



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: Infiintarea unei patiserii

PARTICIPANT (A)

Ciudin Mihai

Avram Alexandru





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop

- ★ Afacerea mea constă într-o mini-patiserie la început unde voi produce prăjituri tradiționale și clasice, dar și torturi și platouri de prăjituri pentru diverse evenimente(ziua de naștere a unei persoane unde sunt mai mulți invitați, cumătrii, zile festive la liceu/facultate, cercuri profesionale, petreceri private, petreceri de Crăciun/Paște, mai exact în acele locuri unde nu sunt mai mult de 150 de persoane) sau chiar pentru un singur client.
- ★ Vin în ajutorul acelor persoane care nu au timp să stea în bucătărie sau nu acordă timp bucătăriei.
- ★ Urmăresc deschiderea unei patiserii unde să asigur produse și servicii de calitate, la prețuri medii, ca să pot să-mi câștig clienți fideli , deoarece prin ei pot câștiga mai mulți clienți.

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

SC MP PATISERIE SRL

Forma de organizatie care raspunde intentiilor mele este:

Societate cu Raspundere Limitata
(scris in extenso, nu ca abreviere)

Adresa sediului social va fi, Craiova, str. Marasesti, nr 45

Telefon 0724555423

E-mail mppatiserie SRL



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

- ★ **Produsele în cadrul patiseriei vor fi (prăjituri clasice și tradiționale, tiramisu, eclere, savarine, amandine, albă ca zăpada, tăvălită prin nucă de cocos, snekers,**
- ★ **chec cu vanilie, cozonac caramelizat...).**
- ★ **Dar voi avea și torturi (tort simplu sau etajat).**
- ★ **Platourile vor fi și ele diverse(amestec de prăjituri la preferința clientului).**

In organizarea intreprinderii si pentru obtinerea produselor (serviciilor), vor fi implicate urmatoarele structuri:

- fondatorii Ciudin Mihai Si Avram Alexandru si/sau
- o conducere executiva formata din -

Numarul persoane care vor fi angajate ca:

-3

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

- ★ - Forma juridică: S.R.L.(Societate cu răspundere limitată)
- ★ Data înființării: La începutul anului viitor 01.01.2022.

★ Capital social: fonduri proprii 2500 euro, și după accesarea de fonduri nerambursabile(5000 euro).

★ Domeniul de activitate: Fabricarea și vinderea de prăjituri și torturi.

Coduri CAEN:

- Cod CAEN 1071 –Principalul cod al patiseriei, de fabricare a prăjiturilor și a produselor de patiserie,
- Cod CAEN 1082 – Fabricarea produselor din cacao, a ciocolatei și a produselor zaharaoase,
- Cod CAEN 4724 - Comerț cu amănuntul al produselor de patiserie și a produselor zaharaoase, aici am și Codul CAEN 4636 - Comerț cu ridicata al zaharului, ciocolatei și produselor zaharaoase,
- Cod CAEN - Activități de alimentație (catering) pentru evenimente,
- Cod CAEN 5610 – Pentru a putea face degustarea unor produse noi, spațiu unde clienții pot servi produsele.

★ Perspective de dezvoltare: Încercarea de a dezvolta servicii unice originale față de competiție, care să fie puternic promovate, și care să atragă un număr important de clienți;
(locatie, preturi, promovare etc)

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea mea de afaceri a aparut din

Industria în patiserie este în creștere, atât în calitate cât și în cantitate și preț. Se deschid multe patiserii de acasă în ultima vreme din cauză că unele persoane au rămas fără loc de muncă sau pur și simplu asta le place să facă.

“Piața globală a prăjiturilor și patiseriei a fost evaluată la 111,18 miliarde USD, cu un volum fizic de 14,6 miliarde kg în 2017, preconizându-se înregistrarea unui ritm mediu anual de creștere (CAGR) de 4,3% în perioada 2018-2023, potrivit analizelor Research & Markets. Cifrele arată că Europa domină piața produselor de cofetărie-patiserie, urmată de America de Nord și Asia. Se estimează că europenii vor cheltui aproximativ 42 de miliarde USD în 2021 pentru consumul acestor produse, continuând să influențeze tendințele la nivel global. Piața prăjiturilor și a torturilor se estimează că va atinge valoarea de 75 miliarde USD până în 2023, la nivel global (Mordor Intelligence).”

(experienta mea,

observatiile mele si/sau ale familiei, un hobby, o sugestie de la, altele asemenea).

5. Analiza SWOT. Identificarea și analiza riscurilor

☺ Strengths ✓ Originalitatea produselor, fiecare produ având un nou design bazat pe creativitate, ✓ Diplomă de excelență, ✓ Folosirea de produse naturale, calitatea produselor.	☹ Weaknesses × Sunt singură la început, × Intrarea pe piață, deoarece nu am clienți, singură trebuie să îi câștig, × Fonduri proprii inițiale insuficiente.
☺ Opportunities ✓ Numărul de patiserii mic din zona mea, ✓ Gusturile consumatorilor au crescut, aceștia preferând acum un produs de calitate și natural, ✓ Creșterea prăjiturilor și a torturilor la pachet.	☹ Threats × Creșterea costului a materiilor prime, × Celelalte persoane care fac acest lucru de acasă neavând o firmă și care deja și-au câștigat clienții, × Firmele de patiserii care cooperează cu magazinele din zona mea.

Analiză riscuri

- Apariția unor noi concurenți pe această piață și zonă care ar putea diminua numărul de clienți. Aici voi face un program pentru fidelizarea clienților. De exemplu concursuri de 2 ori pe an și degustarea a noi produse. Oferirea la comenzi mai mari a unor tichete pentru o viitoare comandă.
- Pentru cei doi angajați pe care o să îi am pe viitor pentru a nu-și da demisia le voi oferi bonusuri când o să am comenzi mai mari și participarea la cursuri pentru prăjituri și creativitate în designul prăjiturilor.
- Contracte cu furnizorii pentru a nu mării prețurilor materiilor prime.
- La început o să deschid afacerea acasă să nu am costuri mari pentru chirie și utilități.

II. Planul de marketing

1. Descrierea pieței

- Piața patiseriilor și a cofetărilor este într-o mare creștere calitativă și cantitativă.
- Condițiile economice de bază actuale, incertitudinea locului de muncă și cel mai important gustul fiecărui om este într-o continuă schimbare care au dus la o scădere a consumului, ei fixându-se pe o alimentație de bază. Totuși piața patiseriilor, în comparație cu celelate piețe, este într-o ușoară creștere.
- Zonele mici în care vreau să încep activitatea au 45.000 locuitori per total.
- În sezonul nunților în cele 5 comune sunt cel puțin 6 nunți/ săptămână.
- Deci ar fi o piață de deschidere foarte bună.



- Rezultă că este în continuă creștere această piață.

2. Segmentul de piață urmărit

- ☺ Persoanele care vor să se îndulcească,
- ☺ Persoanele care vor să ofere invitațiilor(la nunta lor, la o petrecere, la o zi de naștere...) produse gustoase,
- ☺ Persoane care vor să facă o surpriză cuiva drag.

3. Trendul pieței și cadrul legislativ specific

Cererea din domeniul patiseriei se îndreaptă spre plus.

Cadrul legislativ este unul clar, concis și la obiect, însă flexibilitatea lui este limitată.

4. Concurența

La început nu o să fie mare volumul de comenzi, deoarece îmi este greu să-i conving să înceapă să cumpere de la mine.

Concurența la mine în zonă este alcătuită din personale care fac deja acest lucru de acasă fără a avea propria afacere, de firmele mai mari care cooperează cu saloanele de evenimente și de magazinele care cooperează cu patiseriile mai mari.

Această piață este într-o continuă creștere în zona mea, deoarece lumea nu mai face prăjituri acasă și doar comandă de la persoanele care fac acest lucru. Sunt 2 corturi pentru nunți și mai multe restaurante unde prăjiturile și torturile nu se fac acolo și de acest lucru trebuie să se ocupe persoanele care vor să facă un eveniment.

5. Previziunea vânzărilor

După micile calcule aș avea destui clienți ca să pot ajunge să fiu pe plus încă din primele 6 luni, deoarece potențiali clienți există deja.

Piața patiseriilor din România este într-o ușoară creștere, deci afacerea prognozează o creștere anuală de 35%.

Nr. Crt	Denumire serviciu/produs vandut	Unitate de măsură	Cantitate vândută	Preț unitar mediu estimat	Total
1	Torturi clasice	kg	15	65	975,00
2	Prajituri clasice	bucată	30	8	240,00
3	Platouri	kg	16	15	240,00
4	Torturi diverse	kg	18	70	1.260,00
5	Prăjituri tradiționale	kg	9	15	135,00
Total venituri preconizate					2.850,00

6. Strategia de marketing (produs, preț, promovare, distribuție)

PRODUS

Voi produce și vinde produse de patiserie, prăjituri, torturi într-o largă diversitate. Clienții principali fiind acele persoane care vor să se îndulcească sau vor să facă o surpriză persoanelor dragi din familie sau chiar prietenilor.

- ★ Prăjiturile tradiționale, prăjiturile vegane și cele fără zahăr sau alte ingrediente contraindicate de client.
- ★ Prăjiturile clasice vor fi și ele prezente în această patiserie. De exemplu voi avea eclere, tiramisu, negrese, savarine ș.d..
- ★ Torturi cu blat clasic (alb, galben sau maro) sau pot face ce culoare vrea clientul.
- ★ Cremele sunt și ele diverse (vanilie, cacao, caramel, oreo, fructe de pădure și voi putea combina crema de mascarpone cu fructe*).

Prăjiturile și torturile vor avea în principal următoarele aspecte:

- ✓ Prospețime
- ✓ Aspect atractiv
- ✓ Calitate
- ✓ Ingrediente naturale
- ✓ Gust nemaipomenit

PREȚ

Prețul dulciurilor va fi calculat în funcție de tipul de prăjitură, gramajul acesteia (gramajul poate fi cu + sau - în unele situații) și decorul ei.

- Prăjiturile tradiționale prăjiturile vegane și cele fără zahăr sau alte ingrediente contraindicate de client. Aceste tipuri de prăjituri vor costa în funcție de gramaj (de la 20 la 60 de lei pe kilogram).
- Prăjiturile clasice la bucată vor costa între 3 și 15 lei și anume:
 - Eclere 5 lei/bucată,
 - Mini profiterol 3 lei/bucată,
 - Tiramisu 7 lei/bucată,
 - Savarina 6.5 lei/bucată,
 - Chec vanilie 10 lei/bucată,
 - Cozonac caramelizat cu nucă 15 lei/bucată.
- Torturile clasice cu blat costă în funcție de creme:
 - Cremă de vanilie, cacao, caramel 60 lei/kg,
 - Cremă cu oreo, fructe de pădure 65 lei/kg,
 - Cremă de mascarpone cu fructe* 70 lei/kg,
 - Mousse de fructe 73 lei/kg,
- Torturi din pișcoturi 65 lei/kg,
- Torturi cifră 78 lei/kg,
- Platouri – prăjituri alese de client, calculate în funcție de prăjiturile alese.

*Creme de fructe (vișine, căpșuni, zmeură, afine).

PROMOVARE

- ☺ De la început voi începe să postez pe paginile mele de socializare (facebook și instagram), iar după 3 luni voi avea o pagină de facebook a patiseriei, unde voi posta poze cu comenzile pe care le-am avut și voi scrie la descriere ce fel de prăjitură/tort este și crema/cremele acestora.
- ☺ Pe blog voi avea postat tipul de prăjitură, cât costă gramajul, poze semnificative pentru fiecare produs. Aici fiecare alege ce produs vrea și poate vedea singur prețul și alergenii produsului.
- ☺ Pe pagina patiseriei de facebook în primii 2 ani, de 2 ori pe an, voi organiza câte un concurs cu un platou sau tort după o rețetă nouă sau după plăcerea găstigătorului. Acest concurs va fi suportat din profitul patiseriei, nu mai mult de 300 lei/ premiu.

PLASAMENT (DISTRIBUȚIE)

- Pentru comenzile cu o valoare până în 300 de lei transportul va costa în funcție de km. (0.7 lei/km).
- Pentru comenzile cu o valoare de peste 300 de lei transportul este gratuit.

*Clienții pot veni și ei după comandă.

7. Bugetul de marketing

- Pentru rețelele de socializare nu voi avea costuri de achitat, deoarece sunt gratuite.
- Pentru concursurile organizate de mine voi suporta o cheltuială de 600 de lei/an.
- Pentru blog nu voi cheltui nimic că e făcut de mine.

III. Planul operațional

- ★ **Misiunea** mea este să fabric produse de patiserie de înaltă calitate, prin care îmi doresc să aduc în casele clienților mei și a celor care consumă, bucuria și emoția unui produs sănătos, calitativ și cu un gust de neuitat.
- ★ **Scopul meu** este să îmi câștig clienți fideli pentru a mă recomanda prin gustul, calitatea și originalitatea produselor.
- ★ **Obiectivele SMART ale societății** (calitatea produselor, prețuri moderate, produse naturale)
- Crearea unei afaceri profitabile, să ajung la profit (minim 2000 lei/lună) încă din luna a 8 a primului an de la deschidere.
- După 3 ani de la deschidere să mă extind pe județul Suceava și Bacău.
- O medie de vânzări de 15000 lei/ lună după 6 luni de la deschidere.

1. Matricea Gantt

Se va completa următorul calendar de activități ținând cont de consecutivitatea realizării acestora											
Nr	Activitatea	Perioada activităților									Rezultate așteptate
		L1	L2	L3	L4	L5	L6	L7	L8	L9	
1	Dotarea cu aparate și ustensile										Să pot începe afacerea
2	Găsirea de furnizori										Contracte cu furnizori locali
3	Deschiderea patiseriei										Începerea afacerii
4	Promovarea pe rețelele sociale										Să atrag clienți și promovarea produselor
5	Accesarea de fonduri nerambursabile										Un buget mai mare pentru afacere
6	Angajarea a 2 persoane										Contracte de muncă part-time
7	Degustarea de produse noi(o zi) și concursurile de pe facebook										Curiozitatea persoanelor și atragerea noilor clienți
8	Contracte cu firme de catering										Vânzarea a cât mai multe produse
9	Dotarea cu mai multe aparate										Producerea mai multor prăjituri

10	Cursuri pentru personal										Pregătirea personalului
----	-------------------------	--	--	--	--	--	--	--	--	--	-------------------------

IV. Managementul afacerii

1. Planul de operational, fluxul operational

Fluxul prin care clientul ajunge la produse este următorul:

- Comandarea (prin pagina de facebook),
- Exprimarea preferințelor (de produse alergice dacă o să fie, cum o să arate decorul, de câte torturi sau prăjituri are nevoie și de gramajul pe care îl dorește). Aici ori îmi zic ei ce vor ori le spun eu ce ar fi mai bine.
- Comenzile până în 200 de lei trebuiesc plasate cu 3-5 zile înainte,
- Comenzile de la 200 până la 500 de lei trebuiesc plasate cu 5-7 zile înainte,
- Comenzile peste 500 de lei trebuiesc plasate cu 2 săptămâni înainte,

2. Planul de management

Organigrama firmei

Eu mă voi ocupa de materia primă, eu voi cumpăra materiile consumabile și tot eu voi aranja spațiul în care o să-mi desfășor activitatea. Pentru că nu vreau să am costuri mari cu salarizarea încă de la început. După ce ajung pe profit o să fac angajări.

Descrierea echipei manageriale

La început voi fi singură, încercând să acopăr toate posturile, deoarece șeful ar trebui să știe să facă tot într-o firmă.

După 6 luni încep să am un contabil cu care să mă consult odată la 3 luni, de 2 angajați care să mă

ajute în interiorul patiseriei și de o firmă de catering care organizează diverse petreceri.

Politica de management a resurselor umane

Când o să încep angajările o să mă bazez pe următoarele cerințe și criterii de selectare:

- ✓ O persoană curată, deoarece bucătăria în general trebuie să fie curată,
- ✓ O persoană creativă, deoarece prăjiturile, dar mai ales torturile trebuiesc să aibă un aspect vizual minunat,
- ✓ O persoană care să facă față sub presiune atunci când o să am multe comenzi și chiar câteodată să stea peste program (bineînțeles că va avea bonus),
- ✓ Pregătirea platourilor și împachetarea comenzilor,
- ✓ Acesta va avea un loc de muncă part-time, plus bonusuri din ore suplimentare și din vânzări.

V. Necesarul de finanțare

1. Necesarul de capital propriu și atras

6	Pensule	5	5	25
8	Manusi	0.2	100	20
9	Vase gradate	7	10	70
10	Tel	5	2	10
11	Cutie	3	200	600
12	Vase inox	5	10	50
13	Casa de marcat	150	1	150
14	Ambalaje	0.5	1500	750

15	Platouri	0.5	400	200
16	Articole ornat(lumanari, sticle mici, articole sugestive)	1	200	200
TOTAL ACTIVE IMOBILIZATE				
				7.325,00
Capital propriu de început: 7325 lei,				
#	Denumire	Cost unitar inclusiv TVA	Numar bucati	Total
2	oua	0.5	200	100
3	lapte	3 litru	50	150
4	fructe	10 kg	50	500
5	nuci	5 kg	10	50
6	esente	1,00 lei	100	100
7	frisca	8 litru	50	45
8	mascarpone	20/kg	5	100
9	oreo	5	5	25
10	nuca de cocos	4	5	20
11	elemente decorative	3	10	30
12	zahar	2.5 kg	100	250
13	faina	3 kg	200	600
14	altele	700 lei	-	700
TOTAL ACTIVE CIRCULANTE				
				2670
Capital propriu de început: 2670 lei,				

TOTAL

#	Categorie	Nr. Buc.	Total
1	utilitati(lumina,gaz)	1	300
2	cumpararea de produse cosumabile ce mai trebuiesc)	10	2000
3	cumpararea de unelete noi	5	500,00
TOTAL GENERAL			2.800,00

Capital propriu de început: 2800 lei,

Total pentru a începe afacere=7325+2670+2800= 12795 lei

2. Destinația fondurilor

Venituri proprii: 2500 euro = 12375 lei

Fonduri nerambursabile: 5000 euro = 24750

*1 euro=4,95 lei

VI. Planul financiar

1. Ipotezele de previziune (optimista, pesimista)

Pesimista puțin -

Previziune optimistă - Sper să am aceste vânzări de la începerea deschiderii, așa voi ajunge la profit încă din primele 6 luni.

Aici fiind prima luna

Nr. Crt	Denumire serviciu/produs vandut	Unitate de măsură	Cantitate vândută	Preț unitar mediu estimat	Total
1	Torturi clasice	kg	20	65	1.300,00
2	Prajituri clasice	bucată	50	8	400,00
3	Platouri	kg	30	15	450,00
4	Torturi diverse	kg	25	70	1.750,00
5	Prăjituri tradiționale	kg	15	15	225,00
Total venituri preconizate					4.125,0

Începând deja cu a treia luna de la deschidere

Nr. Crt	Denumire serviciu/produs vandut	Unitate de măsură	Cantitate vândută	Preț unitar mediu estimat	Total
1	Torturi clasice	kg	45	65	2.925,00
2	Prajituri clasice	bucată	75	8	600,00
3	Platouri	kg	55	15	825,00
4	Torturi diverse	kg	32	70	2.240,00
5	Prăjituri tradiționale	kg	25	15	375,00
Total venituri preconizate					6.965,00

Previziune pesimistă - Dacă voi avea aceste vânzări voi ajunge la profit în următoarele 10 luni.

Nr. Crt	Denumire serviciu/produs vandut	Unitate de măsură	Cantitate vândută	Preț unitar mediu estimat	Total
1	Torturi clasice	kg	15	65	975,00
2	Prajituri clasice	bucată	30	8	240,00
3	Platouri	kg	16	15	240,00
4	Torturi diverse	kg	18	70	1.260,00
5	Prăjituri tradiționale	kg	9	15	135,00
Total venituri preconizate					2.850,00

Aș prefera să am o previziune optimistă, încercând ca la fiecare produs să am o creativitate specială și potrivită cerințelor clientului.

2. Pragul de rentabilitate

Costuri initiale	2670
Amenajare spatiu	5000
Mobilier	2000
Echipamente	325
Softuri	0
Total costuri initiale	9995
Costuri lunare	2800
Total costuri lunare	2800

Amortizare costuri initiale
= Total costuri initiale/36
(raportat la o perioada de
amortizare de 3 ani) 277,6388889

Total costuri/ luna pentru
determinarea pragului de
rentabilitate lunar =
costuri initiale/36 (3 ani) +
costuri lunare 0,240534497

Prag de rentabilitate lunar
= nr. Produse/Servicii x
pret unitar produs > Total
costuri/luna 353,4166667

Pragul de rentabilitate calculat pentru 3 ani este de 353,4 lei pe lună.

Investiții inițială de 12795 de lei se amortizează în 0,24 luni.

3. Diagnosticul financiar – indicatori de apreciere a evoluției afacerii (CA, Profit, Nr. angajati pe 1 an, 2 ani, 3 ani)

Cifra de afaceri-

- **Pe un bon o persoană are în jur de 55 de lei / medie**
- **În primul an se estimează a avea 8 clienți pe zi deci 240 de clienți pe lună ceea ce rezultă că $Ca=240*55=105600$ lei pe an.**
- **Pregonizarea este de o creștere de 35% în fiecare an.**
- **În al doilea an se estimează că $Ca=105600 + 105600*35/1000 = 142560$ lei pe an.**
- **În al treilea an se estimează că $Ca=142560 + 142560*35/1000 = 192456$ lei pe an.**

4. Indicatori de evaluare a proiectului de investiții (cantitativi, calitativi, financiari)

Indicatorii de performanță

1. Pe paginile de socializare:

- **Cantitativi:** 20%,
- **Calitativ:** online,
- **Financiari:** 15%.

2. Prin recomandarea clienților:

- **Cantitativi:** 30%,
- **Calitativ:** clienți,
- **Financiari:** 1500 lei în medie.

3. Contracte cu firme de catering:

- **Cantitativi:** 45%,
- **Calitativ:** firma,
- **Financiari:** 55%.

5. BUGET (anexa format EXCEL)

#	Denumire	Cost unitar inclusiv TVA	Cost total	
			Numar unitati	Total

1	Aragaz cu cuptor inclus	1200	2	2.400,00
2	Frigider pentru prăjituri	1500	1	1.500,00
3	Frigider pentru ingredientele ce trebuie păstrate la rece	1000	1	1000
4	Etajere	100,00	2	200,00
5	Mixer	150,00	1	150,00
6	Pensule	5	5	25
8	Manusi	0.2	100	20
9	Vase gradate	7	10	70
10	Tel	5	2	10
11	Cutie	3	200	600
12	Vase inox	5	10	50
13	Casa de marcat	150	1	150
14	Ambalaje	0.5	1500	750
15	Platouri	0.5	400	200
16	Articole ornat(lumanari, sticle mici, articole sugestive)	1	200	200
TOTAL ACTIVE IMOBILIZATE				

7.325,00

#	Denumire	Cost unitar inclusiv TVA		
			Numar bucati	Total
2	oua	0.5	200	100
3	lapte	3 litru	50	150

4	fructe	10 kg	50	500
5	nuci	5 kg	10	50
6	esente	1,00 lei	100	100
7	frisca	8 litru	50	45
8	mascarpone	20/kg	5	100
9	oreo	5	5	25
10	nuca de cocos	4	5	20
11	elemente decorative	3	10	30
12	zahar	2.5 kg	100	250
13	faina	3 kg	200	600
14	altele	700 lei	-	700
TOTAL ACTIVE CIRCULANTE				

2670

TOTAL			
#	Categorie	Nr. Buc.	Total
1	utilitati(lumina,gaz)	1	300
2	cumpararea de produse cosumabile ce mai trebuiesc)	10	2000
3	cumpararea de unelete noi	5	500,00
TOTAL GENERAL			2.800,00

Nr. Crt	Denumire serviciu/produs vandut	Unitate de măsură	Cantitate vândut ă	Preț unitar mediu estimat	Total
---------	---------------------------------	-------------------	--------------------	---------------------------	-------

1	Torturi clasice	kg	45	65	2.925,00
2	Prajituri clasice	bucată	75	8	600,00
3	Platouri	kg	55	15	825,00
4	Torturi diverse	kg	32	70	2.240,00
5	Prăjituri tradiționale	kg	25	15	375,00
Total venituri preconizate					6.965,00

EXCEDENT/DEFICIT		
	Element	Valoare
1	Total intrări	6.965,00
2	Total ieșiri	6.690,83
REZULTAT		274,17

Anexe

- CV-uri echipă persoane cheie
- Oferte furnizori
- Lista potențialilor clienți, pre-contracte
- Detalii tehnologice și constructive, Desen produse, etc*

*Ultimele tort pe care l-am făcut

