

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 6: Educație și competențe

Obiectiv tematic 10: Efectuarea de investiții în domeniul educației, al formării și al formării profesionale în vederea dobândirii de competențe și a învățării pe tot parcursul vieții, cu Prioritatea de investiții

Prioritatea de investiții 10.iv: “Sporirea relevanței pe piața forței de muncă a educației și a sistemelor de formare, facilitarea tranziției de la educație la piața forței de muncă și consolidarea formării și a sistemelor de formare profesională, precum și a calitatii lor, inclusiv prin mecanisme de anticipare a competențelor, adaptarea programelor de învățământ și instituirea și dezvoltarea unor sisteme de învățare la locul de muncă, inclusiv a unor sisteme de învățare duală și programe de ucenicie”

Obiectiv specific 6.13: Creșterea numărului absolvenților de învățământ terțiar universitar și non universitar care își găsesc un loc de muncă urmărirea accesului la activități de învățare la un potențial loc de muncă/ cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potențial competitiv identificate conform SNC 2015-2020 și domeniile de specializare inteligentă conform SNCI

Titlul proiectului: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate

Contract: POCU/829/6/13/141131

Beneficiar: SC IPA SA

PLAN DE AFACERI

Candidați Rusu Mihai Robert

Popa Cătălin

PLAN DE AFACERI

I. DATE GENERALE

1. Denumirea firmei: S.C. BodyFit S.R.L.
2. Reprezentanți legali: Rusu Mihai Robert, Popa Cătălin
3. Sediul societății: Craiova
4. Telefon: 0756169059, 0740867076
5. Nr. acționari/asociați: 2
6. Obiectul de activitate, potrivit prevederilor din actul constitutiv: activități de fitness și întreținere corporală speciale
7. Capitalul social: 400 RON
8. Forța de muncă (număr total): 4 angajați

II. SCOPUL PLANULUI DE AFACERI:

1. Descrierea generală a afacerii

S.C. BodyFit S.R.L. își desfășoară activitatea în scopul implementării unor programe și activități inovatoare în domeniul fitness, întreținere corporală și terapii profilactice, bazate pe experiența dobândită ca fiziokinetorepeuți activând atât în domeniul sportiv și săli de fitness/Spa, cât și în cercetarea științifică, ca doctoranzi. Afacerea vine cu o ofertă adresată atât sportivilor de performanță, având ca angajați specialiști cu experiență în domeniu atât în prevenție cât și în întreținere și recuperare, cât și tuturor persoanelor interesate de conceptul de Bodyfit..

Afacerea are ca obiect de activitate oferta de servicii precum: terapii moderne de recuperare prin fiziokinetoterapie, programe de antrenament personalizate, clase de stretching facilitat, aparate specifice fitness, servicii Spa precum o gama diversificată de masaj, împachetări, hidrokinetoterapie la piscină, cursuri de înot etc.

a. **Objective**(ex: anagajarea a 2 persoane in primul an de activitate etc.)

Obiectiv 1: Fidelizarea clienților;

Obiectiv 2: Organizarea de workshop-uri educative legat de stilul de viață sănătos prin practicarea activităților fizice;

Obiectiv 3: Promovarea sănătății și tonusului muscular;

Obiectiv 4: Recuperarea investiției inițiale și sporirea veniturilor încasate;

Obiectiv 5: Satisfacerea celor mai exigente cerințe ale clienților;

Obiectiv 6: Creșterea profitabilității firmei;

Obiectiv 8: Păstrarea angajaților pentru cel puțin 2 ani și angajarea altor persoane în momentul extinderii;

b. Activități(ex: amenajarea spatiului, achizitia aparatelor si echipamentelor etc.)

Activitatea 1: organizare activități sportive

Activitatea 2: servicii recuperare fizică

Activitatea 3: organizare training-uri

Activitatea 4: organizare workshop-uri

Activitatea 5: servicii fitness

Activitatea 6: servicii masaj, remodelare corporală

Activitatea 7: hidrokinetoterapie, cursuri înot

c. Rezultate

Rezultat: să ofere clienților săi confortul de a practica într-un centru modern dotat, activități de fitness și sport și de a beneficia de cele mai moderne tehnici de kinetoterapie din partea specialiștilor angajați.

d. Indicatori:

Cifra de Afaceri anuală: 80.000 ron

Profit: 12500.50 ron

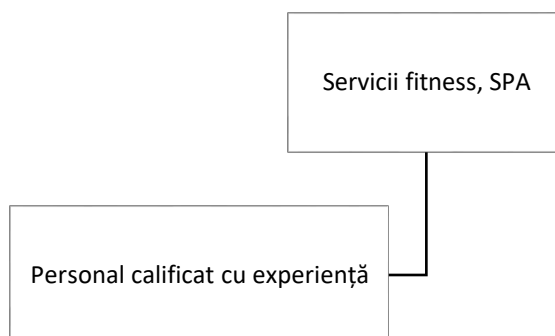
Număr mediu de angajați: 4

2. Analiza SWOT a afacerii

Puncte tari: 1. raportul calitate – preț 2. forță de muncă calificată 3. servicii foarte flexibile	Puncte slabe: 1. nu suntem o firma cunoscuta pe piata 2. reticenta persoanelor care nu cunosc beneficiile pentru sănătate și nu se folosesc de astfel de servicii
Oportunități: 1. cunoașterea concurenței 2. tendințele pieței 3. atragerea de noi clienți	Amenințări: 1. taxele și impozite mari impuse de autorități 2. posibilitatea sa se infiinteze o alta firma cu aceleasi profil

3. Schema organizatorică și politica de resurse umane:

a. Organigrama



b. Politica de resurse umane

Pentru început, vom angaja două persoane cu normă întreagă de muncă, pe un salariu de aproximativ 2200 RON pe lună pentru fiecare angajat. Persoanele care lucrează au cunoștință vastă în domeniu.

Pe lângă angajați firma va avea diverse colaborări cu medici specialiști de medicină sportivă, recuperare fizică, nutriționiști, antrenori personali, kinetoterapeuți și cadre didactice universitare tinere în domenii legate de activitatea noastră, în privința oferirii celor mai bune servicii de pe piața locală și pentru organizarea de workshop-uri și cursuri de interes și actualitate, menită să găsească cele mai bune răspunsuri la provocările actuale din acest domeniu, activități de informare și educare a clienților pentru a dezvolta acest concept și a deveni popular.

S.C. BodyFit S.R.L. își propune menținerea unei stări inovatoare continue, aceasta fiind o premisă de bază pentru obținerea unor rezultate favorabile. Se va pune accent pe perfecționarea continuă a personalului, prin trimiterea acestora la traininguri și cursuri de specializare atât în țară cât și în străinătate. Angajații bine pregătiți vor fi capabili să facă față celor mai exigente cerințe venite din partea paletelor diversificate de clienți.

4. Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul afacerii

Firma noastră are ca obiect de activitate organizarea de activități fitness/SPA.

Gama de servicii oferită este foarte diversificată și poate fi adaptată cerințelor fiecărui client în parte, iar calitatea serviciilor este asigurată de pregătirea și experiența personalului în acest domeniu, dotarea cu echipamente și materii prime de bună calitate, dar și de contractele încheiate cu parteneri capabili să le respecte.

Firma noastră, oferă o gamă diversificată de servicii precum:

- ☐ Posibilitatea de a efectua o gamă diversificată de antrenamente de sală
- ☐ Kinetoterapie
- ☐ Masaj sportiv, de recuperare, relaxare, remodelare corporală
- ☐ Workshop-uri
- ☐ Cursuri de specializare
- ☐ Hidrokinetoterapie, cursuri de înot

Gama de servicii este foarte diversificată și poate fi adaptată pentru fiecare client în parte, iar calitatea serviciilor este asigurată de pregătirea și experiența personalului angajat, dotare cu echipamente și materii prime de bună calitate, precum și de contractele încheiate cu parteneri capabili să le respecte.

5. Analiza pieței de desfacere și a concurenței

a. Analiza pieței de desfacere

Din punct de vedere al analizei pieței, am făcut o analiză primară în cadrul căreia am făcut investigații privind prețurile pentru diferitele servicii oferite de concurență, pentru a ne putea stabili propriile servicii noi și oferte.

Pentru început piața noastră de desfacere este orașul Craiova, cu o populație de aproximativ 350.000 locuitori. Pentru început ținta noastră este de a câștiga 7% din piață.

b. Analiza concurenței

În orașul Craiova, există mai multe firme de acest gen, dar dezavantajul firmelor concurente este că acestea nu oferă ca și noi workshop-uri gratuite clienților având ca speak-eri cadre didactice universitare, medici, nutritionisti și diferiți specialiști în domeniu din țara și străinătate, avantaj pe care îl putem oferi cu ușurință datorită statutului actual de doctoranzi, cu activitate vastă în cercetare. Încă un avantaj este acela că oferim clienților cele mai noi servicii și programe actuale care nu se aplică la noi decât la nivel teoretic de cercetare, nefiind implementate practic și în acest fel de săli de fitness/SPA-uri.

De asemenea, este prima sală de fitness care colaborează cu săli din străinătate. Putem spune că firma noastră are potențial de a deveni lider pe piață, datorită complexității serviciilor oferite.

6. Strategia de marketing

Activitatea de marketing are ca obiectiv informarea potențialilor clienți de ofertele și avantajele pe care le poate oferi firma noastră. În acest scop am elaborat materiale promoționale, constând în fluturași promoționali și mape de prezentare a activității firmei.

Însă suntem convinși că cea mai bună reclamă va fi totuși calitatea serviciilor noastre, iar cel mai eficient mijloc de promovare vor fi chiar clienții noștri care vor recomanda serviciile și produsele noastre. Vom urmări, de asemenea, promovarea numelui și serviciilor prin încheierea de parteneriate cu posturile de radio și televiziune, precum și cu presa scrisă locală, pentru obținerea de spații publicitare cu costuri minime.

Serviciile firmei noastre se adresează persoanelor cu venituri lunare peste medie, precum și firmelor, strategia de piață urmând să fie adaptată acestui segment de piață. Calitatea serviciilor trebuie să fie corespunzătoare unei înalte exigențe.

7. Necesar de investiții

Tabel nr.1 Achizitii

Nr. crt	Obiectul achizitiei/Echipament	Nr. buc.	Valoare totală
1	Aparate	*	*
1.1	Benzi alergare	5	
1.2	Benzi eliptice	2	
1.3	TRX	1	
1.4	Placa echilibru	10	
1.5	Aparat reeducare vestibulara Kinisiforos	1	
1.6	Benzi elastice	30	
1.7	Spaliere	4	

1.8	Mese masaj/terapie	5	
-----	--------------------	---	--

8. Proiecții financiare

a. Cheltuieli previzionate în primul an de la înființarea afacerii:

În vederea desfășurării activității organizării proiectului, au fost identificate și cuantificate următoarele categorii de cheltuieli:

☐ Cheltuieli cu salariile.

În estimarea cheltuielilor cu salariile s-a pornit de la un salariu brut lunar de 2.200 lei pe salariat. Luând în calcul și contribuția asiguratorie în muncă datorată de angajator de 49,5 lei (reprezentând 2,25% din salariul brut), s-a obținut un cost total pe salariat de 2.250 lei. Pentru cei doi angajați, firma va înregistra lunar cheltuieli cu salariile de 4.499 lei (tabelul 3).

Tabelul 3 Calculul cheltuielilor cu salariile

Nr. crt.	Salariați	Salariul brut	Contribuția asiguratorie în muncă (CAM=2,25%)	Total cheltuieli salariale
1	Salariat 1	2.200	49,5	2.250
2	Salariat 2	2.200	49,5	2.250
Total lunar		4.400	99,0	4.499
Total an 2019		52.800	1.188	53.988

☐ Cheltuieli cu materiile prime și materialele consumabile

Se estimează costuri cu materialele consumabile, în sumă de 12000 lei pe an.

Tabelul 4 Estimare cheltuieli cu materialele consumabile

Element de cost	U.M.	2019
Materiale consumabile	lei	12000

☐ Cheltuieli cu utilitățile

Desfășurarea activității service-ului auto va genera consum de energie electrică, apă, internet, cheltuieli cu salubritatea, chirie.

Tabelul 5 Estimare cheltuieli cu utilitățile

Nr. crt.	Tip utilitate	Valoarea lunară estimată (lei)	Valoare anuală estimată (lei)
1	Apa curentă	10	120
2	Curent electric	30	360
3	Salubritate	15	180

4	Internet	60	720
5	Chirie	1500	18000
Total		1015	19380

☐ Cheltuieli de marketing

Tabelul6 Estimare cheltuieli de marketing

Element de cost	U.M.	Valoare lunară estimată	Valoare anuală estimată
Cheltuieli de marketing	lei	2200	26400

☐ Servicii prestate de terți-Cheltuieli cu contabilitatea

Pentru acest serviciu au fost estimate, la nivelul anului 2019, cheltuieli lunare în sumă de 400 lei, determinând un cost anual total de 4800 lei.

Tabelul7 Estimare cheltuieli cu serviciile de contabilitate prestate de terți

Element de cost	U.M.	Valoare lunară estimată	Valoare anuală estimată
Cheltuieli cu serviciile de contabilitate prestate de terți	lei	400	4800

Tabel 8 Estimare cheltuieli

Nr. crt	Categorie cheltuială	Valoare lunară	Valoare anuală
1	Chirie spațiu	1500	18000
2	Salarii (total cost angajator)	4499	53988
3	Amortizare echipamente	1171.12	14053.44
4	Materii prime și consumabile	1000	12000
5	Utilități	115	1380
6	Cheltuieli administrative (contabilitate, marketing, etc.)	2600	31200
Total		10885.12	130621.44

b. Venituri previzionate în primul an de la înființarea afacerii:

Nr. crt	Vânzări la capacitatea maximă	Nr.	Preț unitar	Venituri totale
1	Personal trainer	12	500	6000
2	Traininguri metode moderne	20	450	9000
3	Workshop-uri	13	450	5850
4	Clase hidrokinetoterapie	30	2500	75000
5	Cursuri specializare masaj	25	1500	37500
6	Clase stretching	20	750	15000
7	Conferințe	15	400	6000
Total			6550	154350

b. Rezultat brut previzionat în primul an de la înființarea afacerii:

Rezultatul brut anual = 154350 ron – 130621.44 ron = 23728.56 ron

c. Rezultat net previzionat în primul an de la înființarea afacerii:

Rezultatul net anual = 23728.56 ron – 1543.50 ron = 22185.06 ron