



YOUNG
BUSINESS
MINDS



YOUNG BUSINESS MINDS

Ai încredere în ideea ta. Dacă ești licean în București, acum e momentul tău.

Înscrie-te la concursul de idei de afaceri pentru liceeni.



ÎNSCRIERI PÂNĂ PE
30 aprilie 2026

FINALA
26 mai 2026





1. Pentru realizarea planului de afaceri se va folosi acest model prestabilit, denumit Ghid de elaborare a planului de afaceri.
2. Planul de afaceri va fi redactat cu Times New Roman 12, la un rând.
3. Documentul va fi salvat în format PDF sub denumirea ybm_num_echipă_scoala de proveniență.pdf.
4. Documentul se va transmite în format PDF la adresa ybm@kretzulescu.ro, până la data de 04 mai 2026.

Titlul planului de afaceri

.....

.....

Școala de proveniență

.....

.....

Numele echipei

.....

Membrii echipei

ELEVI

1. Nume & Prenume

Adresă e-mail

2. Nume & Prenume

Adresă e-mail

3. Nume & Prenume

Adresă e-mail

PROFESOR COORDONATOR

Nume & Prenume

Adresă e-mail

Ghid pentru elaborarea planului de afaceri

1. Scurtă descriere a afacerii (max. 1000 caractere)

- Descrierea ideii de afaceri
- Descrierea firmei (denumire firmă, formă juridică, domeniul de activitate)
- Descrierea echipei manageriale

Ideea de afaceri constituie fundamentul stabil al unui business eficient și viabil. Pentru a fructifica o oportunitate din piață, echipa de management identifică dacă ideea de business prezintă interes și cerere pe piață și apreciază nivelul de risc în raport cu profitul.

2. Viziunea și misiunea afacerii (max. 1000 caractere)

- Viziunea afacerii: ce/cine vreau să fiu?
- Misiunea afacerii: cum facem să îndeplinim viziunea?
- Care sunt valorile companiei noastre?

3. Obiectivele afacerii și strategia de marketing (max. 1000 caractere)

- Analiza SWOT (puncte tari, slabe, oportunități și amenințări)
- Obiectivele afacerii (SMART)
- Strategia de marketing

Obiectivele afacerii se stabilesc, având ca punct de plecare misiunea companiei. Strategia de marketing sporește succesul companiei pentru atingerea scopurilor și a obiectivelor fixate.

4. Grupul țintă (max. 1500 caractere)

- Segmentarea pieței (prezentați profilul consumatorului și descrieți nevoile sale reale de consum sau de utilizare, precum și puterea sa de cumpărare; identificați o nevoie sau o problemă reală din piață pentru care oferiți o soluție concretă prin business-ul vostru)
- Alegerea pieței țintă (stabiliți segmentele de piață pe care doriți să le abordați prin strategii de marketing eficiente)

5. Concurența (max. 1500 caractere)

- Identificarea concurenților direcți și indirecti
- Analizarea concurenților (identificați punctele tari și punctele slabe ale concurenților)
- Avantajul competitiv al business-ului propriu (identificați avantajele și dezavantajele business-ului dumneavoastră și oferiți valoare clienților prin ideea dumneavoastră de afaceri)

6. Soluția oferită pentru client (max. 1500 caractere)

- Descrierea produselor/serviciilor oferite clientului utilizând tehnica CABV (caracteristici, avantaje, beneficii, valoare pentru client)
- Strategii de promovare a produselor/serviciilor

7. Estimarea costurilor și previziunea financiară (max. 1500 caractere)

- Costurile directe (cheltuieli achiziții, cu materii prime, cu personalul, de transport, de livrare, de stocare)
- Costurile indirecte (utilități, asigurări, chirie)
- Bugetul previzionat (previzionați pentru primul an de funcționare a afacerii, veniturile care vor fi obținute și cheltuielile care vor fi realizate)

8. Finanțarea afacerii

(max. 1000 caractere)

- [Necesarul de finanțare](#)
- [Sursele de finanțare](#)

9. Tehnologia și inovația

(max. 1500 caractere)

- [Noile tehnologii](#)
- [Impactul asupra mediului și eficiența energetică](#)

Se vor descrie tehnologiile și procedurile necesare pentru o eficientizare economică a afacerii.

10. Sustenabilitatea

(max. 1500 caractere)

- [Dimensiunile sustenabilității](#)
- [Beneficiile unei afaceri sustenabile](#)

Se vor lua în considerare cei trei piloni ai sustenabilității (ecologic, economic, social) și se vor raporta la afacerea proprie.

Pentru realizarea unui plan de succes, vă punem la dispoziție cursul gratuit realizat de Iancu Guda, vice președinte AAFBR & lector universitar.

Cursul „10 sfaturi pentru start-up-uri de succes” se va parcurge online pe platforma BCR Școala de Business: bcrscoaladebusiness.ro

Mult succes!



**YOUNG
BUSINESS
MINDS**