

PLAN AFACERI
„L&M NET-CAB COMPANY ”

Piciniş Alexandru-Daniel

Popescu Irina-Elena

Cuprins:

- 1. Sinteza planului de afaceri**
- 2. prezentarea întreprinderii**
- 3. produsele si serviciile oferite**
- 4. analiza pieței**
- 5. sumarul strategiei si implementarea acestuia**
- 6. managementul activităților**
- 7. planul financiar**
- 8. concluzii**

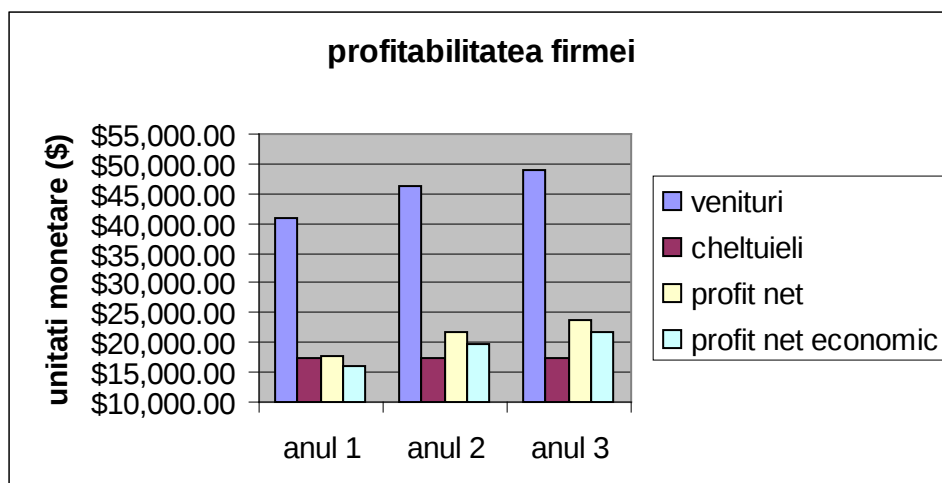
1. Sinteza planului de afaceri

„L&M NET-CAB COMPANY ”va fi o firma furnizoare de servicii de internet si cablu pe o piața locala, concomitent cu prestarea de servicii legate de realizarea de pagini WEB pentru firmele din județul Constanta si altor județe limitrofe Sediul acestei firme va fi in Constanța.

Acest plan de afaceri va fi prima componenta a unei planificări regulate a proceselor din cadrul firmei ce se va infiinta.

Cheia succesului :

- * viteza de accesare in cadrul Internetului (calitate crescuta)
- * costuri sub nivelul concurentei
- * serviciile auxiliare de calitate furnizate clienților



1.1 Misiunea

Scopul principal

Scopul principal al firmei „**L&M NET-CAB COMPANY** ”este acela sa se permanentizeze ca o firma furnizoare de servicii de Internet, concomitent cu prestarea de servicii legate de realizarea de pagini WEB .

Pentru realizarea acestor scopuri fundamentale si de a dispune de atuuri puternice firma se va angaja in colaborarea cu firme mari care furnizează servicii de Internet. Toate activitățile firmei vor fi in concordanta cu responsabilitățile sale, vizavi de investitori, clienți, salariați si opinia publica.

Livrarea serviciilor de Internet se vor face pe piața locala a municipiului Pitești (serviciile fiind destinate si populației din localitățile limitrofe). Serviciile referitoare la realizarea paginilor WEB vor fi destinate in special firmelor din Constanța , precum unor firme din județele limitrofe

1.2 Obiective

Obiectivele firmei „**L&M NET-CAB COMPANY** ” sunt stabilite pe o perioada de trei ani:

1. realizarea unei cifre de afaceri de cca. 50.000 USD in anul 3 de

funcționare

2. realizarea unei cote de piață de cel puțin 50% în primul an, cu posibilitatea de creștere anuală de 3%, pentru serviciile de Internet furnizate în Constanța .

3. crearea unei clientele fidele .

4. creșterea permanentă a calității serviciilor oferite clienților

1.3 cheile de succes (avantajele competitive)

- * viteza crescută a ratei de transfer a datelor pe circuitele de net
- * prețul redus per ora utilizare serviciu Internet
- * oferirea de servicii auxiliare de calitate crescută
- * calitatea la standarde ridicate a paginilor de WEB realizate

2.0 prezentarea întreprinderii

Firma „**L&M NET-CAB COMPANY** ” se va permanentiza ca o firmă furnizoare de servicii Internet, concomitent cu realizarea de pagini web, destinate în special firmelor din județul de reședință și județele limitrofe.

2.1 regimul juridic și proprietatea firmei

Firma nou creată se va constitui ca o Societate Comercială . Ea va avea ca proprietar un asociat unic .

2.2 Start-up Summary

Costurile inițiale de derulare a afacerii se vor situa la 11.757\$ (11.800\$), cuprinzând sumele necesare realizării investiției de bază plus cheltuielile pentru prima lună de funcționare. O prezentare mai detaliată a acestor cheltuieli se prezintă în tabelul următor, astfel:

cheltuieli cu mijloacele fixe	Valoare	cheltuieli variabile pentru primul ciclu de "producție"	valoare	Alte cheltuieli inițiale	
computer baza	\$854.90	linie telefonica	\$100.00	amenajări	\$400.00
computere satelit (300\$*15)	\$4,500.00	acces internet nelimitat	\$8.00	cheltuieli înființare firma	\$300.00
anexe calculatoare	\$290.00	salarii	\$650.00		
licența Office	\$419.00	spațiu	\$150.00		
licența Windows 189\$*15 computere	\$2,835.00	utilitati	\$100.00		
mobilier *16*50\$/BUC	\$800.00	alte cheltuieli	\$100.00		
comoda+2 fotolii	\$250.00				
TOTAL	\$9,948.90		\$1,108.00		\$700.00
CHELTUIELI TOTALE investiții+ Cheltuielile variabile pentru prima luna					\$11.756.9

2.3 amplasarea firmei si facilitatile sale

Firma va fi amplasata in zona centrala a Orasului Constanța. Aceasta amplasare prezintă o importanta deosebita pentru firma, deoarece facilitează accesul populației la serviciile oferite de firma.

3.0 produsele si serviciile oferite

Produsele si serviciile firmei cuprind serviciile de Internet si realizare de pagini de Web, concomitent cu desfacerea unor produse alimentare (răcoritoare, dulciuri) pentru clienții serviciului de Internet.

3.1 descrierea produselor si serviciilor

3.1.1 serviciul de Internet

Serviciul de Internet va utiliza o rețea de 15 calculatoare care vor fi legate la un computer de mare performanta (pe post de server). Acest

computer va fi conectat la un Internet provider mare, care va furniza o rata de transfer de 10.000 mbps. Astfel viteza de transfer a datelor este foarte mare, viteza care coroborata cu prețul scăzut de utilizare per ora sa genereze un flux crescut de clienți.

3.2 faza ciclului de viata a produselor (serviciilor). Conform unor studii realizate de revista Capital piața Internetului tinde sa devina o piața matura ca si cea a pieței realizării de pagini web.

3.3 licențe si patente folosite

Se vor utiliza licența pentru sistemul de operare pentru cele 15 computere si server (acesta din urma are inclus in prețul de achiziție si prețul licenței) Prețul per licența (retail) este de 189\$ pe cele 15 licențe plătindu-se suma de 2.835 \$. Se va mai achiziționa si o licența cuprinzând si programul Front Page necesar realizării paginilor web.

3.4 aprovizionarea

Se vor realiza contracte cu o firma care ca Internet provider furnizează serviciile la un cost lunar de 8 \$. De asemenea se va închiria o linie telefonica la prețul de 100 \$ per luna.

Pentru aprovizionarea cu calculatoarele „satelit” se vor contacta furnizori de computere second-hand, a căror preț va oscila in jurul valorii de 300 \$ per computer (sistem complet). Pentru computerul server se va apela la o firma care va furniza un computer „Manager P4” de mare putere, inclusiv un monitor de 17” (costul computerului si monitorului=total 855 \$, conform anexei).

Firma va apela la un furnizor local de mobilier complet pentru calculatoare, cuprinzând 16 mese de lucru si scaune ergonomice la un preț de cca. 50 \$ per set .

3.5 Tehnologia

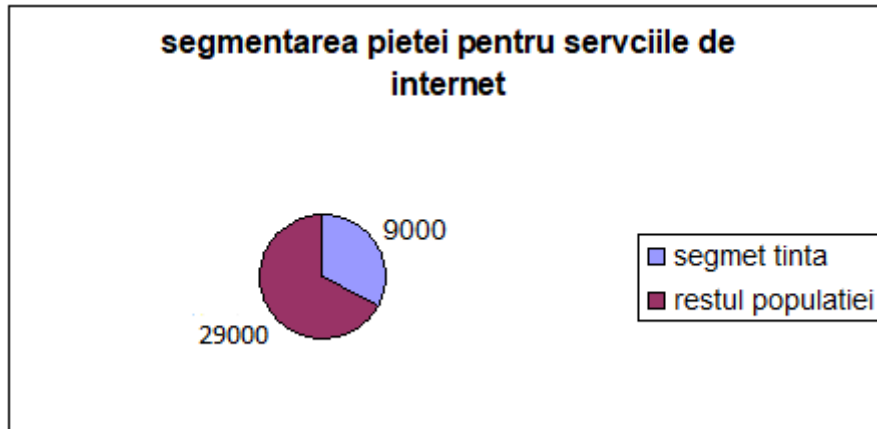
Pentru serviciul de internet se va utiliza pe post de server un computer de mare capacitate (Intel Core i3-6300, 3,80 GHz, 8 Gb Ram, 320 Gb HDD). Acest calculator va fi folosit si pentru proiectarea paginilor WEB. Se va utiliza programul Front Page pentru realizarea paginilor web.

4 analiza pieței

Firma noastră se va focaliza pe un anumit segment de consumatori. Astfel serviciile de Internet se vor adresa tinerilor si copiilor, cu vârste cuprinse de la 8 ani pana la 25 ani, iar serviciile de proiectare a paginilor web firmelor din județul Constanța si județele limitrofe.

4.1 segmentarea pieței

Populația totala a orasului Constanța este (conform primăriei orașului) in jur de 29000 locuitori, din care clienții ținta (între 8-25 ani) reprezintă peste 9000 de persoane.



Pentru realizarea paginilor web se țintește un grup de circa 1000 de firme mijlocii si mari din județul Constanța si județele limitrofe.

4.2 analiza competitorilor

Pentru serviciile de internet exista un sigur competitor serios pe teritoriul orasului Constanța .

Pentru realizarea paginilor web nu exista firme concurente pe plan local, existând insa firme concurente pe plan național, care insa practica preturi destul de ridicate pentru ca firmele din segmentul de piața ținta pentru firma noastră.

5. sumarul strategiei si implementarea acestuia

Obiectivele firmei „**L&M NET-CAB COMPANY** ” sunt stabilite pe o perioada de trei ani si cuprind:

1. realizarea unei cifre de afaceri de cca. 50.000 USD in anul 3 de funcționare
2. realizarea unei cote de piața de cel puțin 50% in primul an, cu posibilitatea de creștere anuala de 3%, pentru serviciile de Internet furnizate

în Constanța .

3. crearea unei clientele fidele .

4. creșterea permanentă a calității serviciilor oferite clienților

5.1 strategia de marketing

Strategia de marketing se va axa pe două elemente fundamentale pentru firma noastră, anume strategia de preț și cea de promovare.

5.1.2 strategia de preț

„**L&M NET-CAB COMPANY** ” se va baza pe o strategie de preț minim, în sensul că serviciile de internet vor fi livrate la prețul de 0.4 \$ per ora utilizare. De sigur că o dată cu crearea unei clientele fidele li se va putea pune la dispoziția acestora a unor carduri de acces, având inclus un discount considerabil.

Pentru serviciile de proiectare pagini web se va practica un tarif mediu de 250 \$ per pagina medie .

5.1.3 strategia de promovare

Strategia de promovare se va axa pe crearea unei bune reputații atât din punct de vedere a calității serviciilor de net furnizate, cât și din punct de vedere a calității paginilor web realizate.

Astfel pentru promovarea firmei se vor utiliza „fluturase” și anumite pliante. Acestea vor fi „distribuite” intensiv chiar înainte ca firma să-și înceapă activitatea, pe urma urmând distribuirea lor lunară .

5.2 Prognozarea și planificarea vânzărilor

Pentru realizarea prognozei și planificării vânzărilor se vor utiliza

câteva date inițiale. Astfel se vor utiliza prețul per ora al accesării internetului de 0.4 \$, gradul de ocupare al calculatoarelor care va fi estimat a fi de 50-60%, iar serviciile vor fi livrate non-stop, 24 de ore din 24; prețul mediu per pagina web realizată de 250\$, Încasările lunare se vor situa peste valoarea de 3400 \$.

6. Managementul activităților

Managementul firmei va fi asigurat de asociatul unic, care va avea preocuparea de a dezvolta firma creată și de a asigura profitabilitatea prin intermediul unui management performant.

6.1 structura organizatorică

Firma „**L&M NET-CAB COMPANY** ” va avea un număr de 14 angajați permanenți și un colaborator (contabilul firmei). Aceștia vor fi subordonați managerului firmei.

6.2 Planul de personal

Cheltuielile lunare pentru personal, incluzând și taxele și cotizațiile aferente se vor ridica la 100 \$ per supraveghetor/lună, 300 \$ dolari pe lună pentru informaticieni și 50 \$ pentru contabil .

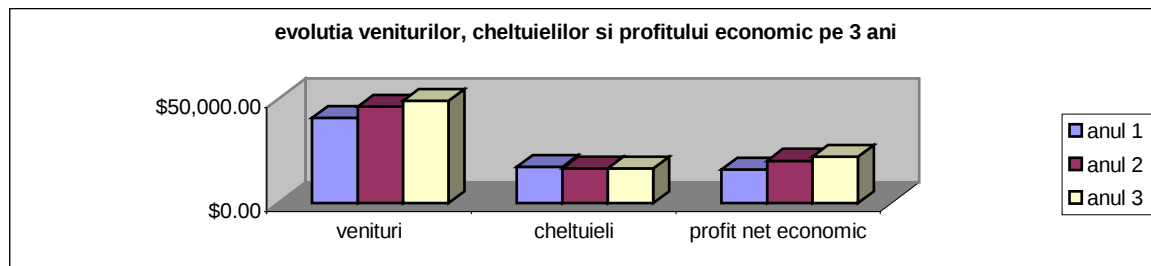
Managementul firmei va fi asigurat de asociatul unic. Acesta va utiliza un pachet motivațional incluzând în principal salariile acordate, climatul de muncă creat în firmă.

7.0 Planul financiar

7.1 supoziții inițiale

Pentru realizarea planului financiar se presupune că unele date vor înregistra valori constante pe parcursul celor 3 ani astfel:

- impozitul per profit va fi de 25%
- CAS si protecția sociala pentru salariați se vor menține la valoarea de 25%
- Costul de oportunitate se va situa la o valoare de 15%
- Amortizarea echipamentelor se va face pe o perioada de 3 ani



7.2 analiza pragului de rentabilitate

Pragul de rentabilitate pentru firma „**L&M NET-CAB COMPANY**” se va situa la valoarea cheltuielilor pe care firma le înregistrează. Aceste cheltuieli includ si costul de oportunitate pentru utilizarea banilor in acest domeniu de activitate

venituri anuale maxime= 51840\$

cheltuieli anuale= 17172.63\$

gradul de încărcare minim:= 33%

8. Concluzii

Afacerea care se intenționează a se realiza este **fezabila** din punct de vedere:

- comercial-exista o piața, nesatisfăcuta cu servicii de internet si o nisa de piața unde firmele „mai sărace” apelează la firme ce realizează pagini web mai ieftin
- financiar- deoarece firma dispune la început de resursele necesare întemeierii sale (prin intermediul fondurilor întreprinzătorului), in plus indicatorii economici releva o profitabilitate crescuta a afacerii
- uman- existând personal bine pregătit (mai ales informaticieni)
- managerial- va fi condusa de un viitor absolvent al facultății de Management

Afacerea este **profitabila**, deoarece se obține un profit relativ ridicat, comparat cu investiția făcuta.

Afacerea este **credibila** datorita:

- profitabilității sale
- aportul propriu de numerar pentru realizarea investițiilor
- flux ridicat de lichiditati