

PLANUL DE AFACERI

Denumirea instrumentului	Planul de afaceri
Dezvoltatorul instrumentului	Tim Berry (specialist în planificarea afacerilor și autor al unor lucrări de referință privind elaborarea planurilor de afaceri)
Scopul instrumentului	Planul de afaceri este un instrument de planificare care ajută asistentul medical antreprenor să organizeze activitatea cabinetului sau a serviciilor medicale oferite. Acesta stabilește obiectivele, resursele necesare, strategia de dezvoltare și modul de gestionare a activității pentru a asigura servicii medicale de calitate și sustenabilitate financiară.
Beneficiile instrumentului	Planul de afaceri oferă o imagine clară asupra organizării activității, facilitează planificarea resurselor umane și materiale, sprijină atragerea pacienților prin strategii de promovare și contribuie la dezvoltarea serviciilor medicale și la luarea unor decizii eficiente.

Fișa instrumentului

TEMPLATE PLAN DE AFACERI

1. DESCRIEREA AFACERII

Denumirea afacerii: _____

Forma de organizare: _____

Locația/Adresa: _____

Date de contact: _____

Servicii oferite:

- _____
- _____
- _____

Public țintă:

- _____
- _____
- _____

Nevoia pe care o satisface:

- _____
- _____
- _____

Avantaj competitiv:

- _____
- _____
- _____

2. ANALIZA PIEȚEI

Concurenți:

- _____
- _____
- _____

Potențiali colaboratori/parteneri:

- _____
- _____
- _____

Nișa identificată / oportunități:

- _____
- _____
- _____

3. OBIECTIVE

Obiective SMART (pe 1–3 ani):

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____

4. PLANIFICAREA AFACERII

Resurse necesare

Umane: _____

Materiale: _____

Financiare: _____

Informaționale: _____

Activități principale

- _____
- _____
- _____
- _____

Promovarea serviciilor

- _____
- _____
- _____

Modalitatea de livrare
a serviciilor:

- _____
- _____

Venituri și costuri

Surse de venit: _____

- _____
- _____

Politica de preț (tarife): _____

- _____
- _____

Cheltuieli principale
(primele 6 luni):

- _____
- _____
- _____

Surse de finanțare:

- _____
- _____

Parteneri și furnizori

- _____
- _____
- _____

5. IMPLEMENTAREA ȘI MONITORIZAREA

Pași de implementare:

1. _____
2. _____
3. _____
4. _____
5. _____

Monitorizare și evaluare:

- Indicatori urmăriți: _____
- Frecvența evaluării: _____
- Mod de adaptare a planului: _____

Pași în completare	Pasul 1. Descrierea afacerii - Prezentați pe scurt ideea de afacere și serviciile medicale oferite. - o denumirea afacerii și forma de organizare; - o locația și datele de contact; - o descrierea serviciilor oferite; - o publicul țintă (cui se adresează); - o nevoia pe care o satisface și avantajul competitiv. Pasul 2. Analiza pieței - Analizați mediul în care va funcționa afacerea. - o cine sunt principalii concurenți; - o care sunt potențialii colaboratori și furnizori; - o ce oportunități există pe piață; - o care este nișa pe care o veți ocupa. Pasul 3. Stabilirea obiectivelor - Formulați obiective clare și realiste (SMART). - o atragerea unui număr de pacienți; - o dezvoltarea portofoliului de servicii; - o creșterea calității serviciilor medicale. Pasul 4. Planul de lucru - Descrieți modul în care va funcționa afacerea. Reursele necesare - o resurse umane; - o resurse materiale și echipamente; - o resurse financiare; - o resurse informaționale. Organizarea activității - o principalele activități; - o responsabilitățile echipei; - o parteneri și furnizori. Promovarea serviciilor - o metode de promovare; - o modalitatea de livrare a serviciilor.
----------------------------------	---

	Venituri și costuri ○ sursele de venit; ○ prețul per serviciu; ○ principalele cheltuieli din primele 6 luni; ○ surse de finanțare. Pasul 5. Implementarea și monitorizarea planului -Stabiliți modul în care veți pune în practică planul și cum veți urmări rezultatele. ○ bugetul estimat; ○ calendarul activităților; ○ indicatorii de performanță; ○ modalitatea de monitorizare și adaptare a planului.
Bibliografie	* Tim Berry - Business Plan Pro; * Legea nr. 95/2006 privind reforma în domeniul sănătății; * OUG nr. 44/2008 privind desfășurarea activităților economice de către PFA/PFI; * Ghidurile OAMGMAMR privind exercitarea profesiei de asistent medical.

Exemplu practic

1. DESCRIEREA AFACERII		2. ANALIZA PIETEI	
 Denumire cabinet: CPI Asistent Medical Forma de organizare: Cabinet de practică independentă (CPI)	 Locație: Cluj-Napoca Date de contact: telefon, email, adresă	 Concurenți: cabinete medicale, firme de îngrijiri la domiciliu, asistenți medicali independenți.	 Potențiali parteneri: medici de familie, medici specialiști, clinici private, farmacii, laboratoare, centre pentru persoane vârstnice.
 Servicii oferite: - îngrijiri medicale generale - administrare tratament injectabil - pansamente și îngrijirea plăgilor - monitorizarea parametrilor vitali - educație pentru sănătate	 Nișa identificată: servicii rapide, de calitate și personalizate de îngrijiri medicale, în colaborare cu medici de familie și medici specialiști.	3. OBIECTIVE	
 Public țintă: persoane vârstnice, pacienți cu afecțiuni cronice, persoane în recuperare, familii	 Avantaj competitiv: servicii personalizate, program flexibil, colaborare cu medici de familie și medici specialiști, timp redus de așteptare.	 - atragera a minimum 50 de pacienți în primul an - colaborarea cu cel puțin 5 medici de familie și medici specialiști - diversificarea serviciilor în funcție de nevoile pacienților - obținerea unui grad ridicat de satisfacție a pacienților	
4. PLANIFICAREA AFACERII			
 RESURSE NECESARE	 ORGANIZAREA ACTIVITĂȚII	 PROMOVAREA SERVICIILOR	 VENITURI ȘI COSTURI
Resurse umane: - titular CPI - colaboratori (medici de familie și medici specialiști) Dotare minim necesar conform legislației: - pat pentru consultații - trusă de prim ajutor - tensiometru - stetoscop - termoscan - masa și scaune - mobiliu pentru depozitare - materiale sanitare de bază - mijloace de dezinfecție - echipamente de protecție Resurse financiare: fonduri proprii, credit bancar, finanțare nerambursabilă.	Activități principale: - programarea pacienților - acordarea îngrijirilor - colaborarea cu medicii - completarea documentelor medicale - facturarea serviciilor Parteneri și furnizori: - medici de familie și medici specialiști - farmacii - laboratoare de analize - furnizori de materiale medicale	- recomandări din partea medicilor colaboratori - pagină Facebook și Instagram - website de prezentare - pliante în farmacii și clinici - participarea la evenimente locale	Surse de venit: - plata directă a serviciilor - colaborări cu medici de familie și medici specialiști - contracte cu persoane fizice Exemple de tarife: - injecție: 50 lei - pansament: 80 lei - vizită la domiciliu: 100 lei - pachet lunar monitorizare: 400 lei Cheltuieli (primele 6 luni): chirie, utilități, dotare minim necesar, consumabile, transport, promovare, contabilitate, asigurare malpraxis.
5. IMPLEMENTAREA ȘI MONITORIZAREA			
 IMPLEMENTAREA - autorizarea cabinetului CPI - achiziționarea dotării minime necesare - stabilirea colaborărilor cu medicii - promovarea serviciilor - atragera primilor pacienți	 MONITORIZAREA - numărul de pacienți noi - veniturile lunare - gradul de satisfacție al pacienților - numărul de colaborări dezvoltate - adaptarea serviciilor în funcție de nevoile pacienților		
 Scop: servicii de îngrijiri medicale de calitate, personalizate, în colaborare cu medici de familie și medici specialiști, pentru sănătatea și bunăstarea pacienților.			

Material realizat de Mihaela Matei - asistent medical generalist principal, Spitalul Orășenesc Hârlau, Iași

Notă: Acest material a fost elaborat pe baza contribuției proprii a autorului și a documentării din surse de specialitate. De asemenea, a fost utilizată inteligența artificială pentru sprijin în structurarea informațiilor și generarea imaginilor. Conținutul final a fost verificat, revizuit și este asumat integral de autor.