

Planul de afaceri al Grădiniței

STEP.BY.STEP

DUMBRAVA MINUNATA



CURSANT:DINU FLORENTINA

CUPRINS:

INFORMATII GENERALE

1 DESCRIEREA AFACERII

1.1 Descrierea ideii de afacere

1.2 Descrierea societății

1.3 Descrierea serviciilor

1.4 Descrierea mediului în care evoluează afacerea

2. PLANUL DE MARKETING

2.1 Descrierea pieței

2.2 Segmentul de piață urmărit

2.3 Trendul pieței

2.4 Concurența și alte influențe

2.5 Strategia de marketing

2.6 Identificarea și analiza riscurilor

2.7 Analiza SWOT

3. MANAGEMENTUL AFACERII

3.1 Proprietarii afacerii

3.2 Descrierea echipei manageriale

3.3 Consultanții cheie

3.4 Echipa de lucru

4. FINANȚAREA AFACERII

4.1 Nevoile de finanțare

4.2 Sursele de finanțare

4.3 Modalități de finanțare

5. PLANUL FINANCIAR

6. CONCLUZII

PLAN AFACERE	
1. INFORMATII GENERALE	
TITLUL PROIECTULUI	AFACERE ;INFINTARE GRADINITA PRIVATA
Denumire solicitant:	STEP.BY.STEP DUMBRAVA MINUNATA
Adresă derulare afacere (minim localitate, judet) :	LOCALITATEA SUSANI,STR.PRINCIPALA,JUD.VALCEA
Forma proprietate asupra locatiei derulare afacere:	PROPRIETATE INCHIRIATA CU POSIBILITATEA CUMPARARII DUPA 5 ANI
Persoana de contact:	DINU FLORENTINA
Nr. telefon:	DINU FLORENTINA NR,TELEFONA 0727394441
Adresă de e-mail:	dinu florentina 148@gmail.com
COD CAEN aferent activității principale	COD CAEN 8510
COD CAEN aferent proiectului	
Intreprinderea va fi plătitoare de TVA?	Da
Valoare totală a proiectului (fără TVA) - LEI*:	150000RON

1. DESCRIEREA AFACERII

1.1 Descrierea ideii de afacere

SC Step by step SRL va fi o societate comercială cu răspundere limitată (SRL) care își desfășoară activitatea în conformitate cu legislația română. Portofoliul de clienți cuprinde persoane fizice sau juridice de pe raza sectorului 6 București, care au copii preșcolari, cu vârste cuprinse între 2 și 7 ani. Calitatea produselor, serviciile și a ofertelor pot atrage clienți și din localități învecinate acestuia datorită transportului asigurat de societate. SC Step by step SRL își propune ca prin activitatea pe care o desfășoară să ofere tuturor clienților servicii educaționale de cea mai înaltă calitate care să reflecte cel mai optim raport calitate-preț.

Întreaga activitate a firmei este orientată spre împlinirea optimă a activităților educative cu o igienă și o alimentație calitativă, toate acestea desfășurându-se într-un mediu cald și primitor. Grădinița privată Step by step va fi o afacere nouă și independentă.

Strategia afacerii: Obiectivul general urmărit de managementul societății comerciale este de a crește volumul activităților și a profitabilității. Pe baza cunoștințelor dobândite, strategia firmei se bazează pe o diferențiere calitativă față de grădinițele concurente. Deși în aceasta zonă au început să apară o serie de creșe și grădinițe private, grădinița Step by Step va fi singura din zonă care oferă programe de educație extrașcolare (muzică, arte plastice și limbi străine).

Scopuri și obiective: Această afacere își propune să se distingă de celelalte societăți asemănătoare datorită tipurilor de servicii oferite.

În vederea atingerii unei cifre de afaceri favorabile, firma va avea în vedere următoarele obiective:

- situarea în cartierul de blocuri noi construite unde locatarii sunt majoritatea tineri căsătoriți, putându-se afirma astfel ca locul este ales strategic.
- are o capacitate de maxim 60 de locuri, copiii fiind împărțiți în 4 grupe.
- programul ușor accesibil pentru părinți: avem program de dimineată sau orar prelungit până după-amiaza, în acest caz copiii dorm în incinta grădiniței noastre.
- dotarea cu pătuțuri suprapuse și nesuprapuse, noptiere, măsuțe, scăunele, camera video, jocuri, jucării și computere cu jocuri

-copiii sunt asistati si indrumati de 4 educatoare competente si responsabile.

1.2 Programul de funcționare:

Pe timpul vacanțelor grădinița va fi închisă, însă poate face o excepție de la regulă în cazul în care părinții nu au în grija cui să-i lase pe cei mici.

În week-end-uri deasemenea gradinita este inchisa.

În cursul săptămânii, de luni până vineri, grădinița funcționează începând cu orele 8⁰⁰ până la orele 17⁰⁰.

Calitatea serviciilor va fi îmbunătățită prin menținerea unui control strict din punct de vedere managerial, organizarea de pragătiri periodice pentru personalul nou angajat și pentru cel deja existent.

Afacerea va fi profitabilă deoarece se adresează părinților tineri, cu studii cel puțin superioare și cu venituri peste medie, părinți ce lucrează în cadrul băncilor sau a companiilor multifuncționale și al căror program de lucru se prelungește până seara.

Oportunitățile de dezvoltare identificate sunt ocuparea în proporție de minim 85% din numărul de locuri prevăzute, precum și înființarea unei ”grupe de pampersși” cu vârste între 2 și 3 ani, care în grădinițele normale de stat nu sunt acceptați.

Descrierea societății

- *Emblema societății:* ☐



- Angajații firmeii: SC STEP BY STEP SRL va avea un număr de 12 angajați permanenți

și 3 angajați în regim de colaborare. La cererea părinților, numărul angajaților în regim de colaborare se poate modifica. Alături de acești angajați mai este și managerul unitatii
DINU FLORENTINA

1.3 Descrierea serviciilor

Grădinița Step by Step își propune o educație de calitate, o dezvoltare armonioasă într-un mediu prielnic, utilizând strategii și tactici corespunzătoare pentru a stimula la cel mai înalt nivel motivația copiilor. Vor fi 4 grupe de vârstă:

- Grupa pampers cuprinde copii între 2-3 ani (nu au 3 ani împliniți la deschiderea anului școlar)
- Grupa mică cuprinde copii cu vârste între 3 și 4 ani (au 3 ani împliniți la deschiderea anului școlar)
- Grupa mijlocie are copii între 4 și 5 ani
- Grupa mare (pregătitoare) cuprinde copii de 6-7 ani

Fiecare grupă cuprinde un număr de 12-15 copii, repartizați la o educatoare. Educatoarea are obligația de a efectua un număr de cinci ore de activitate didactică și trei ore de activitate metodică în care va pregăti materialul didactic și schema orelor pentru ziua următoare, va consemna în registrul grupei despre obiectivele atinse și despre comportamentul copiilor.

Personalul didactic este de specialitate. Programele noastre, pe lângă scopul principal instructiv-educativ, au ca obiectiv și descoperirea de noi pasiuni, hobby-uri ce întregesc personalitatea copiilor. Capacitatea grădiniței este de maxim 60 de locuri, iar serviciile se adresează copiilor între 2-7 ani.

Activitatea preșcolară va fi repartizată în cadrul grădiniței pe un orar flexibil, în 4 variante:

- Program scurt: 8.00 – 13.00
- Program normal: 8.00 – 16.00
- Program prelungit: 8.00 – 18.00
- Program special: 8.00 – 19.30

Activitatea educațională va fi organizată pentru a se autofinanța prin taxele de școlarizare, achitarea lor la timp asigurând funcționarea grădiniței la standarde ridicate.

Activitatea educativă se încadrează în coordonatele generale propuse de curriculum-ul național.

La acestea se vor adăuga următoarele activități, unele activități opționale:

- Învățarea unei limbi străine la alegere: limba engleză sau limba germană
- Activități plastice: pictură, desen și modelaj
- Educație sanitară, rutieră, bune maniere și gospodărie
- Învățarea unui instrument muzical, la cerere și dans (modern și de societate)
- Activități extrașcolare: excursii, vizite circ, teatru, muzee. etc.
- Jocuri recreative de exterior

În funcție de aptitudinile fiecărui copil în parte, educatorii se vor axe mai mult pe anumite domenii. De asemenea se vor organiza serbări cu ocazia sărbătorilor de Crăciun, Paști, ziua copilului și ziua mamei, unde copiii vor avea prilejul să aibă proprii invitați.

Toate materialele didactice, recuzite, cărți, caiete speciale ce sunt aprovizionate de la furnizori specializați din țară și din străinătate sunt incluse în taxa lunară.

Copiii beneficiază de bucătărie proprie, unde mâncarea se prepară de către personal calificat care va realiza săptămânal un meniu ținând cont de necesarul caloric, de vitamine, proteine, glucide și lipide. Meniul va fi axat în principal pe legume și fructe proaspete (75%), carne de pui și lactate.

Grădinița va dispune de centrală proprie complet automată cu programator electronic, mobilier ergonomic și ecologic, precum și sistem video de supraveghere.

Curtea interioară va fi special amenajată pentru copii cu băncuțe, echipamente de joacă și căsuțe în miniatură, iar interiorul va fi amenajat cât mai plăcut pentru copii.

1.4 Descrierea mediului în care evoluează afacerea

Grădinița Step by Step își va desfășura activitatea pe Strada Principala, Com. Șusani, Jud.Valcea acces direct la centre comerciale și instituții publice , într-o clădire de 300 m2 distribuiți pe două nivele (P+M). Clădirea cu curte proprie de minim 100 m2. Clădirea va fi împărțită în 4 săli de activități, o sală de evenimente speciale, 2 dormitoare, o bucătărie, 2 băi, un birou, un cabinet medical, un vestiar și o sală de mese.

Clădirea în care va funcționa grădinița privată va dispune de toate utilitățile: centrală proprie, apă curentă, canalizare, electricitate și gaz.

Tabelul 1. Posibile variante pentru clădirea grădiniței Step by Step

Variantă	Avantaje	Dezavantaje
Închiriere	-investitie relativ mică -posibilitatea începerii rapide a afacerii	-nu pot fi aduse modificări spațiului fără acordul proprietarului -creșterea chiriei în timp
Cumpărare	-posibilitatea modificărilor -costuri lunare relativ mici -posibilitatea începerii rapide a afacerii	-investiție de capital majoră
Construire	-proiectare după gust și Necesități	-investiții ridicate -timp mare de execuție

În urma analizelor efectuate, s-a luat decizia închirierii clădirii, pentru început cu contract de 5 ani, acesta având posibilitatea prelungirii.

Chiria lunară pe clădire se va ridica la 3500 RON.

Criteriile de alegere ale amplasamentului:

- Zonă liniștită, neaglomerată de mașini;
- Transport în comun în apropiere (stație de autobuze);
- Curte interioară pentru joacă de minim 100 m²;
- Locuri de parcare existente

2. PLANUL DE MARKETING

2.1 Descrierea pieței

Zona de sud a Județului Valcea mai precis în comuna Susani localitate vecină cu Județul Olt este principala piață pe care va activa societatea SC Step by step DUMBRAVA MINUNATA SRL, datorită numărului foarte ridicat de preșcolari și a locurilor insuficiente din grădinița de stat existentă. În acest caz, piața este practic nelimitată, deoarece copii vor merge întotdeauna la grădiniță. Modificarea pieței se va datora creșterii ponderii unităților de învățământ privat în dauna învățământului de stat.

Clienții sunt persoanele care au copii cu vârste între 2 și 7 ani, de regulă oameni ocupați, care în timpul zilei nu se pot ocupa de copii, dar care sunt preocupați de educația acestora, căutând alternativă la sistemul de grădinițe de stat. Aceștia sunt în majoritate persoane tinere, cu venituri medii dar cu dorința de a munci.

Nu există un lider de piață pe acest segment datorită numărului mare de copii care învață la grădinițe și numărul mic de locuri pe care o grădiniță le poate avea, maxim 70-80 de locuri.

2.2 Segmentul de piață urmărit

Mărimea pieței țintă va fi stabilită în funcție de trei criterii principale: criteriul vârstă, criteriul geografic și criteriul venit, acestea fiind detaliate separat.

- Criteriul vârstă:
 - Vor apela la serviciile grădiniței în special persoanele tinere cu vârste cuprinse între 25 și 40 de ani, cu unul sau mai mulți copii;
- Criteriul geografic:
 - Serviciile grădiniței Step by Step se adresează cu precădere persoanelor rezidente în Militari;
- Criteriul venit:
 - După cum am precizat și mai sus, piața căreia se adresează serviciile grădiniței cuprind persoane cu venituri medii și mici;

Segmentul țintă sunt persoane active, cu puțin timp liber, ce își doresc un mediu educațional modern pentru copii lor. Factorii determinanți în luarea deciziei de a cumpăra serviciul sunt: situația materială și lipsa timpului liber.

Motivele pentru care părinții vor apela la serviciile noastre sunt: exigența și seriozitatea în demersul educațional, o permanentă și foarte deschisă comunicare dintre personalul grădiniței și părinți precum și acțiunile întreprinse de noi în scopul unei cât mai bune îngrijiri.

2.3 Trendul pieței

Previziunile pe termen scurt, dar și cele pe termen lung indică un trend crescător al acestui tip de activitate.

Tendința pieței pe aceasta nișă este de continua creștere a numărului de grădinițe particulare. În prezent însă, așa cum reiese din statisticile prezentate mai sus, cererea manifestată pe piața pentru educarea preșcolarilor este mult peste posibilitățile de acoperire ale infrastructurii existente. De asemenea, slaba echipare și lipsa de personal calificat a grădinițelor de stat determină părinții să caute din ce în ce mai mult instituții private care să ofere o garanție în plus a unei educații de calitate.

2.4 Concurența și alte influențe

Societatea comercială SC Step by Step DUMBRAVA MINUNATA SRL va avea atât concurenți direcți cât și o serie de concurenți indirecti.

- Concurenți indirecti:
 - Serviciile oferite de agențiile de babysitting;
 - Alte servicii destinate copiilor (centre de joacă, cluburi, etc.)
- Concurenți direcți:

- Grădinițe de stat: -din comuna Susani JUD.Valcea situata si ea in mijlocul comunei la strada principala

-

Punctele forte ale concurenței sunt experiența în domeniu, numărul de clienți fideli iar în cazul grădinițelor de stat, nivelul mai scăzut al tarifului. Punctul slab al concurenței dat de

amplasamentele relativ mici în care își desfășoară grădinițele activitatea, iar pentru cele de stat, nivelul scăzut al serviciilor, lipsa programului prelungit la grădinița de stat.

2.5 Strategia de marketing

Strategia de promovare folosită pentru atragerea clienților se va desfășura în două etape după cum urmează: primele luni promovarea va fi agresivă făcând cunoscută deschiderea unei noi grădinițe cu prețuri avantajoase, urmând ca în următoarele luni reclamele să scadă bazându-se și pe recomandări verbale făcute de clienți.

Firma va avea propriul site web, iar reclama se va face prin fluturașe, afișe, panouri publicitare, anunțuri pe site-uri accesate de părinți, ziare, precum și la postul de radio CRAIOVA

- **Politica de preț:**

Pentru ai determina pe clienții să apeleze la serviciile grădiniței Step by Step, conducerea va pune accentul, în primul rând, pe calitatea deosebită a serviciilor prestate, prețul convenabil, amabilitatea la servirea clienților, noutatea serviciului. Pentru început frecvența solicitărilor va fi mică, aceasta crescând odată cu ridicarea imaginii grădiniței și afirmarea pe piață. De asemenea frecvența solicitării va varia în funcție de diferitele perioade ale anului, atingând cote maxime în perioada de toamnă-iarnă (vara mulți părinți sunt în concediu).

Prețul va fi stabilit pe intervale orare, și pe serviciile incluse în acele intervale orare:

- *Program scurt:* 8.00 – 13.00, cu mic dejun, gustare, și activitățile de dimineață, conform programei , va fi 700 RON/ lună.

- *Program normal:* 8.00 – 16.00, se adaugă prânzul, somnul de după amiază și gustărica 800 RON/ lună

- *Program prelungit:* 8.00 – 18.00, se adaugă și activități opționale, între orele 16–18, prețul fiind de 900 RON / lună

- *Program special:* 8.00– 19.30, la care se adaugă și cina, 110 RON/ lună

- **Promovare și relații publice:**

Deoarece clienții trebuie să cunoască oferta este necesar ca ea să fie prezentată atât pe căi obișnuite cât și pe căi neconvenționale. În ceea ce privește activitățile de promovare vom încheia contracte cu mai mulți clienți și persoane fizice autorizate pentru comercializarea produselor prin agenți specializați. Totodată vom folosi și alte căi de promovare prin diferite surse media: publicitate TV, internet, ziare etc.

- Campania de promovare , se va desfășura prin :
 - Fluturași publicitari în spațiile de joacă - sunt utili pentru a atrage atenția, dar trebuie să avem în vedere că pe un fluturaș nu se pot spune foarte multe. Fluturașii pot fi distribuiți și în blocurile învecinate grădiniței, în cutiile poștale. Ca și locații pentru găsirea "clienților" sunt locurile de joacă pentru copii.
 - Website - poate deveni cel mai important instrument de marketing în cazul grădiniței noastre, unde vom include jocuri, povești, un newsletter pentru părinți, și multe multe lucruri care să îl coloreze și să îl facă atractiv. Fluturașii pe care îi vom distribui vor fi intermediarii între prezentarea grădiniței (website) și posibillii clienți.
 - Reclama în revistele și siturile de specialitate. Vom încerca să colaborăm cu firme care organizează locuri de joacă pt copii, și al căror target sunt cei cu venituri peste medie (pentru reducerea costurilor încercăm să obținem o colaborare pe baza de promovare reciprocă), dar și cu librării (unde să existe afișe la standurile pentru copii), cofetării. În toate cazurile vom încerca să negociem nu o sumă, ci promovarea reciprocă.

Important este ca mesajul conținut de materialele de promovare să sugereze (mai subtil sau mai explicit) clientului utilitatea serviciilor oferite de grădinița noastră și, poate și mai important, prin ce ne diferențiem noi față de concurență.

Foarte importantă este și perioada din timpul anului când va începe campania de promovare. De obicei înscrierile pentru următorul an școlar se fac în aprilie, mai, iunie. De aceea, trebuie să avem în vedere ca în această perioadă de înscrieri, potențialii clienți să fi auzit de noi, și să ne cunoască deja. Astfel, perioada optimă de începere a acțiunilor promoționale este din ianuarie – februarie, a anului când deschidem grădinița.

Având în vedere că în primul an investițiile inițiale sunt mai mari, iar resursele financiare vor fi limitate, în această fază de început ne vom baza pe fluturașii publicitari și pe website-ul grădiniței, eventual pe prezența doar pe câteva site-uri pentru copii. Investițiile de început pentru promovare se vor ridica la suma de 2000 EURO.

2.6 Identificarea și analiza riscurilor

Ca și potențiale riscuri, s-a identificat faptul că este o afacere care necesită investiții foarte ridicate la început în renovarea locației, mobilier, chirie în avans, și de asemenea, fiind

la început, s-ar putea ca numărul copiilor să nu fie conform așteptărilor. De aceea, pentru a rezista în primul an, e nevoie de susținere financiară, alături de promovare și comunicare în rândul potențialilor clienți.

Afacerea nu poate fi implementată de oricine, fiind nevoie de pregătire pedagogică. Iar reglementările legale pentru deschiderea unei grădinițe private sunt stricte și vor deveni și mai stricte pe termen mediu.

Principalele riscuri ale acestui tip de afacere sunt legate de proprietate, personal și posibilia clienți.

- *Riscuri privind proprietatea* - Probleme legate de contractul de închiriere al imobilului în care își va desfășura activitatea grădinița;

- *Riscuri privind personalul* - Această categorie de riscuri se datorează activității salariaților. Acestea se pot datora angajării unor persoane fără a le verifica înainte de angajare, politici de personal neadecvate, relațiilor necorespunzătoare dintre întreprinzători și salariați care vor crea o atmosferă de neîncredere precum și pierderea unor angajați vitali.

- *Riscuri privind clienții* - Clienții sunt principala sursă de profit. Multe din aceste riscuri sunt datorate rău platnicilor sau nemulțumirii clienților, precum și nivelului de trai destul de scăzut al populației

2.7 Analiza SWOT

În Tabelul 2 sunt prezentate atât punctele tari și oportunitățile deschiderii unei astfel de afacere, cât și amenințările și punctele slabe.

Tabelul 2-Analiza SWOT a firmei SC Step by step SRL

Puncte tari	Puncte slabe
- calitatea superioară a serviciilor - utilizarea tehnicilor de predare modernă și a personalului calificat - buna organizare a orarului de lucru - ofertă educațională variată - amplasarea grădiniței - buna publicitate - prețul scăzut	- lipsa experienței (grădiniță la începutul activității) - număr redus de locuri - resurse limitate - ofertă de servicii inferioare
Oportunități	Amenințări
- Se adresează unei nevoi mari a populației tinere, deschisă spre nou și dispusă să plătească - rezultatul creșterii pieței - schimbări în stilul de viață	- reglementările legale pentru deschiderea unei astfel de afaceri sunt strictă - concurența acerbă

3. MANAGEMENTUL AFACERII

3.1 Proprietarul afacerii

Societatea comercială SC Step by Step SRL va fi condusă de o echipă formată din:

- DINU FLORENTINA manager al firmei (54 ani) Prof.inv.primar si prescolar,cu o vechime de 30 ani in invatamant.

Managerii stabilesc obiectivele pe care și le propune grădinița , motivează și comunică cu subalternii, stabilesc standardele la care trebuie să se ajungă în desfășurarea activității în vederea evoluției rapide pe piața grădinițelor particulare, dezvoltă potențialul angajaților acordându-le șansa perfecționării și exprimării opiniilor.

3.2 Descrierea echipei manageriale

În economia concurențială, firma are nevoie de un sistem de management bine pus la punct, având o funcționalitate și flexibilitate ridicată, adică o capacitate sporită de a îndeplini cerințele unei conduceri moderne.

Echipa managerială a firmei SC Step by Step SRL este formată din cei trei asociați ai afacerii ce dețin și funcția de manageri, de directorul grădiniței și de consultanții cheie.

Structura echipei manageriale este prezentată în Figura 1



Figura 1. Structura echipei manageriale

Echipa noastră managerială adoptă un stil de management care îmbină în mod rațional interesul pentru cele mai bune rezultate cu preocuparea pentru o cât mai bună satisfacere a cerințelor și raporturilor umane. Un asemenea stil de management generează un climat favorabil, ceea ce influențează pozitiv randamentul în muncă și evită conflictele.

Responsabilitățile managerilor sunt următoarele:

- stabilirea obiectivelor;
- orientarea asupra problemelor de perspectivă ale grădiniței;
- planificarea activității grădiniței;
- dimensionarea resurselor umane, materiale și financiare necesare, precum și stabilirea modului de utilizare;
- definirea clară a tuturor elementelor care determină cadrul organizatoric;

3.3 Consultanții cheie

Datorită intereselor pe care firma le-a prezentat încă de la început pentru îngrijirea și educarea copiilor, aceasta și-a creat o serie de legături și consultanțe cu persoane juridice și fizice care activează în domeniul învățământului preșcolar. Printre aceștia se numără: Cancelaria Națională Didactic.ro, Asociația D&c Învățământ Preșcolar și Consultanță Accesare Fonduri Europene și firma BQM Consulting.

3.4 Echipa de lucru

Alături de conducătorii afacerii, care dețin și statutul de manageri, grădinița va avea un număr de 15 angajați, fiecare angajat având responsabilități pe care trebuie să le îndeplinească pe parcursul programului astfel încât activitatea să se desfășoare în condiții normale

Vor fi angajate un număr de 15 persoane, după cum urmează:

1. Director
2. Administrator
3. Secretară
4. Educatoare
5. Ingrijitoare

6. Profesor engleza franceza in regim de colaborare
7. Profesormuzica,in regim de colaborare
8. Profesor de arte plastice ,in regim de colaborare
9. Asistenta medicala
10. Bucatarese

Programul de recrutare și instruire a personalului se va realiza conform planului operațional. Personalul va fi angajat cu carte de muncă, iar remunerarea se va face în baza unui salariu fix. Pentru toți angajații, la sfârșitul anului se vor acorda prime. Politca de management a resurselor umane presupune programe de instruire si pregatire periodica a personalului de verificarea acestuia. Astfel:

Directorul – trebuie să aibă gradul I didactic, să fie angajat cu normă de bază. Se va ocupa cu întâlnirile cu părinții, de aprobarea diverselor programe educaționale și de deciziile luate pentru buna funcționare a grădiniței.

Administratorul – Trebuie să posede permis de conducere categoria D și este responsabil de:

- ☐ Transportul copiilor si supravegherea acestora
- ☐ Achiziția materialelor necesare desfășurării activităților: consumabile, rechizite, medicamente;
- ☐ Aprovizionarea bucătăriei cu alșimentele necesare;
- ☐ Să supravegheze activitatea desfășurată de îngrijitoare și bucătărese;

Secretara – se va ocupa de răspunsul la telefoane, de înștiințarea părinților în legătură cu orice problemă.

Educatoarele - Personalul implicat în activitățile de zi cu zi trebuie să îndeplinească o serie de criterii. Acestea trebuie să fie în primul rând pasionate, devotate muncii pe care o desfășoară, dar și să aibă o personalitate adecvată unei asemenea munci (răbdare, tact, înțelegere) având în vedere categoria căreia i se adresează. Pentru multe din aceste persoane satisfacțiile morale ale muncii se apropie sau chiar primează în fața celor materiale.

Majoritatea personalului didactic care activează în cadrul acestei instituții are studii de specialitate, respectiv liceul pedagogic sau studii superioare pedagogice.

Profesorii- Sa fie implicati in actul educational si sa predea copiilor pe intelesul lor.

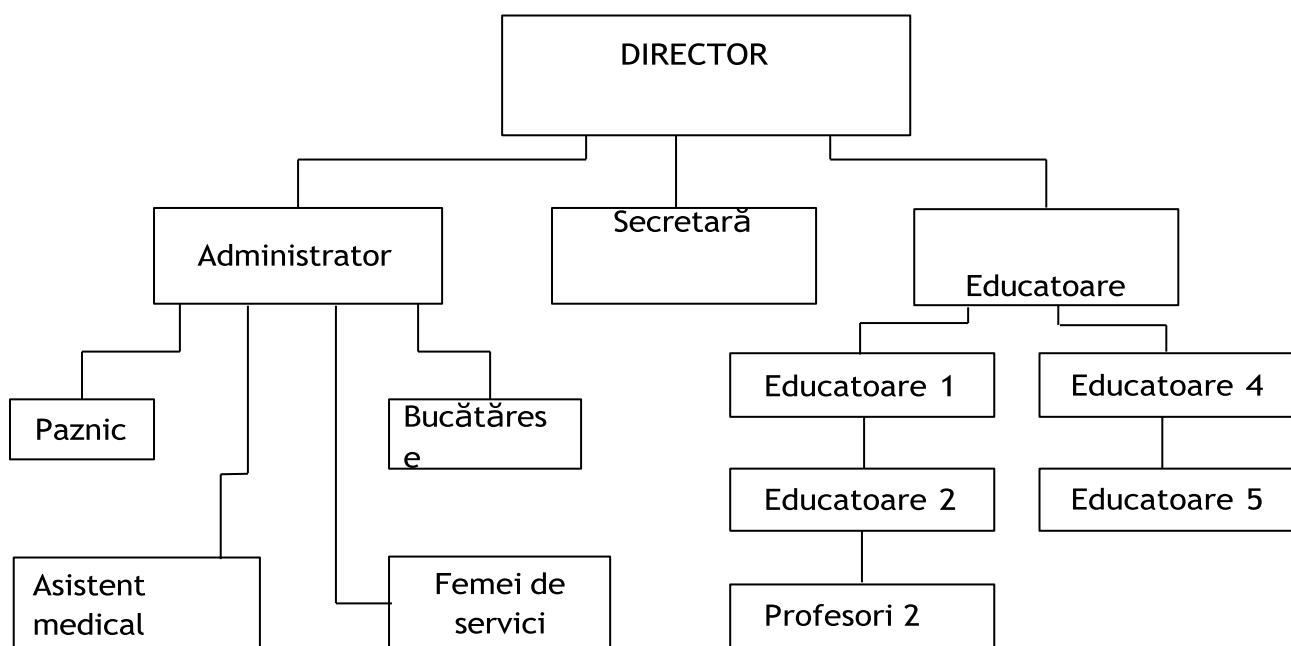
Bucătăresele – Au obligația de a pregăti mâncarea conform meniului stabilit și de a o servi copiilor la ore corespunzătoare. Totodată trebuie să asigure curățenia bucătăriei și a sălii

de mese.

Îngrijitoarele - Sunt responsabile cu asigurarea curățeniei întregului spațiu din incinta grădiniței. Ele au următoarele sarcini: dimineața trebuie să curățe praful de pe mobilier și să aerisească încăperile până la sosirea personalului și a copiilor; în timp ce copii servesc masa de prânz, ele trebuie să aerisească și să pregătească paturile pentru odihnă; o dată pe săptămână trebuie să spele lenjeriile și fețele de masă; după plecarea copiilor ele trebuie să curățe și să dezinfecteze spațiile.

Asistenta medicală - Trebuie să fie atentă la simptomele pe care le prezintă copiii, să le acorde primul ajutor și să informeze părinții, să efectueze controale periodice pentru a preveni eventualele boli.

Organigrama societății



4. FINANȚAREA AFACERII

4.1 Nevoile de finanțare

Necesarul de finanțe pentru implementarea proiectului este de 150000 RON, sumă ce se împarte în costuri de înființare a firmei și costuri de investiții, după cum urmează:

- ✓ Costuri de înființare a societății = 11300 RON:
- ✓ Costuri de constituire = 940 RON
- ✓ Taxă cazier fiscal = 30 RON
- ✓ Taxă rezervare nume firmă = 60 RON evaluare periodică = 2850 RON
- ✓ Acreditarea grădiniței (făcută de ARACIP) = 4510 RON
- ✓ Taxă la Registrul Comerțului = 450 RON
- ✓ Taxă notarială, specimen de semnătură, declarație pe proprie răspundere = 400 RON
- ✓ Autorizarea provizorie de funcționare a grădiniței eliberată de ARACIP = 3000 RON

Costuri generate de investiție = 1387000 RON:

- Chirie plătită în avans (pentru 12 luni) = 42000 Din chiria plătită în avans, se vor scădea cheltuielile pentru renovarea clădirii. Astfel, pentru primul an se va cheltui doar 15000 RON cu închirierea clădirii.

- Investiții cu renovarea clădirii = 27000 RON:

- ☐ Zugrăvit interior = 6000 RON
- ☐ Zugrăvit exterior = 3000 RON
- ☐ Instalații sanitare + wc-uri + chiuvete = 5000 RON
- ☐ Schimbare gresie în băi și bucatărie = 2000 RON
- ☐ Schimbare faianță în băi și bucatărie = 3500 RON
- ☐ Mochete = 5000 RON
- ☐ Amenajare curte = 2500 RON

- Investiții cu mobilarea și amenajarea clădirii = 88500 RON

- ☐ Echipament audio-video = 2300 RON
- ☐ Laptop-uri = 4500 RON
- ☐ Imprimantă = 300 RON
- ☐ Sistem de supraveghere video = 750 RON

- Mașini de spălat = 1600 RON

□ Fier de călcat = 50 RON

□ Electrocasnice bucătărie = 3000 RON

□ Mobilier ergonomic (paturi, măsuțe, scaune, dulapuri, etc.) = 25000 RON

□ Dotări pentru bucătărie (veselă, pahare, tacâmuri) = 2000 RON

□ Dotare cabinet medical = 1000 RON

□ Lenjerie pat = 2000 RON

□ Jucării = 2500 RON

□ Material pedagogic = 1000 RON

- Echipamente de joacă pentru curtea grădiniței = 3500 RON

- Panou afișaj denumire grădiniță = 500 RON

- Investiții cu promovarea = 3000 RON

- Avans pentru achiziția microbuzului = 28201 RON

4.2 Sursele de finanțare

Finanțarea inițială a funcționării societății se realizează prin contractarea unui credit bancar solicitat pe o perioadă de minimum 5 ani, din care primul an să reprezinte perioada de grație. Creditul necesar demarării acestui proiect este de 50000 RON, acoperit de garanții imobiliare. Acesta este format din două componente:

investiția inițială, în valoare de 20000 RON;

capital circulant pentru acoperirea cheltuielilor legate de plata salariilor, a serviciilor de catering și a utilităților aferente unei luni (10000 RON).

4.3 Modalități de finanțare

Se intenționează ca necesarul de finanțare obținut să fie acoperit prin obținerea unui credit din partea unei instituții specializate. Împrumutul va fi pe termen lung, în valoare de 50000 RON, iar rambursarea acestuia se va face în 5 ani, prin rate egale și dobândă calculată la

sold. Rata dobânzii creditului în lei ce va fi utilizată în proiecțiile financiare este de 8%

4.4 MOMENTUL FINANTARII

Datorita timpului scurt în care se va efectua investitia creditul se va trage într-un singur an ,mai exact în trimestrele II si IIIale anului după cum urmeza

- 20000 RON în luna aprilie
- 20000 RON în luna iunie
- 10000 RON în luna septembrie

TIPUL CHELTUIELII	Suma
CHIRIE	3500 RON
SALARII	13633 RON
-1 managher	3500 RON
-1 director	2000 RON
-1 administrator	1500 RON
-1secretar	1500 RON
-4 educatoare	3200 RON
-2 ingrijitoare	1500 RON
-1asistenta medicala	1500 RON
-2 bucatarese	1500 RON
-profesor de limbi straine	200 RON
-profesor muzica	200RON
-profesor arte	200 RON
-contributia sociala5,2% luna angajat	680,5 RON
-contributia somaj0,5%luna angajat	102,5 RON
CHELTUIELI CURENTE	2300 RON
-articole papetarie	250 RON
-abonamente (internet ,telefon)	100 RON
-energie electrica	200 RON
-apa curenta	100 RON
-gaz	500 RON
-consumabile(hartie, sapun ,etc,)	150 RON
-alimente pentru hrana copiilor	100 RON
CHELTUIELI CU MIJLOACELE DE TRANSPORT	2450 RON
-rata leasing	1800 RON
-combustibil	500 RON
-asigurare si impozit	100 RON

-reparatii	50 RON
-RATA CREDIT(500roni,pe 5 ani8%)	900 RON
Total cheltuieli lunare	22783 RON

5. PLANUL FINANCIAR

Pentru societatea SC. Dumbrava minunata, cheltuielile lunare pentru primii 5 ani de functionare se estimeaza la 22783 roni, urmand sa scada considerabil la sfarsitul perioadei de rambursare imprumuturilor efectuate.

Începand cu anul 6, firma va scapa de rata fixa a creditului imprumutat si de leasul singur autoturismului, ajungand la diminuarea cheltuielilor lunare cu 2700 roni. Astfel in cel de-al saselea an, gradinita va ajunge sa cheltuiasca lunar numai 20083 roni, ceea ce reprezinta cu 12% mai putin fata de primii 5 ani de activitate.

Cheltuielile anuale ale societatii se vor ridica la 273369 roni. Cheltuielile lunare estimate cu functionarea gradinitei pe categorii specifice dupa cum urmeaza:

- cheltuieli cu inchirierea imobilului, cheltuieli cu salariile, cheltuieli cu mijloacele de transport
- cheltuieli curente, cheltuieli cu imprumutul. Pondere cea mai mare o au cheltuielile salariale urmate de chiria imobilului unde functioneaza gradinita. Atat pentru proprietarul firmei, cat si pentru angajati contributia lunara la stat sunt de 5.2%/pe angajat si de 0,5% pe angajat
- contributia de somaj, asadar pe langa salariile fixe ale angajatilor, firma trebuie sa plateasca lunar suma de 773 roni

Cheltuieli lunare ale gradinitei

În continuare s-au calculat si costurile lunare pe copil, in functie de programul pentru care opteaza

Fiecare (program scurt, program prelungit si program special).

Estimarea cheltuielilor lunare pe copil la program scurt (8.00-13.00)

Tipul cheltuielii	Suma
Salariu educatoare/10 copii	70 RON
Salariu ingrijitoare	24 RON
Mic dejun+fructe	25 RON
Chirie 3500 roni /30 copii	117 RON
Asistent medical /30 copii	29 RON
Administrator /30 copii	50 RON
Bucatarese /30 copii	50 RON

Alte cheltuieli	37 RON
Energie electrica 80 RON/ 30 copii	3 RON
Apa curenta 30 RON/30 copii	1 RON
Gaz 300 RON /30 copii	10 RON
Transport auto 500 RON/30 copii	17 RON
Abonamente internet+ telefon)30 RON /30 copii	1 RON
Consumabile sanitare 150RON/30 copii	5 RON
Total cheltuieli150 RON/ 30 copii	402 RON

Cheltuieli lunare pe copil la program normal,vor fi 521RON

Estimarea cheltuielilor lunare pe copil la program normal 8.00-16.00)

Tipul cheltuielii	Suma
Program scurt pana la 13	402 RON
Pranz+gustare dupa somn	65 RON
Salariu ingrijitoare-dupamasa	10 RON
Salariu educatoare	12 RON
Alte cheltuieli	32 RON
- Eergie electrica	8 RON
-Apa curenta 90Ron / 15 copii	6 RON
-GAZ 200 RON /15 copii	14 RON
-Calcat ,spalat lenjeria de pat 60 /15 copii	4 RON
Total cheltuieli lunare /copil-program normal	521 RON

Pentru programul prelungit(8.00-18.00), la cheltuieli se adauga activitatile optionale de limbi straine, muzica respectiv arte plastice de care acestea vor beneficia intre orele 16.00-18.00,asfel incat suma cheltuita lunar pe copil se vva ridica la 563 RON

Tipul de cheltuieli	Suma
Program normal pana la 16.00	521 RON
Activitati optionale:	42 RON
- Limba engleza /franceza200 /15 copii	14 RON
-Muzica200 /15 copii	14 RON
-Arte plastice 200 /15 copii	14 RON
Total cheltuieli lunare-program prelungit	563 RON

Pentru primul an de functionare al gradinitei DUMBRAVA MINUNATA,cheltuielile estimate cu 20 de copii inscrisi se vor ridica la 157258 RON .Presupunem ca datorita lipsei de experienta in management si greutatilor de inceput(nu suntem cunoscuti pe piata,parintii nu risca sa-si inscrie copilul la o gradinita despre care nu au nici un feedback,etc.),in primul an numarul copiilor va fi scazut,urmand ca in urmatorii ani ,acestta sa creasca ajungand in anul al cincelea la un nr de 50 de copii inscrisi.

Odata cu cresterea numarului de copii inscrisi la gradinita,vor creste si cheltuielile,ajungandu-se in anul al II la 233980 RON,in anul III la 262839 RON, in anul IV la 284507 RON iar in anul al V la suma de 315804 RON.Pe parcursul primilor 5 ani de functionare a gradinitei se poate observa o crestere a cheltuielilor de peste 50%,Bilantul cheltuielilor pentru primii 5 ani de activitate a societatii este prezentata in tabelul urmator.

Anul Explicatii	Anul I		Anul II		Anul III		Anul IV		Anul V	
	Nr. copii	Suma RON	Nr. copii	Suma RON	Nr. copii	Suma RON	Nr. copii	Suma RON	Nr. copii	Suma RON
Cheltuieli	20	157258	35	233980	40	262839	45	284507	50	35376
Program scurt 402 RON -11 luni	4	17688	6	26532	7	30954	7	30954	8	3537
Program normal 521 RON -11 luni	6	34386	15	85965	16	91696	18	103158	20	114620

Program Prelungit 563 RON 11 luni	8	49544	11	68123	13	80509	15	92895	16	99088
Program special 620 RON 11 luni	2	13640	3	20460	4	27280	5	34100	6	40920
Promovare		3000		500		0		0		0
Rata credit		10800		10800		10800		10800		10800
Rata leasing		28200		21600		21600		12600		15000

Incasarile efectuate pe primii doi ani de activitate a gradinitei sunt mai scazute fata de cheltuielile necesare, inasa care incep cu cel de-al treilea an, acestea cresc semnificativ.

Datoriile efectuate cu leasing-ul de 5 ani al microbuzului si creditul bancar sunt greu de suportat in primii ani, acestea generand oentru inceput pierderi si nici decum profit. Odata trecut de cei 5 ani ,firm are toate sansele sa supravietuiasca si sa adune profit.

Contul de profit si pierdere pe parcursul primilor 5 ani

Anul Explicatii	Anul I	Anul II	Anu III	Anul IV	ANUL V
Venituri	132000	230450	264000	299200	332200
Cheltuieli	157258	233980	262839	284507	315804
Profit/Pierdere	-25258	-3530	1161	14693	1639

Conform codului fiscal din 22/12/2023 articolul 15 rezulta ca institutiile de invatamint particulare acreditate, pentru imbunatatirea finantarii invatamantului sunt scutite de impozitul pe profit astfel ca societatea este scutita de impozit pe profit

La finalul anului V societatea comerciala va termina de platit toate datoriile, astfel ca profitul in anul al VI-LEA va fi de 42196 RON ceace inseamna ca in 8 ani de la infintare ,gradinita isi v-a recupera toate cheltuielile de investitie

Termenul de recuperare a investitiei exprima intervalul de timp necesar recuperarii capitalului investit prin intrarile nete de trezorerie medie anuale actualizate generate pe proiect.

6. CONCLUZII

Înființarea unei grădinițe particulare este oportună deoarece numărul de copii cu vârstă de grădiniță este în creștere. Statistic, s-a constatat creșterea natalității în ultimii ani. Numărul grădinițelor existente este mic, comparativ cu cererea, iar exigențele părinților din ce în ce mai mari.

Creșterea eficienței personalului din România înseamnă timp investit de către angajatul român în pregătire, în a deveni mai competent. Acest lucru înseamnă în prezent mai puțin timp investit în familie. Oamenii sunt din ce în ce mai ocupați. În același timp fiecare dorește să ofere maximum familiei. Au crescut exigențele referitoare la pregătirea copiilor odată cu accesul la informații. Oamenii sunt din ce în ce mai dispuși să plătească pentru un serviciu de educație de calitate, în care copilului să i se urmărească evoluția, să fie testat și să fie tratat individual. Acestea sunt premisele din plan social care creează în plan economic premisele dezvoltării sectorului de grădinițe private.

În final afirmăm că succesul firmei noastre se datorează faptului că deținem:

- un plan de afaceri bine pus la punct.-manageri si o echipă de lucru compactă, profesionistă, serioasă cu simț de răspundere și încredere.

- oferim servicii incontestabile, de calitate superioara

Motivele pentru care considerăm că părinții vor apela la serviciile noastre sunt: exigența și seriozitatea în demersul educațional , o permanentă și foarte deschisă comunicare dintre personalul grădiniței și părinții copiilor, acțiunile întreprinse de noi în scopul unei cât mai bune îngrijiri și educație a copiilor și o relație afectivă cu ei, prietenia care se leagă între personalul grădiniței și părinții copiilor prin invitarea acestora la evenimentele desfășurate în grădinița, uneori în excursii.