



## **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**

## **PARTICIPANTI**

**Chisăr Andreea**

**Anghel Elena Andrada**



## **Cuprins si capitole**

- 1. Titlul firmei si forma juridica**
- 2. Sumar**
- 3. Descrierea afacerii**
- 4. Echipa si managementul companiei**
- 5. Prezentare produs(e) / serviciu (ii)**
- 6. Analiza pietei**
- 7. Obiective**
- 8. Strategia firmei/afacerii si implementare**
- 9. Informatii financiare**



## 1.COFFEE HOOD

Afacerea pe care dorim sa o inființăm are drept scop dezvoltarea relatiilor sociale și de comunicare in cartierul respectiv si totodata dobandirea unei independente financiare.

Fata de scopul pe care ni l-am propus "Titlul" cel mai potrivit, in ceea ce ne priveste, este: SC CoffeeHood S.R.L.

Forma de organizare care raspunde intentiilor noastre este cea de societate cu raspundere limitata- SRL.

Sediul social ales de noi este identificat prin adresa: strada Constantin Argetoianu, nr 1, bl BBprim, sc2

Telefon: 0752468889

E-mail: coffeehood@yahoo.com

## 2.Sumar

Organizatia la care ne-am gandit va realiza urmatoarele produse/servicii : Servirea diferitelor tipuri de cafea si diferitelor gustari.

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

- fondatorii: Chisăr Andreea, Anghel Elena Andrada

Numarul de persoane care vor fi angajate ca:

- Chisăr Andreea- barista
- Anghel Elena Andrada-administrator

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

- Locatia se va deschide in cartierul Brazda lui Novac, intr-o zona lipsita de alte intreprinderi avand caracteristicile firmei noastre, respectiv preparare si servire in cadrul unei cafenele cu o atmosfera degajata, al carei scop este reprezentat de imbunatatirea relatiilor sociale, cu precadere dupa traversarea perioadei pandemice care a condus la instrainarea oamenilor.
- Preturile vor fi unele accesibile si raportate la calitatea produselor noastre, neputand fi in acelasi timp nici derizorii, insa



nu urmarim nici depunerea unui efort financiar al clientilor pentru a servi o cafea in cadrul locatiei noastre.

-Promovarea se va realiza online prin crearea unor conturi de socializare si pagini avand denumirea cafenelei, care vor urma a fi distribuite masine pentru a ajunge la cati mai multi locuitori ai Craiovei si offline prin distribuire de flyere si afise în cartierul Brazda lui Novac, urmarind chiar prezenta unei clientele din intreg orasul.

### 3. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea de afaceri a aparut din dorinta de a avea o independenta financiara si din pasiunea dezvoltata pentru cafea. In plus, in urma unei analize de piata, am observat lipsa unui spatiu menit dezvoltarii relatiilor sócio-umane in aceasta zona.

Firma va functiona conform actului constitutiv si al statutului, avand codul CAEN 5630 si isi va desfasura activitatea in mediul urban. 5630 Baruri si alte activitati de servire a bauturilor  
*Aceasta clasa include activitatea de pregatire si servire a bauturilor pentru consumul imediat in incinta . Aceasta clasa include: -baruri -saloane de servit cocktail-uri -discoteci (unde servirea bauturilor este predominanta) -berarii -cafenele -baruri care servesc sucuri de fructe -standuri mobile de vanzare a bauturilor*

Pentru autorizatia de funcționare a codul CAEN 5630 va fi nevoie as obtinem următoarele autorizatii/avize de funcționare:

Aviz - Autorizație funcționare Primărie

Autorizație DSV



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

Clientii intreprinderii noastre vor fi reprezentati de persoanele de orice varsta(datorita varietatii de produse- ceai, ciocolata, cafea), cu precadere locatarii zonei și nu numai, care doresc sa savureze o cafea de calitate intr-o atmosfera primitoare si relaxanta.

#### **4. Echipa si managementul companiei**

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

-Functii de conducere : Chisăr Andreea, Anghel Elena Andrada

- Functii de executie:

1. Administrator: Anghel Elena Andrada (absolvent curs competente anteprenoriale)
2. Personal de specialitate : Chisăr Andreea-barista(absolvent curs competente anteprenoriale)

Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi următoarele:

- contract de muncă pentru următoarele tipuri de angajați:  
barista
- contract de muncă pentru următoarele tipuri de angajați:  
administrator

## **5. Prezentarea produselor și serviciilor**

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

- ➔ Prepararea diferitelor sortimente de cafea, ceaiuri, ciocolată caldă;
- ➔ Servirea produselor de patiserie precum fursecuri, briose, croisante.

Produsele/serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul unui espresso profesional pentru băuturile lichide, iar preparatele de patiserie vor fi achiziționate de la un furnizor.

Din analiza pieței a rezultat că potențialii clienți sunt interesați de produse cu următoarele caracteristici: cafele de calitate superioară față de cele găsite la chioscurile zonale, de care să se poată bucura.

## 6. Analiza pietei

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

1. Firme cu brand cunoscut, cum ar fi 5togo.
2. Punctele tari ale acestor firme sunt: Acestea au un renume pentru preturile fixe si accesibile.
3. Punctele lor slabe sunt reprezentate de faptul ca acestea nu ofera posibilitatea de a servi cafeaua in incinta acestor locatii.
4. Firme mici (SRL/Intreprinderi individuale/Intreprinderi familiale), cum ar fi: magazinele de cartier.
5. Punctele tari ale acestor firme sunt reprezentate de diversitatea de produse si de pretul cafelei care este mai redus decat in cadrul unei cafenele.
6. Punctele lor slabe sunt reprezentate de calitatea inferioara a cafelei si lipsa posibilitatii de a servi cafeaua in aceste locatii.

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, acestea constand in zona in care se afla locatia, in perimetrul careia sunt amplasate diverse institutii precum scoli, clinici medicale.

Totodata, pe langa oportunitati, am identificat si constrangeri si riscuri pe care le pot intampina in piata. Un prim exemplu elocvent ar fi situatia pandemica actuala, in cazul unei noi carantinari, desi consideram aproape depasita aceasta "era". Un alt risc este reprezentat de aparitia unui competitor in zona noastra de activitate. Mai mult, un impediment il poate reprezenta si obtinerea greoaie a autorizatiilor sanitare veterinare si cele de la Primaria Craiova.

### Analiza SWOT

|                                                                                                                                            |                                                          |
|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------|
| <b>PUNCTE TARI</b><br>->Raportul calitate-pret<br>->Pozitionarea localului<br>->Seriozitatea<br>->Diversitatea produselor pe baza de cafea | <b>PUNCTE SLABE</b><br>->Tineri antreprenori, firma noua |
| <b>OPORTUNITATI</b><br>->Atragere clienti din diferite medii                                                                               | <b>AMENINTARI</b><br>->Taxe si impozite                  |

## 7.Obiective

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

Pe termen lung:

- > dezvoltarea relatiilor socio-umane
- > sprijinirea producatorilor locali prin achizitionarea produselor de patiserie de la acestia ( inovare sociala)
- > sprijinirea sustenabilitatii prin oferira posibilitatii clientilor de a servi cafeaua – in incinta se va servi in cani/pahare de ceramica, iar in cazul “to go” in propriul recipient sau in recipiente ecologice biodegradabile (pahare cu capace si paie); de asemenea, zatul va fi depozitat si distribuit catre diverse sere locale.

Pe termen scurt, urmarim sa ne amortizam investitia si sa formam un grup de clienti fideli, orientandu-ne catre acestia in vederea oferirii unor servicii de calitate.

## 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:

În ceea ce privește strategia de produs, societatea urmărește:

- menținerea pieței interne
- diversificarea produselor
- îmbunătățirea calității produselor prin introducerea de noi tehnologii și tehnici de preparare

Strategia de preț va consta în:

- cautarea de furnizori cu prețuri rezonabile;
- solicitarea furnizorilor în vederea reducerii prețurilor;
- reducerea pierderilor în procesele de execuție a serviciilor;
- încheierea contractelor de cumpărare cu discount-uri de volum

În ceea ce privește fidelizarea clienților, urmărim implementarea unui card de fidelitate și realizarea diferitelor oferte.

De asemenea, urmărim contractarea unor parteneri care ne vor susține strategia de marketing pentru a ajunge la un public cât mai larg. În acest sens, o primă țintă ar fi reprezentată de ONG-uri și instituțiile amintite mai sus din zona noastră de activitate.

## 9. Informatii financiare

Fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii le vom obtine prin intermediul fondurilor provenite de la Uniunea Europeana, acestea fiind in cuantum de 40.000 euro.

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de 40 mii euro si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

### Tabel investitii

|                           |            |
|---------------------------|------------|
| Depozit<br>chirie(2 luni) | 1000 euro  |
| Amenajare<br>spatiu       | 3.000 euro |
| Espressor                 | 3.000 euro |
| Frigider                  | 500 euro   |
| Aer<br>conditionat        | 500 euro   |
| Vesela                    | 1.000 euro |
| Trusa medicala            | 50 euro    |
| Instinctor, 1<br>buc      | 25 euro    |
| Pahare<br>biodegradabile, | 100 euro   |

|                                  |          |
|----------------------------------|----------|
| 500 buc                          |          |
| Capace biodegradabile, 500 buc   | 100 euro |
| Paie biodegradabile, 500 buc     | 100 euro |
| Sistem de alarma si supraveghere | 300 euro |
| Casa de marcat                   | 200 euro |

## CHELTUIELI

|                                                                                                      |                      |
|------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------|
| Chirie                                                                                               | 500 euro/luna        |
| Salarii                                                                                              | 500euro brut/angajat |
| Factura electrica                                                                                    | 100 euro/luna        |
| Factura apa                                                                                          | 100 euro/luna        |
| Servicii contabilitate                                                                               | 50 euro/luna         |
| Consumabile ( cafea, zahar, lapte, ceaiuri, ciocolata calda, servetele, siropuri, produse patiserie) | 2.000 euro/luna      |

|                  |                   |
|------------------|-------------------|
| Taxe si impozite | Aprox. 1.000 euro |
|------------------|-------------------|

| Denumire produs        | Pret/buc | Bucati/sapt | Total/sapt | Total/luna |
|------------------------|----------|-------------|------------|------------|
| Cappuccino             | 8 lei    | 28          | 224lei     | 896lei     |
| Latte macchiato        | 9 lei    | 28          | 252lei     | 1008lei    |
| Flavoured Caffee Latte | 10 lei   | 28          | 280lei     | 1120lei    |
| Iced coffee            | 10 lei   | 28          | 280lei     | 1120lei    |
| Americano              | 7 lei    | 28          | 196lei     | 784lei     |
| Espresso scurt/lung    | 5/7 lei  | 28          | 140/196lei | 560/784lei |
| Ceai                   | 8 lei    | 28          | 224lei     | 896lei     |
| Ciocolata calda        | 8 lei    | 28          | 224lei     | 896lei     |
| Apa                    | 4 lei    | 28          | 112lei     | 448lei     |
| Briosa                 | 5 lei    | 14          | 140lei     | 560lei     |
| Croissant              | 3 lei    | 14          | 84lei      | 336lei     |
| Fursecuri              | 3 lei    | 14          | 84lei      | 336lei     |



Lunar, ne asteptam ca veniturile noastre sa ajunga la cuantumul  
de: 9.744 lei, aprox. 1.989 euro  
27.500 euro- bani ramasi dupa prima luna ;  
4.750 euro cheltuieli in prima luna.