PLAN DE AFACERI

Coafor Studio



CONSTRUIM PROIECTE SRL

Rezumat executiv

Coafor Studio este o afacere în care un coafor/coafeză cu experiență devine proprietarul propriului loc de muncă. Un singur post activ, programările directe și o ofertă concentrată pe întreținerea părului permit controlul investiției și al costurilor. Meseria proprietarului este remunerată prin salariu; profitul rămas după această remunerație reprezintă câștigul afacerii.

Spațiul de referință are 35 m² în Ploiești, în zona Mărășești și vestul orașului. Chiria bugetată este 2 040 lei/lună. Necesarul total de capital la lansare este 77 000 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	242 746	249 531	Venitul firmei din programări și din produsele vândute; TVA colectată nu este venit.
Profit net al firmei	51 809	52 848	Rezultat după salarii, costuri, amortizare și impozitul societății.
Salariu net proprietar	45 630	47 455	Plata muncii efective; nu se include în recuperarea capitalului.
Disponibil personal după rezerva CASS	45 630	71 620	Salariul net plus dividendele nete efectiv distribuite, cu rezervarea CASS aferente.
Numerar la sfârșitul anului	89 212	121 405	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 15 luni în scenariul de bază. Aceasta nu este data la care proprietarul retrage aceeași sumă sub formă de dividende. Proiecția presupune 105 cliente active la deschidere și 20 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 de bază păstrează un singur post: tratamente capilare atent selectate, produse pentru întreținerea acasă și îmbunătățirea valorii programării. Manichiura, pedichiura, cosmetica și machiajul sunt analizate ca opțiuni cu investiție și personal separat. Extinderea spațiului nu este impusă unei afaceri compacte doar pentru a crește cifra de afaceri.

În scenariul prudent, profitul anului 2027 este -9 622 lei, iar recuperarea capitalului este 41 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.

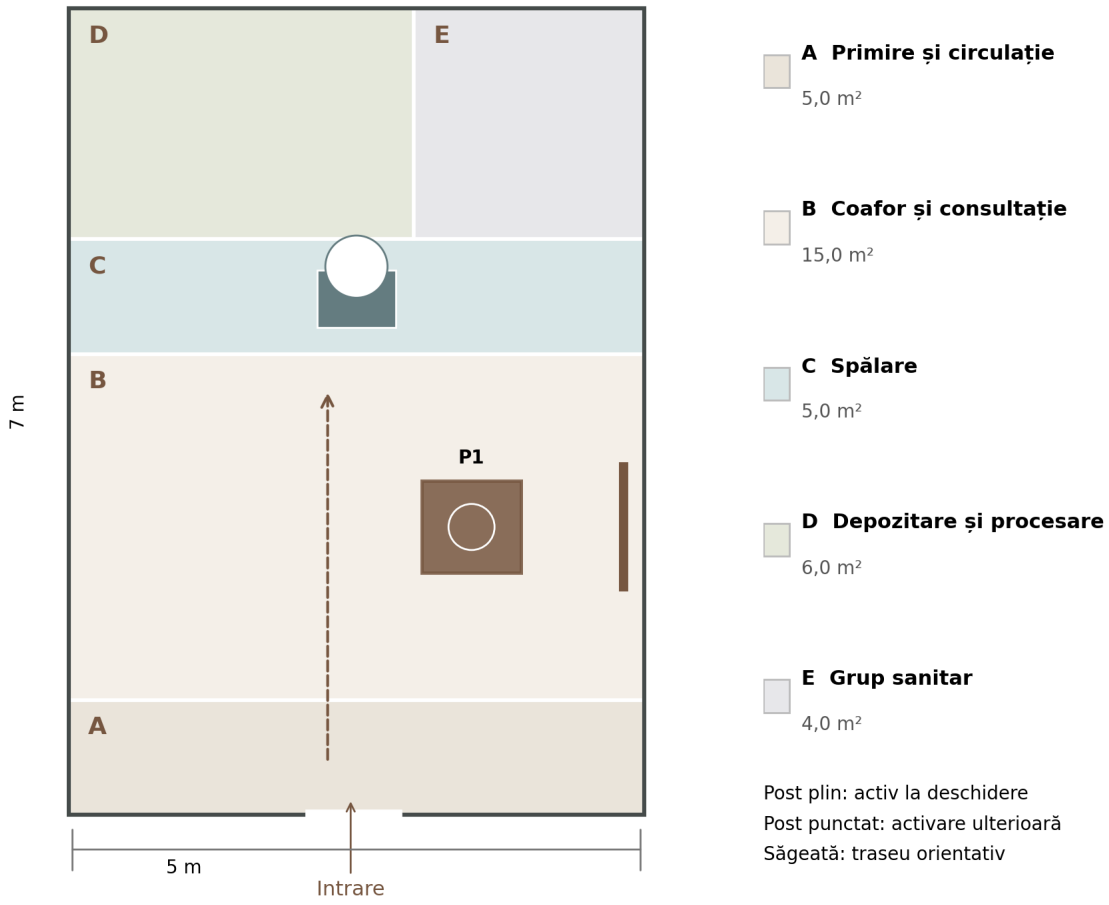
Cuprins

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 14
3.3. Revenirea clientului și beneficiile comerciale 15
3.4. Bugetul de lansare și implementarea 16
3.5. Promovarea curentă și măsurarea rezultatelor 16
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 46
9.1. Aportul propriu și utilizarea finanțării 46
9.2. Capacitatea orientativă de îndatorare 47
9.3. Recuperarea capitalului și politica de distribuire 48
10. Managementul riscurilor 48
10.1. Cererea, prețul și concurența 48
10.2. Personalul, continuitatea și calitatea 49
10.3. Numerarul, spațiul și incidentele 50
11. Calendarul de implementare 50
11.1. Pregătirea și deschiderea 50
11.2. Primele douăsprezece luni și dezvoltarea ulterioară 51
12. Profitabilitatea și perspectivele afacerii 52
12.1. Configurația care susține profitul 52
12.2. Ce înseamnă fiecare scenariu pentru proprietar 53
12.3. Direcțiile de dezvoltare 53
Glosar 54

Organizarea spațiului la deschidere

Coafor Studio · 35 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	35 500	Lucrări și dotări amortizate; TVA este tratată potrivit regimului firmei.
Pregătire și lansare	8 000	Constituire, pregătire, instruire și comunicare înaintea deschiderii; cheltuială în decembrie 2026.
Garanție chirie	4 080	Bani imobilizați contractual; creanță, nu cheltuială și nu amortizare.
Stoc inițial	2 200	Consumabile și marfă de pornire; devin cheltuială la consum sau vânzare.

Model financiar • sinteză

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

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Vizite	1 100	1 088	1 097	1 102	1 092
Venituri fără TVA	242 746	249 531	261 799	273 460	281 925
Profit net al firmei	51 809	52 848	58 078	62 622	64 532
Flux după taxe și investiții	61 992	60 962	62 322	70 092	72 137
Numerar la sfârșitul anului	89 212	121 405	140 039	158 495	173 594
Salariu net + profit net	97 439	100 304	107 431	113 949	117 912
Venit personal după rezerva CASS	45 630	71 620	83 456	92 107	98 698

Capital și rentabilitate	Valoare
Capital necesar	77 000
Chirie la deschidere, lei/lună	2 040
Prag lunar de rentabilitate în 2028, vizite	66,4
Recuperare prin fluxul proiectului	15 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 Studio • Scenariu: Comparație • lei, dacă nu se indică altfel

Prudent

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	-9 622	17 929	32 444	38 696	41 152
Venit personal după rezerva CASS	45 630	47 455	49 353	68 498	77 477

Capital: 82 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 41 luni.

Bază

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	51 809	52 848	58 078	62 622	64 532
Venit personal după rezerva CASS	45 630	71 620	83 456	92 107	98 698

Capital: 77 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 15 luni.

Favorabil

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	60 942	60 157	65 746	70 632	72 789
Venit personal după rezerva CASS	45 630	74 124	89 066	98 071	102 364

Capital: 77 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 14 luni.