IDEOMETRU

VEZI AFACEREA ÎNAINTE SĂ INVESTEȘTI.

RAPORT DEMONSTRATIV / NR. 01

CAFENEA DE CARTIER.

Brașov, România

De la o idee atractivă la întrebări care pot fi verificate.

BUGET ILUSTRATIV	PRAG LUNAR	SCENARII
120.000 lei	**750 bonuri**	**3 perspective**

MOSTRĂ DE METODĂ. IPOTEZE FICTIVE.

Acest raport arată structura și logica unei analize Ideometru.
Nu a fost realizată cercetare pe teren și nu sunt validate prețurile, chiria, traficul sau cererea dintr-o locație reală.
Calculele sunt reproductibile. Rezultatele nu sunt prognoze.

Ediție: 30 octombrie 2026 | Fără date sau rezultate de clienți

01 / CONCLUZIA DE LUCRU

Testează cererea. Abia apoi, spațiul.

Ipoteza analizată este o cafenea mică de cartier, cu cafea și produse de patiserie la pachet. Fondatorul lucrează în afacere, alături de un angajat. Nu este ales un spațiu concret și nu presupunem că orice cartier din Brașov poate susține modelul.

Verdict demonstrativ

La un bon mediu de 25 lei, cost variabil de 9 lei și cost fix lunar de 12.000 lei, cafeneaua trebuie să emită 750 de bonuri pe lună pentru a acoperi costurile din model. La 900 de bonuri, soldul operațional este de 2.400 lei pe lună, înainte de taxe, finanțare, amortizare și remunerarea fondatorului.

Indicator	Ipoteză / rezultat
Buget disponibil	120.000 lei
Investiție inițială	90.000 lei
Rezervă de numerar	30.000 lei
Zile deschise lunar	26
Volum de bază	900 bonuri / lună
Prag de acoperire	750 bonuri / lună; aproximativ 29 pe zi

Condiția care poate schimba decizia

Nu este suficient ca în zonă să fie oameni. Trebuie demonstrat că suficienți clienți cumpără efectiv, repetat, la un bon mediu și o marjă compatibile cu modelul. Un test de ofertă și observațiile repetate în fața spațiului sunt mai utile decât o presupunere despre popularitatea cartierului.

Cum se citește raportul

Datele comerciale și financiare sunt ipoteze fictive. Formulele sunt calcule proprii. Sursele oficiale de la pagina 10 sunt repere pentru verificări administrative, nu dovezi ale cererii locale. Acest document nu este un studiu de piață finalizat și nu oferă garanții de profit.

02 / CLIENȚII ȘI PIAȚA

Oamenii din zonă nu sunt încă clienții tăi.

Clientul ipotetic este o persoană care trece frecvent pe lângă spațiu și apreciază o cafea constantă, servită repede. Un al doilea segment poate fi format din rezidenții care cumpără în afara orelor de navetă. Aceste segmente trebuie verificate, nu doar descrise.

Ipoteza	Ce verificăm	Dovada utilă
Există trafic relevant	Trecători pe intervale și sens de mers	Fișe cu zi, oră, vreme și număr de persoane
Oamenii cumpără în drum	Obiceiul actual și alternativele folosite	Discuții scurte, fără întrebări care sugerează răspunsul
Bonul de 25 lei este acceptat	Reacția la o ofertă și un preț concrete	Comenzi reale într-un test permis, nu doar aprecieri
Există recurență	Câți cumpărători revin și cât de des	Reveniri măsurate în perioada de test

Plan de cercetare locală

• Observă două sau trei spații candidate, în cel puțin trei zile lucrătoare și o zi de weekend. Acesta este un plan propus de verificare, nu un eșantion statistic reprezentativ.

• Separă trecătorii de intrările în magazinele vecine. Accesul, vizibilitatea și traversarea pot conta mai mult decât totalul oamenilor din zonă.

• Discută despre ultima cafea cumpărată: unde, când, cât a costat și de ce a fost ales acel loc. Intenția declarată nu este o vânzare.

Concurența include și alternativele

Compară cafenelele, brutăriile, magazinele cu cafea la pachet și consumul de acasă. Într-un raport comercial, fiecare concurent identificat ar avea adresă, sursă, dată și o observație relevantă. Aici nu sunt introduse firme sau rezultate de cercetare inventate.

03 / INVESTIȚIA

Păstrează bani și pentru lunile de început.

Investiție inițială	Ipoteză
Echipamente și mobilier	45.000 lei
Amenajare și adaptarea spațiului	30.000 lei
Stoc și pregătirea deschiderii	15.000 lei
TOTAL INVESTIȚIE	90.000 lei
Rezervă rămasă din 120.000 lei	30.000 lei

Costuri fixe lunare

Categorie	Ipoteză / lună
Un angajat - cost total presupus	6.000 lei
Chirie	3.500 lei
Utilități și comunicații	700 lei
Promovare	800 lei
Contabilitate, mentenanță și alte costuri	1.000 lei
TOTAL FIX	12.000 lei

Ce trebuie înlocuit cu oferte reale

Cele 6.000 lei sunt un buget de cost total, nu un calcul salarial legal. Fondatorul lucrează în afacere fără remunerație separată în scenariul de bază. Ofertele trebuie să precizeze garanțiile, transportul, montajul, mentenanța, garanția de chirie și lucrările necesare spațiului. Orice cost suplimentar reduce rezerva de numerar.

Rezerva de 30.000 lei acoperă 2,5 luni de costuri fixe fără venituri, înainte de alte plăți. Nu presupune că o amenajare finalizată înseamnă și capital suficient pentru operare.

04 / ECONOMIA UNEI VÂNZĂRI

Cât rămâne din fiecare bon?

Element	Model simplificat
Bon mediu	25 lei
Cost variabil mediu / bon	9 lei
Marjă de contribuție / bon	25 - 9 = 16 lei
Cost fix / lună	12.000 lei
Prag de acoperire	12.000 / 16 = 750 bonuri
Prag zilnic la 26 zile deschise	750 / 26 = 28,85; rotunjit: 29 bonuri

Ce intră în cei 9 lei

Modelul presupune că ingredientele și marfa, ambalajele, comisioanele de încasare și pierderile aferente vânzării sunt cuprinse în costul variabil. Nu este o rețetă de cost validată. Pentru ofertă reală, construiește fișe separate pentru produse și ponderea lor în bonul mediu.

Capacitatea nu înseamnă cerere

900 de bonuri pe lună înseamnă aproximativ 35 de bonuri pe zi la 26 zile. Verifică dacă programul, servirea și persoanele disponibile pot acoperi orele cu cerere. Un debit mare al espressorului nu dovedește că sunt suficienți cumpărători.

Dacă fondatorul vrea 4.000 lei lunar

Ca simplă alocare suplimentară de numerar de 4.000 lei, costul de acoperit devine 16.000 lei, iar pragul este 1.000 de bonuri pe lună, aproximativ 39 pe zi. Tratamentul legal și fiscal al remunerației se calculează separat.

Toate sumele sunt folosite pe aceeași bază ilustrativă. Modelul nu separă TVA, impozitele, creditele, amortizarea sau retragerile proprietarului. Soldul calculat nu este profit net.

05 / TREI SCENARII

Când scade volumul, costurile fixe rămân.

Scenariu	Bonuri	Venituri	Costuri	Sold*
Prudent (-30%)	630	15.750 lei	17.670 lei	-1.920 lei
De bază	900	22.500 lei	20.100 lei	2.400 lei
Optimist (+30%)	1170	29.250 lei	22.530 lei	6.720 lei

*Sold operațional lunar înainte de taxe, finanțare, amortizare și remunerația fondatorului. Prețul și costul variabil unitar rămân constante în cele trei scenarii. Nu sunt probabilități sau prognoze.

Sensibilitate: schimbăm câte o ipoteză

Modificare la 900 bonuri / lună	Sold rezultat
Modelul de bază: 25 lei, 9 lei variabil, 12.000 lei fix	2.400 lei
Bon mediu 23 lei; restul neschimbat	600 lei
Cost variabil 10 lei; restul neschimbat	1.500 lei
Cost fix cu 10% mai mare (13.200 lei)	1.200 lei
Bon de 23 lei și cost variabil de 10 lei	-300 lei

Ce înseamnă pentru decizie

Soldul de bază are o marjă de siguranță mică: două modificări moderate pot schimba semnul rezultatului. Validează întâi bonul mediu și costul real al produselor. Nu justifica o chirie mai mare printr-un scenariu optimist neverificat.

Recuperarea investiției - doar un reper aritmetic

90.000 lei împărțit la un sold constant de 2.400 lei înseamnă 37,5 luni. Acest raport simplu ignoră perioada de pornire, taxele, reinvestițiile și remunerația fondatorului. Nu este un termen estimat de recuperare a investiției.

06 / NUMERAR ÎN PRIMELE 12 LUNI

Poți rezista până se formează obiceiul?

Simulare de rampă, nu prognoză: după investiția inițială de 90.000 lei rămân 30.000 lei numerar. Prețul, costul variabil și costul fix sunt identice cu cele de mai sus. Nu sunt modelate termene de plată sau alte mișcări de numerar.

Perioadă	Bonuri	Sold lunar	Numerar final*
Luna 01	450	-4.800 lei	25.200 lei
Luna 02	550	-3.200 lei	22.000 lei
Luna 03	650	-1.600 lei	20.400 lei
Luna 04	750	0 lei	20.400 lei
Luna 05	800	800 lei	21.200 lei
Luna 06	850	1.600 lei	22.800 lei
Luna 07	900	2.400 lei	25.200 lei
Luna 08	900	2.400 lei	27.600 lei
Luna 09	950	3.200 lei	30.800 lei
Luna 10	950	3.200 lei	34.000 lei
Luna 11	1000	4.000 lei	38.000 lei
Luna 12	1000	4.000 lei	42.000 lei

*Numerar simplificat: rezerva inițială plus soldurile lunare. Cel mai mic nivel este 20.400 lei, la finalul lunii 3. Finalul anului: 42.000 lei. Veniturile nu trebuie confundate cu numerarul disponibil pentru retrageri.

Un test suplimentar de rezistență

La 450 bonuri lunar, pierderea modelată este de 4.800 lei. Dacă acest volum s-ar menține, rezerva de 30.000 lei ar acoperi aproximativ 6,25 luni, fără alte cheltuieli. Stabilește dinainte un nivel minim de numerar și un punct de oprire sau ajustare.

07 / RISCURI

Ce poate schimba povestea?

Risc	Semnal de urmărit	Măsură propusă
Cerere sub prag	Bonuri plătite și reveniri sub plan	Testează înainte de contract și urmărește separat orele slabe
Spațiu nepotrivit	Lucrări nebugetate, acces slab, condiții neclare	Verifică fezabilitatea spațiului și costurile înainte de angajament
Marjă erodată	Bon mediu mic, pierderi și costuri pe produs mari	Fișe de cost, inventar și analiză săptămânală de mix
Lipsa personalului	Program neacoperit, fondator suprasolicitat	Buget de înlocuire și program realist
Blocaj de numerar	Rezervă consumată mai repede decât modelul	Praguri de alertă și revizuire lunară a cheltuielilor

Trei condiții înainte de a avansa

• Oferta este testată cu prețuri concrete și există indicii de cumpărare repetată. Aprecierile și răspunsurile politicoase nu sunt suficiente.

• Investiția și costurile fixe sunt înlocuite cu oferte scrise. Rezerva rămâne suficientă și într-un scenariu de pornire mai lentă.

• Spațiul și activitatea sunt verificate cu instituțiile competente, iar obligațiile fiscale și de personal sunt discutate cu specialiștii relevanți.

Dacă lipsește una dintre condiții

Concluzia potrivită poate fi „mai verificăm”, „schimbăm spațiul” sau „reducem investiția”. Un raport util nu trebuie să aprobe ideea cu orice preț. Criteriile de mai sus sunt reguli de lucru propuse, nu praguri universale de succes.

08 / PLAN DE VALIDARE

30 de zile pentru întrebările importante.

Interval	Acțiune	Rezultat de păstrat
Zilele 1-7	Definește oferta, clienții și două sau trei spații candidate. Observă traficul în intervale repetate.	Fișe de observație și lista ipotezelor care nu au încă dovezi
Zilele 8-14	Compară alternativele reale și cere oferte pentru spațiu, echipamente și amenajare.	Registru cu surse, date, adrese și oferte scrise
Zilele 15-21	Testează oferta într-un format permis, fără investiție ireversibilă. Măsoară bonul, timpul și costul.	Încasări și costuri documentate; diferența dintre intenție și cumpărare
Zilele 22-30	Recalculează pragul și rezerva. Verifică cerințele spațiului, autorizațiile și regimul fiscal.	Model actualizat și o decizie documentată: continuă, ajustează sau oprește

Fișa săptămânală a fondatorului

- Ce am observat efectiv? Notează locul, intervalul și sursa.
- Care ipoteză a fost infirmată și ce cost se schimbă din acest motiv?
- Câți oameni au plătit, câți au revenit și ce valoare a avut bonul?
- Care este următorul test mic, cu buget limitat și criteriu de oprire?

Decizia finală propusă

Continuă doar după ce modelul poate fi refăcut cu date proprii și oferte verificabile. Până atunci, concluzia acestei mostre este: ideea poate fi testată, dar investiția nu este justificată de cifrele fictive din prezentare.

09 / SURSE ȘI LIMITĂRI

Separăm faptele de ipoteze.

Surse oficiale pentru verificările de pornire

1. Primăria Municipiului Brașov - pagina despre acordul/autorizația pentru exerciții comerciale. Lista publică include documente despre solicitant, dreptul de utilizare și situația spațiului; pot exista cerințe suplimentare în funcție de caz. Verifică procedura specifică alimentației publice înainte de depunere.

Primăria Brașov: documente și procedură de funcționare ↗

2. ONRC - structura CAEN Rev.3. Clasa 5630 este „Baruri și alte activități de servire a băuturilor”. Încadrarea exactă se verifică în raport cu activitățile efectiv desfășurate; nu rezultă automat numai din denumirea „cafenea”.

ONRC: structura CAEN Rev.3 ↗

Consultate pentru această mostră la 30 octombrie 2026. Sursele administrative nu confirmă cererea, costurile sau rentabilitatea modelului. Nu prezentăm o listă exhaustivă de autorizații. Confirmă cu Primăria, DSVSA, DSP și ISU cerințele aplicabile spațiului și activității, după caz.

Tipul informației	Statut
Buget, chirie, echipamente, costuri și volume	Ipoteze fictive, fără oferte sau cercetare locală
Prag, scenarii și numerar	Calcule proprii, reproductibile din ipoteze
Concurenți, trafic și cerere	Neinvestigate în această mostră
Cerințe administrative	Repere din surse oficiale; verificare concretă necesară

Ce ar completa un raport personalizat

Un brief real, localitatea și zona exactă, concurenți identificați cu surse, oferte și constrângeri ale clientului, calcule refăcute pe datele disponibile și întrebări rămase deschise. Un astfel de raport rămâne un instrument de analiză, nu un înlocuitor pentru validarea comercială sau consultanța specializată.