



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: Prestari servicii in domeniul instalatiilor sanitare, termice si de gaze.

PARTICIPANT (A)

Croitoru Danut

Bala Mihaela Irina





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez **are drept scop crearea unei firme care presteaza servicii de instalatii centrale termice si care poate oferi urmatoarele tipuri de servicii specifice:**

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

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

Societate cu Raspundere Limitata
(scris in extenso, nu ca abreviere)

Adresa sediului social va fi : **Comuna Argetoaia, Sat Argetoaia, Judetul Dolj, Calea Caragini, Nr. 15**

Telefon **0747 647 201, 0762 428 031**

E-mail danut.terra@gmail.com; mihaelabala21@gmail.com

2. Cuprins si 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)

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

- **Montare calorifere**
- **Montare centrala termica**
- **Montare boiler termo electric**
- **Reparatie teava cupru**
- **Schimbare pompa de circulare a apei**

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

- fondatorii **Croitoru Danut si Bala Mihaela Irina**
- o conducere executiva formata din **Croitoru Danut si Bala Mihaela Irina**

Numarul de persoane care vor fi angajate ca:

- **Croitoru Danut si Bala Mihaela Irina administratori;**
- **Croitoru Danut, Bala Mihaela Irina, Nedelcu Mihai instalator;**

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

- Locatia o sa fie la angajator, nu la sediu;
- Pret

Produs / serviciu	Pret unitar (mediu) (lei)
Montare calorifer	100 lei
Montare centrala	250 lei
Montare bloiler termo electric	150 lei
Reparatie teava cupru	20 lei



schimbare pompa de circulare a apei	30 lei
schimbare robinet <i>tur</i> robinet retur	151ei

- Promovarea o sa fie pe site-uri de socializare si varianta cea mai clasica si des intalnita “din gura in gura”.

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afacere a aparut din **experienta pe care am acumulat-o de-a lungul anilor lucrând ca voluntar la o firma de instalatie si dupa ca angajat tot la aceeași firma.**

Mi s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane **dupa o lunga perioada de activitate si prin invatarea tinerilor ca este inportant sa ai la baza o meserie (in caz ca nu ai altceva) pentru ca te poate ajuta la nevoie in orice moment de ananghie.**

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

Persoane cu varste intre 18-100 ani.

Persoane care doresc sa isi realizeze instalatile sanitare, termice si de gaze pentru locuinte.

5. Echipa si managementul companiei

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

Nume si prenume	Funcția	Studii/ Specializari
Croitoru Danut Bala Mihaela Irina	Administrator societate	Curs manager intreprindere sociala
Croitoru Danut Bala Mihaela Irina Nedelcu Mihai	Instalator	Curs de formare profesional in domeniul instalatiilor, termice sanitare si de gaz acreditate ISCIR

Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi urmatoarele:

- contract de **munca** pentru urmatoarele tipuri de angajati **instalatori**.
- contract de **prestari servicii contabile** pentru **contabilitate**.
- contract de **prestari servicii SSM** pentru **SSM**.

Avand in vedere angajatii cu nevoi deosebite, vom asigura urmatoarele facilitati: echipamente de lucru, program redus, bonuri de masa.

6. Prezentarea produselor si serviciilor

Asa dupa cum am mentionat si in capitolele anterioare produsele/serviciile pe care le vom realiza sunt:

- **Montare calorifere**
- **Montare centrala termica**
- **Montare boiler termo electric**
- **Reparatie teava cupru**
- **Schimbare pompa de circulare a apei**

Produsele/serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul:
Instalatorilor si a echipamentelor acestora.

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

dimensiunile tevilor si boilerelor sa fie mici, a tevilor pentru a nu se vedea neaspectuos cand sunt montate aparente si a boilerelor pentru a nu ocupa mult spatiu.

7. Analiza pietei

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

La nivelul localitatii Argetoaia concurenta este slab reprezentata si nu constituie o amenintare. Clientii vor prefera sa aiba garantia unei lucrari bine executate si asumate in detrimentul unor lucrari executate de persoane necalificate sau care presteaza munca la negru si nu pot oferi un cadru profesional si legal de prestare a serviciilor de instalatii termice.

Tot din analizele de piata a rezultat si ideea de afacere pe care doresc sa o pun in practica datorita urmatoarelor oportunitati pe care mi le ofera piata:

- **orientarea clientilor catre calitate;**
- **cererea mult superioara ofertei;**
- **pietele complementare in continua dezvoltare;**

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

- concurenta deosebit de bine reprezentata;
- scaderea puterii de cumparare a clientilor;

Tot din analiza pietei am mai identificat si alte aspecte de interes pentru mine cum ar fi principalele categorii de factori de care depinde profitabilitatea companiei:

- vanzarile proiectate si realizate
- costurile estimate, capitalul necesar mentinerii in top pe piata
- rentabilitatea investitorilor si nu in ultimul rand respectarea cadrului legislativ, etic si social impus de piata romaneasca.

Obiective

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

Pentru a capta o cota cat mai mare de piata se va opta pentru strategia pretului de penetrare pe piata, dorindu-se astfel sa atraga cat mai multi cumparatori, care sa devina loiali companiei. Se va urmari satisfacerea clientilor cu produse inalt calitative, la preturi mici si pe care le pot obtine usor si rapid.

Compania va cauta sa-si aduca un plus de imagine prin implicare si responsabilizare sociala (crearea de locuri

de munca, nivel de salarizare si bonificatii corespunzatoare), dar si prin respectarea cadrului legislativ (respectarea normelor juridice nationale si internationale si denuntarea practicilor ilegale, antisociale, anticoncurențiale)

8. Strategia firmei/afacerii si implementare

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

Obiectivele strategiei de marketing au fost stabilite pe baza obiectivelor SMART . Acestea sunt:

- promovarea intensiva a produselor dar mai ales a calitatii serviciilor oferite de firma;
- cresterea vanzarilor- obtinerea a 1% din segmentul de piata vizat la nivelul judetului Dolj;
- crearea notorietatii brandului in cadrul publicului - tinta;
- fidelizarea clientelei; castigarea increderii clientilor interni si externi prin inbumatatirea permanenta a calitatii serviciilor post-vanzare;

9. Informatii financiare

Fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii le voi obtine astfel: **in primul rand din fonduri europene pentru ca ar fi cel mai usor de obtinut, dar as veni si cu un fond propriu pentru nevoi si situati exceptionale.**

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de: 196.000 euro si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

Achizitionarea de echipamete electrice si manuale de domeniu.

Achizitionarea unui transport de minim 5 persoane pentru deplasarea la locul unde se desfasoara lucrarea si pentru transportul echipamentelor cat si al personalului.

Plata salariilor pe minim un an al tuturor angajatiilor si serviciilor.

Profitul pe care doresc sa-l obtin in primul an de activitate este de **25%** din capitalul de pornire.

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

	TR.I	TR.II	TR.III	TR.IV	TOTAL AN
VENITURI					
- din vanzare servicii	25.000	25.000	25.000	25.000	100.000
- fonduri europene					196.000
TOTAL					296.000
CHELTUIELI					
- cu angajati	27.000	27.000	27.000	27.000	108.000
- cu contabilitatea	900	900	900	900	3.600
- cu SSM	100	100	100	100	400
- cu echipamente					70.000
-cu vehicul					73.500
TOTAL					255.500

REZULTAT (profit sau pierdere) = VENITURI- CHELTUIELI					40.500
---	--	--	--	--	--------



10. Anexe si alte documente

In sustinerea planului meu de afaceri anexeaz urmatoarele:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

(fotografii, desene, fise de post, materiale de presa, procese tehnologice etc).