



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 SNCDI

Titlul proiectului: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate

Contract: POCU/829/6/13/141131

Beneficiar: SC IPA SA

PLAN DE AFACERI

TEMA: Fabricarea prajiturilor

PARTICIPANTA

IVAN MIHAELA-DIANA





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop: Fabricarea painii; fabricarea prajiturilor si a produselor proaspete de patiserie

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

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este: Societate cu raspundere limitata

Adresa sediului social va fi: Craiova, jud. Dolj

Telefon: 0722733465

E-mail: mihaeladiana08@yahoo.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): gofre belgiene, clatite si gogosi.

Numarul persoane care vor fi angajate ca:

- cofetar
- cofetar
- administrator

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

- localizata in centrul vechi
 - promovare in mediul online si pliante in apropierea locatiei
 - preturi accesibile
- (locatie, preturi, promovare etc)

4. Descrierea firmei (afacerii)

Esenta afacerii este reprezentata de procesul de fabricatie al gofrelor belgiene, clatitelor si al gogosilor. Profitul va fi generat de comercializarea produselor in locatie cat si din operatiuni de vânzare aplicate în medii online prin livrare la domiciliu. Fiecare vafa(gofra), gogoasa sau clatita care ne va purta semnatura va fi un reper in mediul de afaceri din Romania si, cel putin, un exemplu pentru orice afacere privata din Craiova.

Misiunea WAFFLE'S HOUSE este de a oferi produse și servicii creative, unice și de calitate pentru a genera profit. WAFFLE'S HOUSE este o cofetarie amplasata in centrul orasului Craiova, care va oferi vafe, clatite si gogosi delicioase in diferite forme cu o gama diversificata de sosuri si fructe, precum si inghetata sau dulciuri. Pe langa aceste produse de baza, se vor realiza la comanda si torturi din vafe si clatire cu un design deosebit, produs nou care va avea un succes la toate petrecerile realizate.

5. Echipa si managementul companiei

<i>Funcția în societate</i>	<i>Principalele responsabilități pe scurt</i>	<i>Norma de lucru si salariu</i>
Administrator	Administrarea afacerii	Gestionarea relatiei cu colaboratorii externi si dezvoltarea strategii de vanzare.
Cofetar		Avem nevoie de colegi profesioniști care știu sa încante papilele gustative a celor care apeleaza la serviciile noastre.



6. Prezentarea produselor si serviciilor

Produsele oferite de WAFFLE'S HOUSE sunt urmatoarele: vafe, clatite si gogosi delicioase in diferite forme cu o gama diversificata sosuri si fructe, precum si inghetata sau dulciuri. Pe langa aceste produse de baza, se vor realiza la comanda si torturi din vafe si clatire cu un design deosebit, produs nou care va avea un succes la toate petrecerile realizate.

Aluatul vafelor este alcătuit din apă, făină, zahar, praf de copt, unt și sare la care se pot adăuga lapte și ouă. Aluatul se coace într-un aparat special, care are doua plite metalice cu diferite forme redand vafei un aspect vizual deosebit. Dupa coacerea vafei, se trece la umplerea si decorarea acesteia in functie de preferintele clientului. Se pot adauga fructe si sosuri de fructe, ciocolata, frisca sau inghetata si dulciuri. Aluatul clatitelor va fi realizat din lapte, oua, faina si zahar. Aluatul se va coace pe o plita speciala, la temperatura potrivita, apoi clatita se va umple dupa preferintele clientului cu ciocolata,

dulceata, la care se adauga fructe, nuci, alune sau chiar bomboane. Pentru realizarea gogosilor se va achizitiona un aparat special care da forma sferica a gogosilor si le prajeste automat. Aluatul gogosilor va fi realizat din faina, lapte, oua si drojdie. Gogosile se vor vinde la portie de cate 6 sau 12 bucati cu diferite topping-uri.

Ne propunem ca toate produsele sa respecte un ciclu al anotimpurilor, sa fie pregatite in functie de ingredientele de sezon. Astfel ne vom diferentia de competitorii nostri, pentru ca ne dorim ca in proiect sa fie vorba despre a face lucrurile cat mai original cu putinta.

Bubble Waffle este un desert foarte apreciat la nivel mondial, iar clatitele reprezinta desertul ideal, usor de facut si usor de digerat. Produsele mentionate vor fi pregatite diferit de ceea ce se gaseste la ora actuala intr-o cofetarie clasica, vor contine sosuri unice si topping-uri de fructe.

Vafa este un desert delicios care exista inca din Evul Mediu si a reusit sa ramana relevanta pana in zilele noastre. De fapt, nu numai ca a reusit sa ramana relevanta, ci si sa fie un desert favorit in randul populatiei.

Impachetarea produselor noastre se va face in ambalaje biodegradabile din grija fata de mediu. Toate ambalajele vor fi cu forme, dimensiuni si inscrieri originale pentru ca al nostru client sa se bucure intai vizual.

Astfel ne vom diferentia de competitorii nostri, pentru ca ne dorim ca in proiect sa fie vorba despre a face lucrurile cat mai original cu putinta.

Conform studiilor realizate, interesul principal al segmentului nostru tinta este axat pe calitatea produselor si a 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.

7. Analiza pietei

În zona Craiovei activează un singur competitor care realizează aceleași produse: **Via Gofreria** fiind o camionetă restaurant. Aceasta este specializată în acest domeniu și dotată cu aparate de înaltă tehnologie, personal calificat. WAFFLE'S HOUSE vine cu produse noi și unice în oraș. Pe lângă aceste lucruri, va avea și livrări la domiciliu gratuite. În acest sens, firma noastră, oferind același tip de servicii, își propune să se diferențieze prin calitate și diversitate, amplasare, structură, dotări, precum și prin bună pregătire a personalului împreună cu o reclamă corespunzătoare, cu un buget mare de marketing, pe lângă competitori.

Pretul competitiv și originalitatea ne sunt puncte forte în comparație cu ai noștri competitori. Ca și puncte slabe, echipa noastră fiind atât de mică, va trebui să depună un efort suplimentar pentru onorarea comenzilor în timp util, iar instabilitatea prețurilor la materia primă ne pot afecta ofertele de preț.

8. Obiective

Obiective pe termen mediu:

- **Consolidarea poziției pe piața locală** – Prin Centru Vechi al Craiovei trec sute, chiar mii de persoane zilnic, de la studenți până la adulți grabiți, iar WAFFLE'S HOUSE vine în ajutorul lor cu produse de calitate, diferite de cele ale competitorilor. Bunul gust și profesionalismul reprezintă un punct forte, care va ajuta la ocuparea unei poziții importante pe piața locală, fiind un reper când vine vorba de dulciuri.
- **Obținerea unei cifre de afaceri minime de 100.000 euro în primul an de activitate** – Nimic nu-i imposibil, de aici începe povestea. Cu produse accesibile, design atrăgător și diferit, se pot estima vânzări considerabile. Toate aceste previziuni vor putea fi posibile datorită încrederii pe care o insuflăm clientului, prin zambetul pe care îl vom afișa la orice pas și prin produsele originale de care se va putea bucura împreună cu cei dragi.
- **Mentținerea sustenabilității afacerii pe o perioadă de cel puțin 6 luni după implementare** – Afacerea se va sustine din vânzările directe către clienții persoane fizice, dar și către entitățile juridice care vor apela la servicii premium. Marketingul va fi cel mai important instrument care va garanta succesul și sustenabilitatea, de aceea am acordat un buget mai mare la acest capitol.

Obiective pe termen lung:

- **Crearea și menținerea a minimum 2 locuri de muncă** – Este nevoie de oameni pricepuți, care vor fi antrenati periodic în sistem de training pentru a fi la curent cu toate schimbările din domeniu, oameni fără de care afacerea nu s-ar putea materializa. Angajații se vor motiva prin diverse tichete cadou, prin atitudinea pozitivă de la locul de muncă și prin șansa de a urca în ierarhia companiei.
- **Realizarea de încasări care depășesc cheltuielile lunare până la finalul celor 12 luni de implementare** – Așa cum s-a precizat mai sus, doar prin profesionalism și originalitate se va reuși menținerea unor clienți de bază care să achiziționeze produsele cât mai des cu putință, pentru a depăși așteptările și cifrele estimate până atunci. Fiind într-o zonă cu un vâd comercial foarte mare, cu licee, școli și universitatea în apropiere se preconizează vânzări foarte bune.
- **Inițierea cheltuirii subvenției în prima lună de la primirea acesteia** – Se vor achiziționa echipamentele, spațiul se va închiria, amenaja și dota în timp util, pentru a da startul afacerii cât mai curând și pentru a înregistra venituri.

9. Strategia firmei/afacerii și implementare

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

- o importanță deosebită promovării online. Site-ul firmei va fi foarte clar structurat, ușor de navigat, păstrând în același timp un design special, aparte, caracteristic imaginii care se dorește a fi promovată. Va fi creat și un blog *al cofetariei* unde vor fi prezentate produsele, noutăți din domeniu, noi preparate, oferte speciale și un forum pentru clienți unde firma va ține contactul cu publicul țintă. Pe lângă asta, se va crea o pagină de TikTok unde se vor posta clipuri scurte cu realizarea produselor comercializate. Aceste acțiuni vor ajuta la indexarea brand-ului în motoarele de căutare importante. Pe Facebook și Instagram se vor posta poze și oferte speciale precum și acordarea de vouchere pentru primii clienți.

Egalitatea de șanse și non-discriminarea în cadrul întreprinderii:

- Anunțurile de angajare oferă șanse egale tuturor categoriilor de persoane;
- Barbatii își vor putea lua 30 de zile concediu pentru creșterea copilului;
- Participarea tuturor candidaților, indiferent de sex, la interviul de angajare;
- Venitul egal pentru munca de valoare egală;
- Egalitate în luarea de decizii;
- Egalitate în vederea avansării în cadrul companiei;

10. Informații financiare

După ce vom obține finanțarea, ne vom ocupa de achiziția echipamentelor și a ustensilelor necesare. Pe lângă asta, vom căuta o persoană care să ne creeze website-ul.

Vom realiza în primul rând o pagină de Facebook. Cofetăria va fi promovată constant în mediul online (Instagram, TikTok, YouTube, etc). Prin aceste canale, se va prezenta o scurtă descriere a cofetăriei, a serviciilor oferite și a ofertelor de preț, propriul website și un număr de telefon pentru comenzi.

Vom amplasa bannere în oraș pentru date referitoare la locație, program și alte detalii. Pentru acestea vom contacta Primăria pentru aprobare. Avantajele publicității realizate prin bannere stradale este de necontestat, printre acestea se numără: gradul ridicat de vizibilitate, întărirea brand-ului și motivarea consumatorului în alegerea produselor noastre.

Echipamente și ustensile:

- 2 malaxoare
- 2 ustensile ornate
- 2 crepiere mini clătite
- 2 crepiere electrice
- 1 dispenser vafe
- 2 aparate vafe
- 1 aparat dublu mentinere caldă ciocolată și sosuri
- 2 aparat bubble waffle/egg waffle
- 1 mixer planetar
- 1 vitrina frigorifică
- 2 TV Samsung
- 1 Set Mobilier (scaune, mese, etc)
- 1 Laptop Lenovo
- 1 Modul facturare
- 1 Soft restaurant
- 1 sertar de bani metalic
- 1 imprimantă termică



Pret total: 99,583 lei

Website:

- creare website de prezentare + magazin online

Pret total: 10,000 lei

Marketing:

- promovarea online necesara afacerii (instagram, facebook, google, etc)
- promovarea prin bannere stradale

Pret total: 10,000 lei

Dotarea spatiului:

- chiuvete, tavi de inox, mese de inox, scaune, mese pentru clienti, reclama luminoasa, etc.

Pret total: 40,000 lei

Resurse umane:

- **2 cofetari (angajati FULL TIME) x 6 luni (2550 lei/luna) = 15,300 lei**
- **1 contabil – contract de colaborare – 500 lei/luna**
- **1 expert SSM – contract de colaborare – 100 lei/luna**

Utilitati:

- apa – 400 lei
- energie electrica – 500 lei
- salubritate – 300 lei
- chirie – 2000 lei/luna

Pret total: 3,200 lei

Craiova are o populatie totala de **293,567 locuitori**. Sa presupunem ca doar **5% ne vor fi clienti**. Ar rezulta un total de **14,678 potentiali clienti**. Vom calcula un produs vandut la **cel mai mic pret** pe care il vom avea in patiserie:

14,678 clienti x 2 lei = 29,356 lei venituri lunare

29,356 lei/luna x 12 luni = 352,272 lei/an

	TR.I	TR.II	TR.III	TR.IV	TOTAL AN
VENITURI	200000,0 0	200000,0 0	250000,0 0	250000,0 0	900000,0 0
- din vanzare sericii/produse	200000,0 0	200000,0 0	250000,0 0	250000,0 0	900000,0 0
- din alte venituri	0	0	0	0	0
CHELTUIELI TOTALE	165150,0 0	141850,0 0	141850,0 0	165150,0 0	612000,0 0
Cheltuieli directe	100710,0 0	100710,0 0	115290,0 0	115290,0 0	432000,0 0
- cu manopera salarii	40500,00	40500,00	40500,00	40500,00	162000,0 0
- cu materiale	60210,00	60210,00	74790,00	74790,00	270000,0 0
-cu terti (subcontractare)	0	0	0	0	0
Cheltuieli indirecte	40140,00	40140,00	49860,00	49860,00	180000,0 0
- Amortismente echipament	4067,00	4067,00	4068,00	4068,00	16270,00
- Alte cheltuieli indirecte	36073,00	36073,00	4579,00	4579,00	163730,0 0
REZULTAT (profit	14133,00	14133,00	13134,00	13134,00	288000,0



sau pierdere) = VENITURI- CHELTUIELI					0
--	--	--	--	--	---

11. Anexe si alte documente

In sustinerea planului meu de afaceri anexez urmatoarele:

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

.....

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