

Plan de afaceri

~The finest taste of Belgian chocolate~

**Tuta Andreea
Udrea Liana Corina**

Planul de afaceri pe care vi-l prezint este afacere la care visez de multi ani , deoarece sunt o persoana impatimita a artei si design-ului . Din punctul meu de vedere patiserul este si el un mic artist deoarece de pe mana lui ies adevrate opera de arta delicioase , carora nu le poti rezista tentatite de a nu gusta putin .

Detin un spatiu commercial in orasul natal si as vrea sa deschid o cofetarie – patisserie dar tot odata si un loc linistit unde iti poti petrece o seara alaturi de cei dragi la o prajitura sa asculti live muzica de cea mai buna calitate , cu preturi accesibile care sa permita fiecarui potential client sa cumpre produse de cea mai buna calitate. In judetul Neamt deocamdata nu exista o patisserie care sa ofere o gama larga de produse delicate si fine precum cea pe care vreau sa o deschid . Produsele vor fi fabricate din cele mai bune materii prime si cele mai calitative. “Artistii “ cofetari vor fi de tot , vreau sa aduc de prin tara cei mai buni cofetri , sa ii unesc si sa creeze cele mai fine si sofisticate delicatese . Sunt deschis ideilor noi , si nu voi inceta sa pun in aplicare orice plan avut la dispozitie pentru a deschide aceasta afacere. Cofetaria avand locuri de joaca pentru cei mici dar si zone in care te poti relaxa ascultand muzica de calitate si savurand o prajitura alaturi de persoana / persoanele dragi .

Aceasta va avea seri tematice , oferte vor fi in fiecare zi si in fiecare zi de luni si vineri clientii se vor bucura de delicatesele si cele mai fine bauturi la ope-barr-ul nostru pregatit cu grija si indelet de cofetari .

Avand experienta in acest domeniu al dulciurilor sper sa va pot satisface pofta de dulciuri fine si rafinate sis a va rasfatam numai cum noi stim .

I. Partea Descriptiva

1.1 Prezentarea afacerii

Societatea J'adore choco S.R.L si-a inceput activitatea in anul 2014 cu un capital social de 280.000 RON (echivalentul a 70.000 EUR) . Tipul activitatii principale este de comercializare a produselor de patiserie .Societatea este inregistrata la Registrul comertului sub nr.34231374 si isi are sediul central in Piata 22 Decembrie nr.18 , Loc.Piatra Neamt , Judetul Neamt .

In prezent , capitalul social subscris si varsat de 280.000 RON , echivalentul a 70.000 EUR , este impartit in 10 parti sociale cu valoarea de 28.000 RON fiecare . Din totalul capitalului social , 140.000 RON reprezinta aport in natura , iar diferenta 140.000 RON aport in numerar.

Obiectiv pe termen lung :

- Crearea unei cofetarii populare in Judetul Neamt
- Cresterea lantului de cofetarii in tot judetul Neamt
- Asocierea cu cat mai multi colaboratori si furnizori

Obiectiv pe termen mediu si scurt :

- Crearea unei afaceri profitabile
- Recuperarea investitiilor facute pe o perioada de maxim 2 ani
- Atragearea in numar mare a clientilor catre cofetarie

Cofetaria J'adore choco este concentrata pe gama de prajituri :

Prajituri clasice (diplomat, eclere, tiramisu, negrese, savarine, amandine etc) , si prajituri originale , precum unt de migdale coapte , Appeltarta etc . Clientii pot degusta produse de patiseri sau inghetata produsa in laboratoarele noastre sau comercializate de la furnizori.

Pe langa aceste produse , cofetaria va oferi acces gratuit la internet wireless si la anumite zone cu reviste si ziare mondene si avem amenajat loc de joaca pentru copii in incinta cofetariei , iar in decursul saptamanii vor fi reduceri substantiale pentru fiecare zi a saptamanii.

Misiunea , scopurile si obiectivele afacerii

Telul cofetariei este de a oferi un meniu special de prajituri si inghetata de cea mai buna calitate intr-o atmosfera vesela si relaxanta .

Obiective:

- Deschiderea unei cofetarii de success, avand ca segment tinerii nemteni din clasa de mijloc
- Un numar minim de 75 de clienti / zi in primul an de afaceri
- Dezvoltarea unei relatii de incredere cu clientii , astfel incat promovarea cofetariei sa se realizeze in primul rand prin recomandari .

Echipa manageriala

Conducerea cofetariei este asigurata de Directorul General Mircea Razvan si Responsabila de Cofetarie Tanase Madalina .

Responsabilul de cafenea este o persoana dinamica , flexibila si cu experienta bogata in acest domeniu , acumulata in anii de activitate. Ea va fi responsabila de conducerea operationala a cafenelei , avand in subordine toti angajatii .

Cofetaria va vinde produse de patiserie, prajituri , bauturi si inghetata , clientii principali fiind tinerii cu varsta cuprinsa intre 15 si 55 de ani din clasa de mijloc din judetul Neamt . Pe langa aceste produse , cofetaria va organiza si seri tematice (karaoke , muzica live, etc.) . De asemenea , se va oferi acces gratuit la internet wireless si la o serie de ziare si reviste mondene .

Conform studiilor realizate , interesul principal al segmentului nostrum tinta este axat pe calitatea produselor si servirii , in concordanta cu o atmosfera placuta si cu preturi moderate.Consideram ca putem oferi produse la un pret mediu fara a sacrifica astfel calitatea acestora sau calitatea servirii.

Clientii

Clientii Cofetariei J'adore choco sunt locuitorii ai judetului Neamt , fac parte din categoria middle class, cu varsta cuprinsa intre 15 si 55 de ani , sunt educati , le place sa socializeze si apreciaza un serviciu de calitate . Cel mai mare traffic de clienti se va inregistra in week-end , in cursul saptamanii cele mai mari vanzari se vor realiza intre orele 7-9 si 14-18 , insa vor exista si foarte multi client care vor frecventa cofetaria seara .

Concureta

Concurenta vin din partea cofetariilor de top cum ar fi : **Cofetaria Charlotte** care este pe piata din Romania de mai bine de 10 ani si de mai bine de 3 ani pe piata din judetul Neamt , **Cofetaria Patipan** si aceasta fiind pe piata din judetul neamt de 3 ani si **Cofetaria Central** , aceasta fiind cea mia veche patiserie din judetul neamt avad peste 10 ani de activitate .

Furnizori

Furnizorii principali vor fi de sigur din judetul Neamt deoarece vrem sa dam sansa si furnizorilor mici sa se dezvolte alaturi de noi , materiile prime vor fi aduse de la cei mai buni agricultori si fermieri pentru a oferi clientilor nostril produse de calitate inalta asa cum ii vom obisnui .

1.2 Planul de marketing

Piata

Piata cofetariilor din judetul Neamt are in continuare un potential foarte mare , in conditiile in care numarul actual de cofetari este in scadere pentru populatia existenta. Majoritatea cofetariilor practica preturi destul de ridicate , chiar si cele orientate catre segmentul mediu.

Societatea urmareste deschiderea unei cofetarii care sa ofere produse si servicii de calitate la preturi avantajoase si medii , reusind astfel sa-si creeze o clientele stabila care va recomanda cofetaria si altor posibili si viitori clienti .

Romania este in momentul de fata afectata de criza economica financiara, observandu-se o scadere a pietei anumitor produse. Previziunile privind evolutia economiei romanesti sunt in continuare incerte, chiar contradictorii .

Totusi , comparative cu alte industrii , industria cofetariilor a fost mai putin afectata in ultima perioada , romanii preferand in continuare socializarea in afara casei ca metoda de relaxare si iesire din stresul zilnic . In plus in judetul Neamt, numarul cofetarilor este in continuare redus comparative cu media europeana si cu numarul de consumatori .

Consumul prin cofetarii a crescut in ultima perioada , romanii au inceput sa iasa mai mult in oras, sa socializeze intr-o cofetarie savurand o prajitura . Clientul obisnuit al unei cofetarii are varsta cuprinsa intre 18 si 45 de ani , este educat si apreciaza produsele si serviciile de calitate.

Politica de pret

Preturile practicate vor incadra Cofetaria in categoria medie. In functie de produs , Cofetaria va practica un adaos comercial de 30% (bauturile) si pana la 300% (prajituri si inghetata).

Astfel , o prajitura ca costa intre 5 si 8 – 9 lei , o ciocolata calda 5 lei , bauturile non-alcoolice intre 5 si 10 lei si inghetata intre 5 si 12 lei .

In cursul saptamanii , intre orele 14.00 si 18.00 , Cofetaria va practica preturi reduse cu 20% pentru a atrage clientele.

Politica de promovare

Managementul doreste ca mecanismul de promovare al cofetariei sa fie recomandarea clientilor multumiti .

Cofetaria va fi promovata constant prin ghidurile de petrecere a timpului liber atat in format hartie cat si in format on-line (ex. Revista Zile si Nopti , www.localuri.ro) . Prin

aceste canale se va prezenta o scurta descriere a cofetariei , a serviciilor aferite si a serilor tematice , propria pagina web cu toate datele de contact , produse si servicii oferite.

Analiza SWOT

Puncte tari • Asocierea cu un producator binecunoscut ; • Originalitate (organizare de seri tematice , programme de fidelitate, servicii); • Calitatea produselor si a servirii; • Experienta profesionala ; • Marja de profit; • Locatia (fiind in centrul orasului Piatra Neamt) ;	Oportunitati • Numar in continuare redus de cofetarii ; • O iesire la cofetarie presupune un cost mai mic decat o iesire la restaurant ; • O mai mare deschidere a consumatorilor romani catre socializare in afara casei; • Gusturile cosumatorilor au evoluat , ascestuia apreciind acum o prajitura si un serviciu de calitate; • Cresterea ponderii clientilor cara iau prajitura la pachet; • Scaderea chiriei pentru spatiile comerciale • O mai mare usurinta de a gasi un spatiu commercial comparative cu anii pecedenti
Puncte slabe	Amenintari • Cofetariile concurente Cofetaria Charlotte, Cofetaria Patipan si

	Cofetaria Central
--	--------------------------

1.2 Planul de Management

Graficul Grantt

Activitati	Responsabil	S1	S2	S3	S4	S5	S6	S7	S8
Alegere reteta	Sef laborant								
Testare reteta	Sef laborant								
Stabilire pret	Resp. marketing								
Stabilire ambalaj	Resp. marketing								
Promovare produs	Resp. marketing								
Productie 1000 Buc	Sef laborant								
Distributie 1000 buc	Dep. Commercial								
Analiza feedback	Resp. marketing								

Activitati	Buget estimate (lei)
Alegere reteta	800
Testare reteta	300
Stabilire pret	150
Stabilire ambalaj	250
Promovare produs	600
Productie 1000 Buc	1200
Distributie 1000 buc	500
Analiza , feedback	100
TOTAL	3900 lei

1.4 Riscurile asociate afacerii

Managementul a hotarat incheierea unei polite de asigurare impotriva incendiilor percum si instalarea unui system de alarma si a unor camere de supraveghere . Departamentul doreste un control strict al costurilor si asigurarea unui cash-flow stabil , astfel incat sa poata reactiona la evenimente neplacute , neprevazute care ar putea afecta activitatea firmei .

Aparitia unor noi concurenti in zona cofetariei ar putea diminua traficul de client , astfel managementul doreste sa se pregateasca pentru aceasta posibilitate prin fidelizarea clientilor , prin programme speciale .

Managementul nu doreste o rotatie mare a personalului , pe langa salariile fixe , salariatii vor beneficia si de bonusuri in functie de performanta sau evenimente speciale .

Fisa de management a riscurilor

Risc	Probabilitate	Impact	Punctaj risc	Raspuns	Responsabil	Sit. dupa raspuns
Vanzari scazute	5	3	15 mediu	Promovare intensa	Dep.Marekting	Cresterea vanzarilor
Dezinteresul clientilor	4	6	24 mediu	Oferte promotii	Dep.Marketing	Atractia Clientilor
Concurenta cu alte firme	2	3	6 mic	acceptare	Managerul	Scaderea vanzarilor

II. Partea Financiara

2.1 Prezentarea situatiei actuale

Intregul personal va fi angajat cu carte de munca , pe durata nedeterminata . Remunerarea se va face prin salariu fix si se vor acorda prime cu ocazia anumitor evenimente.Salariul net lunar va fi 3000 lei pentru responsabilul cofetariei , 1200 lei pentru cofetari , 1000 lei pentru chelneri si 700 pentru personalul de curatenie .

Actionarii societatii vor mentine legatura cu un avocat care sa le ofere sfaturi juridice atunci cand au nevoie , de asemenea vor incheia un contract de prestari servicii cu un contabil .

Pentru dezvoltarea activitatii, societatea si-a propus inchirierea unui spatiu central, amenajarea acestuia in mod corespunzator si promovarea cofetariei in cadrul segmentului vizat.

Acest proiect necesita o suma initiala de 50.000 EUR, detaliata in cadrul planului financiar. Aceasta suma include atat investitia initiala in amenajarea cofetariei (31.020 EUR), cat si necesarul de capital pentru primele 6 luni.

Aceasta suma va veni in procent de 50% de la actionari. Pentru restul sumei se va contracta un credit bancar pe 10 ani, cu dobanda17%.

In ultimul an de previziune cifra de afaceri va fi de 1.278.000 RON. Planul de afaceri prevede cresterea veniturilor cu aproximativ 17,6% in fiecare an

2.2 Ipotezele care stau la baza previziunilor

- Romania este in momentul de fata afectata de criza economica financiara, observandu-se o scadere a pietei anumitor produse .
- Criza economica actuala a dus la o scadere a valorii notei de plata cu 10%-15% si mai putin a numarului de clienti.
- Conditiiile economice actuale, incertitudinea locului de munca, precum si ingreunarea accesului la creditare au dus la o scadere a consumului, romanii orientandu-se in aceasta perioada catre cheltuielile de baza

2.3 Prezentarea situatiei previzionate

Amenajarile vor fi realizate de firma Sano Construct , conform devizului de cheltuieli antecalculat cu ocazia intocmirii planului de afaceri astfel :

- Instalatia electrica : pentru iluminat si functionarea unor utilaje **2000 EUR**
- evacuarea apei menajere : **2000 EUR** ;
- constantasi aer purificat : **2000 EUR**;
- de marcat, sonorizare etc. : **2000 EUR** ;
- amenajari interioare :
 - o plafon si pereti de rigips: **2000 EUR**;
 - o parchet 80 mp : **2800 EUR** (25€/mp parchet + 10€/mp manopera);
 - o gresie 20mp : **600 EUR** (20€/mp gresie + 10€/mp manopera);
- organizarea interioara a cafenelei :
 - o Spatii de depozitare – 4 mp
 - 1 frigider de bauturi racoritoare – asigurat gratis de catre furnizorul de bauturi racoritoare ;
 - Frigider/congelator pentru inghetata – asigurat gratis de catre furnizorul de inghetata;
 - Vitrina frigorifica pentru mancare si prajituri - **500 EUR.**
 - Cuptor cu microunde – **100 EUR**
 - Masina de facut gheata – **200 EUR**
 - Mobilier tehnologic : mese de lucru , dulapuri , etajere **2000 EUR**
 - o Vestiarul pentru salariati – 3 mp : mobilier 300 EUR .
 - o Spatii de primire si servire : 80 mp (40 – 35 locuri):
 - Mesele : 15 buc x 100 buc = **1500 EUR**
 - Fotolii : 30 buc x 80 buc = **2880 EUR**
 - Canapea de colt (2 pers.) * 450 EUR/buc = **900 EUR**
 - Decoratiuni interioare (vase flori , plante de interior, tablouri , perdele , decoratiuni , suporturi , etc) = **1000 EUR**
 - Sistem video de supraveghere , monitorizare si inregistrare : **1500 EUR**
 - o Inventarul pentru servire (vesela)
 - Farfurii desert : 40 x 2 Eur/buc = **80 EUR**

- Tacamuri (set: furculite +cutite +lingurite) 40 x 4 EUR/set =**160 EUR**
- Pahare pentru bauturi racoritoare , scrumiere , servetele , tavi , suportii pentru meniuri .
- o Camera pentru depozitare : rafturi – **200 EUR**
- o Birou 4 mp –
 - 1 calculator : **500 EUR**
 - 1 imprimanta,xerox,copiator ,fax , scaner : **300 EUR**
 - 1 telefon : **100 EUR**
 - Diverse- birotica (dosara , hartie , pixuri etc) : **100 EUR**

TOTAL CHELTUIELI DE INVESTITII : 32.020 EURO

Cheltuieli lunare

Cheltuieli lunare cu personalul :

Pozitie	Numat	Salariul – individual net lunar-lei
Sef cofetarie / responsabil	1	3000
Cofetar	2	1200
Chelner	4	1000
Personal curatenie	2	700
TOTAL	9	10800

Cheltuieli cu chiria

Chiria reprezinta in general costul lunar cel mia mare . Chiriile din Piatra Neamt nu sunt tocmai ieftine .

S-a luat in calcul o chirie de **40 EUR/mp**

40 Eur/mp * 100 mp = **4000 EUR lunar**

Cheltuieli cu utilitatile(medie / luna): 260 EUR

Electricitate si apa: **250 EUR**

Abonament RDS: **10 EUR**

Cheltuielile cu aprovizionarea

Consumul dintr-o cafenea se imparte in medie astfel:

Un client consuma in medie 2 - 3 produse

Cifra de afaceri

Nota de plata pentru o persoana intr-o cafenea contine 2 sau 3 produse.

Flux de clienti: in primul an se estimeaza un flux de 100 de clienti zilnic, afacerea urmand sa creasca cu 25% pe an si sa ajunga in al doilea an la 125 de clienti zilnic, iar in al III-lea la 150

de clienti zilnic

In primul an – 100 de clienti zilnic – 3000 de clienti lunar

**Cifra de afaceri lunara in EUR (4.3 lei / eur) = 47,634 RON = 11,077 EUR lunar in
primul an = 132,934 EUR ANUAL**

In al II-lea an – crestere cu 25 % - 166,167.5 EUR ANUAL

In al III-lea an – crestere cu 25% – 207,709.375 EUR ANUAL

Fond initial necesar

Total: 122,528.37 EUR

Investitia initiala in amenajare: 31,020 EUR

Salarii 6 luni: 15,070 EUR

Chiria 6 luni: 24,000 EUR

Utilitati 6 luni: 1,560 EUR

Aprovizionare 6 luni: 28,050 EUR

Promovare 6 luni: 960 EUR

Profit lunar

Cheltuieli lunare = 11,806.62 EUR

Salarii: 2,511.62 EUR

Chiria: 4000 EUR

Utilitati: 260 EUR

Aprovizionare: 4675 EUR

Promovare: 360 EUR

Incasari lunare = aprox. 15,930 EUR

Profit lunar: 4,123.38 EUR