



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

PLAN DE AFACERI

- Take-Out Pizza -

1. Firma

Acest plan de afaceri va arăta modul în care o investiție totală de numai 101.500 RON ar putea produce profituri nete cumulate în plus față de 600.000 RON pe o perioadă de cinci ani, și vânzările medii lunare de 72.000 RON, menținând în același timp niveluri adecvate de lichiditate.

Scopul planului este de a asigura finanțare suplimentară de la un investitor și o bancă (29.500 RON de investiții, și 30.000 RON cinci ani de împrumut de afaceri), pentru a acoperi costurile de pornire.

Take-Out Pizza este o afacere de familie-a alerger start-up dedicat pentru a oferi pizza de calitate excelentă pentru locuitorii din zona municipală, într-un mod care generează un venit echitabil pentru proprietarii prezenți și viitori cât și o valoare superioară pentru clienții noștri.

Zona a cunoscut o creștere explozivă în ultimii cinci ani. Peste un milion de locuitori locuiesc acum în zonă. Întreprinderile locale sunt încet prinse de această nouă oportunitate. Deschidem un nou serviciu de livrare la domiciliu și livrare de pizza, care se va concentra pe zona locală.

În prezent, cel mai apropiat restaurant pizza este la 1,6 km de locația noastră. Take-Out Pizza va oferi un produs mai bun, la un preț rezonabil, și va livra la timp la ușa clientului.

1.1. Obiectivele

Pentru a atrage un minim de 100 de clienți obișnuiți pe zi pentru pizza la pachet și livrare, în primul an de operațiuni.

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Pentru a oferi clienților noștri servicii excelente de pizza, la un preț rezonabil, și să ofere o experiență remarcabilă clienților, măsurată prin creșterea vânzărilor de minim 5 la sută anual, și plângerile clienților mai puțin de 1 la sută.

Pentru a genera flux de numerar pozitiv de la operațiuni, și cel puțin 10 la sută profituri nete la vânzări.

1.2. Misiune și viziune

Misiunea Take-Out Pizza este de a oferi locuitorilor din zonă cel mai bun serviciu de pizza din zonă. Ne angajăm să oferim calitatea serviciilor și valoarea pe care clienții noștri le așteaptă.

Take-Out Pizza, va utiliza strategia, personalul și sistemele sale pentru a oferi fiecărui client o experiență în trei părți a clienților - produs de service (pizza în stil New York), mediu de service și livrare de servicii - fiecare parte va satisface sau depăși așteptările clienților noștri.

Viziunea noastră este să devenim prima alegere de pizza în zona, și o companie respectată - măsurată de clienții noștri, de angajații noștri, de acționarii noștri și de comunitatea în care trăim.

Valorile noastre sunt esențiale pentru succesul nostru. Ele sunt fundamentul puternic al Take-Out Pizza, să definească cine suntem, și ne-a stabilit în afară de concurenții noștri. Ele stau la baza viziunii noastre asupra viitorului. Aceste valori includ:

- **Excelență în performanță.** Ne comportăm ca niște proprietari responsabili, căutând mereu să îndeplinească sau să depășească așteptările.
- **Echipă.** Acționăm ca o echipă, dedicați unul altuia și legați de încredere și loialitate.
- **Integritatea.** Ne tratăm unii pe alții și pe toți părțile interesate cu demnitate și respect. Onestitatea, comportamentul etic și integritatea sunt caracteristici fundamentale ale comportamentului nostru de afaceri.

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

1.3. Cheile succesului

Cheile succesului sunt:

- Excelent produs și servicii care va construi și menține loialitatea clienților.
- locație de afaceri care va asigura o vizibilitate ridicată a companiei și un flux ridicat de clienți.
- Capacitatea dovedită de management pentru a rula cu succes o afacere similară.
- Angajamentul nostru pentru îmbunătățirea continuă și servicii de calitate totală.

1.4. Start-up costurile și finanțarea

După ce au petrecut câteva luni în căutarea unei locații convenabile, proprietarii au decis să închirieze un spațiu comercial într-o zonă dens populată din zona municipală. Capitalul de pornire va fi utilizat pentru cheltuieli juridice, inventar de bucătărie și echipamente, ambalare și alte materiale, asigurare, chirie, promovare, siglă de afaceri, și inventar.

Am estimat costurile totale de pornire de 131.500 RON. Cifrele din tabelele de finanțare a întreprinderilor nou-înființate și din tabelele de finanțare a întreprinderilor de pornire sunt menite să reflecte aceste estimări. Capitalul companiei va fi de 101.500 de RON.

Cei doi, coproprietari, vor oferi cea mai mare parte a start-up de finanțare în valoare de 72.000 RON (36.000 RON și 35,47 la sută de proprietate fiecare). Aproximativ 59.500 RON fonduri suplimentare sunt necesare. Scopul acestui plan de afaceri este de a asigura finanțarea pentru această sumă.

Un investitor și coproprietar este binevenit să participe la capitalul companiei pentru suma de 29.500 RON. Fondurile furnizate de investitor vor fi utilizate pentru achiziționarea de echipamente și pentru acoperirea unei părți din cheltuielile de pornire.



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Pentru restul de 30.000 RON, suplimentare de finanțare necesare pentru a acoperi costurile de pornire, compania intenționează să primească un împrumut comercial de cinci ani, care va îndeplini cerințele fluxului de numerar. Fondurile împrumutate vor fi utilizate exclusiv pentru achiziționarea de echipamente, pe baza listei care va fi pusă la dispoziția instituției creditoare. Împrumutul ar putea fi rambursat în rate lunare egale pe o perioadă de cinci ani.

Analiza noastră a fluxului de numerar demonstrează capacitatea companiei de a rambursa împrumutul și de a îndeplini obligațiile de plată a dobânzii, menținând în același timp lichiditatea adecvată și generând un flux de numerar pozitiv, precum și rezerve de numerar suficiente pentru evenimente viitoare neprevăzute.



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

2. Investiția

2.1. Descrierea companiei

Take-Out Pizza este un nou pizza take-out și serviciul de livrare a început în zona orașului. Este o afacere de familie.

Gheorghe, proprietar al Take-Out Pizza are zece ani de experiență în industria ospitalității. Soția sa și co-proprietar de companie, Andra are opt ani de experiență ca bucătar. Ambele dintre ele au efectuat cu succes o afacere de livrare pizza în alt oraș, care le-a furnizat un profit frumos atunci când au decis, din motive de familie, să se mute în zona.

Dorința lor este de a satisface sau de a depăși așteptările clienților pentru o pizza de calitate excepțională, care este servit pentru a fi scos sau livrat rapid, și într-un mod prietenos. Compania va deservi o zonă de zece km cu peste 500.000 de locuitori, și o populație în creștere rapidă. Locația companiei este foarte favorabilă, oferind vizibilitate ridicată și un flux mare de clienți. În consecință, chiria care a fost contabilizată în acest plan este mai mare decât în alte zone ale orașului.

Prețurile Take-out Pizza nu vor depăși concurența. Suntem conștienți că nu putem concura doar pe preț. De aceea, preferăm să ne concentrăm pe evaluarea așteptărilor clienților și a competențelor noastre de bază, să decidem ce așteptări putem îndeplini în mod rezonabil, apoi să ne asigurăm că le vom depăși în mod constant din toată inima. Astfel, vom fi capabili să menținem și să crească nivelul de satisfacție a clienților, ca o bază puternică pentru viitor.

Întregul proces de livrare va fi realizat prin intermediul a cinci servicii principale de catering online, care au referințe excelente în zona, și putem alege să fie unul dintre furnizorii lor principali. În acest fel, suntem capabili de a economisi costurile și logistica și în același timp de a folosi expunerea ridicată pe internet a partenerilor noștri. În plus, oamenii de la livrare

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

vor folosi propriile vehicule, astfel încât afacerea nu va trebui să cumpere vehicule de livrare sau de a angaja conducători auto.

2.2. Descrierea startup-ului

După ce așteptat câteva luni în căutarea unei locații convenabile, proprietarii au decis să închirieze un spațiu comercial într-o zonă dens populată. Capitalul de pornire va fi utilizat pentru cheltuieli juridice, inventar de bucătărie și echipamente, ambalare și alte materiale, asigurare, chirie, promovare și semn de afaceri, precum și inventar la îndemână la pornire, după se arată în tabelul de mai jos.

Chirie. Proprietatea comercială va fi închiriată în august 2020 pentru un minim de cinci ani, cu opțiunea de a prelungi contractul de închiriere pentru încă cinci ani după aceea.

Inventarul bucătăriei va include instrumente și accesorii specifice care sunt de obicei necesare pentru o unitate de producție și service de pizza și include:

- Prepararea alimentelor: șorțuri, blender, mănuși, recipiente de depozitare, tăvi, mese de lucru, mixere, sticle de condimente, materiale și echipamente de curățare, veselă, oale și tigăi, sticlărie, hârtie, tigăi de pizza etc.
- Instrumente de pizza: hârtie pergament, perie cuptor, bobble popper, rack tava de pizza, separator de pizza, și alte elemente specifice.
- Ustensile: ustensile de gătit, tăietori, ghidaj de tăiere, cuțite, etc.

Echipamentele de bucătărie includ în principal cuptoare de pizza, echipamente de aluat de pizza (scară digitală, mixer, presă de aluat, pizza sheeter, presa de pizza manuală), vitrine pizza, mese de preparare frigorifice, congelatoare, vitrine frigorifică, și masă cu încălzitoare infraroșu.



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Cheltuieli de 50.000 de RON pentru echipamente (active pe termen lung) vor fi realizate în următorii cinci ani, folosind metoda de amortizare în linie dreaptă. O listă completă a echipamentelor care urmează să fie achiziționate, inclusiv prețurile și condițiile de achiziție, va fi pusă la dispoziție atât pentru investitor, cât și pentru contravaloarea băncii.

Politica companiei noastre este de a achiziționa numai echipamente noi, de ultimă generație, eficiente din punct de vedere energetic de la furnizori de încredere din industria alimentară.

Alte echipamente cu cheltuieli constau din semne de pizza neon, mese si scaune, cafetiere, filtre de cafea, dozatoare de ceai, dozatoare de suc, echipamente de curatare, masini de vase, etc.

Inventarul la pornire include ingrediente specifice pentru prepararea pizza, făină, condimente și condimente pizza, sosuri, sucuri și alte băuturi răcoritoare, cafea, ceai, topping-uri, parmezan, aluaturi cookie, bețe de pâine și diferite articole de desert, care pot fi comandate împreună cu elementul de meniu principal. De asemenea, include consumabilele care sunt utilizate în timpul procesului de ambalare, vânzare și livrare, precum și livrările diverse.

Asigurare premium pentru acoperirea riscului de afaceri este inițial stabilit la 1.500 RON pentru primele două luni, și va fi negociat în continuare cu compania de asigurări. Acesta va fi plătit prin debit direct lunar.

Cheltuielile de promovare sunt estimate inițial la 1.800 RON și vor fi utilizate pentru diverse materiale de marketing informații și reclame.

Cheltuielile juridice includ formarea de afaceri, consiliere și asistență, comentarii de bază contracte, și sfaturi generale de afaceri.

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Cheltuieli de birotică includ birouri, fișiere, bandă, registre, formulare, etc

Cheltuielile de permise sunt costurile suplimentare suportate pentru a opera legal în zonă.

Cheltuieli Start-up	
Juridice	1,200
Inventar bucătărie	6,000
Materiale de ambalare	1,500
Echipamente de bucătărie	20,000
Asigurare	1,500
Închiria	2,000
Promovarea	1,800
Alte echipamente cu cheltuieli	5,000
Semn firmă	3,000
Permise	1,500
Birou	1,000
Alte	3,000
Total cheltuieli de pornire	47,500
Active Start-up	
Numerar necesar	10,000
Inventar pornire	15,000
Alte active curente	9,000
Active pe termen lung	50,000
Total active	84,000
Total	
Cerințe totale	131,500

2.3. Finanțarea start-up-ului

Am estimat costurile totale de pornire de 131.500 RON. Cifrele din tabelele de finanțare a întreprinderilor nou-înființate și din tabelele de finanțare a întreprinderilor de pornire sunt menite să reflecte aceste estimări. Capitalul companiei va fi de 101.500 de RON.



Instrumente Structurale
2014-2020

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Gheorghe și Andra, în calitate de co-proprietari, vor oferi cea mai mare parte a start-up de finanțare în valoare de 72.000 RON (36.000 RON și 35,47 la sută de proprietate fiecare). Aproximativ 59.500 RON fonduri suplimentare sunt necesare. Scopul acestui plan de afaceri este de a asigura finanțarea pentru această sumă.

Un investitor și co-proprietar este binevenit să participe în capitalul companiei pentru suma de 29.500 RON. Fondurile furnizate de investitor vor fi utilizate pentru achiziționarea de echipamente și pentru acoperirea unei părți din cheltuielile de pornire. Detaliile privind interesul potențial al investitorului în companie sunt furnizate în secțiunea ipoteze importante a acestui plan.

Pentru restul de 30.000 RON, suplimentare de finanțare necesare pentru a acoperi costurile de pornire, compania intenționează să primească un împrumut comercial de cinci ani, care va îndeplini cerințele fluxului de numerar. Fondurile împrumutate vor fi utilizate exclusiv pentru a cumpăra equipment, pe baza listei care va fi pusă la dispoziția instituției de creditare. Împrumutul ar putea fi rambursat în rate lunare egale pe o perioadă de cinci ani.

Analiza noastră a fluxului de numerar demonstrează capacitatea companiei de a rambursa împrumutul și de a îndeplini obligațiile de plată a dobânzii, menținând în același timp lichiditatea adecvată și generând fluxuri de numerar pozitive și rezerve de numerar suficiente pentru evenimente viitoare neprevăzute.

În scopuri conservatoare, rata anuală a dobânzii a fost estimată la 12%. Rata reală a dobânzilor și condițiile de împrumut vor fi negociate cu banca participantă. O garanție puternică ar putea fi furnizată prin activele personale ale proprietarilor (de exemplu, garanții în numerar sub formă de certificate de depozit, pentru a acoperi cerințele de garanție în plus față de garanție).

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Finantare star-up	
Finanțare start	
Cheltuieli pentru a finanța	47500
Active de pornire pentru a finanța	84000
Finanțare totală necesare	131500
Active	
Active fără numerar de la Start-up	74000
Cerințe de numerar de la Start-up	10000
Numerar suplimentar ridicat	0
Sold de numerar la data de început	10000
Total active	84000
Pasive și capital	
Pasive	
Împrumut curent	0
Datorii pe termen lung	30000
Conturi de plătit (facturi neachitate)	0
Alte pasive curente (fără dobândă)	0
Total pasive	30000
Capital	
Proprietar 1	36000
Proprietar 2	36000
Investitor	29500
Alte	0
Cerință de investiții suplimentare	0
Total de investiții planificate	101500
Pierdere la start-up (Cheltuieli de pornire)	47500
Capital total	54000
Total capital și pasive	84000
Finanțare totală	131500

2.4. Proprietatea companiei

Take-Out Pizza va fi un privat deținute de Gheorghe și soția sa Andra. Un nou investitor va fi invitat să participe la capitalul companiei. La momentul formării, Take-Out Pizza intenționează



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

să emită 10.150 acțiuni de 100 RON valoare nominală stoc comun. Stocul comun emis și restante ar fi 101.500 RON. Gheorghe și Andra, soț și soție, ar primi 3.600 de acțiuni de 100 RON valoare nominală, sau 35.47 la sută de proprietate fiecare. Capitalul lor total contribuit ar fi 72.000 de RON.

În schimbul investițiilor 29.500 RON în capitalul companiei, noul investitor ar primi 2.950 de acțiuni de 100 RON valoare nominală, sau 29.06 la sută de proprietate. Noul investitor ar fi invitat să discute cantitatea și calitatea stocului care urmează să fie emis, să fie înainte de procedurile de încorporare sunt inițiate. Informații suplimentare despre interesul investitorului, strategia de intrare și ieșire a investitorului sunt disponibile în secțiunea ipoteze importante a acestui plan.



Instrumente Structurale
2014-2020

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

3. Produsul /serviciul

Take-Out Pizza va oferi o mare varietate de pizza în stil New York, precum și sosuri, sucuri, sucuri de fructe, și deserturi. Potrivit wikipedia.com, pizza în stil New York își are originea în Manhattan, NY la începutul anilor 1900. Este o pizza în stil american care seamănă foarte mult cu cea din Napoli, Italia. Acest tip de pizza este cunoscut pentru a avea felii subțiri, largi, și pliabile. Topping-urile includ suc de roșii și brânză mozzarella. Topping-uri suplimentare sunt plasate pe partea de brânză a pizza.

De obicei, pizza în stil new york este aruncată cu mâna, sos ușor, iar feliile sunt adesea consumate pliate în jumătate, ca gustări stradale. Se diferențiază de alte pizza americane prin crusta sa specifică, făcută din făină de pâine cu gluten ridicat, cu aromă distinsă.

Pizza se vinde cu felie sau ca plăcinte întregi. Feliile, luate dintr-o pizza mare, care este de aproximativ 18 cm în diametru, sunt tăiate în 8 felii. Atunci când sunt vândute de felie, putem oferi atât "regulate" sau "simplu" pizza, și cu topping-uri diferite. Vom păstra întotdeauna elemente la îndemână, și va fi capabil de a oferi clienților noștri cu topping-uri diferite, doar prin adăugarea lor pe, înainte de consum sau re-încălzire.

Pizza în stil New York este servită cu condimente, ar fi ardei iute roșu, oregano, parmezan, sau praf de usturoi, disponibile pentru client pentru a plasa pe partea de sus a feliei. În plus față de pizza, oferim alte elemente de meniu, ar fi aluat cookie, băuturi răcoritoare, bețe de pâine, și articole de desert.

Pizza este servită la ghișeu, la livrare la livrare, sau livrată la locul indicat în comenzile clienților noștri. Primim comenzi online, prin telefon sau la sediul nostru.

Pentru livrare oferim plăcinte simple de 18 cm. Feliile sunt sigilate, iar ambalajul va permite clienților noștri să elimine feliile individuale din congelatoare, deoarece au nevoie de ele. Plăcintele sunt, de asemenea, expediate în pachete de gel frigorific rezistent la scurgeri. Astfel, clientul va putea să le pop într-un cuptor preîncălzit (instrucțiunile de re-căldură sunt

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

incluse în pachet), sau deep-șase-le pentru utilizare ulterioară. Pizza poate fi livrată nu numai la frigider, ci și la cald, în funcție de preferințele clienților.

3.1. Modelul de afaceri

Take-Out Pizza este un restaurant tipic take-out în cazul în care clienții comanda alimente și băuturi la ghișeu, spre deosebire de restaurante care oferă servicii de masă. Prin urmare, personalul de așteptare nu este inclus în echipa noastră de lucru.

Produsele noastre principale sunt o varietate de pizza stil New-York, care sunt servite la ghișeu, pentru take-out, ca gustări stradale, sau livrate la locațiile indicate în comanda clientului. Primim comenzi online, prin telefon sau la locul nostru.

Pentru a pregăti pizza, folosim ingrediente de înaltă calitate și rețete tradiționale. Starea de echipamente de preparare a alimentelor eficiente din punct de vedere energetic de artă și tehnologie vor fi disponibile pentru personalul nostru de bucătărie, așa ne propunem să investească capitalul nostru în active valabile pe termen lung.

Pizza poate fi livrată la cald sau la frigider. Pachetul special oferă protecție și conservare a calității în timpul transportului. Instrucțiunile de reîncălzire sunt, de asemenea, incluse în pachet, împreună cu alte articole comandate de client, cum ar fi băuturi răcoritoare, cookie-uri sau alte articole de desert.

Întregul proces de livrare va fi realizat prin intermediul a cinci servicii principale de catering on-line care au referințe excelente în zona Local Bay, și putem alege să fie unul dintre furnizorii lor participante. În acest fel, suntem capabili de a economisi din costurile de livrare și logistică, și în același timp de a utiliza expunerea ridicată la Internet a partenerilor noștri. În plus, oamenii de livrare vor folosi propriile vehicule, astfel încât afacerea nu va trebui să cumpere vehicule de livrare sau de angajare a conducătorilor auto.

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

3.2. Competiția

În prezent, cel mai apropiat restaurant specializat pizza este la 1,6 km de locația noastră. Take-Out Pizza va oferi un produs mai bun, la un preț rezonabil, și va livra cald sau refrigerate, întotdeauna la timp, la ușa clientului.

Cu toate acestea, există cinci restaurante fast-food, în apropierea locației noastre destinate, care includ, de asemenea, pizza, printre alte elemente de meniu. Calitatea produselor lor nu se potrivește cu pizza în stil New-York pe care o oferim, dar le putem considera ca fiind competiție, deoarece acestea oferă prețuri mai bune (pentru calitate inferioară) și sunt situate pe o rază de 1,6 km de pizzerie noastre.

Alți principali concurenți pe care i-am identificat în zona: Pizza la cald, Pizza-Pentru-Tine, și Star Food. În concordanță cu propriul nostru studiu de piață, ne distingem de ei prin furnizarea de pizza de calitate mai bună la prețuri rezonabile, și livrarea atât fierbinte și speciale-pachet de pizza refrigerate la ușa clientului. Alte diferențe sunt incluse în tabelul următor.

Concurenți	Avem, ei nu.	Ei au, noi nu.
Pizza la cald	calitate mai bună, produse specializate, echipamente mai bune	prețuri mai mici, servicii de masă, diverse alte produse alimentare
Pizza-Pentru-Tine	locație mai bună, calitate mai bună, servicii mai rapide	prețuri mai mici, vehicule proprii de livrare, clienții tradiționali
Star Food	personal de pizza calificat, rețete mai bune, prețuri mai mici	mediu de lux, clienți high-end, muzică și iluminat color
Alte		



TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

4. Strategia de marketing

Strategia noastră se bazează pe furnizarea unei propuneri puternice de valoare a clientului într-o piață de nișă. Suntem în căutarea de a oferi orașului și zonele sale o nouă alegere în opțiuni de pizza.

Ne construim infrastructura noastră de marketing, astfel încât să putem ajunge în cele din urmă mai mulți clienți cu aceeași ofertă de pizza. Ne concentrăm pe satisfacerea nevoilor rezidenților din clasa de mijloc și ale companiilor situate în interiorul sau în afara localității. Intenționăm să folosim diferite forme de comunicare de marketing ca o modalitate eficientă de a ajunge la piața noastră țintă și de a crește gradul lor de conștientizare cu privire la Take-Out Pizza, și ofertele lor de servicii de pizza.

În plus, Take-Out Pizza va folosi instrumente eficiente pentru a promova afacerea. Ziarul local este o modalitate comună de a face publicitate în zonă. Vom angaja, de asemenea, oameni să dețină semne în apropiere de local. Promovarea fluturașilor pe mânerul ușilor poate fi utilă în toate cartierele din municipiu.

O companie de promovare a fost luată în considerare la proiectarea cheltuielilor de promovare. Intenționăm să cheltuim fondurile de marketing în modul cel mai rentabil. Prin urmare, multe alte opțiuni de publicitate vor fi evaluate în timpul implementării proiectului, pentru a face sure că vom obține cele mai bune rezultate.

4.1. Analiza SWOT

Analiza SWOT ne oferă o oportunitate excelentă de a examina și evalua punctele forte interne și punctele slabe ale Take-Out Pizza. De asemenea, ne permite să ne concentrăm asupra oportunităților externe susținute de mediul de afaceri, precum și asupra amenințărilor potențiale.

Secțiunile următoare explică punctele forte majore, punctele slabe, oportunitățile și amenințările de care ar trebui să fie conștienți Take-Out Pizza.

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Punctele forte

Take-Out Pizza, are un inventar valoros de puncte forte care ar ajuta-o să fie de succes.

Aceste puncte forte includ:

- a) Locația
- b) Calitatea excelentă a pizza în stil New York, care nu este disponibilă în prezent în zonă
- c) Echipa de management care a dovedit de experiența de succes o unor afacere similari similare
- d) Echipamente și tehnologii de ultimă generație, eficiente din punct de vedere energetic pentru prepararea pizza
- e) Viziune clară a nevoilor pieței: cunoaștem nevoile clienților, suntem familiarizați cu cea mai recentă tehnologie și putem oferi servicii de pizza net superioare

Punctele slabe

Punctele forte sunt valoroase, dar este util pentru a realiza punctele slabe. Am identificat unele dintre punctele noastre slabe:

- a) Factor de cost asociat cu păstrarea echipamentelor și tehnologiilor de ultimă generație
- b) Suntem noi în oraș
- c) Provocările la start
- d) Capacitate de exploatare limitată în timpul perioadelor de vârf de vânzări

Oportunități

Punctele forte Take-Out Pizza și conștientizarea punctelor slabe ale acesteia va ajuta să valorifice pe oportunitățile emergente. Aceste oportunități includ, dar nu se limitează la:

- a) Populația în creștere rapidă în zona
- b) Nici un alt restaurant specializat pizza take-out și livrare pe o rază de cinci km de la locația noastră aleasă
- c) Un segment mare de populație, și mai mult de cinci sute de IMM-uri în zona
- d) Nici un concurent oferă pizza în stil New York în zona înconjurătoare

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Amenințări

Amenințările Take-Out Pizza ar trebui să fie conștienți de includ:

- b) Schimbări în mediul de afaceri care ar putea reduce vânzările noastre
- c) Impozite mai mari în viitor
- d) Proprietatea comercială este închiriată, nu este deținută de compania noastră
- e) Timpi de creditare mai mari, o rată a dobânzii mai mare și o rată a inflației mai mare decât cea preconizată.

4.2. Strategia de vânzări

Deoarece Take-Out Pizza este o nouă, recunoaștem că vom avea nevoie să dovedim valoarea companiei noastre pentru clienți, în scopul de a câștiga respect și de a continua afacerea.

Cel mai important, avem nevoie pentru a vinde compania noastră, nu neapărat produsele și serviciile noastre, și de a crea o imagine pozitivă care se va perpetua din gură în gură. Va trebui să ne împingem serviciile și capacitățile de livrare.

Strategia noastră de vânzări se bazează pe convingerea că va exista un flux regulat de clienți de prima dată, datorită locației noastre convenabile. Efortul real de vânzări va fi să se concentreze pe conversia fiecărui client într-o relație pe termen lung, în cazul în care acești clienți vin în mod regulat la pizzerie noastre, și, de asemenea, aduce sau recomanda noi prieteni pentru a împărtăși experiența de o pizza mare.

Acest accent recunoaște că ar costa compania noastră mai puțini bani pentru a converti un client nou într-o relație pe termen lung, decât o face pentru a atrage un client nou. Având în vedere acest lucru, activitățile noastre de vânzări se vor concentra pe menținerea clienților existenți fericiți și vor îndeplini sau depăși întotdeauna așteptările lor.

Servicii consecvente, centrate pe client, este cerința absolută în industria ospitalității, și așa este pentru toți angajații noștri. Fiecare membru al echipei noastre va fi împuternicit să facă

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

față solicitărilor clienților noștri în așa fel încât niciun client să nu plece nemulțumit. Rezolvarea problemelor va fi încurajată în organizație, și ar fi, de asemenea, corect să spun că fiecare angajat face parte din personalul de vânzări, nu numai cei din prima linie.

4.3. Strategia de marketing

Strategia de marketing a Take-out Pizza se centrează pe crearea și dezvoltarea unei identități corporative care definește în mod clar nișa noastră de piață în termeni care beneficiază de clienții noștri de vânzare cu amănuntul și corporative.

Nevoile și tendințele pieței

Din moment ce piața noastră țintă include două segmente majore cele mai importante nevoi ale lor sunt serviciile, prețul și livrarea, în această ordine.

Unul dintre punctele cheie ale strategiei Take-Out Pizza, este să se concentreze pe aceste segmente țintă care se cunosc și să înțeleagă aceste nevoi, și sunt dispuși să plătească un preț rezonabil pentru a fi îndeplinite.

Factori precum tendințele locale actuale și datele istorice privind vânzările întreprinderilor similare din zonă asigură faptul că cererea ridicată de pizza va continua în următorii cinci ani. Tendințele sunt în favoarea noastră: ultimul studiu pe care l-am văzut publicat în zonă are fast-food și vânzări limitate de restaurante și servicii în creștere cu 10 la sută pe an, în timp ce restaurantele fine-dining, de exemplu, vor continua probabil, să vadă o scădere a vânzărilor cu mai mult de 20 la sută.

Experiența noastră anterioară în derularea unei afaceri similare arată că costurile de publicitate pot cu ușurință să deraieze o companie de start-up, astfel încât un marketing simplu, creativ și rentabil va fi o provocare. Utilizarea rentabilă a fondurilor de marketing este una dintre cheile noastre de succes.

Pentru a ajunge la potențialii noștri clienți, o combinație de tehnici de marketing va fi utilizată:

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

- Mass-media locală (radioul este cel mai eficient în zona, urmat de presa scrisă). Publicitatea radio și ziar va include mesajul nostru de poziționare de bază, și pizza în stil New York pe care o oferim, pentru a diferenția serviciul nostru de concurență.
- Documentație de vânzări. Pentru vânzări inițiale, Take-Out Pizza, va utiliza un catalog de patru culori, cu un capac diferit, inclusiv logo-ul companiei și adresa de contact. Am dezvoltat o foaie de preț care urmează să fie incluse în fiecare catalog.

În plus, vom produce pliante intern atunci când este necesare, servind, de asemenea, la publicitate pentru evenimente speciale și promoții de vânzări. Pliantele și cataloagele vor fi distribuite prin metode tradiționale: a) acordarea în magazin, b) anexa în expedieri de comenzi, c) închirierea distribuitorilor sau predarea personală în diferite magazine, e) distribuirea la târgurile comerciale locale și alte evenimente de afaceri organizate de Camera locală de Comerț, și f) atașați cartea de vizită și cupoanele.

Desigur, sarcina principală va fi de a defini în mod clar mesajul companiei noastre de vânzări pentru a vă asigura că suntem vindem compania, mai degrabă decât produsele și serviciile.

- Corespondență directă
- Marea deschidere
- Târguri specifice industriei și alte evenimente de afaceri locale
- Marketing pe Internet
- Mediatizare directă

Toate deciziile de marketing cu privire la anumite opțiuni media, frecvența, dimensiunea și costurile vor fi efectuate în mod continuu, cu o analiză atentă a rezultatelor.

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

5. Analiza și previziunea financiară

Conform estimărilor noastre conservatoare, Take-Out Pizza, este de așteptat să mențină o poziție financiară sănătoasă în următorii cinci ani. Următorul plan prezintă dezvoltarea financiară a companiei noastre. Activitatea va fi finanțată inițial de un 30.000 RON împrumut pe cinci ani și o investiție totală de capital de 101.500 RON

Sursa de rambursare a împrumutului va fi fluxul de numerar generat din operațiuni. Compania va finanța, de asemenea, creșterea prin fluxul de numerar. După o perioadă inițială de cinci ani, compania va putea face o nouă extindere. În acel moment, se prevede că un împrumut bancar sau de finanțare de capital va fi căutat pentru a finanța noua dezvoltare, în plus față de câștigurile reținute.

Situațiile financiare preconizate au fost întocmite în conformitate cu principiile contabile generale și includ în mod necesar unele sume care se bazează pe estimări și judecăți rezonabile. În scopuri contabile, activele pe termen lung sunt contabilizate utilizând metoda de amortizare în linie dreaptă, iar inventarul este contabilizat pe baza metodei First-In, First-Out (FIFO).

5.1. Profit și pierdere

Ne așteptăm să fie profitabile în primul an de operațiuni, cu profiturile în creștere în următorii patru ani, pe măsură ce stabilim și creștem baza noastră de clienți.

An	2020	2021	2022	2023	2024
Vânzări	655154	756703	873992	991107	1071882
Costurile directe ale bunurilor	340680	385918	441631	490899	520188
Alte cheltuieli de producție	17034	19296	22082	24545	26009
Costul bunurilor vândute	357714	405214	463713	515444	546198
Marja brută	297440	351488	510279	475663	525684
Marja brută %	45.40%	46.45%	46.94%	47.99%	49.04%
Cheltuieli					

TITLUL PROIECTULUI: „Universitatea Antreprenorială - sistem de educație superioară și de formare pentru piața muncii din România prin acordarea de burse pentru doctoranzi și cercetători post-doctorat și implementarea de programe de formare antreprenorială inovative”

Proiect cofinanțat din Fondul Social European, prin Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

ID PROIECT: POCU/380/6/13/123990

Salarii	108600	114030	119732	125718	132004
Vânzări și marketing și altele cheltuieli	8000	8500	8700	8900	9000
Amortizare	9996	9996	9996	9996	10016
Consumabile de birou	1200	1250	13000	1350	1400
Utilitati	6600	6900	7226	7640	8022
Asigurare	9000	9450	9922	10418	10939
Chirie	24000	24720	25461	26225	27012
Impozite pe salarii și beneficii	31494	33069	34722	36458	38281
Alte	3600	4000	4500	4800	5200
Total cheltuieli de exploatare	202490	211915	221559	231505	241874
Profit înainte de dobânzi și impozite	94950	139574	188720	244158	283810
Venituri	104946	149570	198716	254154	293826
Cheltuieli cu dobânzile	6810	6120	5400	4680	3960
Taxe suportate	29442	40036	24996	71843	83955
Profit net	61698	93418	128324	167634	195895
Profit net/Vânzări %	9.42%	12.35%	14.68%	16.91%	18.28%