

AMC360

Academia de Management și Consultanță

„Finanțele Firmei 360°.”

EXCEL TOOLKIT · STARTUP

Planificare Financiară pentru Startup

Modelul financiar integrat în Excel — de la ipoteze la buget, realizat și indicatori (KPI).

Venituri

creștere & churn

Buget

P&L · Bilanț · Cash

Realizat

vs Buget (BVA)

KPI

tablou de bord

EXCEL TOOLKIT

Model financiar integrat + ghid pas cu pas.

Model Excel complet · ghid pas cu pas · acces 1 an + actualizări · amc360.ro

Miercuri - 03/06

Pentru cine este acest modul

Oricine pornește sau conduce un startup și vrea să planifice — și să demonstreze — cifrele afacerii.

Fondatori de startup

Manageri & CFO

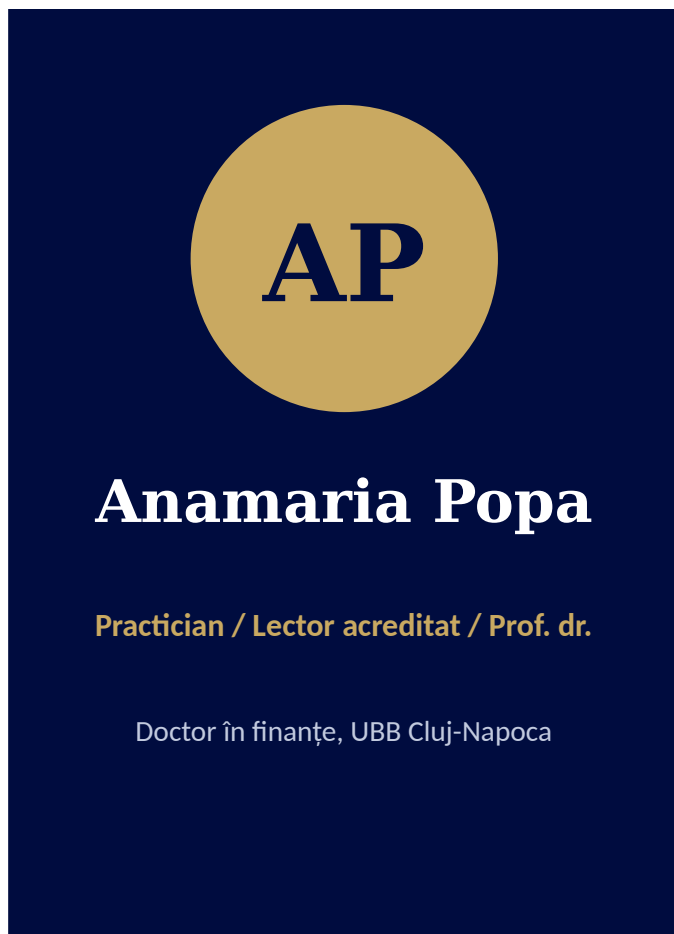
Cei care caută finanțare

Analști & economiști

Consultanți de business

Investitori

Un investitor nu te întreabă „ai o idee bună?”, ci „arată-mi cifrele”. Acest model îți dă răspunsul — și încrederea să-l susții.



AP

Anamaria Popa

Practician / Lector acreditat / Prof. dr.

Doctor în finanțe, UBB Cluj-Napoca

Coordonatorul programelor AMC360. Peste 20 de ani de experiență în analiză financiară, modelare, due diligence și consultanță pentru companii — inclusiv pregătirea afacerilor pentru finanțare.

20+

ani experiență

9

cărți publicate

60+

articole științifice

2009

doctor în finanțe

EXPERTIZĂ

- Modelare financiară & planificare — bugete, prognoze, scenarii
- Analiză financiară, due diligence & pregătire pentru finanțare
- Predare universitară & cercetare — doctor în finanțe, UBB Cluj-Napoca

Ce face acest model

1 Prognozează veniturile

model de abonați: creștere lunară și pierderi (churn).

2 Adună costurile

salarii, cheltuieli variabile și fixe, dobânzi, impozit.

3 Construiește bugetul

Cont de profit și pierdere, Bilanț și Cash flow, integrate.

4 Compară cu realitatea

realizat vs buget (abateri) și indicatori (KPI).

Cum se leagă foile, pas cu pas



Totul e conectat: schimbi o ipoteză (ex. rata de creștere), iar veniturile, bugetul și indicatorii se actualizează automat. O verificare internă („Check”) îți spune dacă bilanțul se închide.

Veniturile: abonați, creștere și churn

1 Baza de abonați

planuri lunare și anuale, preț pe utilizator (current users).

2 Utilizatori noi

creștere lunară (MoM growth rate) aplicată bazei.

3 Total înainte de churn

baza + utilizatorii noi, lună de lună.

4 Churn (pierderi)

scazi clienții pierduți → utilizatori neți → venit recurent (MRR).

Rezultatul: venitul recurent lunar (MRR – Monthly Recurring Revenue), construit corect, nu „din burtă”.

Costurile: salarii și cheltuieli

Salarii (Labor costs)

salarii, bonusuri, taxe

- salarii pe angajat și colaborator
- bonusuri și prime
- taxe și contribuții sociale
- totaluri automate pe lună

Cheltuieli (Expenses)

variabile + fixe

- COGS: materii prime, cost bunuri, suport clienți
- variabile: marketing, distribuție, software, mentenanță
- fixe (G&A): chirie, licențe, R&D, amortizare
- dobânzi și impozit pe profit

De la venituri la profit, lună de lună



Veniturile cresc

cu rata de creștere lunară, net de churn.

Pragul de profit

luna în care treci de la pierdere la profit.

Vezi runway-ul

cât rezistă firma și când are nevoie de finanțare.

Realizat vs Buget și indicatorii (KPI)

Analiza abaterilor (BVA)

Budget Variance Analysis

- compara realizatul (Actuals) cu bugetul
- abaterea = Realizat - Buget, pe fiecare linie
- vezi imediat unde ai depășit sau ai economisit

TABLOUL DE KPI

ACT (realizat) · BUD (buget) · VAR (abatere)

- Marjă brută (Gross margin)
- Marjă EBITDA (EBITDA margin)
- Marjă netă (Net margin)
- Creșterea veniturilor (Revenue MoM growth)
- Ponderea salariilor în venituri

Cum folosești modelul în 6 pași

1 **Setezi ipotezele**
creștere, churn, prețuri, rată de impozit.

2 **Construiești veniturile**
planuri, abonați, MRR pe luni.

3 **Adaugi costurile**
salarii, cheltuieli variabile și fixe.

4 **Citești bugetul**
P&L, Bilanț și Cash flow, automat.

5 **Introduci realizatul**
cifrele reale, lună de lună.

6 **Analizezi abaterile și KPI**
decizi pe baza diferențelor și a indicatorilor.

Termeni bilingvi: română ↔ engleză

Ipoteze

Assumptions

Venit recurent lunar

MRR (Monthly Recurring Revenue)

Rată de creștere lunară

MoM growth rate

Pierdere de clienți

Churn

Cost al bunurilor vândute

COGS

Marjă brută

Gross profit / margin

Rezultat din exploatare

EBIT

EBITDA

EBITDA

Profit net

Net income

Buget

Budget

Realizat

Actuals

Analiza abaterilor

Budget Variance Analysis

Cinci idei de reținut

1

Pornește de la ipoteze

cifrele bune vin din presupuneri explicite, nu din dorințe.

2

Venitul se construiește

creștere minus churn = MRR, nu o cifră aruncată.

3

Totul e integrat

o ipoteză schimbă venituri, buget și KPI deodată.

4

Compară cu realitatea

abaterile îți arată unde te-ai înșelat — și de ce.

5

KPI = sănătatea firmei

marje, creștere, runway — limbajul investitorului.

Ați văzut metoda. Dar metoda e doar începutul.

Adevărata valoare vine din discuțiile de grup — modele reale, dezbateri, feedback direct și confruntarea ipotezelor cu cineva dintr-un alt domeniu. Exact ce nu poți obține dintr-un fișier.

„Unde altundeva petreci o seară dezbătând cu pasiune dacă rata de churn de 5% e realistă sau optimistă? La o bere cu prietenii sigur nu prinde. La curs, da — și pleci cu modelul.”

Te așteptăm la cursurile live AMC360. · Găsești modelul complet pe amc360.ro

Finanțele Firmei 360°

AMC360

Miercuri - 03/06