PLAN DE AFACERI

Coafor Urban



CONSTRUIM PROIECTE SRL

Rezumat executiv

Coafor Urban este un salon de proximitate pentru femei, condus de un proprietar care lucrează efectiv ca coafor/coafeză. Lansarea cu două posturi active permite împărțirea clientelei și continuitatea programărilor. Al treilea post se activează numai după formarea cererii. Avantajul urmărit este accesul predictibil la un specialist și la un preț complet comunicat înaintea lucrării.

Spațiul de referință are 55 m² în București, în zona Titan și Dristor. Chiria bugetată este 4 000 lei/lună. Necesarul total de capital la lansare este 141 000 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	466 852	594 925	Venitul firmei din programări și din produsele vândute; TVA colectată nu este venit.
Profit net al firmei	44 801	85 936	Rezultat după salarii, costuri, amortizare și impozitul societății.
Salariu net proprietar	52 650	54 756	Plata muncii efective; nu se include în recuperarea capitalului.
Disponibil personal după rezerva CASS	52 650	72 001	Salariul net plus dividendele nete efectiv distribuite, cu rezervarea CASS aferente.
Numerar la sfârșitul anului	147 373	228 642	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 20 luni în scenariul de bază. Aceasta nu este data la care proprietarul retrage aceeași sumă sub formă de dividende. Proiecția presupune 240 cliente active la deschidere și 30 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 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 -22 745 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.

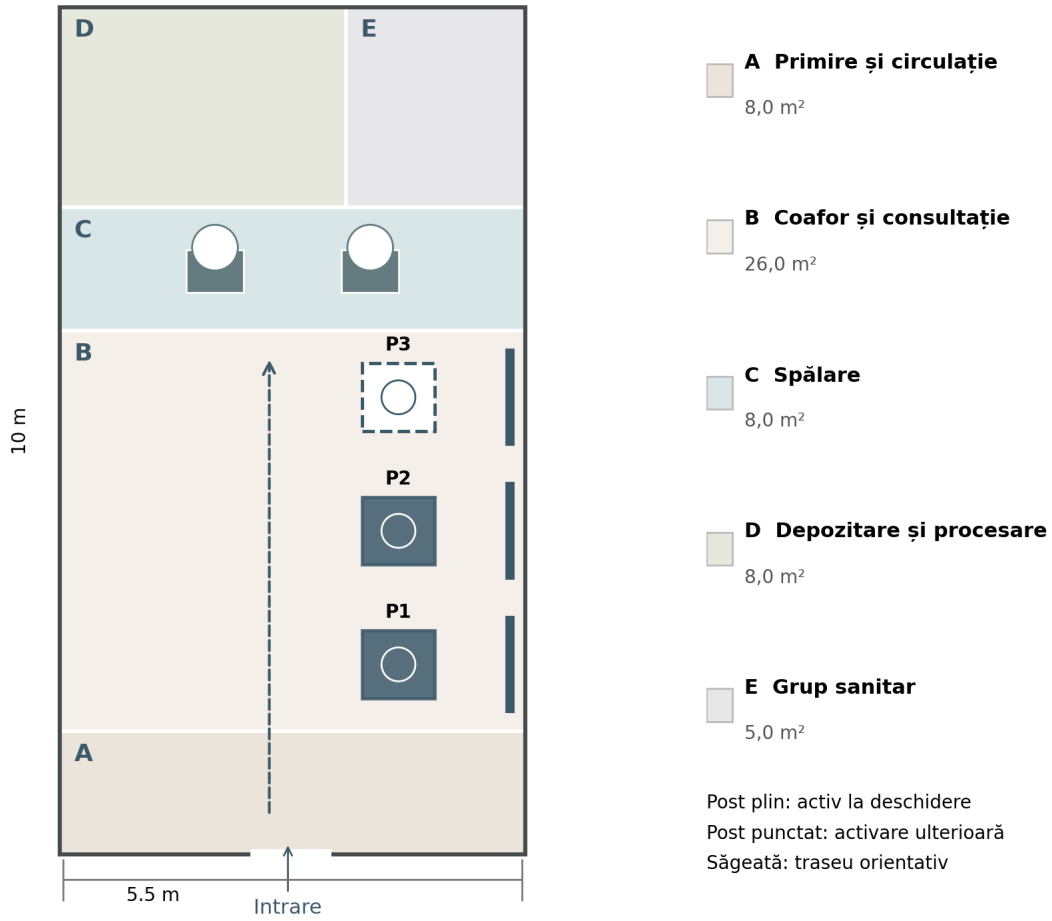
Cuprins

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 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 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

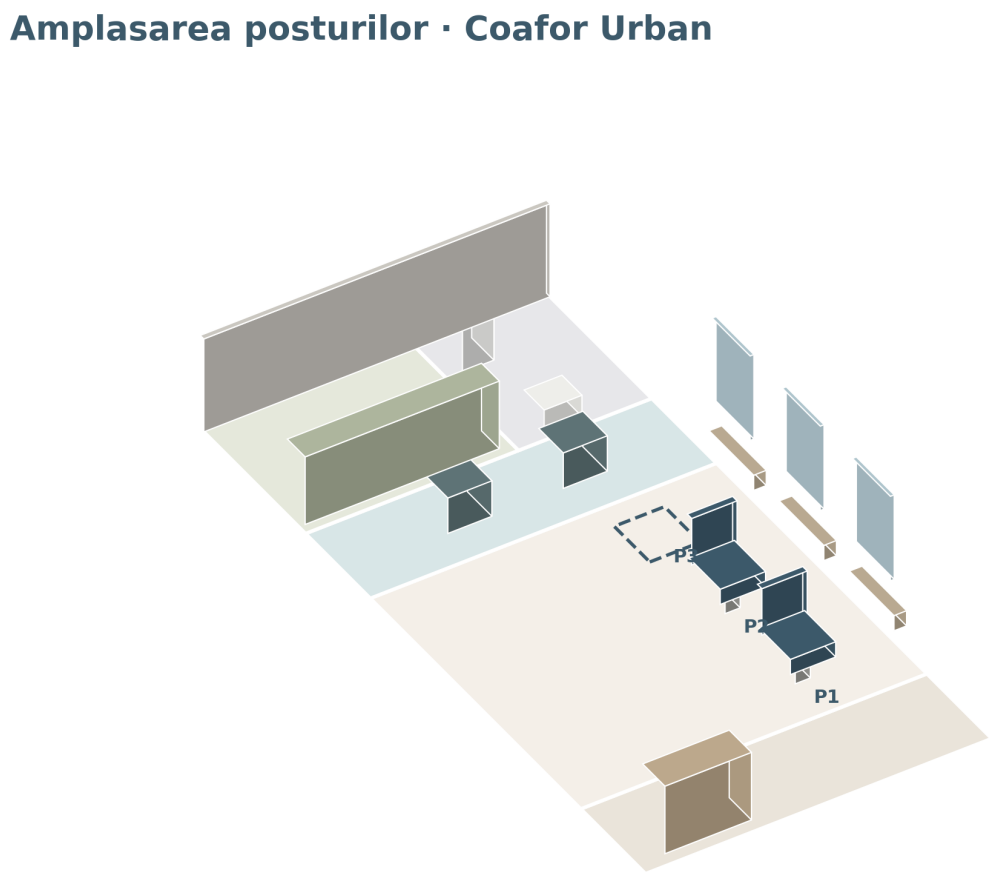
Organizarea spațiului la deschidere

Coafor Urban · 55 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	59 400	Lucrări și dotări amortizate; TVA este tratată potrivit regimului firmei.
Pregătire și lansare	13 000	Constituire, pregătire, instruire și comunicare înaintea deschiderii; cheltuială în decembrie 2026.
Garanție chirie	8 000	Bani imobilizați contractual; creanță, nu cheltuială și nu amortizare.
Stoc inițial	4 400	Consumabile și marfă de pornire; devin cheltuială la consum sau vânzare.

Model financiar • sinteză

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

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Vizite	2 010	2 462	3 473	3 688	3 656
Venituri fără TVA	466 852	594 925	785 753	858 151	884 677
Profit net al firmei	44 801	85 936	104 177	142 069	145 014
Flux după taxe și investiții	91 173	101 799	71 506	160 400	164 377
Numerar la sfârșitul anului	147 373	228 642	237 118	309 985	354 517
Salariu net + profit net	97 451	140 692	161 123	201 293	206 607
Venit personal după rezerva CASS	52 650	72 001	104 702	127 562	157 073

Capital și rentabilitate	Valoare
Capital necesar	141 000
Chirie la deschidere, lei/lună	4 000
Prag lunar de rentabilitate în 2028, vizite	163,8
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.

Scenarii • profit și capital

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

Prudent

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	-22 745	-14 364	-5 007	-777	-371
Venit personal după rezerva CASS	52 650	54 756	56 946	59 224	61 593

Capital: 150 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: peste 60 de luni.

Bază

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	44 801	85 936	104 177	142 069	145 014
Venit personal după rezerva CASS	52 650	72 001	104 702	127 562	157 073

Capital: 141 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 20 luni.

Favorabil

Indicator	2027	2028	2029	2030	2031
Profit net	85 545	96 176	135 913	166 671	169 142
Venit personal după rezerva CASS	52 650	92 049	116 940	148 794	171 876

Capital: 141 000 lei. Recuperarea prin fluxul proiectului: 15 luni.