



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: Promovarea unei afaceri de realizare de instalații de încălzire

PARTICIPANT,
Alex Sebastian Ilie

1. Denumirea firmei și forma juridică





Afacerea pe care doresc sa o înființez are ca obiectiv principal realizarea de servicii de încălzire prin utilizarea unei soluții moderne, mai puțin costisitoare și prietenoase cu natura, respectiv utilizarea pompelor de căldură aer/apă pentru încălzirea și racirea spațiilor de locuit cât și întreprinderi mari, mijlocii și mici. **Pompele de aer apă ca produs nou care nu necesită racordarea la gaz natural**

Pentru ca această afacere să fie promovată și susținută și prin denumirea sa, am ales ca numele societății să fie SC BIOCALOR SRL Craiova.

Forma juridică de organizație care răspunde intențiilor mele este cea societate cu răspundere limitată (SRL).

Adresa sediului social va fi:

Municipiul Craiova, Aleea Piersicului, bl.83, Craiovița Nouă

CP 210201

Telefon.....

E-mail- biocalordolj@gmail.com

2. Cuprins și capitole



- 1. Titlul firmei si forma juridica**
- 2. Cuprins si capitole**
- 3. Sumar (scurta introducere)**
- 4. Descrierea firmei (afacerii)**
- 5. Echipa si managementul companiei**
- 6. Prezentare produs(e) / serviciu (ii)**
- 7. Analiza pietei**
- 8. Obiective**
- 9. Strategia firmei/afacerii si implementare**
- 10. Informatii financiare**
- 11. Anexe si alte documente**

3. Sumar (scurta introducere)

SC BIOCALOR SRL va fi o societate cu raspundere limitata care va realiza urmatoarele produse (servicii):

- a) Vanzare si montare pompe de caldura si echipamente termice
- b) Proiectare si instalatie termica si de incalzire
- c) Vanzarea si montarea de centrale termice si echipamente de aer conditionat

In organizarea intreprinderii si pentru obtinerea produselor (serviciilor), vor fi implicate urmatoarele structuri:

- fondatorul, Ilie Alex Sebastian , care va conduce direct afacerea și lucrările.

Societatea va avea 2 persoane care vor fi angajate în primul an de existență :

- 1 instalator autorizat A.N.R.E (Autoritatea Nationala de Reglementare in domeniul Energiei)
- 1 instalator calificat

Strategia de lansare a intreprinderii.

După înființarea societății și angajarea personalului necesar este necesar se întreprindă toate acțiunile necesare demarării activității, respectiv:

- organizarea sediului firmei, încheierea contractelor de energie electrică, gaze, telefonie, internet etc.;
- achiziționarea echipamentelor necesare în procesele de execuție;
- încheierea contractelor cu clienții;
- demararea activității.

Sediul firmei a fost menționat mai sus. Având în vedere faptul că aceste activități nu fac obiectul de activitate explicit al altor firme din județ, iar competitorii naționali sunt și ei puțini, firma își propune să fie mereu alături de clienți, parteneri încercând să mențină relații excelente cu aceștia. Este deschisă colaborării, oferă soluții și urmărește să diversifice gama de produse și servicii, adaptându-se cerințelor pieței.

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afaceri a apărut în timpul activității mele ca salariat la o firmă care se ocupa cu montarea de instalații de climatizare, prilej cu care am asimilat cunoștințe și am acumulat competențe tehnice, economice și de marketing suficiente pentru a înțelege ce înseamnă managementul unei astfel de afaceri, gestiunea și eficiența, piața și clientela, modul de identificare și atragere a acestora etc. Am sesizat că pe lângă instalarea de aparate de aer condiționat, la fel de oportună poate deveni într-un viitor apropiat utilizarea de pompe de încălzit locuințele și diverse alte spații. Spre deosebire de centralele electrice, cele pe gaz și cele pe variante din deșeuri de lemn, această soluție a părut mai avantajoasă din punctul de vedere al lipsei unor instalațiilor conexe (la gaze, la peleți etc.) și a costurilor de funcționare, care

sunt mai mici. Criza actuală a redus simțitor oportunitatea folosirii de instalații cu gaze naturale, a centralelor electrice și a celor pe peleți, datorită prețurilor prohibitive din zilele noastre. Este rândul instalațiilor cu pompe de căldură să fie preferate de către clienți, ca urmare a investițiilor conexe reduse, a utilizării lor în locuri unde nu există gaze naturale, a siguranței în funcționare și a costurilor reduse de exploatare.

Ideea ni s-a părut foarte interesantă și aplicabilă, deși mai este de lucru pe linie de comunicare și de acceptare de către clientelă a unor astfel de soluții remarcabile de încălzire. Suntem însă optimiști, pentru că deja piața dă semne de schimbare favorabilă noilor soluții de încălzire cu pompe de căldură. Includerea încălzirii cu pompe de căldură în programul Casa Verde 20218 (scopul programului “ Casa verde 2021 ” îl reprezintă creșterea eficienței energetice și reducerea emisiilor de gaze) constituie un semnal puternic în favoarea acestei soluții de încălzire și creșterea intensă a cererii.

Considerăm că promovarea unei astfel de afaceri ne va permite realizarea unei cifre de afaceri și a unui profit deloc neglijabil, ceea ce ne va permite să ne dezvoltăm nu numai în zona județului Dolj, ci a întregii Regiuni de Dezvoltare Sud-Vest Oltenia.

Vom începe cu o firmă cu doi salariați în primul an de activitate, după care sperăm să creștem și să contăm, în cel de-al treilea an de existență, pe cinci angajați.

În ceea ce privește cererea efectivă de astfel de servicii, datele obținute din statisticile INS, ale Direcției de Statistică Dolj, ale Camerei de Comerț și Industrie Dolj, ale primăriilor din județ relevă, la nivelul anului 2020, o piață de aproximativ 2000 de servicii, adică aproximativ 70.000.000 lei. O astfel de piață este însă în creștere, astfel că la nivelul anului 2022 ne putem aștepta la o cerere care să depășească 3000 de instalații

Previziunile noastre sunt optimiste, în sensul că putem obține o cotă de peste 50,0 % în primul an de existență pe o piață aflată într-o dinamică deosebită, datorită prezenței și eforturilor noastre în domeniul energiilor regenerabile.

Utilizarea energiilor regenerabile la încălzirea locuințelor reduce costurile energetice cu aproximativ 40% față de încălzirea pe gaze .

Pornind de la scopul prezentat anterior și tipul de servicii pe care le dorim realizate, clienții întreprinderii noastre vor fi:

- Familii cu 3 si 4 membrii cu venit lunar peste 2000 lei care dețin case cu împrejurimi în mediul urban și în mediul rural, care au venituri medii și mari, cu persoane atât conservatoare, cât și moderniste;
- Persoane juridice (întreprinderi, organizații publice, ONG- uri etc.). care dețin, de asemenea, împrejurimi în mediul urban și în cel rural.

5. Echipa si managementul companiei

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

I: Functii de conducere. Conducerea societății este realizată de patron, care are competențele tehnice și economice necesare, respectiv Ilie Alex Sebastian . Conducerea operativă a proceselor de producție este realizată, de asemenea, de patron.

II. Muncitori calificați pentru realizarea serviciilor la sediul clienților:

- 1 instalator autorizat
- 1 instalator necalificat

Ambii muncitori vor fi angajați cu contracte de muncă pe perioadă nedeterminată. Salariile lor brute vor fi de aproximativ 9000 lei lunar.

Previziunile noastre optimiste vor însemna angajarea a încă 2 muncitori cu calificări asemănătoare, dar și a unui specialist de vânzări, care va prelua o parte din sarcinile și responsabilitățile managerului.

Pentru a asigura o motivație mai bună vom acorda bonuri de masă personalului angajat. Pentru muncitorii angajați în cel de-al doilea an de activitate se prevede asigurarea unor stagii de formare la locul de muncă de către firmă.

SC BIOCALOR SRL trebuie să implementeze sistemul calitatii prin IQNET (ISO 9001 , ISO 14001) ,asigurand protectia utilizatorilor si siguranta in functionarea pentru instalatiile si echipamentele sub presiune , precum si liceenta pentru *sectorul energiei electrice*, aprobat prin Ordinul ANRE nr. 12 / 2015, publicat in MO, partea I, nr 180/ 17.03.2015.

6. Prezentarea produselor si serviciilor

Asa dupa cum am mentionat si in capitolele anterioare produsele/serviciile pe care le compania le va face sunt :

- a) Vanzare si montare pompe de aer apa
- b) Proiectare si instalatie termica si de incalzire
- c) Vanzare si montare centrale termice si echipamente de aer conditionat
- d) Consultanta in alegerea optima a echipamentelor

e) Punerea in functiunre , instalare si service in garantie si postgarantie .

Firma a ales sa colaboreze cu diferiti parteneri autorizati ce au exprerienta in domeniul , pentru necesarul de echipamente si aparate cu :

- Mitsubishi Electric (pompe de aer apa , centraletermice , aparate climatizare , sisteme de climatizare)
- Junkers (centralew termice murale , boilere , cazane)
- Daikin (sisteme de climatizare , pompe de caldura)
- Nibe (produse energie regenerabila , pompe de caldura aer apa)

f) Analiza pieței

Din observatiile si analizele care le-am facut realizat pe cale documentară și pe cont propriu am putut constata urmatoarele:

I Concurenta

Competitorii sunt organizatii similare care incearca sa satisfaca aceleasi nevoi ale clientilor si care sunt percepute de consumatori ca alternative pentru satisfacerea cerintelor lor .

-*Abinstal SRL* lucrari de instalatii sanitare , de incalzire, sanitare ,climatizare si gaze , situata in Municipiul Craiova , in 2020 cei 38



de angajatii au realizat o cifra de afaceri de 6 789 328 roni cu un profit net de 677 584 .

-SC Tehnoproclima SRL , situata in Craiova face parte din Industria Antreprenorilor de Echipamente pentru Constructii , are 28 de angajatii cu vanzarii de 2,52 milioane pe anul 2020 cu un profit net de 279 733.

Revenind la programul “Casa Verde “ , din aproximativ 1935 de firme care au depus dosarele pentru inscriere in program , doar 350 se aflau pe lista instalatoriilor validati de minister .

Piata firmei SC BIOCALOR SRL reprezinta spatiul economico-geografic in care se afla cu produsele si serviciile sale , este o piata cu diferente intre consumatori ce pot fi impartite in 2 grupe :

Cienti potentiali sunt acele persoane care vor sa renoveze , sa reabiliteze , sa contruiasca dar si firme de constructii sau renovarii atat din mediul urban cat si rural.

Publicul tinta este reprezentat de un segment larg de populatie , de la consumatorii care nu dispun de gaz natural (din nefericire nu multa lume din zona rurala cat si urbana “cartierele noi de pe langa CRAIOVA “ , are acces la gaz natural) ,consumatori preocupati pentru confortul spatiului de locuit cat si consumatori interesati de energiile regenerabile.

Marimea pietei de desfacere

Valoarea pietei oscileaza in jurul cifrei de 135-150 milioane euro(
<https://www.bursa.ro/piata-locala-a-centralelor-termice-125-milioane-euro-60161738>) , pe fondul cresterii de centrale termice si echipamente de energii regenerabile din care fac parte pompele de caldura .

Obiective

Intreprinderea pe care doresc sa o infiintez va avea, în primul an de activitate, urmatoarele obiective principale:

- Acapararea a 3% din segmentul de piata in zona Olteniei care este in plina dezvoltare
- Realizarea unei cifre de afaceri de 980000,00 lei;
- Obtinerea unei cote de piață de aproximativ 5% din totalul pietei de instalatii termice si de climatizare;
- Realizarea unui profit de 40000,00 lei;
- Compania de promovarea pentru compania noastra are urmatoarele puncte :
- Promovarea produselor catre publicul tinta ;
- realizarea unui site- web;
- frecventarea altor mijloace, cum ar fi , Instagram , FaceBook,
- publicitate organizațională, materiale publicitare , reclama online , etc.

Pentru următorii doi ani am propus ca aceste obiective să evolueze destul de bine, respectiv:

- Creșterea cifrei de afaceri cu 20% (2023) respectiv 30% (2024);
- Menținerea cotei de piață în condițiile apariției unor noi competitori, care vor cucerii o parte dintr-o piață în continuă dinamică;
- Atingerea unui profit de 80000,00 lei, respectiv 120000,00 lei;
- Angajarea unui nou instalator calificat și a unui specialist în vânzări din rândurile publicului țintă al prentului proiect, începând cu cel de-al doilea an de existență a firmei;
- Îmbunătățirea continuă a calității și practicarea unui raport calitate/tarif din cele mai bune;
- Achiziționarea unor echipamente suplimentare cu performanțe mai mari.
- Deschiderea unui spatiu comercial pentru expunerea intregii game de produse astfel prin prezenta unui magazin creste semnificativ nivelul de incredere al companiei noastre.

Pentru realizarea activităților firmei este necesară achiziționarea unor echipamente necesare în procesul de producție și la deplasarea la locurile de muncă:

Nr.crt.	Denumire	UM	Pret unitar	Cantitate	Valoare
1.	Echipament	Buc.	90000,00	1	90000,00
2.	Mobilier	Buc.	1000,00	1	1000,00
3	Autolitara	Buc	19000	1	19000

4	Cheltuieli neprevazute	Buc.	2000,00	1	2000,00
5	Cheltuieli notariale	Buc.	1000,00	1	1000,00
6.	Total	*	*	*	113000,00

g) Strategia firmei/afacerii si implementare

Strategia organizațională aleasă de manager este una de creștere a afacerii, așa cum se observă din obiectivele prezentate anterior. În ceea ce privește strategia de marketing a firmei, aceasta se remarcă în dezvoltările de mai jos.

1. Descrierea produselor , compania va pune la dispozitia clientilor pompe de caldura , instalatii termice si produse de calitate in domeniul instalatiilor .
2. Diferentierea marcii se va face prin calitatea serviciilor oferite cat si a produselor comercializate care prezinta garantie , sunt rezistente ,practice ,usor de manevrat si originale .
3. Clientii nostri vor beneficia de montaj , punerea in functiune , suport si verificarii tehnice pe parcurs
4. Tariful serviciilor. La stabilirea unui tarif acceptabil pentru aceste servicii s-au obținut date prin cercetare directă, prin transmiterea unui chestionar cu răspunsuri mutiple. Prelucrarea și analiza datelor au oferit informații utile despre piață, clienți și nivelul tarifului acceptabil. Nivelul acestuia a fost verificat și prin comparația sa cu costul de producție și cu nivelul concurenței.

5. Distribuția, produsele vor fi vândute direct și distribuite consumatorului. SC BIOCALOR SRL $\longrightarrow$ Consumator

6. Promovarea, SC BIOCALOR SRL va avea sloganul

“CU CALDURA NOASTRA, VA INCALZIM LOCUINTA”

Firma va acorda atenție comunicării organizaționale (relații bune cu televiziunea, radioul și presa locale). De asemenea, comunicarea directă va fi realizată printr-un site-web, publicitate în mass-media locală, sponsorizări etc.

Aspectele transversale referitoare la dezvoltarea durabilă, protecția mediului, egalitatea de șanse și nondiscriminarea vor fi abordate cu mare atenție. Printre măsurile care vizează punerea lor în practică putem enumera:

- Se vor utiliza materiale nepoluante și procese tehnologice care să nu dăuneze mediului înconjurător
- Echipamentele proprii vor avea un consum redus de energie și combustibili;
- La sediul firmei se vor utiliza consumatori electrici moderni, care vor economisi energia electrică;
- Pentru consumul de apă caldă se va avea în vedere utilizarea energiei oferite de panouri solare;
- Deșeurile rezultate în urma procesului de producție vor fi colectate și depozitate corespunzător;
- Firma nu va face nicio discriminare în ceea ce privește vârsta, sexul și existența/ nonexistența unui handicap la angajarea, repartizarea locurilor de muncă și remunerarea salariilor proprii.

h) BUGETUL

Fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii le voi obtine din economii proprii și credite cu valoarea de 117000,00 de lei.

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de: 120000 de lei si el va fi utilizat pentru urmatoarele destinații:

- Echipamente de producție și transport – 110000 lei;
- Cheltuieli de pornire pentru prima lună (materiale, retribuții, combustibili , etc.- 2000 lei.
- Salarii primele 2 lunii - 18000

Profitul pe care doresc sa-l obtin in primul an de activitate este de 40% din capitalul de pornire.

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

Lei

	TR.I	TR.II	TR.III	TR.IV	TOTAL AN
VENITURI	110000,00	280000,00	280000,00	280000,00	980000,00
- din vanzare sericii/produse	110000,00	28000,00	280000,00	280000,00	980000,00
- din alte venituri (financiare, excepționale)	0	0	0	0	0
CHELTUIELI TOTALE	163000,00	249000	65867,00	66866,00	913000,00
Cheltuieli directe	154000,00	237000,00	237000,00	237000,00	865000,00
cu salariile directe	27000,00	27000,00	27000,00	27000,00	108000,00
cu materialele directe	127000,00	210000,00	210000,00	210000,00	757000,00
cu tertii (subcontractare)	0	0	0	0	0

Cheltuieli indirecte	9000,00	13000,00	13000,00	13000,00	48000,00
Din care amortismente echipament*	1000,00	8000,00	8000,00	8000,00	25000,00
Alte cheltuieli indirecte	8000,00	5000,00	5000,00	5000,00	23000,00
REZULTAT (profit sau pierdere) = VENITURI-CHELTUIELI	-53000,00	31000,00	31000,00	31000,00	40000,00

* În afara autoutilitare, care are o durată de viață de 5 ani, celelalte echipamente sunt amortizabile după 1 an de utilizare.

i) Anexe si alte documente

În susținerea planului meu de afaceri anexez următoarele:
(fotografii, desene, fise de post, materiale de presa, procese tehnologice etc).

<https://aerconditionatmitsubishi.ro/pompa-de-caldura-mitsubishi-electric-ecodan-zubadan-puhz-shw140yha.html>

Pompe de caldura Avantaje si Dezavantaje

<https://www.instalelectroclima.ro/blog/blog-1/pompe-de-caldura-7-avantaje-i-dezavantaje-17.html>

<https://www.utilul.ro/blog/instalatii/echipamente-de-incalzire/cat-consuma-si-cum-functioneaza-o-pompa-de-caldura-aer-apa/>



Programul CASA VERDE :

<https://www.roinstalatii.ro/programul-casa-verde-finantari-pentru-energie-regenerabila-a40>

<https://romania.europalibera.org/a/romanii-si-incalzirea-alternativ%C4%83/31553314.html>

Autolitara second hand :

<https://www.olx.ro/d/oferta/de-vanzare-duba-ford-IDg0AxF.html?isPreviewActive=0&sliderIndex=7>