



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

TEMA: Activitati de întreținere corporala



S.C. Lotus Beauty Center SRL

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop

Activitati de întreținere corporala, cod CAEN 9604

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

Lotus Beauty Center

Societate cu Răspundere Limitata

Adresa sediului social va fi:

Craiova, Str.C.D.Fortunescu.nr 20

Telefon 0770575842

E-mail vasibalu203@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)

-întreținere corporala cu echipamente de criopoliza, fitness, wellness & spa

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

- fondatorii

Bălu Vasilica

Numarul persoane care vor fi angajate :





-2(doua) din categoria persoane defavorizate

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

LOCATIE: Craiova

PRETURI: Concurențiale, având în vedere faptul ca locația e proprietate personala, fără costul chiriei

PROMOVARE: Creare pagina Web, Site, Facebook, flayere, bannere,etc

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afaceri a aparut din dorința de a încerca noi provocări, știind ca domeniul Beauty este în continua crestere, dat fiind faptul ca ideea de a pune în practica frumusețea cu si prin miscare(eu fiind fiziokinetoterapeut), este destul de motivanta.

Mi s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane : 2(doua)

Pornind de la scopul prezentat anterior si tipul de servicii pe care le dorim realizate, clientii salonului nostru vor fi:

Ne vom adresa pieței locale și regionale a județului Dolj, Craiova este un oraș cu populație numeroasa cu mare potențial economic, clientelă cu stabilitate financiara bună ce va fi atrasă de serviciile profesionale și de impact, oferite de salonul Lotus.

5. Echipa si managementul companiei



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

-Functii de conducere

- Functii de executie:

1. Director /administrator al firmei:

Bălu Vasilica

2. Personal de specialitate :

2 angajati(terapeuți/ cosmeticieni)

Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi urmatoarele:

-contract de munca pentru angajații din categorii defavorizate(2) cărora le vom asigura urmatoarele facilitati:

- program redus, bonuri de masa, formare profesionala în cadrul proiectului,etc

6. Prezentarea produselor si serviciilor

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

Conceptul pe care mi-l propun și cu care vreau sa vin pe piața Craiovei, oraș cu peste 300000 de locuitori constă în deschiderea unui centru care îmbină beneficiile oferite de echipamente de



criopoliza, fitness, wellness & spa, în trend pe plan international; acestea solicită un efort minim și un efect maxim în remodelarea corporala, cu rezultate vizibile într-un timp scurt, oferind servicii adresate către un public foarte larg deoarece, orice persoană indiferent de vârstă are nevoie de mișcare, mai ales ca în ultimii ani majoritatea oamenilor trăiesc într-o stare de sănătate precară, de oboseala cronică și lipsa de energie iar obezitatea este la cele mai ridicate cote din ultimii 10 ani.

Locația Centrului Lotus Beauty este proprietatea mea, este foarte bună și accesibilă de către toți clienții din oraș și împrejurimi fiind zonă centrală a orașului.

Relevant pentru afacerea mea este și faptul că am experiență și vechime ca antreprenor (deținând o altă firmă de 20 ani, cu alte activități), dar am fost în trecut și angajată la o firmă cu specific fizioterapie, la care se adăugau complementar servicii de masaj și spa într-un mod armonios și eficient.

Serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul echipamentelor revoluționare cu tehnologii inovatoare de ultima generație:

-Cryogen, combină Criopoliza(răcirea grăsimii corporale) cu Laser Soft în fascicule ce sparg depozitele întărite, calcificate , și cu Vacuum, toate acestea asigurând slăbirea localizată

-Herbalsauna, sauna umedă, lucrata manual din lemn de cedru siberian, o metoda naturala de relaxare și terapie



-Vacu Magic, echipament de remodelare corporala cu o noua perspectiva extraordinară asupra exercitiilor fizice pe banda de alergare sub acțiunea vacuumului și razelor infraroșii.

-Roll Magic, echipament revoluționar pentru masaj cu raze infraroșii și lampa colagen, cu rezultate vizibile rapide și de calitate a reducerii celulitei.

-Magic Vib, platforma cu vibrații a căror frecvență antrenează mușchii prin microcontractii, echipament benefic pentru sistemul nervos, endocrin, circulator și limfatic.

7. Analiza pietei

Din observatiile si analizele pietei pe care le-am facut singura, am putut constata urmatoarele :

Firme concurente sunt și vor fi ! Din cercetările făcute am constatat ca echipamentele Fitnesswell(Herbalsauna, Roll Magic, Magic Vib, Vacu Magic) nu există în Craiova ci doar similare, mult inferioare, și nu toate într-un singur centru.

Nu pornesc la drum cu gândul ca nu voi avea loc pe piață!
Dintotdeauna a existat loc pentru toți!

-Stabilirea scopului și obiectivelor afacerii, estimarea cat mai precisa si optimista a rezultatelor proiectului, trasarea sarcinilor și responsabilităților celor implicați(administrator, angajati), stabilirea programului de activități, dar si evaluarea continua a activitatii, toate acestea garantează succesul și rămânerea pe piață indiferent de timp și timpuri!

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:

Puncte tari:

-locația- oraș mare, zona centrala cu vad format pe domeniul Beauty(Salon Nomasvello, de 10 ani în chirie în imobilul meu)
-fiind proprietar al unui imobil cu peste 500 mp construiti, pot extinde activitatea în viitor în funcție de succesul afacerii.

- experienta ca antreprenor

- feedback-ul pozitiv din partea pieței dar și a prietenilor care îmi încurajează inițiativa

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

Puncte slabe:

-lipsa parțială a experienței pe Beauty, în special pe marketing; instruirea mea și a angajaților mei, ni se va oferi de catre furnizorii de echipamente

- impactul pozitiv al serviciilor salonului meu pot crea concurenți neloiali

- criză economică, instabilitate economică, utilități în creștere, etc.

8. Obiective

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

Cred ca vom deveni prin unicitatea echipamentelor și serviciilor noastre foarte cunoscuți pe plan local, regional, în viitor doresc extinderea activitatii și pe alte coduri CAEN- 9313, 8690. Investitia în crio, fitness, wellness & spa reprezinta cea mai bună cale de valorificare a acestei piețe, mai ales având în vedere interesul și disponibilitatea financiara a consumatorului modern pentru serviciile fitness sau cele de înfrumusețare și relaxare.

9. Strategia firmei/afacerii si implementare

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

- serviciile oferite de Lotus Beauty Center vor fi foarte variate, simple, clare și practice, astfel ca fiecare client va înțelege foarte ușor ce oferim și ce preț cerem pentru ce oferim
- vor fi prezentate preturile și timpul pe fiecare procedura în parte
- vor fi prezentate și sub forma de abonamente, în combinații foarte variate și eficiente
- se vor oferi bonusuri pentru recomandarea serviciilor noastre



- deschiderea oficiala a centrului va fi cu tombola cu premii în servicii dar si cu reduceri de pana la 70% primilor 100 de clienți
- chestionare de satisfacție, etc

10. Informatii financiare

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

- imprumut de la familie și prieteni

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de: 170000 lei si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

- echipamente tehnologice

Profitul pe care doresc sa-l obtin in primul an de activitate este de 90 % 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	30000	40000	50000	60000	180000
- din vanzare sericii/produse					
- din					
CHELTUIELI					
- cu manopera salarii	5000	5000	5000	5000	20000
- cu materiale	500	500	500	500	2000
-cu terti (subcontractare)					
- cu echipamente					
- Cu regia firmei	1000	1000	1000	1000	4000
TOTAL	23500	33500	43500	53500	154000

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

11. Anexe si alte documente

In sustinerea planului meu de afaceri anexez urmatoarele:

...

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