



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-Mădălina





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care dorim sa o înființăm are drept scop oferirea serviciilor de calitate in domeniul wellness axate pe yoga și masaje cu diverse uleiuri esențiale.

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

Wellness

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

Societate cu răspundere limitată

Adresa sediului social va fi: strada București , oraș Craiova județ Dolj

Telefon 0729786673 , 0774665673

E-mail , mmadalyna.deaconu98@yahoo.com, mariacruceru@yahoo.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 servicii masaj cu uleiuri esențiale lavandă ,iasomie și salvie alături de antrenament de yoga .

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

- fondatorii Cruceru Maria-Ionela , Deaconu Maria- Mădălina si/sau

Numarul persoane care vor fi angajate ca:

-Instructor de yoga 1

-Tehnician maseur 2

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

- amplasarea firmei într-o zonă centrală a orașului

-personal tânăr și creativ cu dorință de inovație

-prețuri avantajoase

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afaceri a aparut din dorința de a vedea oamenii fericiți observând că aceștia sunt într-o continuă căutare a stării de bine.

Mi s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane care poate să beneficieze de un program flexibil în funcție de clienți.

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 își desfășoară activitatea de zi cu zi în 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. Director executiv 1

(ce calificari si competente trebuie sa aiba)

2.Personal de specialitate pe fiecare servicii

-Instructor de yoga

-Tehnician maseur

Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi urmatoarele:

- contract de muncă pe perioadă nedeterminată pentru toate categoriile de angajați.

6. Prezentarea produselor si serviciilor

Asa dupa cum am mentionat si in capitolele anterioare serviciile pe care le vom realiza sunt: yoga cu efecte pozitive pentru minte și masajul cu uleiuri esențiale , având efecte benefice pentru corp .

Serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul:

unei săli destinate masajului dotată cu mese de masaj , uleiuri esențiale ,ventuze din silicon cu vacuum , muzică ambientală , dulapuri pentru depozitarea lucrurilor personale ale clienților și prosoape .A doua sală este destinată antrenamentului de yoga amenajată cu saltele pentru yoga , pardoseli anti-alunecare și oglinzi.

7. Analiza pietei

Din observatiile si analizele pe care le-am facute , am putut constata că domeniul wellness nu a fost suficient atins de către antreprenorii din Craiova.

Firme cu brand cunoscut, cum ar fi:Urban Oasis , Harmony Wellness Center , Plus Aqua , ar putea concura cu firma noastră.Punctele tari ale acestor firme sunt vechime în domeniu.Punctele lor slabe sunt aglomerația și timpul îndelungat până la onorarea programărilor.

Tot din analizele de piata a rezultat si ideea de afaceri pe care dorim sa o punem in practica datorita urmatoarelor oportunitati pe care ni 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 care presupune 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

În raport cu situația pe care am observat-o în piață, voi aplica următoarele strategii pentru succesul întreprinderii mele:

Activități de promovare a vânzărilor –distribuirea de flayere ,promovarea în presa locală , promovare în social-media crearea unui site web, stimulente de ordin financiar –bonusuri , reduceri.Politica de preț –menținerea pe o linie accesibilă a serviciilor standard.Prețul se modifică odată cu creșterea complexității serviciilor oferite.

10. Informații financiare

Fondurile necesare pentru începerea și dezvoltarea afacerii le voi obține astfel: din surse proprii și accesarea unei subvenții prin intermediul fondurilor europene nerambursabile. Capitalul de pornire pentru începerea afacerii va fi de:156000 lei și el va fi utilizat pentru următoarele cheltuieli: cu salariile 120000, cheltuieli de îngrijirea sediului 2000, cheltuieli cu materialele 10000, cheltuieli cu închirierea sediului 24000.

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

	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	129600
CHELTUIEL I					
- salarii	30000	30000	30000	30000	120000
- cu materiale	10500	1000	900	1000	13400
-chiria	6000	6000	6000	6000	24000
TOTAL	100500	100000	90900	100000	156000
REZULTAT					222600-

(profit sau pierdere) = VENITURI- CHELTUIEL I					156000=+66 6000
---	--	--	--	--	--------------------