



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 terțiar 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:.. MAGAZIN PIESE AUTO

PARTICIPANTE

CARAMALÎU MIHAELA/

POPESCU EMILIA





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop.

Deschiderea unui magazin de desfacere pentru comert cu amanuntul de piese si accesorii de autovehicule.

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

Davashop auto

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

SOCIETATE CU RASPUNDERE LIMITATA (SRL)

Adresa sediului social va fi:

Loc. Dragasani , jud Valcea

Telefon: xxxxxxxxxxxx

E-mail: emirares1@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):

- Accesorii auto(alarme auto, cabluri de pornire, carlige remorcare, senzori de miscare , portbagaje auto, etc.)
- Accesorii roti (huse roti, prezoane, cric , inele centrare, roti de rezerva etc.);
- Anvelope (anvelope vara, anvelope iarna, anvelope autoutilitara etc.);
- Aprindere (delcou, aprindere electronica, fise bujii, bobina inductie etc.);
- Cabluri auto(cablu acceleratie, cablu frana, cablu frana , cablu kilometraj, etc.);
- Caroserie (Bara spate, capac rezervor, praguri, spoilere, usa spate, amortizoare, etc.);
- Climatizare (aer conditionat auto, compresor AC, uscator AC,aeroterma , vaporizator, etc.);
- Directie (bucse , conducte servodirectie, vas lichid servodirectie etc.);
- Electrica auto(pedala acceleratie, contact auto etc.)
- Consumabile auto(ulei,filtre, garnituri etc).



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

- fondatorii: POPESCU EMILIA SI CARAMALÎU MIHAELA

Numarul persoane care vor fi angajate ca:

- Sef de magazin/gestionar
- Gestionar/ vanzator piese auto

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

Promovarea, reprezinta o componenta importanta in asigurarea succesului afacerii noastre si un instrument eficace in cresterea numarului de clienti.

Astfel, pentru realizarea unei promovari eficiente, am luat in calcul mai multe elemente care sa conduca intr-o perioada de scurta de timp la obtinerea unei pozitii favorabile pe piata auto.

Societatea noastra va utiliza in mod special metodele clasice de publicitate, respectiv:

- prin contact direct, in cadrul magazinului;
- publicitatea directa: distribuirea de flyere si brosure cu produsele oferite de societatea noastra;
- prin fluturasi in parbrizele masinilor din oras;
- publicitate online: vom promova produsele prin retelele de socializare (Facebook, Instagram);
- publicitate puternica pe pagina Web ce se va crea prin proiect.

Cheltuielile pentru promotii vor fi stabilite in functie de obiectivele urmarite cat si de posibilitatile financiare ale firmei.



Informarea si publicitatea aferente proiectului, se va realiza pe toata durata de implementare. Scopul acestei promovari este realizarea unei bune informari asupra proiectului si asupra surselor de finantare, dar mai ales pentru cresterea exponentiala a vinzarilor. Se vor face publice informatiile cu privire la denumirea beneficiarului, a proiectului, valoarea totala, datele de incepere si finalizare, locul de implementare, sursele de finantare etc.

Politica de preturi. **Politica** cea mai avantajoasa in cazul de fata, cu privire la fixarea pretului este data de Strategia de patrundere ce are ca obiective fixarea in mod deliberat a preturilor la un nivel acceptat de piata si impus de concurenta, ducand in mod direct la obtinerea de venituri ridicate din vanzari precum si la cresterea cotei de piata. Pretul de vanzare al pieselor va cuprinde costul de achizitie a acestora si adaosul comercial care va fi in functie de cheltuielile cu transportul, energia consumata, cheltuieli legate de personalul direct angajat si costurile de desfacere.

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afaceri a aparut datorita faptului ca sunt posesoare de autovehicul, am constat ca in decursul unui an o parte din bugetul personal este folosit pentru intretinerea si reparatia acestuia, iar piata autovehiculelor este intr-o continua ascensiune astfel, unul din trei romani fiind proprietar de masina. Ideea de a deschide un magazin de piese auto a pornit dupa efectuarea unui studiu de piata din care am constatat ca in Municipiul Dragasani, exista doar doua magazine care comercializeaza piese si accesorii auto. Consider ca atata timp cat romanul este un comparator de masini second-hand, afacerea va fi una foarte profitabila. Societatea va



desfasura activitatii, conform codului caen 4532-comert cu amanuntul de piese si accesorii de autovehicule si va avea punctual de lucru in Regiunea Sud –Vest Oltenia, Municipiul Dragasani, Jud. Valcea.

Mi s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane 2 persoane pentru inceput dupa care in functie de evolutia lucrurilor vom putea crea si alte locuri de munca. Resursele umane sunt primele resurse strategice ale unei societati comerciale, in noua societate informationala capitalul uman inlocuind capitalul financiar ca sursa strategica. Conducerea firmei va fi asigurata de catre administrator. Pentru a veni in intampinarea clientilor, firma va lucra in 2 schimburi, va angaja gestionar/vanzator si Sef de magazin/ gestionar o persoana cu experienta in domeniul vanzarii pieselor auto. Aceasta persoana va sta la dispozitia clientilor pentru detalii despre produse sau demonstratii. Astfel clientul va putea cumpara exact ce doreste dintr-o paleta larga de produse prezentate. Actiunile gestionarului vor viza influentarea rezultatului fiecareia dintre etapele prin care trece cumparatorul (prospecteaza ca sa poata oferi ceva corespunzator criteriilor de selectie ale clientului, prezinta ca sa-l informeze, incearca sa finalizeze si trateaza obiectiile pentru a construi solutii alternative adecvate etc

Personalul necesar va fi identificat si recrutat de la agentiile de recrutare-plasare a fortei de munca, sau prin intermediul anunturilor in mediul on line. Instruirea personalului admis, se va face doar daca este necesara.

Pornind de la scopul prezentat anterior si tipul de produse si servicii pe care le dorim realizate, clientii intreprinderii noastre vor fi: persoanele fizice, dar si firmele care detin service auto, ateliere de reparatii masini, vopsitorii, sau mecanicii autorizati . Prin oferirea unor produse si servicii cat mai bune,



care sa raspunda cerintelor clientilor si practicand un pret competitiv pe piata, speram sa atragem un numar cat mai mare de cumparatori, pentru a forma un portofoliu de clienti fideli.

Societatea si-a stabilit metode de perfectionarea a politicii de relatii cu piata, astfel:

- a) politici de atragere de noi clienti - identificare, contactare, prezentare, demonstratie, raport de contact, ofertare, etc.
- b) politici de mentinere si fidelizare a clientilor - adaptarea pretului, contactare periodica, fise de observatie, respectarea cu seriozitate a termenelor de livrare, metodologie de abordare si solutionare a eventualelor probleme ce pot aparea pe parcursul utilizarii produselor, cadouri promotionale (cu ocazia diferitelor sarbatori sau evenimente importante).

Ca o mentiune suplimentara si necesara ar fi actualizarea permanenta a bazei de date atat cu clientii persoane fizice dar mai ales cu clientii persoane juridice.

5. Echipa si managementul companiei

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

1. Doi administratori: Asigura managementul societatii si care a urmat cursul de competente antreprenoriale, in cadrul acestui proiect. Competentele dobandite fiind cele de cunoasterea și utilizare a conceptelor și proceselor specifice oricarei afaceri de la initiere pana la obtinerea profitului, consolidare și sustenabilitatea afacerii,competente de initiere, derularea și incetarea unei



afaceri, competente de organizare și management al resurselor, inclusiv cel al resurselor umane, competente de întocmire a unui plan complet și eficient de afaceri, competente de marketing și vânzare necesare în derularea unei afaceri, competente de analiză financiară și de aplicare a instrumentelor economice specifice

2. Șef de magazin/gestionar

Responsabilitati **și** **sarcini:**

- răspunde de aprovizionarea gestiunilor din magazinele companiei, urmărind rulajul fiecărei gestiuni;
- va răspunde de întocmirea comenzilor către furnizori, ținând seama de stocurile existente;
- va rapunde și va urmări ca în gestiuni să nu intre produse necomandate sau necorespunzătoare calitativ de la furnizori cărora în prealabil nu li s-au aprobat condițiile de colaborare;
- acordă asistență tehnică gestionarilor în ceea ce privește calitatea produselor, marcarea, etichetarea, functionarea, etc.;
- participă la târgurile și expozițiile care se organizează în vederea contractării marfurilor;
- restituie sau schimbă marfurile cu vânzare lentă sau cu vicii ascunse;
- analizează și propune conducerii companiei casarea produselor degradate, reducerea prețurilor la marfuri lente și greu vandabile și întocmeste documentația în vederea casării sau reducerii prețurilor acestora;
- urmărește ca toate marfurile intrate în magazinele companiei să fie însoțite de documente conform legislației în vigoare;
- urmărește întocmirea documentelor primare de către vânzători sau



gestionari;

- asigura coordonarea intre diferitele instrumente de desfacere: oferta, politica de preturi, incurajarea vanzarilor, metode de livrare sau aprovizionare;
- promoveaza politici de pret care sa duca la eficientizarea activitatii comerciale, la largirea clientelei stabile;
- urmareste preturile practicate de concurenta analizand posibilitatea modificarii preturilor proprii in functie de cele ale concurentei in scopul obtinerii de profit maxim prin cresterea vanzarilor;
- urmareste in permanenta evolutia stocurilor pe gestiuni, luand masurile care se impun in functie de evolutia acestora;
- asigura baza de date necesara firmei privind piata, cererea si oferta concurentei;
- respecta regulile de ordine interioara si disciplina muncii in societate;
- respecta programul de lucru, raspunde cerintelor unui program flexibil de lucru;
- respecta normele de securitate a muncii, normele PSI si prevederile legale referitoare la secretul de serviciu;
- urmareste respectarea normelor de igiena la locul de munca impuse de legislatia in vigoare si de conducerea societatii;
- se angajeaza sub sanctiunea desfacerii contractului de munca sa nu desfasoare concurenta neloiala fata de societate si sa nu fie administrator sau actionar principal la o societate comerciala cu obiect de activitate similar;
- asigura indeplinirea oricaror sarcini considerate oportune de catre conducerea societatii;



3. Gestionar/ vanzator piese auto

Responsabilitati si sarcini:

- Acuratetea inregistrarilor in stoc;
- Inregistrarea sistematica si cronologica a datelor privind stocurile;
- Indeplinirea la timp si intocmai a sarcinilor specifice trasate sau stabilite de superiorul ierarhic;
- Calitatea raportarilor si a informarilor;
- Livrarea marfii catre clienti in timpul cel mai scurt si in conditii optime;
- Imbunatatirea permanenta a calitatii pregatirii sale profesionale si de specialitate;
- Pastrarea confidentialitatii informatiilor legate de firma;
- Utilizarea si pastrarea in bune conditii a documentelor cu regim special;
- Modul de utilizare a echipamentelor, consumabilelor si altor materiale, a altor mijloace fixe primite in folosinta de la firma;
- Respectarea prevederilor normativelor interne si procedurile de lucru privitoare la postul sau adopta permanent un comportament in masura sa promoveze imaginea si interesele firmei
- Se implica in vederea solutionarii situatiilor de criza care afecteaza firma;
- Se documenteaza pe probleme de gestiune a stocurilor;
- Propune masuri de eficientizare a activitatii de gestiune sau livrari din stoc.



Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi urmatoarele:

- contract de munca(CIM) pentru urmatoarele tipuri de angajati:

Sef de magazin/gestionar si **Gestionar/ vanzator piese auto**

6. Prezentarea produselor si serviciilor

Asa dupa cum am mentionat si in capitolele anterioare serviciile pe care le vom realiza sunt legate de comercializarea urmatoarelor produse:

Serviciile noastre se adreseaza tuturor detinatorilor de autovehicule si vor incerca sa satisfaca nevoile cele mai pretentioase si dificile ale acestora ,legate de tunarea masinilor , dar mai ales pe cele mai comune : functionarea normala a masinii, pregatirea de iarna sau pregatirea in vederea revanzarii.

Serviciile noastre ofera un raport calitate / pret la un nivel competitiv, iar comercializarea lor de catre societatea noastra va oferi un plus de siguranta , rapiditate, un nivel optim ca pret pentru ambele parti si mult profesionalism in comunicarea cu partenerii.

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

Echipamentelor achizitionate priu intermediul acestui proiect si care vor dota in intregime spatiu destinat activitatii de comert

Din observarea pietei a rezultat ca potentialii clienti sunt interesati de produse cu urmatoarele caracteristici: -Calitatea produselor vandute ; - Diversitatea tipurilor de marci; Serviabilitatea personalului ; Promptitudine si corectitudine.



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:

Firme cu brand cunoscut, cum ar fi:

FIBROBET SRL si EMARC SRL.

Sc Fibrobet SRL, a avut in anul 2017 cifra de afaceri 3 201 163, 00 lei, profit net de 261 152 si un nr. mediu de 10 angajati.

SC EMARC SRL, a avut in anul 2017 cifra de afaceri 26 447 437, 00 lei, profit net de 1 265 289 si un nr. mediu de 8 angajati.

1.Punctele tari ale acestor firme sunt:

Vechime pe piata pe care activeaza; Clienela deja formata;

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:

- Cresterea continua a cererii de piese auto , datorita numarului mare de masini;
- O gama cat mai diversificata de produse si accesorii auto;
- Folosirea la scara tot mai larga a internetului (preluarea de comenzi online);

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

- Introducerea sau modificarea unor taxe și impozite și, eventual, anuntate cu foarte putin timp inainte de aplicarea lor, astfel ca



societatea nu și-a conturat din timp un buget de venituri și cheltuieli adecvat;

- Aparitia altor magazine de piese auto;
- Intarzieri la plata facturilor.

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

Produsele comercializate de societate vor fi diversificate, vor avea diferite marci de producator si vor da posibilitatea clientilor de a face comparatie intre producatori si preturi. Societatea va comercializa:

- piese si accesorii auto precum: uleiuri, filtre, piese de schimb, rulmenti discuri, stergatoare etc.

Atractia pentru marfurile comercializate de societatea poate fi determinata de avantaje, diversitatea sortimentelor, servirea prompta, de satisfacerea mai rapida si eficienta a unor nevoi in comparatie cu produsele concurentei, de campania de marketing, de pretul de vanzare, prin oferirea unor produse care raspund nevoilor calitative ale consumatorului.

Credem ca prin aceste produse asiguram o diversitate pe o piata locala in care raportul calitate/pret sunt deosebit de importante.

Aproape fiecare tip de produs comercializat este prezentat sub sigla mai multor producatori, clientul avand posibilitatea sa comande oricare din aceste produse la calitatea si pretul dorit.

Distribuirea si vanzarea produselor se va realiza in mod direct, ajungand la consumator prin magazinul propriu, prin curier rapid (pentru comenzile primite pe sit-ul nostru), sau le vom livra direct la sediul service-urilor auto cu care avem contracte de colaborare, folosind



autoutilitara achizitionata, prin proiect.

7. Obiective

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

- atragerea unui numar cat mai mare de clienti, eventual dublarea lor si fidelizarea acestora atat prin intermediul calitatii produselor/serviciilor oferite cat si prin stimulente de ordin financiar: promotii, reduceri, etc;
- realizarea unei cifre de afaceri de circa 30 % din ajutorul de minimis, in primele 12 luni de la semnarea acordului de finantare;
- cresterea anuala (in urmatoorii 2-3 ani) a profitului cu 20% dupa primele 12 luni de activitate datorita produselor si serviciilor de calitate;
- Creerea pe viitor de noi locuri de munca.

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:

Societatea noastra va comercializa piese auto de inalta calitate, care ofera solutii eficiente la preturi foarte bune. De la discuri de ambreiaj, kit-uri de distributie, filtre auto, frane, baterii si motoare, la piese universale - lichid de frana, ulei de motor, antigel s.a.m. Datorita unei colaborarii cu furnizor renumiti in domeniul distributiei de piese, accesorii si produse auto vom putea asigura un portofoliu bogat pentru o paleta larga de marci de automobile. Vetii gasi asadar, piese pentru Opel, Audi, Mazda, Peugeot, Dacia, Renault, Toyota etc.. Prin intermediul magazinului nostru puteti



comanda si piese mult mai rare, foarte greu de gasit pe piata din Romania. Vom oferi consultanta in alegerea pieselor pentru masina astfel incat fiecare client sa beneficieze de cele mai bune servicii in limita bugetului. Prezentarea acestora se va face pe rafturile si in vitrinele din interiorul magazinului, pe cataloage de prezentare cat si pe pagina web a societatii.

Societatea ofera clientilor, garantia recomandata de producator pentru piesele montate in service-uri autorizate de Registrul Auto Roman. In plus pentru cauciucurile și amortizoarele cumparate din magazinul nostru beneficiati de montare gratuita la un service auto cu care vom incheia contracte de colaborare.

In ceea ce priveste contributia noastra la dezvoltarea durabila in cadrul magazinului, vom amplasa un container in care vom colecta toate piesele vechi ce sunt aduse de catre client pentru a fi inlocuite, oferindu-le in schimb posibilitatea achizitionarii pieselor noi. De asemenea, ne propunem crearea unui mediu favorabil promovand principiile dezvoltarii durabile in Municipiul Dragasani, prin garantarea calitatii produselor, pieselor si accesoriilor auto.

Vom oferi clientilor o gama de produse, piese si accesorii auto care sa asigure posibilitatea de a sprijini tranzitia catre o economie cu emisii scazute de CO₂. De asemenea atunci cand vom achizitiona autoutilitara bugetata in proiect, aceasta va fi echipata cu motor Euro 6 si dotata cu echipamente de control al emisiilor poluante



La nivel european, inovarea sociala a devenit tot mai importanta, avand rolul de a promova solutii noi pentru rezolvarea problemelor cu care se confrunta societatea sau anumite comunitati. Oferirea unor locuri de munca persoanelor de orice varsta, fara a face discriminari, sansa pentru persoanele defavorizate de a se face remarcate si de a avea un salariu lunar care sa le ofere o siguranta financiara.

9. Informatii financiare

Fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii le voi obtine astfel:

O parte vor fi din proiectului **-Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate** si restul din economiile proprii.

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de 25000 euro si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

- Aparat aer conditionat, asigura temperatura ambientala necesara pentru desfasurarea activitatii in conditii optime
- Laptop, care va fi folosit pentru a incheia contracte de colaborare si prezentarea gamelor de produse clientilor, la sediul acestora;
- Calculator, ajuta la preluarea si efectuarea comenziilor online la sediul firmei;
- Imprimanta(multifunctionala), necesara pentru imprimarea, scanarea , etc., a diferitelor documente administrative;
- Telefoane mobile, sunt necesare pentru comunicarea cu clientii si furnizorii;
- Raft metalic EasyKIT 600 kg pe polita 177/160/60, acestea sunt folosite pentru expunerea si prezentarea produselor pentru vanzare;



- Vitrina de prezentare, este folosita pentru expunerea pieselelor mici;
- Raft metalic de perete cu carlige, acestea sunt folosite pentru expunerea si prezentarea produselor pentru vanzare;
- Fiset metalic cu 4 rafturi, necesar pentru depozitarea si arhivarea documentelor societatii;
- Casa de marcat cu memorie fiscal este necesara pentru eliberarea bonurilor fiscal;
- Autoutilitara categoria N1, este necesara aprovizionarii magazinului cu piese si accesorii auto, cat si pentru livrarea anumitor comenzi catre clientii cu care vom incheia contracte de colaborare.

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

DENUMIRE	TR.I LEI	TR.II LEI	TR.III LEI	TR.IV LEI	TOTAL AN(LEI)
VENITURI			30000	55000	85000
- din vanzare sericii/produse	0	0	30000	55000	85000
CHELTUIELI			53530	28870	82400
- cu manopera salarii	0	0	15300	15300	30600
- cu materiale	0	0	26480	6620	33100
-cu terti (subcontractare)	0	0	6400	1600	8000
- cu echipamente	0	0	2400	2400	4800
- Cu regia firmei	0	0	2950	2950	5900
REZULTAT (profit sau pierdere) = VENITURI- CHELTUIELI	0	0	-23530	26130	2600