

FONDUL SOCIAL EUROPEAN Programul Operațional Capital Uman 2014 – 2020

Titlul proiectului: Antreprenor in România! POCU89/3/7/107650

Obiectivul specific 3.7: Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Beneficiar: Asociația pentru Dezvoltarea Antreprenoriatului Feminin

Partener 1: Asociația Spirit Românesc Olus

Partener 2: Institut de cercetare – proiectare pentru automatizări

Plan de afacere ACTIVITATE DE TAXIMETRIE

Localitatea de implementare a planului de afacere: SIBIU

Număr pagini plan de afacere: 19

Nume și prenume aplicant: VOICU ALEXANDRU-VASILE

Contents

A.	DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI);	3
1.	VA RUGAM SA COMPLETATI DATELE URMATOARELE DATE GENERALE..	3
2.	DESCRIEREA AFACERII.	4
2.1.	DESCRIEREA AFACERII.	4
2.2.	CLIENTI.	5
2.3.	OBIECTIVELE AFACERII.	5
2.4.	ACTIVITATI PRINCIPALE NECESARE INFIINTARII AFACERII SI DESFASURARII ACTIVITATILOR..	6
B.	ANALIZA SWOT A AFACERII;	7
C.	SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE;	9
1.	ORGANIZAREA PRODUCTIEI.	9
2.	ORGANIGRAMA..	9
D.	DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII;	10
1.	PRODUSE / SERVICII OFERITE..	10
2.	CARACTERISTICILE PRODUSELOR..	11
E.	ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI;	11
1.	CLIENTII.	12
2.	CONCURENȚA..	12
3.	FURNIZORI.	12
F.	STRATEGIA DE MARKETING;	12
1.	CERCETAREA PIETEI.	13
2.	STABILIREA PRETURILOR..	13
3.	PROMOVARE..	13
4.	LOCATIA SAU LOCUL VANZARII.	14
5.	CANALE DE DISTRIBUTIE – Cum veti vinde? Descrieti cat mai detalit.	14
G.	DESCRIEREA ACTIVITĂȚILOR DIN TEMELE ORIZONTALE..	14
H.	PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA.	17
1.	PLAN DE FINANTARE A AFACERII.	17
2.	CONT DE PROFIT SI PIERDERI.	18
3.	CASH-FLOW....	19

A. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITĂȚI, REZULTATE, INDICATORI);

1. VA RUGAM SA COMPLETATI DATELE URMATOARELE DATE GENERALE

- a) Numele firmei:
- b) Forma juridică de constituire: SRL
- c) Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale: TRANSPORTURI CU TAXIURI, Cod CAEN 4932
- d) Localitatea unde se declara sediul social : SIBIU
- e) Persoană de contact: VOICU ALEXANDRU-VASILE; telefon/fax, 0757578720; e-mail: lex.voicu@gmail.com
- f) Asociați (numai daca este cazul)

Numele și prenumele	Experienta in domeniu	Pondere în Capital social %
VOICU ALEXANDRU-VASILE	Experienta profesionala in activitatea de taxi dobandita in Romania, precum si in Marea Britanie. Experienta ca antreprenor - administrator societate comerciala in Romania.	100%

2. DESCRIEREA AFACERII

2.1. DESCRIEREA AFACERII

Societatea nou infiintata va avea ca obiect de activitate transportul de persoane in regim de taxi. Activitatea se va desfasura cu preponderenta in localitatea Sibiu si zonele limitrofe.

Societatea nou infiintata va avea ca obiect de activitate prestarea de servicii de transport persoane in regim de taxi.

2.2. CLIENTI

Serviciul de taximetrie consta in receptionarea comenzilor telefonice sau prin aplicatia online prin dispecerat, sau prin receptionarea comenzilor directe din partea clientilor, din statiile amenajate pe raza municipiului Sibiu.

Serviciile de transport in regim de taxi se adreseaza persoanelor fizice sau juridice aflate in necesitatea unui mijloc de transport imediat, de obicei pe distante scurte.

Datorita cresterii economiei si dezvoltarii infrastructurii municipiului Sibiu, prin crearea de noi locuri de munca si prin atragerea de rezidenti din judetele invecinate (Valcea, Alba, etc.), cererea pentru acest tip de servicii este in continua crestere, iar oferta este limitata. In special in perioadele de varf cererea este cu mult peste posibilitatile agentilor operatori.

Populatia Sibiului tinde sa creasca datorita numarului mare de studenti ai Universitatii Lucian Blaga care decid sa se stabileasca definitiv in oras dupa terminarea cursurilor. Planul urbanistic zonal prevede o continua dezvoltare pentru urmatorii ani, si Sibiul continua sa atraga investitii in industrie (in special cu capital strain), creand noi locuri de munca si atragand acesti tineri absolventi, cat si forta de munca suplimentara din alte judete si zone ale tarii.

Numarul de zboruri operate pe Aeroportul International Sibiu este in continua crestere, ceea ce ofera pe termen scurt si lung o crestere a bazei de clienti potentiali. Totodata, prin introducerea si marketarea intensa a zborurilor directe Sibiu-Bucuresti-Sibiu, care diminueaza timpul de calatorie de la minim 5 ore (rutier) la 1 ora (aerian) cu un confort net superior, cererea pentru serviciile de taximetrie operate in proximitatea Aeroportului Sibiu este in crestere considerabila. Toate aceste schimbari mentionate anterior atrag o noua categorie de clienti avand standarde de calitate si confort crescute.

Afacerea va functiona intr-un serviciu de doua ture zilnice, astfel incat sa se acopere toate orele de varf, luindu-se in considerare atat zona urbana cit si zona industriala. Totodata, aceste ture vor fi coordonate cu zborurile interne si externe (plecari/sosiri) operate pe Aeroportul International Sibiu.

Prin implicarea mea deplina atat ca administrator al societatii, cit si ca coordonator de transport, activitatea va fi monitorizata permanent, luandu-se masuri de optimizare a timpilor si calitatii serviciilor.

De asemenea, prestarea serviciilor cu un autovehicul nou, bine intretinut si de calitate va fi un atu prin care clientii cu cerinte si standarde ridicate vor fi satisfacuti si fidelizati.

Sibiul – "poarta de Sud a Transilvaniei", este unul dintre punctele turistice importante ale tarii, atragand vizitatori tot timpul anului. Totodata, afacerile cu capital strain, in special german si italian, atrag un flux de vizitatori constant, inclusiv prin colaborari si audituri periodice. Din experienta cunosc importanta capacitatii soferilor de a interactiona in cel putin o limba straina in a crea si fideliza o baza constanta de clienti, astfel incat cei doi soferi vor fi bilingvi (engleza/italiana si engleza/germana); de asemenea, am o buna cunoastere in ceea ce priveste modalitatile de a oferi clientilor o experienta totala, extrem de necesara in fidelizarea acestora.

In acest moment, cererea este mult superioara ofertei, ceea ce face ca o afacere in acest domeniu sa fie profitabila. Cu o strategie adecvata de pozitionare si oferind standarde crescute de calitate si confort, profitabilitatea poate fi insa crescuta.

In anul 2019, Sibiul va deveni Regiune Gastronomică Europeană. Doar 8 regiuni europene au beneficiat pana acum de acest statut (ex. Cataluna, Riga, Lombardia de Est).

Totodata, in luna mai 2019 Sibiul va gazdui Summitul Special al Uniunii Europene, atragand un numar crescut de reprezentanti media.

2.3. OBIECTIVELE AFACERII

Denumire obiectiv	Perioada de timp Anul1/Anul 2/Anul 3	Numar de realizat	Activitati principale necesare – se poate complete mai tarziu
Numar Clienti	10000/11000/11500	10000	
Profit anual sau total	50000 lei/an	50000 lei/an	
Numar salariati	2	2	
Numar produse/servicii	1	1	

Pe termen lung, strategia de dezvoltare presupune re-investirea anuala a profitului obtinut in scopul achizitionarii si utilarii unui al doilea autovehicul, cu dotari de ultima generatie si angajarea a altor doi salariati, dubland astfel cifra de afaceri.

2.4. ACTIVITATI PRINCIPALE NECESARE INFIINTARII AFACERII SI DESFASURARII ACTIVITATILOR

Activitati ce trebuie realizate	Justificarea necesitatii activitatii.
Inchiriere spatiu sediu social	Sediu social necesar infiintarii societatii
Infiintare SRL	Entitate juridica necesara desfasurarii activitatii
Achizitie autovehicul	Esential desfasurarii activitatii de transport persoane in regim de taxi
Inmatriculare autovehicul	Cerinte legislative – Codul Rutier
Identificare Registrul Auto Roman	Cerinte legislative in vigoare – Codul Rutier
Asigurare Raspundere Civila Auto (RCA)	Cerinte legislative in vigoare – Codul Rutier
Asigurare CASCO	Asigurare pentru protectia autovehiculului in caz de daune / furt / incendiu, etc
Asigurarea Conducatorilor Auto si a Calatorilor in Regim de Taxi	Conform legislatiei in vigoare pentru desfasurarea activitatii de transport calatori
Achizitie rovineata	Necesar conform Codului Rutier

Obtinere Certificat Agreeere Taxi	Pentru agreeerea autovehiculului pentru prestare servicii taxi
Achizitie ceas taxare	Conform Codului Fiscal, Ceasul de taxare reprezinta modalitatea de incasare a veniturilor in numerar pentru activitatea de taxi
Metrologie ceas taxare	Necesara pentru dovedirea calibrarii echipamentului
Achizitie statie emisie-receptie	Pentru comunicarea cu dispeceratul in vederea preluarii comenzilor directionate prin dispecerat
Achizitie tableta si software/ aplicatie taxi	Pentru comunicarea cu dispeceratul, comenzi online si directionare adrese
Achizitie caseta luminoasa taxi	Utilare autovehicul in conformitate cu cerintele legale
Inscriptionare autovehicul taxi	Utilare autovehicul in conformitate cu cerintele legale
Contract de colaborare dispecerizare	Pentru colaborarea cu dispeceratul in vederea desfasurarii activitatii, pentru obtinerea comenzilor primite prin numere scurte alocate centralelor de dispecerat taxi (ex. 942, 953, 924, etc.)
Incheiere contract Servicii contabilitate	Conform Cod Fiscal, contabilitatea societatii trebuie efectuata de un contabil autorizat, membru CECCAR
Achizitie Laptop	Pentru comunicare si informare in vederea administrarii si promovarii societatii, intocmire documente legale (contracte de munca, etc) si evidenta contabila primara
Achizitie antivirus	Necesara pentru utilizarea in retele inclusiv internet
Achizitie sistem de operare Windows	Necesara pentru operarea laptopului
Achizitie licenta Office	Necesar pentru crearea si editarea documentelor
Achizitie soft management societate	Pentru managementul clientilor/furnizorilor, si al informatiilor de contabilitate primara
Achizitie Imprimanta Laser Jet	Necesara activitatii de administrare societate, printare CIM-uri, etc.
Achizitie telefon mobil	Pentru comunicarea cu personalul si autoritati, dupa caz, in vederea administrarii societatii; pentru preluare comenzi telefonice directe de la clientii fideli.
Incheiere contract telefonie mobila	Pentru comunicarea cu personalul si autoritati, dupa caz, in vederea administrarii societatii; pentru preluare comenzi telefonice directe de la clientii fideli.
Achizitie materiale consumabile /	Esential desfasurarii activitatii taxi

combustibil	
Anvelope de iarna	Necesare rularii autovehiculului in sezonul rece, conform prevederilor legale in vigoare
Recrutare personal	Sofer cu experienta in regim de taxi
Instruire Coordonator Transport	Minim un angajat certificat ISCTR
Instruire si atestare sofer	Obtinerea atestatului profesional pentru conducator taxi
Activitati de revizii, intretinere si reparatii	Necesare periodic pentru verificarea, mentenanta si repararea autovehiculului

B. ANALIZA SWOT A AFACERII;

Puncte Tari (ale antreprenorului sau afacerii)	Puncte Slabe (ale antreprenorului sau afacerii)
<i>Experienta si know-how in domeniu</i> <i>Bune abilitati de comunicare cu clientii</i> <i>Autovehicul nou si confort sporit</i> <i>Buna cunoastere a pietei si a orasului</i>	<i>2 ture de 8 ore (spre deosebire de 3 ture)</i>
Oportunitati in mediul extern	Amenintari din mediul extern
<i>Cerere in continua crestere, determinata de cresterea populatiei si numarului de turisti</i> <i>Cerinte crescute de confort si calitate a serviciilor</i> <i>Marirea numarului de locuitori a orasului, coroborat cu o lipsa acuta a locurilor de parcare</i> <i>Cresterea numarului de zboruri interne si externe pe Aeroportul International Sibiu</i> <i>Dezvoltarea zonelor industriale din periferia si zonele limitrofe municipiului Sibiu cu acces pietonal sau ciclistic foarte dificil</i>	<i>Cresterea pretului la combustibil</i> <i>Nementinerea infrastructurii rutiere la standarde acceptabile</i>
Puncte tari + oportunitati <i>Marketarea serviciilor oferite cu preponderenta clientilor Aeroportului International Sibiu, societatilor comerciale din zona parcurilor industriale, si unitatilor de cazare si organizatorilor de evenimente culturale si sportive</i> Puncte slabe + oportunitati – <i>cresterea numarului de ture la 3, acoperind 24ore / zi, in viitor</i>	Puncte slabe + Amenintari <i>Pentru inceput, activitatea se va derula in doua ture pentru protejarea autovehiculului. Ulterior, re-investind profitul, se va putea face trecerea la 3 ture.</i> Puncte tari si amenintari <i>Posibilitate de a converti alimentarea pe combustibili alternativi</i>

C. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE;

1. ORGANIZAREA PRODUCTIEI

Activitatea societatii va fi prestata utilizind un autovehicul nou, adecvat serviciilor de transport in regim taxi, care va fi achizitionat si utilat la inceperea activitatii.

Acesta va fi asigurat conform legislatiei in vigoare.

Serviciile vor fi oferite in doua intervale zilnice de cite 8 ore, acoperind orele de virf, la tarifele stabilite prin hotaririle autoritatilor locale.

Activitatea va fi prestata prin afilierea la o societate licentiata, in colaborare cu dispeceratul local si utilizind tehnologie de noua generatie (aplicatii online).

Aprovizionarea cu combustibil se va efectua de la statiile de distributie carburanti de pe raza municipiului Sibiu, in urma unei analize calitate/cost. Serviciile de mentenanta vor fi contractate de la reprezentanta auto si operatori agreati.

Resursele umane vor fi recrutate in urma unor interviuri, pe baza experientei si aptitudinilor necesare.

2. ORGANIGRAMA

Care sunt resursele umane necesare desfasurarii activitatii?				
Activitate	Resurse Necesare	Interne	Externalizar e	
	Descrieti competentele necesare			
Aprovizionare	Abilitati de analiza calitate/cost	x		
Productie/Servicii	Abilitati de conducator auto			
Vanzare	Abilitati de operare ceas taxare	x		
Distributie	N/a			
Promovare	Abilitati de comunicare si networking	x		
Financiar contabila	Conform cod fiscal in vigoare		x	
Juridica	N/a			
Salarizare	Conform cod fiscal in vigoare		x	
Conducere	Abilitati de management: organizare, coordonare si administrare	x		
Metoda de management a resurselor umane:				

Posturile disponibile va fi publicate in presa locala si prin networking personal.

Selectia va fi efectuata in urma unor interviuri de angajare si a unor teste specifice, respectand principiile de egalitate de sanse si nediscriminare, criteriile de angajare fiind experienta pe un post similar, competenta ca si conducator auto, abilitatile de comunicare cu clientii, diplomatia. Salariile vor fi negociate in timpul interviului de angajare.

Administratorul societatii va indeplini functia de manager al societatii si de coordonator de transport.

Angajatii vor fi mentinuti prin relatii de colaborare bazate pe respect si incredere, oferindu-le oportunitatea de a isi desfasura activitatea pe un autovehicul nou, in conditii net superioare majoritatii autovehiculelor in activitate pe piata de taxi, si de a negocia turele in functie de preferintele si necesitatile personale.

Soferii vor fi angajati de la inceputul activitatii pentru obtinerea atestarilor si licentierilor necesare in activitatea de taxi.

D. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII;

1. PRODUSE / SERVICII OFERITE

Serviciul oferit este cel de transport persoane in regim de taxi, satisfacind nevoia clientilor de a se deplasa pe distante scurte si medii cu promptitudine si confort. Cererea este crescuta in comparatie cu oferta. Totodata, calitatea crescuta a serviciilor oferite vor asigura fidelizarea clientilor. Serviciul va fi oferit la pretul stabilit de catre autoritatile locale.

Cheltuieli necesare pentru a-l produce, distribui, promova, vinde si incasa:

Exemplu venituri/cheltuieli per tura 8 ore / Sofer 1 (*informatii preluate din documentele financiar contabile si ceasul metrologic de taxare ale unei societati comerciale pt transport in regim taxi din Municipiul Sibiu – nov. 2018*):

Orar: 06:00 – 14:00

Nr. Curse Efectuate: 35

Pret: 2.5 lei/km intern, 3 lei/km extern, 2.5 lei/pornirea)

Total Km: 135 (din care Km ocupat: 98, Km ocupat intern 88, Km ocupat exterior 10)

Incasari: 337.5 lei, din care:

- 35 curse x 3 lei/pornirea = 87.5 lei

- 88 km intern x 2.5 lei = 220 lei

- 10 km extern x 3 lei = 87.5 lei

Cheltuieli operationale directe: - 60 lei combustibil - 97.6 lei salariu angajat (inclusiv contributii) Cheltuieli indirecte (asigurari, reparatii, etc.): - 76 lei Profit: 103.9 lei
<i>Bugetul de investitii si cheltuieli necesare desfasurarii activitatii au fost calculate efectuand media a 28 de ture similare celei de mai sus, efectuate in perioada septembrie – noiembrie 2018.</i>

2. CARACTERISTICILE PRODUSELOR

Caracteristici ale produsului 1	Beneficiul oferit / necesitatea satisfacuta clientilor
Promptitudine	Punctualitate
Confort	Confort

E. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI;

Prima etapa in analiza competitorilor este identificarea concurentei.

În această secțiune trebuie să includeți o scurtă descriere a pieței, analiza clienților, concurenței și furnizorilor : Analiza competitivă arată strategia de afaceri și legătura pe care o are cu concurența. Scopul analizei competitive este de a determina punctele tari și slabe ale concurenței de pe piața dvs., strategii care va vor oferi un avantaj deosebit, bariere care pot fi puse pentru a împiedica intrarea pe piața dvs. a concurenței și orice punct slab care poate fi exploatat în cadrul ciclului *de dezvoltare a produsului*.

1. CLIENȚII

Potentialii clienți provin de pe raza municipiului Sibiu, din toate mediile de vîrstă și categoriile sociale, avînd necesitatea de a se deplasa rapid pe distanțe scurte și medii. Majoritatea folosesc aceste servicii zilnic, în foarte multe cazuri.

Piața este de aproximativ 35000 de clienți potențiali, iar piața este în creștere de aproximativ 10% anual.

Datorită creșterii economiei și dezvoltării infrastructurii municipiului Sibiu, prin crearea de noi locuri de muncă și prin atragerea de rezidenți din județele învecinate (Valcea, Alba, etc.), cererea pentru acest tip de servicii este în continuă creștere, iar oferta este limitată. În special în perioadele de varf cererea este cu mult peste posibilitățile agenților operatori.

Populația Sibiului tinde să crească datorită numărului mare de studenți ai Universității Lucian Blaga care decid să se stabilească definitiv în oraș după terminarea cursurilor. Planul urbanistic zonal prevede o continuă dezvoltare pentru următorii ani, și Sibiul continuă să atragă investiții în industrie (în special cu capital străin), creând noi locuri de muncă și atragând acești tineri absolvenți, cât și forța de muncă suplimentară din alte județe și zone ale țării.

Numărul de zboruri operate pe Aeroportul Internațional Sibiu este în continuă creștere, ceea ce oferă pe termen scurt și lung o creștere a bazei de clienți potențiali. Totodată, prin introducerea și marketarea intensă a zborurilor directe Sibiu-București-Sibiu, care diminuează timpul de călătorie de la minim 5 ore (rutier) la 1 oră (aerian) cu un confort net superior, cererea pentru serviciile de taximetrie operate în proximitatea Aeroportului Sibiu este în creștere considerabilă. Toate aceste schimbări menționate anterior atrag o nouă categorie de clienți având standarde de calitate și confort crescute.

Sibiul – "poarta de Sud a Transilvaniei", este unul dintre punctele turistice importante ale țării, atragând vizitatori tot timpul anului. Totodată, afacerile cu capital străin, în special german și italian, atrag un flux de vizitatori constant, inclusiv prin colaborări și audituri periodice. Din experiența cunoscută importanța capacității soferilor de a interacționa în cel puțin o limbă străină în a crea și fideliza o bază constantă de clienți, astfel încât cei doi soferi vor fi bilingvi (engleză/italiană și engleză/germană); de asemenea, am o bună cunoaștere în ceea ce privește modalitățile de a oferi clienților o experiență totală, extrem de necesară în fidelizarea acestora.

În acest moment, cererea este mult superioară ofertei, ceea ce face ca o afacere în acest domeniu să fie profitabilă. Cu o strategie adecvată de poziționare și oferind standarde crescute de calitate și confort, profitabilitatea poate fi însoțită de creșterea.

În anul 2019, Sibiul va deveni Regiune Gastronomică Europeană. Doar 8 regiuni europene au beneficiat până acum de acest statut (ex. Cataluna, Riga, Lombardia de Est).

Totodată, în luna mai 2019 Sibiul va gazdui Summitul Special al Uniunii Europene, atragând un număr crescut de reprezentanți media.

2. CONCURENȚA

Principalii concurenți sînt actualii operatori de servicii de taximetrie, în număr de aproximativ 900. Calitatea autovehiculelor ce oferă momentan aceste servicii este una medie, vechimea parcului taxi auto existent precum și interacțiunea cu clientul fiind unul dintre punctele slabe ale concurenței (exemplu review-uri societăți taxi Sibiu pe www.taximetre.ro). Oferind un serviciu de calitate bazat pe respectul față de client și interesul acordat ca acesta să beneficieze de confort sporit și de o experiență plăcută este una dintre modalitățile de a efectua fidelizarea clienților.

3. FURNIZORI

Autovehiculul necesar activității de taxi va fi achiziționat de pe piața din România, de preferință din grupul cu parteneriat românesc Dacia-Renault, luând în calcul cea mai bună ofertă de preț raportată la calitate.

Utilizarea și dotarea specifică activității de taxi va fi efectuată utilizând serviciile unor furnizori cu experiență în domeniu și luând în calcul cele mai bune oferte de preț raportate la calitatea serviciilor oferite.

Serviciile de înmatriculare, identificare și agreere autovehicul vor fi achiziționate de la instituțiile Statului Român de competență la tarifele/taxe în vigoare la momentul respectiv.

Principalii furnizori de materiale consumabile sînt stațiile de distribuție carburanți și atelierele de mentenanță auto, aprovizionarea fiind facilă. Alți furnizori majori sînt atelierele de mentenanță și reparații auto. Mulți dintre acești furnizori oferă parteneriate oferind posibilitatea achiziționării serviciilor și produselor la prețuri avantajoase, prin carduri de membru cu discount.

F. STRATEGIA DE MARKETING;

Funcțiile operaționale ale marketingului sînt legate de activitățile specifice ale marketingului:

- Ø cercetarea pieței și a cerințelor consumatorilor;
- Ø formarea gamei de produse ale firmei;
- Ø stabilirea prețurilor și a rabaturilor;
- Ø formarea rețelei de distribuție a produselor;
- Ø gestionarea stocurilor de produse;
- Ø livrarea produselor către clienți și încasarea plăților;
- Ø promovarea firmei și a ofertei ei (publicitate, promoții, participare la expoziții, merchandising, relații publice).

1. CERCETAREA PIETEI

Pentru cercetarea pieței au fost utilizate interviuri cu potențiali clienți din rețeaua personală, analiza

concurenței prin interviuri cu foști colegi și cu persoane din anturajul propriu care activează în acest domeniu fie ca angajați, fie ca administratori societate taxi și cercetarea pe internet.

2. STABILIREA PRETURILOR

Preturile de vânzare a serviciilor sunt conform hotărârilor locale, acestea acoperind costurile și oferind posibilitatea obținerii unui profit considerabil.

3. PROMOVARE

Comunicarea cu clienții se va efectua prin platforma online, telefonic & prin dispecerat, precum și prin networking direct. Se vor stabili întâlniri cu potențiali clienți persoane juridice ce își desfășoară activitatea industrială sau turistică în municipiul Sibiu și zonele adiacente.

4. LOCATIA SAU LOCUL VANZARII

Activitatea de taximetrie se desfășoară la solicitarea clienților în locurile dorite de aceștia și în stațiile special amenajate de autoritățile locale.

5. CANALE DE DISTRIBUTIE – Cum veți vinde? Descrieți cât mai detaliat

Serviciile vor fi vândute pe baza comenzilor telefonice directe sau prin dispecerat, online prin aplicația dedicată sau la solicitarea strădala a clientului.

Există posibilitatea încheierii unor contracte de colaborare cu clienții persoane juridice pentru servicii oferite cu periodicitate (transportul săptămânal la aeroport al managerului, transportul lunar al auditorilor interni din grupul de firme, transportul turistilor cazati la unitatea hotelieră, etc.).

G. DESCRIEREA ACTIVITĂȚILOR DIN TEMELE ORIZONTALE

Contributia planului de afaceri la cel putin una din temele propuse este obligatorie.

Ø Descrierea după caz, a activităților care promoveaza concret **dezvoltarea durabilă** (*activitățile care contribuie la una sau mai multe din masurile bifate in capitolul 1.1. – principiul “Poluatorul plateste”/utilizarea eficienta a resurselor/ Atenuarea si adaptarea la schimbarile climatice/ conservarea si protectia biodiversitatii*)

--

Ø Descrierea activitatilor care contribuie la **sprijinirea tranzitiei catre o economie cu emisiuni scazute de dioxid de carbon**

Prin achizitia si utilizarea unui autovehicul de noua generatie, cu emisii reduse comparativ cu parcul auto de taximetre existent.

Motoarele Euro 6 din noua generatie echipate cu sistemul adBlue imbunatatesc performantele si emisiile de NOx. Trecerea de la sistemul de captare/filtrare Nox la sistemul AdBlue cu reducere catalitica selectiva (SCR) presupune un sistem de tratare a emisiilor de carbon

Ø Descrierea după caz, a activităților care **promoveaza concret utilizarea Tehnologiei informatiei si comunicatiei (TIC)** (implementarea unor solutii TIC in procesul de productie/furnizare de servicii)

Activitatea se va desfasura cu ajutorul aplicatiei online dedicata serviciilor de taxi. Activitatile de administrare si vanzare vor fi oferite utilizind un laptop si casa de marcat noua, utilizind software de ultima generatie.

Ø Descrierea după caz, a activităților care promoveaza concret **inovarea sociala**

Serviciile vor fi oferite unei game largi de clienti, inclusiv pentru transportul copiilor la scoala sau al persoanelor virstnice catre institutiile spitalicesti. De asemenea, a fost identificata nevoia de servicii de transport in regim de taxi oferit turistilor. Aceasta intreaga gama sociala va fi deservita prin activitatea societatii.

--

Ø Descrierea după caz, a activităților care promoveaza concret **consolidarea cercetarii, a dezvoltarii tehnologice si a inovarii**

--

Ø Descrierea după caz, a activităților din Sectiunea G a codului CAEN- comert cu ridicata si cu amanuntul, repararea autovehiculelor si motocicletelor,cu exceptia grupei CAEN 452-Intretinerea si repararea autovehiculelor.

--

H. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA.

1. PLAN DE FINANTARE A AFACERII

SURSA DE FINANTARE	LEI	%
Valoarea totală a proiectului, din care:	173667	100%
Ajutor de minimis	173667	100%
Contribuție proprie	0	0
Credite bancare	0	0
Total	173667	100%

	2. CONT DE PROFIT SI PIERDERI			
		AN 2019	AN 2020	AN 2021
1	Cifra de afaceri netă (productia vanduta, comercializarea marfurilor+...)	103600	168900	177300
2	Venituri din exploatare	103600	168900	177300
3	Alte venituri din exploatare	110957	31355	31355
4	VENITURI DIN EXPLOATARE – TOTAL rd.2+3	214557	200255	208655
5	Cheltuieli cu materii prime/marfuri și materiale consumabile aferente activității desfășurate	20000	33000	34650
6	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	51048	51600	51900
7	Chirii	5000	5000	5000
8	Utilități	500	550	600
9	Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Reparații/Întreținere (Servicii)	10000	12000	14000
10	Asigurări	4620	4620	4620
11	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate, Impozitul pe profit	3000	3200	3350
12	Alte cheltuieli (inclusiv cheltuieli cu amortizari)	50526	40713	41987
13	TOTAL CHELTUIELI (RD.5-12)	144694	150683	156107
14	PROFITUL SAU PIERDEREA DIN EXPLOATARE:	69863	49572	52548
15	Profit (RD.4-13)	69863	49572	52548
16	Pierdere (RD.13-4)	0	0	0
17	VENITURI FINANCIARE – TOTAL	0	0	0
18	CHELTUIELI FINANCIARE - TOTAL	0	0	0
19	PROFITUL SAU PIERDEREA FINANCIAR(Ă) (RD.17-18)	0	0	0
20	VENITURI TOTALE (RD.4+17)	214557	200255	208655
21	CHELTUIELI TOTALE (RD.13+18)	144694	150683	156107
22	18. PROFITUL SAU PIERDEREA BRUT(Ă):	69863	49572	52548

23	Profit (Rd. 20-21)	69863	49572	52548
24	Pierdere (Rd. 21-20)	0	0	0

	3. CASH-FLOW			
Nr. crt.	Explicații / lună	AN 2019	AN 2020	AN 2021
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200	102764	152336
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	277267	168900	177300
1	din vânzări	103600	168900	177300
2	din credite primite	0	0	0
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	0	0	0
4	Alocație Financiară nerambursabilă	173667	0	0
	Total disponibil (I+A)	277467	271664	329636
B	Utilizari numerar din exploatare	0	117639	122999
1	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	0	33000	34650
2	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	0	51600	51900
3	Chirii	0	5000	5000
4	Utilități	0	550	600
5	Costuri funcționare birou, Cheltuieli de marketing, Servicii cu terții, Reparații/Întreținere	0	12000	14000
6	Asigurări	0	4620	4620
7	Impozite, taxe și vărsăminte asimilate	0	1511	1577
8	Alte cheltuieli	0	9358	10652
C	Cheltuieli pentru investiții (Valoarea	173667	0	0

	totală a proiectului)			
D	Credite	0	0	0
	rambursări rate de credit scadente	0	0	0
	dobânzi și comisioane	0	0	0
E	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	1036	1689	1773
1	Plăți TVA	0	0	0
2	Rambursări TVA	0	0	0
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	1036	1689	1773
F	Dividende	0	0	
G	Total utilizări numerar (B+C+D+E+F)	174703	119328	124772
H	Flux net de lichidități (A-G)	102564	49572	52528
II	Sold final disponibil (I+H)	102764	152336	204863

COSTURI ACCEPTATE LA FINANTARE - previziune 12 luni

De completat excelul predefinit.

Pentru fiecare echipament propus pentru achiziționare se vor depune 3 oferte sau print screen site-uri cu produse și pret pentru justificarea rezonabilității pretului.