



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 terțiar 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: Rotiserie cu specific spaniol

PARTICIPANTĂ

Paula Marin





1. Titlul firmei și forma juridică

Afacerea pe care dorim să o înființăm are drept scop vânzarea de pui rotisat, fie simplu, fie cu garnitură. Toate preparatele vor avea specific spaniol. Rețetele vor fi preparate în bucătăria rotiseriei de către un bucătar ce va fi instruit pentru a deține cunoștințe din gastronomia spaniolă. Gastronomia spaniolă va aduce nu doar plăcerea unei mese gustoase și aport cultural, ci va atrage și clienți prin noutate și deliciu, ceea ce va genera obținerea de profit.

Față de scopul pe care mi l-am propus, "Titlul" cel mai potrivit, în ceea ce mă privește, este: PUIUL CONCHISTADOR.

Forma de organizație care răspunde intențiilor mele este: Societate cu Răspundere Limitată (SRL).

Adresa sediului social va fi: Târgu Jiu, Jud. Gorj

Telefon: +40 740 419 899

E-mail: marin_paula@yahoo.com

2. Cuprins si capitole

1. Titlul firmei și forma juridică
2. Cuprins și capitole
3. Sumar (scurtă introducere)
4. Descrierea firmei (afacerii)
5. Echipa și managementul companiei
6. Prezentare produs(e)/serviciu (ii)
7. Analiza pieței
8. Obiective
9. Strategia firmei/afacerii și implementare
10. Informații financiare
11. Anexe și alte documente

3. Sumar (scurtă introducere)

Organizația la care m-am gândit va realiza următoarele produse: gătitura și vânzarea de pui rotisat, simplu sau cu garnitură, după rețete din gastronomia spaniolă. Garnitura va include paella sau tortilla de patatas (cartofi).

În organizarea întreprinderii și pentru obținerea produselor, vor fi implicate următoarele structuri: fondatorul societății (administratorul) și trei angajați (bucătar, vânzător la locație și un vânzător la domiciliul clientului pe bază de comandă). Celelalte servicii și activități vor fi prestate și întreprinse de colaboratori sau prestatori de servicii.

Persoanele care vor fi angajate:

- bucătar, cf. COR 5120
- vânzător la domiciliul clientului pe bază de comandă, cf. COR 524301
- vânzător la locație, cf. COR 5221

Strategia de lansare a întreprinderii cuprinde: pentru început, se dorește pătrunderea pe piața locală, mai exact publicul țintă va fi compus din locuitorii, turiștii sau orice alte persoane care se află sau locuiesc în Târgu Jiu, Jud. Gorj.

Se va alege o locație în centrul orașului, într-o zonă foarte populată unde oamenii obișnuiesc să iasă pentru a servi masa. Acest lucru face parte din strategia de creștere a vizibilității afacerii și, implicit, din strategia de atragere a cât mai multor clienți. O altă strategie de atragere a clientelei este aceea că proiectul se adresează persoanelor de toate vârstele, indiferent de venitul pe care îl au pentru că produsele vândute nu vor fi doar delicioase, ci și foarte accesibile din punctul de vedere al prețului.

Prețurile vor fi aplicate astfel încât un meniu la PUIUL CONCHISTADOR să nu coste mai mult decât o masă preparată acasă. Mai mult, se va promova ideea conform căreia este mai ieftin și mai rapid să mănânci la PUIUL CONCHISTADOR decât acasă. Se va plasa și pe faptul că, de cele mai multe ori, în aceste timpuri în care tocmai timpul nu ne ajunge, gospodinele nu vor mai petrece la fel de mult timp în bucătărie pentru că vor cumpăra mâncare de la PUIUL CONCHISTADOR.

Pentru creșterea clientelei, afacerea se va lansa cu servirea la locație a preparatelor sau cu servirea lor prin sistem take-away sau la domiciliu prin comandă telefonică și/sau pe site. De asemenea, se intenționează colaborarea cu distribuitorii locali de preparate culinare precum Glovo, FoodPanda, Tazz etc. Strategia de comandă și livrare prezentată va aduce și ea un număr mai mare de clienți, oferind mai multe posibilități acestora de a se bucura repede și ușor de preparatele de la PUIUL CONCHISTADOR. Opțiunea de livrare la domiciliu include alegerea modalității de plată în numerar, cu cardul la livrare sau plată direct cu cardul prin sistem securizat de plată online.



Vor exista două direcții de promovare și anume:

- online (rețele de socializare, site web);
- offline (promovarea „din gură în gură”, distribuire meniu „door to door”).

Se optează pentru ambele metode de promovare, atât online, cât și offline, dat fiind că se dorește ca afacerea să fie cunoscută de toată lumea, inclusiv de persoanele care nu utilizează sau nu au acces la mijloacele online de informare.

4. Descrierea firmei (afacerii)

DE CE ACEASTĂ AFACERE?

Ideea mea de afacere a apărut din experiența acumulată în cei 15 ani de colaborare cu persoane de origine spaniolă și din experiența pe care am acumulat-o în numeroasele călătorii în Spania unde am făcut cunoștință cu gastronomia spaniolă. Mai mult, dorința de a începe această afacere a reieșit și din faptul că, deși preparatele sunt extrem de gustoase, în regiunea Oltenia, există foarte puține restaurante sau alt tip de stabilimente similare cu specific spaniol. Consider că aceste preparate merită să fie promovate, nu doar pentru că aduc contribuții culturale, noutate și plăcere pentru papilele gustative, ci și pentru că într-o foarte mare măsură România și Spania sunt legate prin istorie, latinitatea ambelor țări fiind dovada acestui lucru.

CE BENEFICII ADUCE AFACEREA ȘI CUI?

Trăind în epoca vitezei, am observat că tot mai puțină lume are timp pentru a găti acasă din cauza multiplelor activități profesionale sau personale pe care fiecare trebuie să le desfășoare zilnic. De aceea, afacerea în cauză sare în ajutorul persoanelor care doresc să economisească timp sau în ajutorul acelor persoane care doresc să ia din când în când o pauză, care doresc să se relaxeze servind masa în oraș.

Mai mult, mâncarea este una dintre elementele vitale pentru oameni, fără de care nu ar putea supraviețui. Prin urmare, domeniul culinar și gastronomic are caracter constant și permanent, oamenii neputând trăi fără a se alimenta.

Conform Institutului Național de Statistică, în ianuarie 2022, rata șomajului în județul Gorj a crescut cu 11,01 procente față de ianuarie 2021. De aceea, mi s-a parut o idee oportună această afacere pentru că punerea ei în practică îmi permite, pentru început, să creez locuri de muncă pentru cel puțin trei persoane.

Totodată, mai multe persoane pot beneficia de mai multe venituri prin prestarea serviciilor la PUIUL CONCHISTADOR, și anume: contabil, personal pentru curățenie, IT-ist, responsabil cu securitatea și sănătatea în muncă, consultant pentru obținerea de avize, consultant pentru respectarea normelor de igienă, consultant pentru protejarea mediului, furnizorii de carne, furnizorii de legume, furnizorii de băuturi nonalcoolice, companiile dedicate livrării de mâncare la comandă (Glovo, FoodPanda, Tazz) etc.

Conform studiilor realizate de specialiști, regiunea Oltenia are capacitatea economică cea mai scăzută din România. Cu alte cuvinte, Oltenia reprezintă acea parte a țării care nu este suficient de dezvoltată încât să poată oferi un trai ridicat locuitorilor ei. De aceea, afacerea va avea la bază doar produse și servicii din regiunea Oltenia, deoarece dorim ca această afacere să fie o sursă de dezvoltare economică pentru regiunea menționată. Prin colaborarea cu furnizori și prestatori regionali, aducem un aport important în economia regiunii Oltenia.



IGIENĂ ȘI MEDIUL ÎNCONJURĂTOR

Toate produsele vor fi păstrate și preparate respectând cerințele și normele europene de igienă.

Toate ambalajele și obiectele reciclabile vor fi colectate separat și date spre reciclare, conform normelor europene în vigoare.

Toate ambalajele și materialele pentru servirea sau livrarea preparatelor vor avea în compoziție materiale biodegradabile, adoptând astfel o atitudine *eco-friendly* față de mediu, conform normelor europene în vigoare.

Uleiurile și deșeurile menajere vor fi eliminate, debarasate sau reciclate conform normelor europene în vigoare.

Prin aceste activități benefice mediului înconjurător dorim să fim un model pentru societatea din Târgu Jiu și să oferim un exemplu pentru toți clienții și angajații noștri în materie de protejare a mediului.

Pornind de la scopul prezentat anterior și tipul de produse și servicii pe care le dorim realizate, clienții întreprinderii noastre vor fi:

1. Familiile.
2. Studenții și elevii.
3. Companiile private.
4. Instituțiile publice.

Domeniul de activitate va fi nonagricol, derulat în mediul urban, și va avea codul CAEN 5610 – Restaurante.

5. Echipa si managementul companiei

M-am gandit ca întreprinderea pe care o voi crea să aibă următoarea structură de organizare:

A. Funcții de conducere: **Administrator/Director General**

Calificări:

- Studii superioare în domeniul relațiilor publice/marketing/management
- Cunoștințe avansate de limba engleză și (opțional) limba spaniolă
- Experiență anterioară în funcția de Administrator
- Atestat de Expert pentru Fonduri Europene
- Atestat pentru Cunoștințe de Antreprenoriat.

Competențe:

- Capacități de organizare și coordonare
- Competențe specifice leadershipului
- Cunoștințe avansate de utilizare a computerului
- Abilități de adaptare la situații neprevăzute
- Capacități de găsire de soluții rapide

B. Funcții de execuție:

a. **Bucătar:**

Calificări:

- Studii medii sau superioare
- Experiență minimă în domeniu, se va acorda instruire la locul de muncă (Entry-level)

Competențe:

- Seriozitate, promptitudine și rapiditate
- Rezistență la stres
- Capacitate ridicată de organizare

b. **Vânzător la domiciliul clientului pe bază de comandă:**

Calificări:

- Studii medii sau superioare
- Cunoașterea limbii engleze la nivel conversațional reprezintă avantaj
- Nu este necesară experiență anterioară (Entry-level)

Competențe:

- Punctualitate, seriozitate, promptitudine
- Capacitatea de a-și gestiona timpul pentru ca livrările să fie realizate cât mai rapid și la timp

c. **Vânzător la locație:**

Calificări:

- Studii medii sau superioare
- Cunoașterea limbii engleze la nivel conversațional reprezintă avantaj



- Nu este necesară experiență anterioară (Entry-level)

Competențe:

- Punctualitate, seriozitate, promptitudine
- Atenție distributivă

Raporturile juridice cu persoanele angajate vor fi următoarele:

Toți angajații vor beneficia de Contract individual de muncă pe perioadă nedeterminată, conform legislației în vigoare.

Bonusuri și beneficii:

Angajații vor beneficia de următoarele beneficii sau bonusuri:

- a. Pachet salarial avantajos
- b. 10% reducere la produsele rotiseriei pentru ei și familiile lor
- c. O masă gratuită pe zi
- d. Tichete de masă lunare
- e. Asigurare de răspundere civilă și pentru accidente de muncă
- f. Instruire la locul de muncă privind igiena, siguranța și securitatea în muncă.
- g. Instruire la locul de muncă privind regulile de protecție a mediului (colectarea separată a deșeurilor etc.)

Pe lângă aceste beneficii, fiecare angajat va primi următoarele instruiri/instrumente/unelte/echipamente, în funcție de activitatea pe care o întreprinde:

- a. Bucătar:
 - Instruire intensivă de gastronomie
 - Instruire intensivă pentru gastronomia spaniolă
 - Vestimentație specifică activității: șorț, bonetă, mănuși de unică folosință etc.
 - Echipamentele, utilajele, aparatele și uneltele necesare pentru a-și desfășura activitatea conform funcției pe care o are.
- b. Vânzător la domiciliul clientului pe bază de comandă:
 - Scuter/bicicletă electrică cu portbagaj termic pentru livrarea comenzilor (scuter care nu presupune deținerea de permis de conducere)
 - Echipament de protecție pentru deplasarea cu vehicule pe două roți, conform legislației rutiere în vigoare
 - Telefon mobil tip Smartphone cu Internet și GPS (telefonul va fi folosit pentru a localiza destinația și pentru a putea contacta clientul)
 - Aparat POS pentru plățile cu cardul la domiciliu
- c. Vânzător la locație:
 - Instruire pentru relațiile cu publicul

- Instruire contabilitate primară (pentru utilizarea casei de marcat, a programului de facturare și emiterie a chitanțelor și pentru utilizarea instrumentelor bancare de plată – POS)
- Telefon mobil pentru preluarea comenzilor

Având în vedere angajații cu nevoi deosebite, vom asigura următoarele facilități:

- Rampă de acces locație
- Repaus atunci când este necesar, în funcție de afecțiune
- Sisteme de sprijin, așezare, ridicare în toate spațiile locației

6. Prezentarea produselor și serviciilor

Așa după cum am menționat și în capitolele anterioare, produsele/serviciile pe care le vom realiza sunt:

Vânzarea următoarelor produse deja preparate:

- Pui rotisat
- Tortilla de patatas simplă
- Tortilla de patatas cu ceapă
- Paella

Servicii:

- Vânzare directă la locație cu servire la masă
- Vânzare directă la locație în sistem *take away*
- Livrare la domiciliu

Produsele/serviciile de mai sus se vor realiza cu ajutorul:

Echipamente și unelte pentru prepararea, servirea și livrarea produselor:

- cuptor rotisor cu 6 spade (30 pui), cu sistem de economisire a energiei
- plită pentru pregătirea garniturilor, cu sistem de economisire a energiei
- ustensile pentru manevrarea alimentelor
- ustensile pentru curățarea alimentelor
- ustensile pentru tăierea alimentelor
- recipiente pentru pregătirea preparatelor
- recipiente din material biodegradabil pentru livrarea comenzilor la domiciliu sau pentru sistemul *take away*
- tacâmuri de unică folosință din material biodegradabil
- vitrină cu sistem de încălzire, cu sistem de economisire a energiei
- ladă frigorifică clasa A, cu economisire a energiei
- frigider industrial clasa A, cu economisire a energiei
- bicicletă/scuter electric (*eco-friendly*) cu sistem 0 de poluare
- telefoane Smartphone pentru preluarea comenzilor și pentru localizarea destinatarului pentru comenzile la domiciliu



- mobilier pentru servire în locație
- echipament de cântărire și etichetare

Din observarea pieței a rezultat ca potențialii clienți sunt interesați de produse cu următoarele caracteristici:

- ambalaj plăcut
- produsele surpriză
- produsele culinare calde
- forma de prezentare a produselor/ poziționarea acestora în farfurie sau în pachetul livrat
- rapiditatea de servire
- gustul produselor
- reducerile de prețuri
- meniurile *happy hour*

7. Analiza pieței

Din observațiile și analizele pe care le-am făcut cu ajutorul prietenilor care locuiesc în Târgu Jiu, nu există întreprinderi sau afaceri similare în oraș și nici în împrejurimi.

Dat fiind că există competiție zero în zona în care vrem să ne desfășurăm activitatea, considerăm că această afacere ar putea aduce plus valoare orașului și ar putea fi un model pentru alți antreprenori, pe lângă aportul economic deja menționat.

De asemenea, neexistând vreo altă afacere similară, ne ajută să sperăm la o extindere mai rapidă a afacerii în mai multe zone ale regiunii Oltenia.

Tot din analizele de piață a rezultat și ideea de afacere pe care doresc să o pun în practică datorită următoarelor oportunități pe care mi le oferă piața:

- Nu există afaceri similare în oraș -> competiție zero.
- Nu există cunoștințe în rândul locuitorilor referitoare la cultura spaniolă -> noutate, curiozitate, aport cultural.
- Poziția comercială foarte bună a locației în centrul orașului, cu vizibilitate ridicată și acces rapid.
- Aportul de calitate adus produselor servite dat fiind că există mulți producători locali, precum fermierii care au propriile producții naturale de animale, legume și fructe.
- Raportul calitate-preț care permite oricărei persoane să achiziționeze produse de la noi.
- Ocazia de a instrui angajații și de a le crește interesul de stabilitate la locul de muncă.

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

- Obținerea avizelor sanitare, de mediu, de funcționare.
- Lipsa de mână de lucru în zonă.
- Lipsa interesului oamenilor de a se angaja.

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

- Crearea unui model *eco friendly*, un model care protejează mediul înconjurător și care îmbrățișează activitățile ecologice, dat fiind că în Târgu Jiu nu există implementat de nicio instituție publică un sistem de colectare și reciclare a deșeurilor.
- Crearea de locuri de muncă, pentru ajuta la scăderea ratei de șomaj din regiune care în anul 2022 a înregistrat o creștere de aprox. 11%.

8. Obiective

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

Toate obiectivele întreprinderii sunt prevăzute pe termen lung pentru că dorim ca afacerea să se dezvolte cât mai mult pentru:

1. Crearea a cât mai multor locuri de muncă.
2. Aport economic pentru orașul Târgu Jiu și, implicit, pentru regiunea Oltenia atât la nivel de instituții publice (taxe și impozite), cât și la nivel de instituții/persoane private (furnizori, distribuitori).
3. Posibilitatea de extindere a afacerii în celelalte orașe din județul Gorj, cu extindere și în toată regiunea Oltenia.
4. Diversificarea producției și transformarea afacerii din stabiliment tip fast-food în restaurant.
5. Asigurarea calității preparatelor noastre în mod constant și permanent.
6. Asigurarea protecției mediului în mod constant și permanent.
7. Atragerea cât mai multor clienți prin strategii de fidelizare și prin prețuri accesibile.
8. Aplicând toate cele de mai sus și pentru a le susține deopotrivă, avem ca obiectiv și obținerea de profit.

9. Strategia firmei/afacerii si implementare

În raport cu situația pe care am observat-o în piață, voi aplica următoarele strategii pentru succesul întreprinderii mele:

- Produsele vor avea prețuri accesibile, „pentru toate buzunarele”.
- Se vor crea sisteme de reducere precum: 2 pui + 1 gratis, *happy hour* (meniul complet la preț special în intervalul 12:30 – 14:30), vouchere de reducere.
- Se va livra mâncare la domiciliu în baza comenzilor telefonice sau pe site.
- Vom promova afacerea atât online, cât și offline pentru a ajunge la urechile tuturor.
- Se vor implementa și promova modele de selectare separată a deșeurilor pentru protejarea mediului, conform standardelor europene.
- Vom acorda egalitate de șanse și vom implementa și susține non-discriminarea prin angajarea și servirea tuturor clienților, indiferent de sex, etnie, nivel social sau alte aspecte de diferențiere.

10. Informatii financiare

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

Fonduri proprii

Din fonduri europene nerambursabile.

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de 2000 euro si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

Plata primei luni de chirie + 1 lună garanție



Deschidere cont bancar și contractare POS.

Subscriere și vărsare capital social minim: 200 lei

Curățarea, amenajarea și igienizarea spațiului conform regulilor Direcției Sanitar Veterinare din Jud. Gorj.

Plata avansului companiei de consultanță care va obține toate avizele necesare pentru funcționarea afacerii în condiții legale și optime.

Profitul pe care doresc să-l obțin în primul an de activitate este de aprox. 400% din capitalul de pornire.



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

	TRIM. I (Lei)	TRIM. II (Lei)	TRIM. III (Lei)	TRIM. IV (Lei)	TOTAL AN (Lei)
VENITURI					
- din vânzare servicii/produse	201.000,00	218.000,00	250.000,00	250.000,00	913.000,00
CHELTUIELI					
- înființare firmă	1.000,00				1.000,00
- salarii	28.500,00	28.500,00	28.500,00	28.500,00	114.000,00
- taxe și impozite salarii	21.309,00	21.309,00	21.309,00	21.309,00	85.236,00
- tichete de masă	1.331,22	1.331,22	1.331,22	1.331,22	5.324,88
- taxe și impozite pe venit	5.850,00	6.540,00	7.500,00	7.500,00	27.390,00
- achiziționare echipamente pentru gătit	10.500,00				10.500,00
- achiziționare echipamente pentru cântărit și etichetat	4.200,00				4.200,00
- achiziționare echipamente pentru congelare și refrigerare	5.100,00				5.100,00
- echipamente de lucru/protecție	7.000,00		3.000,00		10.000,00
- unelte pentru gătit	4.000,00		2.000,00		6.000,00
- produse curățenie și igienizare	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00	24.000,00
- mobilier pentru servire la locație	3.000,00				
- bunuri mobile (scuter/bicicletă)	3.500,00				3.500,00
- achiziționare containere/recipiente pentru colectarea separată a deșeurilor	1.200,00				1.200,00
- asigurări (RCA, răspundere civilă, accidentare la locul de muncă, imobil)	2.500,00	2.500,00	2.500,00	2.500,00	10.000,00
- sistem de facturare și contabilitate	90,00	90,00	90,00	90,00	360,00



- comisioane bancare	120,00	120,00	120,00	120,00	480,00
- utilități (gaz + energie electrică)	4.800,00	4.800,00	4.800,00	4.800,00	19.200,00
- internet + servicii voce + rata telefoane mobile	1.450,00	1.450,00	1.450,00	1.450,00	5.920,00
<i>Contracte prestări servicii:</i>					
- servicii de contabilitate	900,00	900,00	900,00	900,00	3.600,00
- servicii de curățenie	4.500,00	4.500,00	4.500,00	4.500,00	18.000,00
- servicii de consultanță pentru obținerea avizelor și a licențelor	6.000,00				6.000,00
- servicii de securitate și sănătate în muncă	600,00	600,00	600,00	600,00	2.400,00
- servicii IT	4.560,00	600,00	600,00	600,00	6.360,00
<i>Contracte furnizare produse:</i>					
- furnizare băuturi nonalcoolice	6.000,00	6.000,00	8.000,00	8.000,00	28.000,00
- furnizare carne de pui	32.000,00	35.000,00	41.000,00	41.000,00	149.000,00
- furnizare legume	16.000,00	18.000,00	20.000,00	20.000,00	74.000,00
- furnizare condimente	6.800,00	7.000,00	8.000,00	8.000,00	29.800,00
TOTAL	188.810,22	145.820,22	162.240,22	157.240,22	650.570,88
REZULTAT (profit sau pierdere) = VENITURI-CHELTUIELI	12.189,78	72.719,78	87.759,78	92.759,78	265.429,12

Anexe si alte documente:

Mâncarea pe care o vom vinde:



Fig. 1 Pui rotisat



Fig. 2 Paella



Fig. 3 Tortilla