



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: LIBRARIE - CAFENEA

PARTICIPANT (A)

DINU ANDREEA MARIOARA

1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop: crearea unui aer de prospetime pe piata cafenelelor din oras, adica o librerie-cafenea.

Urmaram sa deschidem aceasta librerie-cafenea cu gandul de a oferi atat produse cat si servicii de calitate la preturi destul de accesibile si atractive pentru populatia acestui oras, astfel incat prin intermediul acestora sa ne castigam o clientela stabila care la randul ei va recomanda aceste produse si altor potentiali clienti.

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

C&B- COFFEE AND BOOKS

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

SRL- SOCIETATEA CU RASPUNDERE LIMITATA

Adresa sediului social va fi: BLD. OLTENIA, NR. 66, CRAIOVA

Telefon: 0766652652

E-mail: dinu.andreea64@yahoo.com

2. Cuprins si capitole

1. Titlul firmei si forma juridica	2
2. Cuprins si capitole	3
3. Sumar (scurta introducere)	4
4. Descrierea firmei (afacerii)	6
5. Echipa si managementul companiei	8
6. Prezentarea produselor si serviciilor	9
7. Analiza pietei.....	10
1. Firme cu brand cunoscut.....	10
2. Firme mici (SRL/Intreprinderi individuale/Intreprinderi familiale)	11
8. Obiective	12
9. Strategia firmei/afacerii si implementare	13
Localizare	15
10. Informatii financiare.....	16
Cheltuieli fixe	16
A. Cu investitia initiala.....	16
B. Cheltuieli fixe (ordinare)	17
C. Venituri si cheltuieli circulante	18
D. Calculul rentabilitatii	18

3. Sumar (scurta introducere)

Organizatia la care m-am gandit va realiza urmatoarele produse (servicii):

Oferta cafenelei este centrata pe cafea: de la cafele clasice (espresso, cappuccino, cafe latte, marocchino, etc), pana la cocktailuri originale, precum Confort Coffee, Frozen Irish Coffee, Hot Dylan, Scrump Coffee, Boston Carribean Coffee etc.

Oferta este completata de un meniu cuprinzator de ceaiuri aromate calde si reci, de bauturi alcoolice si non-alcoolice. Nu in ultimul rand, alaturi de o ceasca de cafea, clientii cafenelei pot degusta produse de patiserie, prajituri, sandwich-uri sau inghetata.

Se va lucra in mod exclusiv cu anumiti furnizori de cafea, bauturi, inghetata, astfel incat sa se asigure un inalt standard de calitate. Produsele de patiserie, prajiturile si sandwich-urile vor fi procurate de la un laborator de prajituri binecunoscut din Craiova si de la un magazin specializat in prepararea de sandwich-uri.

Pe langa aceste produse, cafeneaua va oferi acces gratuit la cartile aflate in locatie asezate pe rafturi dar si la internet wireless, la anumite ziare si reviste mondene.

Din punct de vedere al tehnologiei, se vor folosi masini profesionale, astfel incat sa asiguram o servire rapida si de calitate a produselor.

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

- fondatorii: Dinu Andreea Marioara
- o conducere executiva formata din: 9 angajati

Numarul persoanelor care vor fi angajate ca:

- 4 ospatari
- 2 barman
- 2 angajati curatenie
- 1 responsabil cafenea

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

Dorim ca mecanismul cel mai puternic de promovare sa fie recomandarea clientilor multumiti. Libraria – cafenea va fi intens si constant promovata prin ghidurile de petrecere a timpului liber atat in format de hartie, cat si in format online. Prin intermediul acestor canale, se va prezenta o scurta descriere a acestei librarii–cafenele, a serviciilor oferite, a serilor tematice, propria pagina de internet, precum si un numar de telefon pentru rezervari.

4.Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afaceri a aparut:

Din dorinta de a combina doua moduri de relaxare, una vizuala, cealalta senzitiva -cititul si cafeaua- pentru care nu este suficient timp de a le face seaparat.

Mi s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane:

Care provin din grupurile vulnerabile, sa isi gaseasca un loc pe piata muncii, sa se formeze intr-o specializare, permitand deschiderea de noi orizonturi si spre o viata mai buna, avansand in cariera.

Pornind de la scopul prezentat anterior si tipul de produse si servicii pe care le dorim realizate, clientii intreprinderii noastre vor fi:

C&B- COFFEE AND BOOKS se adreseaza tuturor celor care doresc sa savureze o ceasca de cafea alaturi de o prajitura, in compania unei carti, intr-un ambient relaxant. Potentialii clienti sunt persoanele de toate varstele, incepand cu copii de 6-7 ani pana la persoanele mai in varsta. Insa clientii care sunt vizati in special de aceasta afacere sunt persoanele tinere cu varsta cuprinsa intre 18-35 de ani cu venituri medii si mari din Craiova.



Având în vedere că gusturile și preferințele românilor au devenit din ce în ce mai sofisticate și pretentioase, cafeneaua va încerca să satisfacă toate gusturile clienților săi.

Potrivit ultimelor rezultate ale recensământului efectuat în anul 2011, populația Craiovei se confruntă cu o scădere a numărului de oameni din totalul populației stabile. Deoarece oamenii sunt tot mai stresati de grijiile cotidiene, eu cred că această afacere va fi binevenită în orașul nostru.

Piața românească a cafenelelor tinde să transforme consumatorul într-un client tot mai pretentios. Gusturile și preferințele românilor au evoluat atât din perspectiva produselor pe baza de cafea consumate, cât și din perspectiva aprecierii serviciului primit și a locației frecventate.

Consumatorii au început să fie mai selectivi, să treacă de la cafeaua la filtru și cappuccino la plic către preparate pregătite profesionist, să recunoască o cafea bună și chiar să dezvolte preferințe pentru un anumit brand. Designul interior și serviciile conexe au început să conteze de asemenea în alegerea unei cafenele. Dar noi venim cu ceva nou pe piața de cafenele din Craiova.

Existența cartilor în zone special amenajate din incinta cafenelei cu siguranță va atrage o clientelă diversificată în privința categoriilor de vârstă.

5.Echipa si managementul companiei

Alegerea personalului se va efectua cu atentie pentru a se potrivi cu atmosfera creata in aceasta librerie – cafenea. Salariatii vor participa ulterior la cursuri de pregatire/calificare pentru a servi corect produsele comercializate, cat si pentru a imbunatatii serviciile prestate.

Personalul libreriei – cafenele va fi format din: un responsabil de cafenea, 4 chelneri, 2 barman si 2 persoane responsabile cu realizarea curateniei care vor lucra in ture.

Responsabilul de cafenea trebuie sa aibe o experienta considerabila in acest domeniu, iar recrutarea celorlalte persoane se va face in functie de caracteristicile personale, dar si de dorinta de a invata si mai putin de experienta acumulata in domeniu. Intregul personal va fi angajat cu carte de munca, pe perioada nedeterminata. Remunerarea se va face prin salariu fix si se vor acorda prime cu ocazia unor anumite evenimente.

Acestia vor fi in subordinea responsabilului de cafenea, care va avea obligatoriu experienta in conducerea unei cafenele. Seful de cafenea va fi responsabil de activitatea curenta a libreriei-cafenelei, de relatia cu furnizorii si clientii parteneri, dar va lucra si in mod direct cu managementul societatii pentru a stabili si respecta metodele de promovare ale cafenelei si bonurile de performanta acordate salariatilor.

Chelnerii si barmanii vor fi instruiti de catre responsabilul de cafenea si de catre furnizorii de cafea si bauturi alcoolice cu privire la modul de utilizare al aparatelor, dar si privind modalitatea de servire a diferitelor

bauturi. Trainingul privind comportamentul în relația cu clienții va fi realizat de către responsabilul de cafenea.

Pe lângă servirea clienților, se dorește ca toți chelnerii să prezinte produsele într-o manieră atragătoare pentru clienți, astfel încât să genereze vânzare încrucișată (ex. Cartea pe lângă ceaiul sau cafeaua comandate, precum și produsele de patiserie aflate la vânzare).

Clienții nemulțumiți vor avea la dispoziție atât o cutie de reclamații (care va putea fi deschisă doar de către responsabilul de cafenea), cât și un număr de telefon mobil (de asemenea al responsabilului de cafenea). Toate reclamațiile vor fi soluționate de către responsabilul de cafenea, care va lua măsuri pentru a minimiza nemulțumirea clienților (schimbarea produsului, oferirea unor produse din partea casei, etc.)

6. Prezentarea produselor și serviciilor

Asa după cum am menționat și în capitolele anterioare produsele/serviciile pe care le vom realiza sunt:

- preparate pe bază de cafea (espresso, cappuccino, cafe latte, marocchino, etc);
- cocktailuri originale, precum Confort Coffee, Frozen Irish Coffee, Hot Dylan, Scrump Coffee, Boston Caribbean Coffee etc;
- ceaiuri aromate calde și reci;
- bauturi alcoolice și non-alcoolice;

- produse de patiserie, prajituri, sandwich-uri sau inghetata;
- acces gratuit la cartile aflate in locatie asezate pe rafturi dar si la internet wireless, la anumite ziare si reviste mondene

Produsele/serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul:

Din punct de vedere al tehnologiei, se vor folosi masini profesionale, astfel incat sa asiguram o servire rapida si de calitate a produselor.

Din observarea pietei a rezultat ca potentialii clienti sunt interesati de produse cu urmatoarele caracteristici:

- pret mic;
- gustul preparatelor desavarsit
- aroma imbietoare a cafelei
- carti cu continut bun

7. Analiza pietei

Din observatiile si analizele care le-am facut singur/singura (sau cu ajutorul familiei/prietenilor.....) am putut constata urmatoarele firme concurente pe piata:

1. *Firme cu brand cunoscut, cum ar fi:*StarBucks, Hedone Cafee, Alfreo Cafee

Punctele tari ale acestor firme sunt:

- publicitatea
- un intreg lant de cafenele, in aproape toate orasele tarii

Punctele lor slabe sunt:

- pret crescut
- ofera produse deja existente pe piata

2. *Firme mici (SRL/Intreprinderi individuale/Intreprinderi familiale), cum ar fi:*

- Theodor Caffé
- Love Story
- Zai Zai

Punctele tari ale acestor firme sunt:

- localizarea centrala
- atentia la detalii
- angajatii sun instruiti in cadrul acestor firme

Punctele lor slabe sunt:

- pret ridicat, in raport cu calitatea
- mediul ambiental
- meniuri, nu tocmai variate

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 orasul Craiova nu exista o cafenea, cu tematica de librerie, in care te poti relaxa, fie servind o cafea de cea mai buna calitate, alaturi de o carte, fie servind un cocktail cu gasca de prieteni, intr-o atmosfera linistita, incarcata de povesti si citate celebre.

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

Aparitia unor noi concurenti in zona cafenelei ar putea diminua traficul de clienti. Managementul doreste sa se pregateasca pentru aceasta posibilitate prin fidelizarea clientilor, prin programe speciale (carduri de fidelitate, consumatii ocazionale gratuite, calitatea servirii si a produselor). Managementul nu doreste o rotatie mare a personalului.

Pe langa salariile fixe, salariatii vor beneficia si de bonusuri in functie de performanta sau evenimente speciale. Responsabilul de cafenea va crea programe de motivare (implicarea tuturor salariatilor in activitatea firmei, responsabilizarea lor, bonusarea lor). Responsabilul de cafenea va beneficia trimestrial de un bonus format dintr-un procentaj din vanzarile realizate peste un anumit target.

In cazul in care libraria-cafenea nu prezinta rentabilitatea previzionata in primele 12 luni, managementul va obtine autorizatiile necesare pentru transformarea locatiei in bar cu program prelungit.

8.Obiective

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

- Servicii prestate de o calitate superioara;
- Cel mai bun raport pret/calitate;
- Tematica specifica unei librarii-cafenele in ceea ce priveste designul acesteia, precum si evenimentele organizate si gazduite de aceasta locatie;

-Unicitatea produselor si atmosferei pe piata din Craiova.

Obiectiv pe termen lung:

- Crearea unui lant de librarii – cafenele extins la nivelul judetului Dolj.

Obiective pe termen mediu si scurt:

- Crearea unei afaceri profitabile;
- Recuperarea investitiilor facute intr-un orizont de timp in maxim 2 ani.

9.Strategia firmei/afacerii si implementare

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

Piata in care isi va desfasura activitatea aceasta librerie – cafenea va fi aceea din Craiova. Orasul Craiova este situat la aproximativ 230 de km de capitala tarii si are o populatie de aproximativ 45.000 persoane. In ciuda numarului relativ mare de locuitori, in acest oras exista un numar destul de insemnat de cafenele, dar niciuna din aceste societati nu sunt cafenele autentice. Toate ofera un mix de servicii (restaurant, pub, bar, cafenea), iar raportul pret/calitate lasa de dorit in cele mai multe dintre ele.

"C&B CAFFE AND BOOS" nu va fi doar un mod de relaxare după serviciu, ci și un loc de unde se poate procura cafeaua de dimineață sau unde se poate servi prânzul în pauza de masă.

Piața românească a cafenelelor tinde să transforme consumatorul într-un client tot mai pretentios. Gusturile și preferințele românilor au evoluat atât din perspectiva produselor pe baza de cafea consumate, cât și din perspectiva aprecierii serviciului primit și a locației frecventate.

Consumatorii au început să fie mai selectivi, să treacă de la cafeaua la filtru și cappuccino la plic către preparate pregătite profesionist, să recunoască o cafea bună și chiar să dezvolte preferințe pentru un anumit brand. Designul interior și serviciile conexe au început să conteze de asemenea în alegerea unei cafenele. Dar noi venim cu ceva nou pe piața de cafenele din Craiova. Existența cartilor în zone special amenajate din incinta cafenelei cu siguranță va atrage o clientelă diversificată în privința categoriilor de vârstă.

Preturile practicate de această librărie – cafenea vor încadra această afacere la categoria medie. Librăria – cafenea va avea un adaos comercial de la 30% (la băuturile non- alcoolice) până la 300% (la produsele pe baza de cafea și ceaiurile).

Astfel ca, o cafea va costa între 5 și 15 lei, în funcție de sortiment, o ciocolată caldă între 5 și 10 lei, iar băuturile non- alcoolice între 5 și 12 lei. În cursul săptămânii, între orele 17:00 – 20:00, librăria – cafenea va practica preturi reduse cu 10% pentru a atrage clientela, iar clienții fideli vor putea beneficia de discount-uri substanțiale în baza unui abonament încheiat cu librăria – cafenea.

Localizare

Un punct cheie in demararea acestei afaceri este gasirea locatiei potrivite, care sa asigure vizibilitate si traficul necesar de clienti. Locatia aleasa va ajuta sau va pune piedici dezvoltarii afacerii. In cazul unei cafenele locatia, stilul si ambianta vor crea imaginea acesteia si vor selecta invariabil clientela.

Cafeneaua va fi localizata intr-o zona centrala a Craiovei, avand un spatiu de 100 mp si o deschidere de minim 7 metri. Spatiul va fi renovat si amenajat, astfel incat sa inspire o atmosfera primitoare. O atentie speciala va fi acordata utilitatilor, finisajelor superioare si elementelor de decor si iluminat indirect, instalatie de climatizare, etc.

Cafeneaua va cuprinde 15 de mese (separate in doua sau 3 saloane), un bar, 2 grupuri sanitare, un vestiar pentru salariati, un birou si o camera care va servi drept depozit.

Cafeneaua va vinde produse pe baza de cafea, ceai, ciocolata calda, bauturi racoritoare, bauturi alcoolice, produse de patiserie, prajituri, sandvisuri si inghetata.

10. Informatii financiare

Cheltuieli fixe

A. Cu investitia initiala

Nr.	Cheltuieli	Suma (euro)
1.	Cheltuieli legate de constituirea societatii	1000
2.	Instalatii sanitare, alimentare, canalizare	1500
3.	Instalatii alarma, wi-fi, casa de marcat	1500
4.	Plafon si pereti din rigips	3000
5.	Indreptat pereti si zugravit cu vopsea lavabila	2500
6.	Parchet 200 m ² (25€/mp parchet * 10€/m ² manopera)	5000
7.	Gresie 100 m ² (15€/mp gresie * 10€/m ² manopera)	1500
8.	Mobilat baie	7000
9.	Mobilier vestiar salariati	500
10.	Oficiu pentru pastrarea si spalarea paharelor si a veselei	1000
11.	Macinator de cafea	700
12.	Expressor	2000
13.	Dedurizator	150
14.	Lada pentru bauturi racoritoare	300
15.	Blender	150
16.	Frigider/congelator pentru inghetata	300
17.	Vitrina frigorifica pentru mancare si prajituri	400
18.	Cuptor cu microunde	100
19.	Casa de marcat speciala pentru cafelele si soft	1000

20.	Masina de facut gheata	100
21.	Mobilier tehnologic: etajere, dulapuri, mese de lucru	2000
22.	Mese patrate (90*90 cm): (17 buc*100€)	1700
23.	Fotolii (70 buc*80€)	5600
24.	Tv LCD (2buc*500€)	1000
25.	Decoratiuni interioare	10000
26.	Sistem video de supraveghere, monitorizare si inregistrare	2500
27.	Farfurii (120 buc* 3€)	360

B. Cheltuieli fixe (ordinare)

Nr.	Cheltuieli	Suma (euro)
1.	Amortizarea investitiei (4 ani)	Anual 8400
		Lunar 700
2.	Cheltuieli cu utilitatile	Anual 4800
		Lunar 400
3.	Cheltuieli cu personalul	Anual 48000
		Lunar 4000
4.	Cheltuieli cu chiria	Anual 12000
		Lunar 1000
5.	Cheltuieli de promovare	Anual 6000
		Lunar 500
	TOTAL	Anual 79200
		Lunar 6600

C. Venituri si cheltuieli circulante

Cheltuielile circulante reprezinta circa 30% din venituri. Sa presupunem ca un client cumpara in medie produse de 2.5 euro, iar zilnic, libraria - cafenea are in jur de 150 de clienti:

1. Pe zi: venituri – 375 euro/ cheltuieli – 113 euro
2. Pe luna: venituri – 11250 euro/cheltuieli – 3390 euro
3. Pe an: venituri – 135000 euro/cheltuieli – 40500 euro

D. Calculul rentabilitatii

Profit = Venituri – Cheltuieli Profit = 135000 – (40500+79200)

Profit = 15300 euro (anual)