

Plan de afaceri pentru o covrigărie

CUPRINS:

Capitolul 1 Prezentarea generală a ideii de afaceri

1.1 Avantaje ale deschiderii unei afaceri cu covrigii

Capitolul 2 Descrierea afacerii

2.1 Prezentarea generală a firmei

2.2 Operare si organizare

2.2.1 Echipamentele necesare

2.2.2 Materii prime. Surse de aprovizionare

2.2.3 Procesul de fabricație

2.3 Personalul firmei noastre

Capitolul 3 Piața

3.1 Tendințele și perspectivele afacerii

3.2 Clienții

3.2.1 Cum atragem clienții?

3.3 Concurența

3.3.1 Care sunt punctele tari ale produsului nostru?

3.3.2 Cum ne deosebim de concurență?

Capitolul 4 Finanțe

4.1 Venituri și Cheltuieli lunare in anul I

4.2 Cheltuieli și venituri lunare in anul II

4.3 Cheltuieli și venituri lunare in anul III

4.4 Previziuni pe următorii 3 ani

Concluzii

Capitolul 1: Prezentarea generală a ideii de afaceri

Ideea de afacere pe care noi o propunem este una obișnuită : deschiderea unei covrigării. ”Afaceri cu covrigi? Dar sunt pline străzile de covrigării. Piața este saturată, ”FALS!” covrigării sunt destule și se înființează într-un ritm destul de susținut dar mai este loc destul. De ce? Pentru că nu avem timp, iar atunci când cumpărăm niște produse ieftine și relativ omogene alegem în primul rând să economisim timp. Nimeni nu se va abate de la ruta zilnică pentru a cumpăra covrigi de la ”Covrigăria A”, ci îi vor lua de unde le este la îndemână. Acesta reprezintă, incontestabil, un avantaj pentru noi în afacere. Deoarece volumul vânzărilor este puternic influențat de poziția spațiului comercial, am ales o zonă aglomerată a orașului: un spațiu vizibil, cu o poziție de trafic pietonal intens, lângă Colegiul Național ”Ștefan cel Mare”, Suceava.

1.1 Avantaje ale deschiderii unei afaceri cu covrigi

Cât costă un covrig? 1 leu, o nimica toată. E un produs atât de ieftin încât s-ar zice că nu poți să te îmbogățești de pe urma lui. Și totuși... Ceea ce se pierde de obicei din vedere este faptul că acest produs are trei atuuri extraordinare:

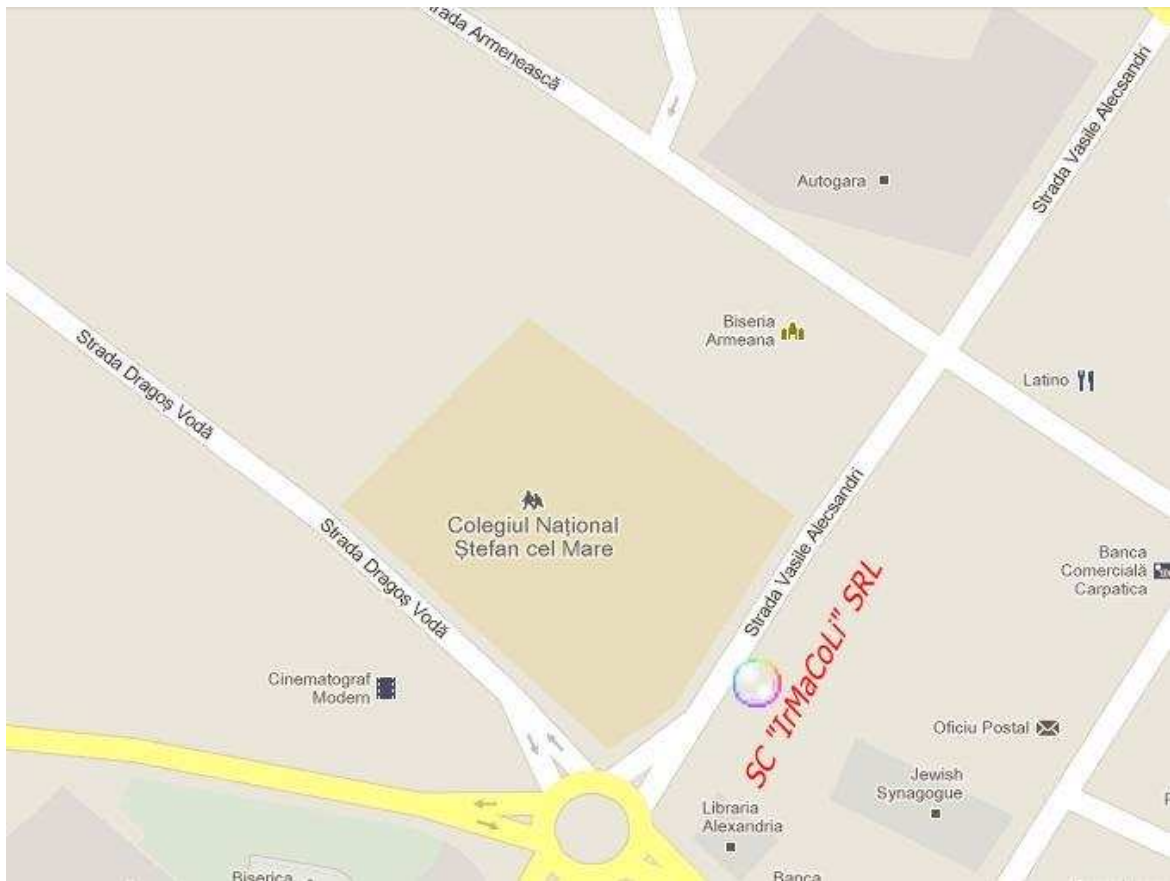
1. Se vinde tot timpul anului (fie vară, fie iarnă, un covrig aburind, de-abia scos din cuptor stârnește instantaneu apetitul trecătorilor).
2. Pentru promovare nu avem nevoie de niciun fel de cheltuieli de reclamă (amplasarea covrigăriei într-un loc circulat este suficientă, pentru că mirosul îmbietor și coada permanentă vor atrage ca un magnet noi și noi clienți).
3. Fiind foarte ieftin, se vinde în cantități mari (câteva mii de bucăți pe zi).

Aceste trei atuuri importante, investiția mică și profitul substanțial fac ca afacerea cu covrigi să fie una dintre cele mai atrăgătoare oportunități ale zilelor noastre

Capitolul 2 Descrierea afacerii

2.1 Prezentarea generală a firmei

Firma noastră se va numi SC ”IrMacoLi” SRL, care va fi amplasată vis-à-vis de Colegiul Național ”Ștefan cel Mare”, pe str. Vasile Alecsandri, 3



Pașii pe care îi vom realiza pentru obținerea autorizației de funcționare a covrigăriei sunt:

- 1) Vom înființa firma La Registrul Comerțului
- 2) Vom înregistra punctul de lucru prin eliberarea Certificatului constatator cu activitățile ce se vor desfășura în spațiul respectiv
- 3) Vom obține autorizațiile sanitare și sanitar -veterinare
- 4) Vom obține autorizațiile PSI. Vom întocmi documentația tehnică și vom depune dosarul la instituțiile abilitate legal să elibereze autorizațiile de funcționare.
- 5) Vom obține autorizația de funcționare eliberată de primărie.

Pentru eliberarea autorizației vom depune o cerere însoțită de următoarele documente:

- actul de înființare a firmei
- specificația tehnică a produsului cu menționarea condițiilor de calitate și data

durabilității minimale;

- schița-plan a unității cu specificarea spațiilor de producție și depozitare, a instalațiilor și utilajele, capacitatea de producție;
- fișa de date privind calificarea personalului.

2.2 Operare si organizare

Spațiul comercial în care va funcționa covrigăria noastră va avea 32 mp. Spațiul va fi racordat la gaze, electricitate, apă și canalizare. Spațiul pe care îl detinem se va compartimenta astfel: zona pentru pregătirea covrigii, zona pentru vânzarea covrigilor, o mică zonă pentru depozitarea materiilor prime (făină, sare, zahăr, ulei, semințe etc). În schema de igienizare a unității vom avea și anexele (vestiar, wc pentru personal).

- **Spațiul pentru pregătirea covrigii**

Pentru prepararea, depozitarea și păstrarea în condiții igienice a produselor vom avea nevoie de: o chiuvetă cu apă curentă, câteva mese pentru pregătirea aluatului, coș de gunoi.

- **Spațiul comercial**

Acesta joacă un rol esențial pentru obținerea succesului. Va fi luminos, amenajat cu gust, dar mai ales curat, și va respecta toate normele de igienă alimentară. O sarcină importantă le va revini și vânzătorilor, prin modul igienic de deservire (obligatoriu într-un șervetel), precum și prin amabilitate și un aspect fizic plăcut

- **Spațiul pentru depozitarea materiilor prime**

Acesta va fi un loc uscat și răcoros. Aici vom păstra făina, sarea, zahărul, semințele, uleiul și alte ingrediente pe care le vom folosi pentru fabricarea covrigilor.

2.2.1 Echipamentele necesare

Vom deține o linie completă pentru producerea covrigilor care conține următoarele utilaje:

- malaxorul pentru mixarea ingredientelor și obținerea aluatului;
- masa de preparare cu blat de polietilenă pentru modelare;

- opăritorul (baia de opărit covrigii care au fost formați);

- cuptorul special pentru coacerea covrigilor

1. Cuptorul Zanossi T 75 E, cu temperature maxima de coacere 400 grade, alimentare electrică 400 V, putere 16,5 kW, capacitatea maxima 400 de corigi/ora

2. Malaxorul BRV-IM44TS, are capacitatea de 44 kg aluat pentru covrigi , din care 30 kg 26 reprezintă făina. Aparatul cântărește 110 kg, alimentarea se face la 380 V, putere 1,5 kW.

Atât cuva cât și spirala de amestec și grila de protecție sunt din inox.

3. Friteuza electrică EMX-10373 pentru opărit covrigi are o capacitate de 16 litri și asigură productivitatea necesară cuptorului.

4. Masa din inox cu blat din polietilenă – COZ-PA719, pentru prelucrarea aluatului și formarea covrigilor. Dimensiuni: 1.900 mm lungime x 700 mm lățime x 800 mm înălț ime.

5. Spălător din inox –INP-IP0032, cu comandă la genunchi, prin împingere laterală. Este foarte necesar pentru spălarea pe mâini a modelatorilor. Dimensiunile spălătorului: 400 mm x320 mm.

Toate aceste echipamente le vom achiziționa de la Zanolli, Focșani la ofertă specială de 35999RON (inclusiv TVA), preț ce cuprinde rețete de covrigi, instruire personal, cheltuieli cu transportul, garanție 1 an si postgaranție.

2.2.2Materii prime. Surse de aprovizionare

Materia prima utilizată :

- făină

- drojdia pentru panificație

- apă

- premixuri

- extract de malț

- semințe și alte adaosuri (scorțișoara, chimen)

- ulei

- sare, zahăr

Noi vom utiliza făina tip700, albă achiziționată de la Băneasa S.A în ambalaje din hârtie la 50 kg la un preț de 90,76 Ron.

- Drojdia pentru panificație

Vom utiliza 1 kg de drojdie la 100 kg de făina la un preț de 9,38 lei/kg. Furnizorul nostru va fi ROMPAK SRL.

- Premixuri

Furnizorul nostru de premixuri va fi Real T.D.C., iar produsul se numește edificator "Real Covrigi", pe care îl vom achiziționa la 6,5 lei/kg.

- Semințe

Cele mai utilizate pentru ornarea covrigilor sunt semințele de mac, susan, dovleac și floarea soarelui. Pentru a ne diferenția de covrigariile concurente, noi vom utiliza scorțișoara, semințe de in și chimen.

- Extract de malț

Furnizorul nostru va fi ROTAN care ne pune la dispoziție produsul NATUR EMA. Uleiul, zahărul, sarea vor fi achiziționate de pe piața locală, la preț angro.

2.2.3 Procesul de fabricație

Pentru a obține în jur de 2.000 de covrigi, cantitățile de ingrediente sunt: făină – 96 kg, drojdie comprimată – 1 kg, apă – 60 litri, sare – 1 kg

Etapele preparării covrigilor:

1. Prepararea aluatului

Malaxarea: se introduc în cuva malaxorului făina, drojdia emulsionată, zahărul și sarea dizolvate în puțină apă. Se pornește malaxorul și se malaxează până la dezvoltarea completă a aluatului.

Fermentarea durează timp de 30 minute la temperatura de 28 - 30°C. Se face apoi dozarea în bucăți de circa 90 - 100 g.

Modelarea: fiecare bucată de aluat se modelează sub formă de fitil care se împletește în opt. Se spoiesc covrigii modelați cu următorul amestec: 1 l de apă amestecat cu 15 grame de făină. Covrigii se presară apoi cu sare grunjoasă care se va lipi de amestecul cu făină.

Coacerea se face la 190°C timp de 10 - 15 minute cu aburire intensă în primul minut.

Notă: Nu se cântăresc drojdia și sarea împreună!

2. Modelarea covrigilor

Modelarea covrigilor are ca scop atât obținerea unei forme specifice, cât și uniformizarea miezului prin eliminarea golurilor formate în timpul fermentației. Prin modelare se urmărește ca fiitul să aibă o grosime uniformă și o suprafață netedă.

Ultima operație a prelucrării a luatului este cea de dospire care, în cazul covrigilor, presupune ca aceștia să fie lăsați direct pe masa de modelare, la temperatura de 22-26°C, sau și mai mult vara, timp de 2 -4 minute, în funcție de calitatea și consistența aluatului.

3. Opărirea covrigilor

Covrigii se opăresc cca. 6 -8 minute în apa în care a fost adăugat sirop de zahăr. După dospirea finală, covrigii sunt trecuți la operațiunea de opărire, care se execută în scopul formării la suprafața lor a unui strat subțire de amidon gelificat. În timpul coacerii, amidonul din acest strat trece în dextrine și apoi în zahăr, atribuind o culoare frumoasă și un luciu plăcut produsului finit. Totodată opărirea întrerupe fermentația, eliminându-se astfel formarea golurilor în miezul produsului. Într-un vas sau friteuză cu apă caldă în care se adaugă sirop de zahăr se aduce conținutul la temperatura de fierbere și apoi se adaugă covrigii. În momentul în care se introduc covrigii modelați în vasul de opărire, aceștia cad la fund. Durata opăririi este de 6-8 minute. În acest interval covrigii încep să plutească la suprafața compoziției din vas și înseamnă că s-a finalizat procesul opăririi. Covrigii astfel opăriți se “pescuiesc” din vas cu ajutorul unei palete sau strecurători și se pun pe o planșetă în vederea adăugării și introducerii în cuptor.

4. Coacerea covrigilor

Cuptorul trebuie bine încălzit din timp, pentru ca în momentul în care se introduc covrigii să fie temperatura ideală, care asigură atât coacerea uniformă, cât și rumenirea. Această temperatură trebuie menținută constantă pe toată perioada producției, pentru a nu risca arderea covrigilor sau o coacere incompletă. Și, în fine, trebuie parcurse toate etapele de producție, inclusiv opărirea în apă cu zahăr sau umezirea lor în sare cu mac după coacere. Prin aplicarea celor două tratamente, covrigii capătă aromă și un gust plăcut, și devin ușor crocanți.

2.3 Personalul firmei noastre

Succesul în afaceri presupune pregătire, disciplină și muncă multă. Pentru covrigăria noastră avem nevoie de :

- 1 cocător
- 1 modelator
- 1 vânzător
- 1 manager

Ca cocător,vom alege o persoană pricepută care știe cum să manipuleze cu covrigii,astfel încât ei să se coacă repede și bine.Nu avem nevoie neaparat de un specialist pentru că operatorul echipamentului este pregătit și școlarizat de firma producătoare,dar vom căuta o persoană cu o oarecare experiență în domeniu.

Modelatorul sau cel care pregătește aluatul va fi mai ușor de găsit, el putând fi format la locul de muncă de către un specialist.În doar două ore oricine poate învăța cum să modeleze un covrig, iar după o săptămână capătă destulă experiența și îndemânare pentru a lucra într -un ritm susținut, condiție esențială pentru a putea asigura fluxul de producție necesar zilnic.

Managerul se va afla aproape pe parcursul întregii zile lângă angajați pentru a remedia rapid eventualele probleme care pot apărea,dar și pentru a supraveghea eficiența procesului de producție.De asemenea,va răspunde pentru aprovizionarea cu materii prime și efectuarea cheltuielilor necesare procesului de producție.

Vom avea nevoie și de un vânzător care preia comanda și banii, dă restul și onorează comanda. Vânzătorul va apuca covrigii cu un șervețel și îi va pune pune într -o pungă din hârtie înainte de a-i înmâna clientului. De asemenea, vânzătorul va ține seama de solicitările clientului care-și dorește un covrig fără sare sau unul mai copt. Toți salariații vor avea halate și bonete albe și un comportament ireprosabil.

Angajații noștri vor avea următorul program de lucru:

Luni - Vineri 9:00 - 19:00

Sâmbătă 9:00 - 14:00

Duminică - zi liberă

Angajații vor avea următoarele salarii:

Cocătorul - 850 RON

Modelatorul - 800RON

Vânzătorul - 750 RON

Capitolul 3 Piața

3.1 Tendințele și perspectivele afacerii

În prezent se simte nevoia unei diversificări a sortimentelor de covrigi, nu neapărat în ceea ce privește forma, cât a conținutului. Se știe că tot ceea ce este nou atrage.

În trecut existau sortimente strâns legate de obiceiurile specifice ale zonelor. Acum pe piață se vând în principal covrigii de Brașov, din aluat simplu, împlețiți, opăriți și presărați cu sare, pentru că ei au procesul de producție cel mai accesibil.

Credem că este timpul să se introducă, încetul cu încetul, rețete noi. De aceea, vom adăuga, pe lângă ingredientele tradiționale și alte le și vom încerca alte dimensiuni.

În S.U.A., există așa-numiții „bagels“, care sunt tot un fel de covrigi, dar umpluți cu un ingredient anume, și care cunosc un succes deosebit. S-au înființat chiar restaurante specializate pe acest produs, care oferă consumatorilor câteva zeci de sortimente, alături de băuturi calde sau răcoritoare.

Este foarte posibil ca viitorul covrigăriilor în România acesta să fie: un mini -local de tip fastfood, unde trecătorii grăbiți să intre și să ia micul dejun sau o gustare rapidă, care să cuprindă un covrig umplut și o ceașcă de cafea. Elementele cu greutate pentru succesul unei astfel de afaceri vor fi calitatea deosebită a covrigilor și amplasamentul localului.

Având în vedere tendințele și perspectivele unei astfel de afaceri, noi vom deschide o covrigărie cu un vad comercial bun, cu produse diversificate, cu o formă și o rețetă de preparare inedită. Inspirându-ne din modelul american, covrigii deformați nu-i vom oferi spre vânzare, ci vor fi tăiați în 6-8 bucăți care vor fi puse într-un stand special cu platouri, aflat la îndemâna clienților. Aceștia vor avea posibilitatea să guste diferite sortimente înainte de a opta pentru unul anume.

3.2 Clienții

Când ați mai văzut ultima dată o coadă la ceva? Mai mult ca sigur atunci când ați trecut pe lângă o covrigărie. Nici nu e de mirare: un covrig aburind, abia scos din cuptor, este irezistibil și mirosul lui îmbietor îl determină pe orice trecător, mai mult sau mai puțin înfometat, să se oprească și să ducă mâna la buzunar.

Consumatorii de covrigi fac parte din toate categoriile sociale, având orice vârstă.

Segmentul de piață reprezentativ este alcătuit din:

- salariați nevoiți să sară peste micul dejun sau masa de prânz rezolvând aceste necesități cu un șir de covrigi proaspeți;
- elevi și studenți, care cumpără aceste produse în pauza de masă;
- navetiști care tranzitează orașul cu diverse probleme.

La toți acești consumatori se adaugă cei ocazionali, simpli trecători atrași de mirosul plăcut al covrigilor copti, indiferent de câți bani au în buzunar

3.2.1 Cum atragem clienții?

Pentru a ne asigura o clientelă fidelă ,vom realiza ,in primul rand,covrigi de calitate și ii vom oferi numai atunci când sunt foarte proaspeți sau chiar calzi. E suficient să vindem o singură dată unui client niște covrigi care au fost copti în ziua precedentă și clientul respectiv nu va mai cumpăra de la noi.

De asemenea, modul de servire este foarte important: Nu este bine atunci când covrigii sunt apucați cu mâna și oferiți direct clientului, fără un șervețel sau o pungă din hârtie, fără un ambalaj. E lesne de înțeles cât de “încântat” va fi respectivul client, mai ales dacă își va da seama că, în urmă cu câteva secunde, același vânzător încasase banii de la clientul precedent și pusese mâna pe bancnote pline de microbi. Nu vom neglija aceste aspecte ,caci oamenii vor refuza să mai cumpere de la noi, oricât de gustos ar fi covrigul și oricât de bun ar fi amplasamentul unității noastre.

O modalitate foarte eficientă pentru atragerea clienților va fi ademenirea lor cu mirosul de covrigi calzi (pentru aceasta există o tehnică specială de distribuire a mirosului direct în stradă). Acest truc funcționează însă doar în cazul celor care trec prin apropierea covrigăriei și nu are niciun efect dacă potențialul cumpărător se află la câteva zeci de metri distanță. Pentru această din urmă situație, vom realiza un covrig uriaș din lemn,cu un aspect foarte atractiv, pe care il vom monta deasupra covrigăriei; astfel vom atrage categoric atenția publicului și oamenii vor veni să cumpere covrigi, fie și numai din curiozitate.

3.3 Concurența

3.3.1 Care sunt punctele tari ale produsului nostru?

- Produsul nu contine conservanti, amelioratori sau alte substante sintetice, acest lucru facandu-l din ce in ce mai cautat, piata devenind din ce in ce mai exigenta in acesta privinta.
- Este un produs de post, acest lucru oferindu-i un atu in fata altor produse

complementare, cum ar fi produsele de patiserie, gogosile, foietajele, etc. pentru cei care respecta acest aspect religios.

- Pretul scazut ii confera un avantaj in raport cu alte produse complementare pentru categoriile sociale cu venituri relativ mici, stiut fiind faptul ca aceste categorii detin o pondere semnificativa in piata, mai ales in orasele mai putin dezvoltate economic.

3.3.2 Cum ne deosebim de concurență?

Produsele complementare prezintă, însă, o diversitate mai mare decât covrigii, foietajele sunt cu diverse umpluturi, gogosile la fel. În Suceava există o multitudine de unități care comercializează produse asemănătoare, noi, însă, ne vom deosebi de acestea prin următoarele:

- design exterior deosebit al localului
- diversitatea produselor
- rețeta de fabricație specială
- posibilitatea de a gusta diferite sortimente de covrigi înainte de a opta pentru unul anume
- forma deosebită a covrigului



Capitolul 4 Finanțe

Pentru inițierea afacerii noastre solicităm un credit 'n valoare de 15000 de euro. Cheltuielile inițiale sunt:

- Cheltuieli de constituire 500 RON
- Cheltuieli cu utilajele 35999 RON
- Cheltuieli lunare

4.1 Venituri și Cheltuieli lunare în anul I

În primul an vom produce în medie 2000 covrigi/zi a câte 0.5 lei/buc.

<i>Închirierea spațiului</i>	<i>1600 RON</i>
<i>Cheltuieli cu materiile prime</i>	<i>9375 RON</i>
<i>Cheltuieli cu electricitate, canalizare, apă</i>	<i>3500 RON</i>
<i>Alte cheltuieli (mănuși, sfori, pungi, etc.)</i>	<i>1000 RON</i>
<i>Salarii</i>	<i>2400 RON</i>
<i>Total cheltuieli pe lună</i>	<i>17375 RON</i>
<i>Venituri din vânzarea covrigilor</i>	<i>25000 RON</i>
<i>Impozitul pe venit(3%)</i>	<i>750 RON</i>
<i>Profitul</i>	<i>6875 RON</i>

Tabel nr. 1

În următorul an vom ridica nivelul producției în medie 2200 covrigi/ zi a câte 0.5 lei/buc.

4.2 Cheltuieli și venituri lunare în anul II

<i>Închirierea spațiului</i>	<i>1600 RON</i>
<i>Cheltuieli cu materiile prime</i>	<i>10325 RON</i>
<i>Cheltuieli cu electricitate, canalizare, apă</i>	<i>3500 RON</i>
<i>Alte cheltuieli (mănuși, sfori, pungi, etc.)</i>	<i>1000 RON</i>
<i>Salarii</i>	<i>2400 RON</i>
<i>Total cheltuieli</i>	<i>18825 RON</i>
<i>Venituri din vânzarea covrigilor</i>	<i>27500 RON</i>
<i>Impozit pe venit(3%)</i>	<i>750 RON</i>
<i>Profit</i>	<i>7925 RON</i>

Tabel nr. 2

În anul 3 vrem să ridicăm nivelul producției în medie 2500 covrigi/zi a câte 0.5 lei/buc și să majorăm salariile angajaților cu câte 100 RON.

4.3 Cheltuieli și venituri lunare în anul III

<i>Închirierea spațiului</i>	<i>1600 RON</i>
<i>Cheltuieli cu materiile prime</i>	<i>11750 RON</i>
<i>Cheltuieli cu electricitate, canalizare, apă</i>	<i>3500 RON</i>
<i>Alte cheltuieli (mănuși, sfori, pungi, etc.)</i>	<i>1000 RON</i>
<i>Salarii</i>	<i>2700 RON</i>
<i>Total cheltuieli</i>	<i>20550 RON</i>
<i>Venituri din vânzarea covrigilor</i>	<i>31250 RON</i>
<i>Impozit pe venit(3%)</i>	<i>938 RON</i>
<i>Profit</i>	<i>9762 RON</i>

Tabelul nr.3

Sintetizând datele din tabelul nr. 1, tabelul nr. 2 și tabelul nr. 3 obținem următoarele date:

4.4 Previziuni pe următorii 3 ani (în RONI)

Item	Anul I	Anul II	Anul III
Vânzări	300000	330000	375000
Cheltuieli:			
Materii prime	112500	123900	141000
Salarii	28800	28800	32400
Chirie	19200	19200	19200
Cheltuieli (aferente serviciilor comunale)	42000	42000	42000
	12000	12000	12000
Alte cheltuieli			
Venit	86500	104100	128400
Taxe pe venit 3%	9000	9900	11250
Profitul	77500	94200	117150

Concluzii

Perspectivile afacerii noastre cu covrigi sunt luminoase. Covrigii sunt bine ancorați în conștiința românilor și ne pot aduce încasări de excepție nouă, celor care producem, cu îndeplinirea următoarelor condiții relativ nepretențioase:

1. Covrigii vor fi realizați sub ochii clienților, într-un cuptor amplasat la vedere.
2. Covrigăria noastră va fi amplasată într-un loc cu un cadru comercial bun. O covrigărie nu o să dispară niciodată, pentru că oricine își poate permite unu -doi covrigi, care să-i țină de foame dimineața sau în orice moment al zilei. Mai mult, aceste produse au intrat deja în obișnuința oamenilor și, pentru mulți, covrigii țin locul biscuiților sau al altor alimente pentru o masă din fuga
3. Deoarece avem parte de concurență vom diversifica gama de produse !
4. Vom face tot posibilul să evităm situația jenantă de a nu putea oferi covrigi proaspeți la vânzare, fie și numai pentru o jumătate de oră, din tot felul de motive (care nu-l interesează pe client, dar ne vor costa pe noi).
6. Ritmul producției este continuu pe toată perioada zilei. Ne vom asigura din timp cantitățile necesare de ingrediente, dar vom avea și rezerve, mai ales că pe piața en - gros pot apărea sincope de ofertă
7. Vom dispune de o sursă de energie alternativă, în cazul unei întreruperi a curentului. Deoarece folosim un cuptor electric vom avea un generator de curent electric.

Este evident, așadar, că gestionarea cu succes a întregii activități cere nervi tari, talent organizatoric și putere de muncă: compararea rapidă a prețurilor de la furnizorii de materii prime, negocierile cu aceștia, rezolvarea problemelor de transport etc., sunt sarcini frecvente pe parcursul acestei afaceri și va trebui să putem să le facem față.