



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: 3D CRYSTALS

PARTICIPANT

DRAGOMIR DENIS CONSTANTIN



Cuprins si capitole

- 1. Titlul firmei si forma juridica**
- 2. Sumar (scurta introducere)**
- 3. Descrierea firmei (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. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop derularea activitatii de prelucrare si comercializarea de produse finite: obiecte personalizate cristale gravate 3D. Produsele, prin prelucrare, creativitate, inovatie, inglobeaza o valoare adaugata mare, ceea ce va permite obtinerea de profit.

Fata de scopul pe care mi l-am propus "Titlul" cel mai potrivit, in ceea ce ma priveste, este: 3D CRYSTALS

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este: Societate cu Raspundere Limitata (SRL)

Adresa sediului social va fi: Craiova

Telefon 0747804035

E-mail: dragomirdenis@yahoo.com

2. Sumar (scurta introducere)

Organizatia la care m-am gandit va realiza urmatoarele produse (servicii): productia si comercializarea de cristale gravate 3D .

In organizarea intreprinderii si pentru obtinerea produselor (serviciilor), vor fi implicate urmatoarele structuri: fondatorul societatii (administratorul) si doi angajati (un designer grafica si un asistent de vanzari)

Strategia de lansare a intreprinderii: ne propunem, pentru inceput, patrunderea pe piata locala regionala, respectiv vizam clienti din orasul Craiova/judetul Dolj.

Pentru obtinerea, pastrarea si largirea pozitiei pe piata, vom implementa o strategie orientata spre mentinerea unei calitati premium a produsului; servicii prin care sa ne diferentiem de concurenta (deplasare la client si asistenta in design); diversificarea permanenta a motivelor utilizate; mentinerea unui pret convenabil pentru toate categoriile sociale.



3. Descrierea firmei (afacerii)

Gravura 3D cu laser in cristale este o tehnologie inovativa, care combina stiinta cu imaginatia. Cristalul este un material spectaculos, care se distinge prin caracteristici precum durabilitatea, transparenta si claritatea. Crearea, in interiorul sau, a unei univers 3D, va face dintr-un astfel de obiect un cadou corporate premium, un instrument de promovare inovativ si eficient, dar si o amintire personalizata/personificata, care poate fi pastrata peste generatii

Inovatia este cu atat mai mare cu imaginile sunt obtinute fie prin design 3D in programe precum AutoCad sau CorelDraw, fie prin fotografiere 3D/scanare 3D a elementului care urmeaza a fi gravat.

Analiza de piata ne-a relevat ca aceasta tehnologie nu este direct accesibila, in prezent, pe piata locala. In aceste conditii, orientandu-ne catre aceasta nisa, prin specializare si servicii premium, vizam sa umplem un gol in industria de profil din judetul Dolj

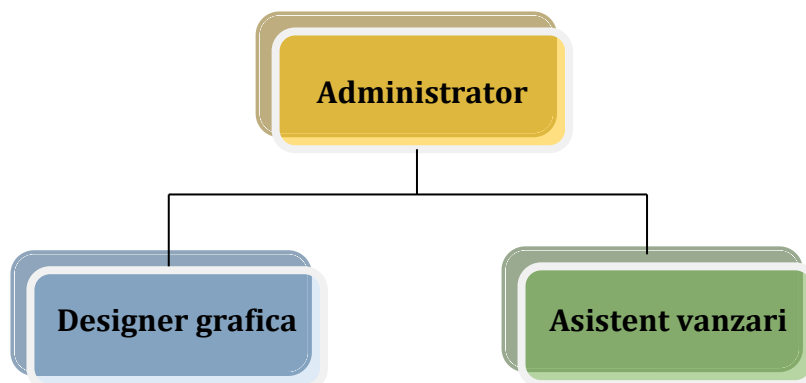
Pornind de la scopul prezentat anterior si tipul de produse si servicii pe care le dorim realizate, cristalele gravate 3D sunt produse adaptabile, ce pot fi orientate spre consumul clientilor individuali din toate categoriile sociale, dar si companiilor din Craiova (clienti corporate) si institutiilor publice din zona.

Domeniul de activitate va fi nonagricol, derulat in mediul urban, specifici codului CAEN 7410 – Activitati de design specilizat

4. Echipa si managementul companiei

Intreprinderea pe care o voi crea va avea urmatoarea structura de organizare:

- Functii de conducere: 1 administrator
- Functii de executie, personal de specialitate: un designer grafica si asistent vanzari



Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi următoarele:

- contract de munca pe perioada nedeterminata pentru toate categoriile de angajati

5. Prezentarea produselor si serviciilor

Asa dupa cum am mentionat si in capitolele anterioare produsele/serviciile pe care le vom realiza sunt: productia si comercializarea de cristale gravate 3D. Produsul finit este reprezentat de cristalul gravat 3D. Materialul folosit (blocul de cristal) poate varia ca forma, marime si culoare, iar posibilitatile de personalizare sunt nelimitate. Pentru varietate, cristalul gravat poate fi montat pe suport cu mesaj, suport rotativ si/sau iluminat cu leduri in diverse culori, incadrate in alte obiecte etc.

Pentru indeplinirea obiectului de activitate propus, avem nevoie de o masina de gravat 3D in interiorul cristalelor, prin tehnologie laser, un aparat foto 3D, un punct de fabricatie, relatii de colaborare cu o firma specializata in scanare 3D, personal executiv specializat in design 3D si, in final, o locatie de prezentare.

Echipamentul 3D Crystal Sub-surface Laser Engraving Machine permite gravarea tridimensionala, in format 2D sau 3D, in blocuri de cristal transparent sau alte materiale similare. Pot fi gravate portrete 3D, trofee si alte suveniruri - cadouri personalizate. Echipamentul permite si productia, in masa sau personalizat, a cristalelor gravate cu figuri 2D / 3D de animale, plante, cladiri, autovehicule, avioane si/sau orice alt model de produs. In plus, prin prelucrare in softuri specifice, datele pot fi completate pentru

afisarea unei scene 3D complexa. Prin adaugarea unei camere de portrete 3D/scanner 3D, aceasta masina de gravat poate prelua imagini 3D ale oricarei parti din corpul unui obiect vizat si apoi, prin tehnologia de gravare interioara cu laser, va face puncte initiale in cristal si apoi o multitudine de detalii pentru a forma o imagine tridimensionala complexa.

Acest tip de echipament utilizeaza sistemul laser cu racire cu aer importat, astfel incat nu numai ca poate grava cu o viteza crescuta, dar utilizeaza si un punct de lumina mic, sculptand imagini digitale cu caracteristici distincte de inalta calitate si precizie. Astfel, are o fiabilitate crescuta si o intretinere usoara.

Avantaje competitive:

- Inovatie. Tehnologia propusa reprezinta o solutie inovativa, o alternativa premium a personalizarilor clasice.

- Premiera. Cristale gravate pot fi achizitionate de pe site-uri web ale unor societati din alte regiuni, dar aceasta varianta limiteaza achizitia la produse standard, predefinite. Redarea unei imagini 3D personalizata presupune, ca prima etapa, captarea imaginii de gravat. Pentru persoane, animale, obiecte mici etc, imaginea se capteaza prin fotografie 3D, pe loc, in punctul de prezentare, sau, la cerere, prin deplasare la client. Pentru lucrari complexe, precum obiecte mari, masini, cladiri etc, personalul specializat se va deplasa la locatia unde se afla elementul in cauza, pentru a realiza o scanare 3D. Toate aceste etape presupun contact fizic cu clientul si o colaborare permanenta. In aceste conditii, absenta, in regiune, a tehnologiei propuse, reprezinta un avantaj competitiv semnificativ.

- Consiliere/asistenta in design - transpunerea, in universul graficii 3D, a celor mai diverse idei si cerinte. Graficianul nostru, graficienii cu care vom colabora pot oferi solutii profesionale de grafica si design si machetare 3D, pentru a crea un „cadru” complex si unic figurii obtinute prin fotografiere sau scanare si transpunerea, in universul graficii 3D, a celor mai diverse idei si cerinte ale clientilor.

Produsul oferit este unic, dar cu posibilitati nelimitate de personalizare. Din punct de vedere al prezentarii, produsul poate varia prin: forma, dimensiune, culoare, montaj pe suport (static, dinamic sau cu iluminare inferioara cu led/leduri colorate).

Produsul, independent, nu poate fi asociat cu servicii de garantie. Acestea pot interveni dacă este vorba de montaj pe suporturi complexe sau este integrat în alte obiecte.

Din punct de vedere al serviciilor, acestea pot varia după cum urmează: gravare 3D cristale, asistentă în design, prelucrare grafică fotografică 3D, scanare 3D

6. Analiza pieței

Produsele noastre pot patrunde pe următoarele nișe:

Piața cadourilor personalizate

Ultimele studii arată că din ce în ce mai multe persoane comandă cadourile direct de pe internet. În momentul de față, printre obiectele cele mai cerute în materie de cadouri sunt cele personalizate.

Cadourile personalizate sunt acel gen de cadouri care trezesc emoții, amintiri și zâmbete. Cadoul personalizat cu o imagine și/sau un text, ales astfel încât să se potrivească cât mai bine cuiva drag are un avantaj competitiv semnificativ în fața cadourilor clasice.

Un studiu financiar realizat de MasterCard în anul 2015 atestă faptul că obiceiurile consumatorilor privind cheltuielile de sărbători se îndreaptă către oferirea și primirea din partea celor dragi a cadourilor personalizate (46%) și cadouri cu o semnificație personală (44%).

Studiul, realizat la nivel european pe un eșantion de peste 15.000 de consumatori din 17 țări, evidențiază percepțiile asupra obiceiului de a oferi cadouri într-un climat de consumerism și presiunea cauzată de lipsa timpului. Studiul subliniază faptul că, în această perioadă, grija contează cel mai mult pentru consumatori: a înțelege ceea ce oamenii își doresc cu adevărat (87%) și a fi inspirat (86%) se află în topul priorităților atunci când vine vorba de a oferi cadouri.

Personalizarea cadourilor este un proces prin care fie îți folosești imaginația, fie înțelegi extrem de repede nevoia oamenilor care îți pot deveni potențiali clienți, oferindu-le cele mai bune servicii.

La nivelul Municipiului Craiova, metodele de printare utilizate în mod curent pe piața personalizarilor sunt: imprimarea serigrafică, imprimare prin temotransfer pe folie listată sau pe folie decupată, listare pe imprimantă pe jet sau laser (coli A4), decupare pe cutter plotter de folii speciale de diferite culori, inclusiv reflectorizante (text, logo).

Piața publicitară

Industria publicitară din România este în continuă creștere. Dacă la început publicitatea lucra mai mult intuitiv, informativ, bazându-se pe geniul unor creativi de excepție, tendința actuală este de a se baza din ce în ce mai mult pe cercetare.

Piața producției publicitare se află la baza piramidei comunicării, este partea nevăzută, tehnică, a unei industrii care pune accentul pe mesajul creativ. Este partea invizibilă și pentru că așa vrea să fie.

Cu o idee de produs ingenioasă, inovativă, puternic personalizată și ușor adaptabilă nevoilor, considerăm că patrunderea pe această piață poate fi făcută cu ușurință, chiar și de către un actor nou în această industrie.

Prin dezvoltarea de relații de colaborare cu alte companii ce activează în domenii precum marketing, advertising, copyrighting, capitalizarea veniturilor obținute în echipamente și tehnologii noi, pentru diversificarea gamei de produse, servicii oferite și atragerea de personal specializat, se pot crea premisele ca afacerea nu numai să prospere, dar chiar să devină una de succes.

Piața de marketing în turism/Promovarea turistică/Promovare instituțională

Marketingul turistic stimulează cultura consumatorilor, fenomen care este în creștere în întreaga lume. Obiectivul principal al marketingului turistic constă în promovarea acestor activități în diferite zone, stațiuni, localități de interes turistic în scopul realizării unei cât mai bune eficiențe economico-sociale.

Totodată, pe lângă oportunități, am identificat și constrângeri și riscuri pe care le pot întâmpina în piață. Acestea sunt:

- flux de numerar incert din încasări, în special în perioada de debut
- recuperare lentă a investiției, cauzată de neîncasări la nivelul previzionat

- cheltuieli cu achiziția de blocuri de cristal, care rămân negravate, ca urmare a variației cererii (acumularea de stocuri)
- riscul valutar, în condițiile în care achiziția de materiale brute se realizează, în principal, în valută
- creșterea costurilor fixe, fără posibilitate de creștere, în corespondență, a veniturilor (pentru a menține un preț competitiv)

Managementul riscurilor:

- stocuri de blocuri de cristal mici, în perioada inițială (comenzi mai dese și mai mici, corelate mai mult cu cererea efectivă, și nu cu cea previzionată)
- includerea, în preț final, a unei cote care să acopere riscul valutar
- suplimentarea veniturilor din vânzarea de produse cu cele din prestarea de servicii asociate domeniului, pentru a asigura un flux de numerar relativ constant, chiar și în perioadele în care cererea de produse este mai redusă

7. Obiective

Întreprinderea pe care doresc să o înființez va avea următoarele obiective:

- înființarea firmei
- achiziția echipamentelor necesare pentru derularea activității.
- crearea a două locuri de muncă
- încheierea unor convenții/contracte de colaborare cu unități specializate în scanare 3D, pentru valorificarea suplimentară a echipamentelor. Echipamentul de gravare 3D utilizează o tehnologie inovativă, de înaltă precizie și eficiență. Astfel, cu acesta se pot executa lucrări complexe, ce presupun redarea unor detalii mult mai precise decât pot fi captate cu un aparat foto. Gravarea unor imagini scanate 3D în interiorul cristalelor ne va permite utilizarea eficientă a echipamentului și obținerea unor produse spectaculoase.

- crearea unei platforme dedicate designului si prelucrării de date 3D, unde putem utiliza, cu acordul clientilor, datele obtinute prin fotografierea si scanarea 3D. Specialistii nostri pot inregistra prelucrarea acestora, pentru crearea de tutoriale. Accesul pe platforma va fi pe baza de user si parola, obtinute prin inregistrare gratuita pentru o luna, apoi plata unui abonament trimestrial sau anual. Acest pachet de servicii poate fi oferit odata ce dezvoltam o baza de date consistenta.
- dezvoltarea si mentinerea unui brand competitiv pe piata produselor personalizate premium.
- obtinerea unei cifre de afaceri si a unui profit care sa asigure sustenabilitatea afacerii si sa ne permita dezvoltarea ulterioara.

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:

Politica de pret

Politica pretului presupune mentinerea pe o linie accesibila tuturor categoriilor sociale pentru produsele standard. Preturile se modifica odata cu cresterea complexitatii designului si a adaugarii de accesorii.

Politica de distributie si de comercializare

Distribuirea si vanzarea produselor se realizeaza in mod direct ajungând la consumator prin punctul de prezentare, sau prin livrare la domiciliu, prin servicii de curierat.

Activitati de promovare a vânzătorilor

Distribuirea de flyere, promovare in presa locala, promovare in social-media, crearea unui site web dedicat, crearea unei platforme dedicata, acordarea de vouchere pentru cumparaturi ulterioare

Pentru protejarea mediului inconjurator, echipamentul achizitionat (masina de gravare laser) are consumuri energetice scazute. Programul de lucru va fi organizat pe prelucrarea de comenzi grupate, pentru a evita risipa de resurse: energie si manopera. Pe masura dezvoltarii afacerii, se

vor achizitiona panouri fotovoltaice care sa asigure o parte a consumului cu energie electrica in perioadele de functionare a laserului si vor injecta energie in retea in perioadele de pauza.

9. Informatii financiare

Fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii le voi obtine din surse proprii si accesarea unei subventii prin intermediul fondurilor europene nerambursabile.

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de: 79304 lei si va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

- cheltuieli cu salariile: 20400 lei
- cu materialele: 14300 lei
- cu echipamente: 32604 lei
- cu regia firmei: 12000 lei

Profitul pe care doresc sa-l obtin in primul an de activitate este de 9,45% 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					
- din vanzare de produse	15557	19446	19447	23335	77785
- din prestarea de servicii	1960	2450	2450	2940	9800
CHELTUIELI					
- cu manopera salarii	4080	5100	5100	6120	20400
- cu materiale	2860	3575	3575	4290	14300
-cu terti (subcontractare)	0	0	0	0	0
- cu echipamente	32604	0	0	0	32604
- cu regia firmei	3000	3000	3000	3000	12000
TOTAL	42544	11675	11675	13410	79304
REZULTAT (profit sau pierdere) = VENITURI-CHELTUIELI					+ 8281