



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 SNCDI

Titlul proiectului: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate

Contract: POCU/829/6/13/141131

Beneficiar: SC IPA SA

PLAN DE AFACERI

PARTICIPANTI

Dinu Mihnea Stefan

Olaru Dragos





1. SC. Car Detailing Concept SRL

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop igienizarea autoturismelor si a autoutilitarelor

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

Car Detailing Concept (CDC)

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

Societate cu raspundere limitata

Adresa sediului social va fi: str. Calea Severinului nr.16

Telefon 0728996773

E-mail dinumihnea100@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**



1. Sumar (scurta introducere)

Afacerea la care ne-am gandit va realiza urmatoarele servicii:

Igienizarea autoturismelor si a autoutilitarelor cetatenilor si a societatilor

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

Stabilirea prețurilor este un aspect foarte important pentru succesul afacerii. Pentru stabilirea lor am luat în considerare următoarele aspecte:

- Venitul mediu al publicului țintă
- Costurile serviciilor
- Costurile fixe, angajații și chiria
- Prețurile practicate de competitori
- Complexitatea serviciilor oferite.

Metodele de promovare vor fi online prin “adds” si prin carti de vizita in diverse centre comerciale (service-uri auto, magazin de piese auto) care vor fi inmanate clientilor.



2. Descrierea afacerii

“Car Detailing Concept” are drept obiect de activitate oferirea de servicii de detailing auto, precum: detailing auto interior si exterior, decontaminari vopsea, polish auto, protectii ceramice si UV etc.

Pornind de la tipul de produse si servicii pe care le dorim realizate, clientii intreprinderii noastre vor fi: posesori de automobile din orasul Craiova si din vecinatatea acesteia, pasionatii de auto, societatile ce se ocupa cu comertul de autoturisme/autoutilitare, societatile ce se ocupa cu inchirierile auto, si alte societati.

Scopul afacerii este de a oferi servicii de cele mai inalte standarde pe piata de detailing auto.

3. Echipa si managementul companiei

Conducerea societății este realizată de Dinu Mihnea Stefan. Conducerea operativă si administrativa a activităților este realizată de Olaru Dragos

Realizarea de executie de servicii va fi realizata, de asemenea, de fondatorii afacerii: Dinu Mihnea Stefan si Olaru Dragos.



4. Prezentarea produselor si serviciilor

Asa dupa cum am mentionat si in capitolele anterioare serviciile premium pe care le vom realiza sunt ingienizarea si intretinerea autoturismelor si a autoutilitarelor.

Serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul:

Aspirator cu spalare profesionala (sistem injectie – extractie)

Aparat de spalare sub presiune

Aparat cu aburi pentru curatat si dezinfectat

Aspirator praf

Masina de insurubat (bormasina)

Masina polish

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

Calitatea produselor utilizate

Garantia longevitatii produsului final

Calitatea manoperei efectuate

5. Analiza pietei

Din observatiile si analizele care le-am facut am putut constata urmatoarele firme concurente pe piata:

1. Firme cu brand cunoscut, cum ar fi:

Atelierul de Detailing

Detailing Auto by Lary

Stef Detailerul

2. Punctele tari ale acestor firme sunt:

Popularitatea pe piata de detailing auto

Experienta

3. Punctele lor slabe sunt:

Preturile serviciilor

4. Firme mici cum ar fi:

Concept Detailing Auto

Yuppy Detailing

Detailing auto Lika

5. Punctele tari ale acestor firme sunt:

Preturile mai scazute fata de competitori

6. Punctele lor slabe sunt:

Calitatea indoielnica a produselor utilizate

Popularitatea

Tehnica de marketing

Calitatea sub astetptari a seriviciilor si a produsului finit
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:

Deschidere mare la public

Oportunitatea de a intra pe piata de nisa

Relatii contractuale cu service-urile auto si cu societatile ce comercializeaza autoturisme/ autoutilitare

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

Devenirea tot mai populara a spalatoriilor auto de tip “self-service”

6. Obiective

Intreprinderea pe care dorim sa o infiintam va avea urmatoarele obiective:

- Realizarea unei cifre de afaceri de 400.000,00 RON
- Realizarea unui profit de 376.000,00 lei;
- Intensificarea comunicării prin realizarea unui site-web și prin frecventarea altor instrumente specifice, cum ar fi FaceBook, publicitate organizațională, reclame etc.

Pe termen mediu: realizarea unui profit mediu de 100.000 de euro anual.

Pe termen lung: extinderea într-un spațiu de tip hală, cu 5 angajați.

7. Strategia firmei/afacerii și implementare

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

Îndeplinirea unei relații de bună înțelegere cu clienții

Realizarea unui abonament cu reduceri pentru clienții fideli

Realizarea unei bune strategii de marketing

8. Informații financiare

Fondurile necesare pentru începerea și dezvoltarea afacerii le vom obține din economiile proprii.

Capitalul de pornire pentru începerea afacerii/activității va fi de: 5000 de euro și el va fi utilizat pentru următoarele cheltuieli:

Utilaj	Nr. De unitati	Valoarea Totala (RON)	Produs	Nr. De unitati	Valoare totala (RON)
Aspirator cu spalare (sistem injectie-ejectie)	1	2730	Sampon auto	1x 19L	721,65
Aparat de spala cu presiune	1	3359	Dressing plastic si cauciuc	1x 3,78L	238,85
Aparat de	1	3000	Pasta polish	1x 237 ml	114,75

curatat cu aburi					
Aspirator praf	1	2737	Degresare lac	1x 3,8L	237,15
Bormasina	1	683	Polish Finish	1x 3,79L	590,75
Masina polish	1	2285,65	Protectie vopsea	1x 2L	373,15
			Burete Polish	3	344,25
			Solutie curatare piele	1x 3,78L	245,65
			Argila decontaminare	1	237,15
			Sealent ceramic	1x 3,78L	534,65
			Balsam hidratare piele	1x 437ml	100
			Detailing brush	3	124
			Prosoape microfibra	10	109
Valoare totala	14794,65 RON		3738,12 RON		18532,77 RON

Profitul pe care dorim sa-l obtinem in primul an de activitate este de 1600% 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	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	400.000,00
- din vanzare servicii	100.000,00	100.000,00	100.000,00	100.000,00	400.000,00
CHELTUIELI	6000,00	6000,00	6000,00	6000,00	24.000,00
- cu materiale	3600,00	3600,00	3600,00	3600,00	14.400,00
- cu echipamente	2100,00	2100,00	2100,00	2100,00	8400,00
Cheltuieli indirecte	300,00	300,00	300,00	300,00	1200,00
TOTAL REZULTAT	94.000,00	94.000,00	94.000,00	94.000,00	376.000,00

