat.

Model financiar • sinteză

Salon complet • Scenariu: Bază • lei, dacă nu se indică altfel

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Vizite	5 886	7 270	8 434	8 733	8 663
Venituri fără TVA	787 838	1 101 360	1 392 754	1 508 285	1 556 556
Profit net al firmei	77 331	129 025	212 341	269 590	275 267
Flux după taxe și investiții	166 988	100 325	214 439	304 183	309 308
Numerar la sfârșitul anului	266 588	331 921	450 870	586 532	667 698
Salariu net + profit net	133 491	187 432	273 083	332 762	340 966
Venit personal după rezerva CASS	56 160	85 205	135 764	194 350	246 959

Capital și rentabilitate	Valoare
Capital necesar	249 000
Chirie la deschidere, lei/lună	6 500
Prag lunar de rentabilitate în 2028, vizite	505,7
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.

Scenarii • profit și capital

Salon complet • Scenariu: Comparație • lei, dacă nu se indică altfel

Prudent

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	-74 737	-52 805	-35 588	-27 705	-22 720
Venit personal după rezerva CASS	56 160	58 406	60 743	63 172	65 699

Capital: 264 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: peste 60 de luni.

Bază

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	77 331	129 025	212 341	269 590	275 267
Venit personal după rezerva CASS	56 160	85 205	135 764	194 350	246 959

Capital: 249 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 23 luni.

Favorabil

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	135 047	170 512	264 786	317 022	321 510
Venit personal după rezerva CASS	56 160	114 545	163 111	233 131	286 194

Capital: 249 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 18 luni.