



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa prioritara 6: Educatie si competente

Obiectiv tematic 10: Efectuarea de investitii in domeniul educatiei, al formarii si al formarii profesionale in vederea dobandirii de competente si a invatarii pe tot parcursul vietii, cu Prioritatea de investitii

Prioritatea de investitii 10.iv: "Sporirea relevantei pe piata fortelor de munca a educatiei si a sistemelor de formare, facilitarea tranzitiei de la educatie la piata fortelor de munca si consolidarea formarii si a sistemelor de formare profesionala, precum si a calitatii lor, inclusiv prin mecanisme de anticipare a competentelor, adaptarea programelor de invatamant si instituirea si dezvoltarea unor sisteme de invatare la locul de munca, inclusiv a unor sisteme de invatare duala si programe de ucenicie"

Obiectiv specific 6.13: Cresterea numarului absolventilor de invatamant tertiar universitar si non universitar care isi gasesc un loc de munca urmare a accesului la activitati de invatare la un potential loc de munca/ cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potential competitiv identificate conform SNC 2015-2020 si domeniile de specializare inteligenta conform SNCI

Titlul proiectului: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate Contract: POCU/829/6/13/141131

Beneficiar: SC IPA SA

PLAN DE AFACERI

TEMA:wellness centru

PARTICIPANTI

Cruceru Maria Ionela

Deaconu Maria Madalina





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop oferirea de serviciilor de calitate in domeniul wellnes axate pe yoga si masaj cu uliuri esentiale.

Fata de scopul pe care mi l-am propus "Titlul" cel mai potrivit, in ceea ce ma priveste, este: Wellness Space

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

- Societate cu răspundere limitată

Adresa sediului social va fi:Calea Bucuresti,Craiova

Telefon :0729786673;0774665673.

Email:mariacruceru@yahoocom;mmadalyna.deaconu28@yahoo.com

2. Cuprins si capitole

- 1. Titlul firmei si forma juridica**
- 2. Cuprins si capitole**
- 3. Sumar**
- 4. Descrierea afacerii**
- 5. Echipa si managementul companiei**
- 6. Prezentare servicii**
- 7. Analiza pietei**
- 8. Obiective**
- 9. Strategia afacerii si implementare**
- 10. Informatii financiare**

3. Sumar

Organizatia la care m-am gandit va realiza urmatoarele servicii: masaj cu uleiuri esentiale:lavanda,salvie,iasomie alturi de antrenament de yoga.

- fondatorii: Cruceru Maria Ionela,Deaconu Maria Madalina



Numarul persoane care vor fi angajate ca:

instructor de yoga-1

tehnician maseur -2

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

- amplasarea firmei intr-o zona centrala a orasului

- personal tanar si creativ cu dorinta de inovatie

- preturi avantajoase

4.Descrierea afacerii

Ideea mea de afacere a aparut din dorinta de a vedea oamenii fericiți,observand ca acestia sunt intr-o continua cautare a starii de bine.Mi s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane care pot sa beneficieze de un program flexibil in functie de clienti.Pornind de la scopul prezentat anterior si tipul de produse si servicii pe care le dorim realizate, clientii intreprinderii noastre vor fi:persoane adulte care isi desfasoara activitatea de zi cu zi in medii stresante,statice din mediul urban.

5.Echipa si managementul companiei

M-am gandit ca intreprinderea pe care o voi crea sa aiba urmatoarea structura de organizare:

-Functii de conducere : 1

- Functii de executie: 1

3. Personal de specialitate pe fiecare servicii:

1 -instructor de yoga,2-tehnician maseur

Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi urmatoarele:

Contract de munca pe perioada nedeterminanta pentru toate categoriile de angajati.

6.Prezentarea produselor si serviciilor

Serviciile pe care le vom realiza sunt:

Masaj cu uleiuri esentiale, avand efecte benefice pentru corp.

Yoga cu efecte pozitive pentru minte.

Serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul:

Unei sali destinate masajului dotata cu mase de masaj,muzica ambientala,uleiuri esentiale,ventuze din silicon cu vacuum, dulapuri pentru depozitarea prosoapelor și a lucrurilor personale clientilor, prosoape, cearșafuri.

A doua sala este destinata antrenamentului de yoga dotata cu saltele de yoga, pardoseli anti-alunecare, oglinzi.

7. Analiza pietei

Din observatiile si analizele facute am putut constata ca domeniul wellness nu a fost suficient atins de antreprenori din Craiova.

Firme cu brand cunoscut, cum ar fi: Urban Oasis, Harmony Wellness Center, Plus Aqua ar putea concura cu firma noastra.

Punctele tari ale acestor firme sunt: vechime in domeniu, clienti fideli;

Punctele lor slabe sunt aglomerația si timp îndelungat până la onorarea programărilor.

Tot din analizele de piata a rezultat si ideea de afaceri pe care doresc sa o pun in practica datorita urmatoarelor oportunitati pe care mi le ofera piata: in momentul de fata in Craiova sunt cateva firme cu acest concept si de asemenea acest tip de afacere va continua sa fie profitabila, inclusiv in perioada de criza, deoarece oamenii acorda o importanta din ce in ce mai mare aspectului exterior si starii de bine.

Totodata, pe langa oportunitati, am identificat si constrangeri si riscuri pe care le pot intampina in piata. Acestea sunt:

- flux de numerar incert din încasări , în special în perioada de debut
- recuperare lentă a investiției , cauzată de neîncasări la nivel previzionat.
- creșterea costurilor fixe , fără posibilitate de creștere a veniturilor

Tot din analiza pietei am mai identificat si alte aspecte de interes pentru mine, cum ar fi:

- managementul riscurilor :includera ,in pretul final,a unei cote care sa acopere riscul valutar.

8.Obiective

Intreprinderea pe care doresc sa o infiintez va avea urmatoarele obiective:

- înființarea firmei ;
- achiziția echipamentelor necesare pentru derularea activității;
- obținerea unei cifre de afaceri și a unui profit care să asigure sustenabilitate și sa ne permită o dezvoltare ulterioară.
- ne-am propus ca în fiecare an să obținem o creștere a numărului de clienți cu 5-10%
- formarea unei echipe bine pregătite și creative care să lucreze eficient și să asigure cu succes finalitatea activității desfășurate;
- fidelizarea clienților;



-creșterea vânzărilor în cel de-al doilea an cu 10%.

9.Strategia afacerii si implementare

In raport cu situatia pe care am observat-o in piata, voi aplica urmatoarele strategii pentru succesul intreprinderii mele:

Politica de pret

Politica pretului presupune mentinerea pe o linie accesibila tuturor categoriilor sociale pentru serviciile standard.

Activitati de promovare a vanzarilor

Promovarea in presa locala,in social media,distribuirea de flyere,crearea unui site web , stimulente de ordin financiar: bonusuri, reduceri.

10.Informatii financiare

Fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii le voi obtine astfel: din surse proprii si accesarea unei subventii prin intermediul fondurilor europene nerambursabile.

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii va fi de:156000 lei si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

-cheltuieli cu salariile:120000 lei

-cheltuieli cu materialele:10000 lei

-cheltuieli de ingrijire a sediului:2000 lei

-cheltuieli cu inchirierea sediului:24000 lei

Bugetul primului an de activitate, pe trimestre, va fi urmatorul:

	TR.I	TR.II	TR.III	TR.IV	TOTAL AN
VENITURI					
din prestarea de servicii:yoga	24000	24000	24000	24000	96000
- din prestarea de servicii :masaj	28800	28800	36000	36000	129.600
CHELTUIELI					
- salariile angajatilor	30000	30000	30000	30000	120000
- cu materiale	8000	900	500	600	10000
-cu ingrijirea sediului	500	500	500	500	2000
-chirie	60000	60000	60000	60000	24000

TOTAL	100500	100000	90900	100000	156000
REZULTAT (profit sau pierdere) = VENITURI- CHELTUIELI					222600- 156000=+66600

