



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: Infiintarea unui Studio pentru derularea de activitati recreationale

PARTICIPANT (A)

Fudulache Marian Tiberiu

Ilina Cosmin





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop

- Cresterea accesului pentru locuitorii judetului Dolj, la servicii profesionale de terapii naturale, dezvoltare personala, meditatie.

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

BST Yoga Studio

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

Societate cu Raspundere Limitata
(scris in extenso, nu ca abreviere)

Adresa sediului social va fi Craiova, Str. Imparatul Traian, numarul 85, judet Dolj

Telefon 0783233942

E-mail bstyogastudio@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)

Sesiune yoga 1h la sediu/in parc/la client

Sesiune yoga 1h30 min 1h la sediu/in parc/la client

Sesiune yoga 2h la sediu/in parc/la client

Toate cele de mai sus pot varia ca stil în funcție de nevoia și dorința clientului: Hatha, Vinyasa, Iyengar, Yin yoga si pilattes

Cursuri de dezvoltare personala pe teme precum : comunicarea, managementul timpului, inteligenta emotionala

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

- fondatorii Fudulache Tiberiu si Ilina Cosmin si/sau
- o conducere executiva formata din Fudulache Tiberiu si Ilina Cosmin cu procente de 51 % respectiv 49 % .

Numarul persoane care vor fi angajate ca:

2 persoane dintre care

1 persoana cu studii de specialitate in domeniul kinetoterapeutic

1 persoana cu specializare in sfera dezvoltarii personale.

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:





- Pozitionarea in zona centrala a orasului permite accesul facil tuturor, spatiul oferind un numar de 10 locuri de parcare disponibile
 - strategia de pricing va fi adaptata nevoilor clientilor, vor fi organizate oferte saptamanale care vor cuprinde reduceri de pana la 50% pentru achizitionarea intregii game de servicii
 - promovarea se va realiza prin intermediul canalelor de social media, prin intermediul website-ului si prin parteneriate cu stakeholderii din domeniul wellness
- (locatie, preturi, promovare etc)

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afaceri a aparut din identificarea nevoii pe care o are comunitatea in ceea ce priveste activitatile de dezvoltare personala si sporire a starii de bine.

experienta mea,

observatiile mele si/sau ale familiei, un hobby, o sugestie de la, altele asemenea).

Mi s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane 2 persoane care isi pot dezvolta competentele.

(prin Regulamentul de Organizare si Functionare, Regulamentul de Ordine Interioara, hotarari, decizii interne, prin organizarea de intruniri, altele asemenea).

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

locuitorii municipiului Craiova si ai judetului Dolj

persoane cu varsta intre 15 – 65 de ani

persoane angajate cu nivel mediu si ridicat de trai

(in raport cu locatia, in raport cu varsta, preocuparile, nivel de trai, pasiuni, obiceiuri, altele asemenea)

(IN ACEST CAPITOL SE VA MENTIONA EXPLICIT CE DOMENIU DE ACTIVITATE ARE FIRMA – NON AGRICOL –SI CARE VA FI MEDIUL IN CARE SE ISI VA DERULA ACTIVITATEA – RURAL/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

.....

.....

- Functii de executie:

1. Director executiv/general/administrator Administrator cu competente in sfera managementului afacerii

2. Directori/sefi de servicii/coordonatori/sefi de sectii.\

.....

.....

.....

(enumerarea lor si ce calificari si competente trebuie sa aiba)

3. Personal de specialitate pe fiecare
directie/servicii/echipe/sectii

-consilier de dezvoltare personala

-consilier kinetoterapeutic

*Structura organizatorica poate fi prezentata si in forma grafica,
dupa caz

Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi urmatoarele:

- contract de. Munca pe perioada nedeterminata pentru
urmatoarele tipuri de angajati – toti angajatii

Avand in vedere angajatii cu nevoi deosebite, vom asigura
urmatoarele facilitati:

-decontarea transportului de la resedinta la locul de munca

-tichete de masa

(echipamente de lucru, program redus, bonuri de masa, servicii
de masa, servicii medicale, medicamente, organizarea de
evenimente, locatii pentru recuperare medicala, formare
profesionala, altele asemenea).

(IN ACEST CAPITOL SE VA MENTIONA EXPLICIT CATE PERSOANE DIN GRUPUL TINTA INREGISTRAT, PERSOANE CE AU URMAT UN CURS DE FORMARE PROFESIONALA IN CADRUL PROIECTULUI, VOR FI ANGAJATE IN ACEASTA STRUCTURA SI IN CE FUNCTII, dupa caz)

6. Prezentarea produselor si serviciilor

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

Sesiune yoga 1h la sediu/in parc/la client

Sesiune yoga 1h30 min 1h la sediu/in parc/la client

Sesiune yoga 2h la sediu/in parc/la client

Toate cele de mai sus pot varia ca stil în funcție de nevoia și dorința clientului: Hatha, Vinyasa, Iyengar, Yin yoga si pilattes

Produsele/serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul:
utilajelor, echipamentelor si materialelor specifice domeniului de activitate

masini, utilaje, proces tehnologic, altele asemenea)



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

-servicii de calitate prestate de personal specializat in spatii special amenajate in acest sens.

(dimensiune, culoare, ambalaj, consistenta, perisabilitate, garantie etc.)

7. 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:

1. Firme cu brand cunoscut, cum ar fi: Spa Wellness Craiova
2. Punctele tari ale acestor firme sunt: experienta in domeniu, logistica dezvoltata in timp
3. Punctele lor slabe sunt: adaptarea la nevoile pietei
4. Firme mici (SRL/Intreprinderi individuale/Intreprinderi familiale), cum ar fi –
5. Punctele tari ale acestor firme sunt: -

Punctele lor slabe sunt-

Organizatii neguvernamentale (fundatii, asociatii) , cum ar fi:

-

Punctele tari ale acestor firme sunt-

Punctele lor slabe sunt-

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:

- piata in continua crestere a serviciilor de wellness

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

- situatia pandemica

- razboiul

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

-

(importanta pozitiei comerciale-vadul, accentul care se pune pe calitate, accentul care se pune pe raportul calitate-pret, accentul care se pune pe fidelizarea clientilor, altele asemenea)

8. Objective

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

- Pe termen scurt : acoperirea nevoilor de existenta ale firmei, cresterea brandului;
- Pe termen mediu : extinderea spatiilor si a serviciilor, cresterea brandului
- Pe termen lung : acapararea pietei de wellness din Craiova

(pe termen scurt, pe termen mediu si lung, in raport cu comunitatea, in raport cu posibilitatile de extindere, de diversificare a productiei, de asigurare a calitatii etc.).

9. Strategia firmei/afacerii si implementare

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

- adaptarea pentru nevoile clientului
- practicarea unor preturi reduse fata de competitori
- oferirea de facilitati de tip oferte
- crearea unui sistem de abonamente pentru clienti

(de produs(e)/serviciu(cii), de pret, de distributie, de promovare, de fidelizare a clientilor etc.)

(IN ACEST CAPITOL SE VOR MENTIONA SI ASPECTE PRIVIND DEAVOLTAREA DURABILA – PROTECTIA MEDIULUI



INCONJURATOR -, EGALITATEA DE SANSE SI
NONDISCRIMINAREA – dupa caz)

10. Informatii financiare

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

-din subventie

-prin aport propriu al fondatorilor

(de la familie, de la prieteni, de la parteneri, de la asociati, de la banci, din economiile proprii, din alte surse.....)

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de:
40.000 Euro

200.000 mii lei si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

-dotarea spatiului

-plata salariilor

-achitarea utilitatilor si a chiriei

-promovarea companiei

Profitul pe care doresc sa-l obtin in primul an de activitate este de
10% din capitalul de pornire.

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



<u>CHELTUIELI INITIALE</u>	Trimestrul 1	Trimestrul 2	Trimestrul 3	Trimestrul 4	Total anual
Cheltuieli de amenajare spatiu	500	0	0	0	500
Cheltuieli pentru dotare/utilare spatiu	500	0	0	0	500
Cheltuieli de infiintare/autorizare	1000	0	0	0	1000
<u>Total</u>	2000	0	0	0	2000

<u>CHELTUIELI CURENTE</u>	Trimestrul 1	Trimestrul 2	Trimestrul 3	Trimestrul 4	Total anual
Cheltuieli de întreținere și reparații	150	150	150	150	600
Cheltuieli de reclama si publicitate	250	150	100	0	500
Cheltuieli de transport	150	150	150	150	600
Cheltuieli cu materiale consumabile	30	30	30	30	120
Cheltuieli cu energie si apa	100	100	100	100	400
<u>Total</u>	680	580	530	430	2220

<u>VENITURI</u>	Nr. unități	Preț vânzare per unitate	Total trim 1	Total trim 2	Total trim 3	Total trim 4	Total anual venituri
Produs/Serviciu 1 sesiuni de grup la sediu	2/sapt	150	3600	3600	3600	3600	14400
Produs/Serviciu 2 sesiuni de grup in parc	1/sapt	200	2400	2400	2400	2400	9600
Produs/Serviciu 3 sesiuni private la	3/sapt	100	2700	2700	2700	2700	10900

sediul sau parcul							
Produs/Serviciu 4 sesiuni private la client	2/sapt	100	2400	2400	2400	2400	9600
TOTAL venituri Trimestru/An			11100	11100	11100	11100	44500

<u>PROFIT</u>	VENITURI	CHELTUIELI CURENTE	PROFIT OPERATIONAL BRUT	Recuperare CHELTUIELI INITIALE	PROFIT BRUT
Trimestrul 1	11100	680	10420	500	9920
Trimestrul 2	11100	580	10520	500	10020
Trimestrul 3	11100	530	10570	500	10070
Trimestrul 4	11100	430	10670	500	10170
<u>TOTAL ANUAL</u>	44400	2220	42180	2000	40180

Anexe

- CV-uri echipă persoane cheie
- Oferte furnizori
- Lista potențialilor clienți, pre-contracte
- Detalii tehnologice și constructive, Desen produse, etc

11. Anexe si alte documente

In sustinerea planului meu de afaceri anexez urmatoarele:

-

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

