



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes in Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finantare - POCU/82/3/7/106932

PLAN DE AFACERI

Proiect “Start-Up Plus - afaceri de succes in Regiunea Sud-Muntenia”

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant : Anghel Victoria-Tatiana



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	DONUTS HOUSE SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	5610 Restaurante Aceasta clasa include activitatea de asigurare a serviciilor de servire a mesei pentru clienti, fie ca sunt serviti stand la masa sau se servesc singuri dintr-un galantar cu produse, fie ca mananca mesele preparate in incinta, ca le iau acasa sau ca le sunt livrate la domiciliu. Aceasta include prepararea si servirea meselor pentru consumul imediat din autovehicule sau carucioare fara motor. Aceasta clasa include activitati din: -restaurante -bufete expres - restaurante fast-food -pizzerii -unitati de alimentatie care servesc pentru acasa -vanzatori ambulanti la tonete de inghetata -carucioare mobile care vand mancare -prepararea hranei la standuri din piete .	
3. Asociat majoritar:	Anghel Victoria-Tatiana	
4. Reprezentant legal:	Anghel Victoria-Tatiana	
5. Adresa:	Com Gura Ocnitei, Jud Dambovita	
6. Telefon:	0722495261	
7. E-mail:	contact@donutshouse.ro	
8. Localitatea unde se va infiinta sediul social al firmei si/sau punctele de lucru.	Oras Targoviste, Jud Dambovita	
9. Asociati sau actionari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
Anghel Victoria Tatiana	Com Gura Ocnitei, Jud Dambovita	100%

*** Se anexează documentele de identitate ale beneficiarului și acționarilor.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

II. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Trairind în Grecia mai bine de 7 ani și călătorind foarte mult am văzut că sunt foarte populare gogoșile americane glazurate. Ajunsa în România am observat că se extinde foarte mult și la noi piața în acest domeniu.

Americanii mănâncă peste 10 miliarde de gogoși anual și mai mult de jumătate de miliarde de dolari sunt generați de această industrie potrivit presei internaționale. Mai mult decât atât, au chiar și o zi națională dedicată acestui produs, confirm Business Magazin.

Ideea de afacere DONUTS HOUSE SRL a apărut din necesitatea cumpărătorilor de produse donuts având în vedere că în orașul Târgoviște nu există nici o firmă de acest gen care să le ofere o gamă bogată de sortimente.

Încercăm să fim alături de clienții noștri și am creat o modalitate de a le fi mereu aproape. Prin intermediul www.donuts-house.ro este foarte simplu și ușor pentru clienți să comande din fața calculatorului gogoșica glazurată după bunul plac, cafea sau freshul, iar acestea vor fi livrate în locul indicat de client în termenul agreat.

DONUTS HOUSE SRL este o companie flexibilă, care se pliază la nevoile clienților și oferă servicii de calitate la un preț accesibil.

Principalele linii de produse oferite de DONUTS HOUSE SRL sunt:

- gogoși americane glazurate cu diferite arome, forme și culori
- gogoși americane de post
- gogoși americane cu brânză, crenguști, carne, ciuperci sau spanac
- cafea (cu diverse arome, irish, caucino, etc.)
- ceai diverse sortimente;
- milkshake diverse sortimente;
- fresh de fructe diverse sortimente;
- sandwich-uri - diverse sortimente;

DONUTS HOUSE SRL oferă de asemenea servicii complementare de servire și livrare a produselor după cum urmează:

- Livrare la domiciliu / la serviciu - pentru clienții fideli, care achiziționează în mod regulat produsele noastre sau pentru clienții care achiziționează cantități de minimum 30 buc se poate asigura livrarea la locul indicat de client.
- Posibilitatea de servire pe loc în locația din Târgoviște, într-o ambianță liniștită și elegantă;
- Posibilitatea de servire la pachet pentru acasă, produsele sunt ambalate individual în ambalaje speciale;
- Posibilitatea realizării de abonamente și comenzi planificate în baza unui contract



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

standard agreeat de ambele parti;

DONUTS HOUSE SRL ofera pe langa produsele sale delicioasa si un mediu linistit / elegant / placut unde se poate servi cafeaua preferata / ceaiul insotit de o gogoasa glazurata delicioasa.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea DONUTS HOUSE SRL este de a aduce un zambet zilnic si a indulci momentele importante din viata clientilor nostrii prin puterea aromei si gustului special al gogosilor glazurate.

Misiune

Misiunea DONUTS HOUSE SRL este de a oferi permanent clientilor produse si servicii de calitate, imbunatatirea si diversificarea permanenta a serviciilor si produselor proprii pentru a corespunde nevoilor in continua schimbare ale clientilor.

Valori

Principalele valori ale companiei vizeaza:

- ✓ **Calitate** - DONUTS HOUSE SRL lucreaza cu furnizori certificati si personal calificat pentru a oferi clientilor finali produse de calitate. Totodata compania investeste permanent in imbunatatirea proceselor si produselor oferite clientilor.
- ✓ **Pasiune** - DONUTS HOUSE SRL s-a nascut din pasiune pentru dulce si dulciuri, ceea ce transmitem si clientilor nostrii prin intermediul echipei noastre de oameni pasionati si dedicati in domeniu.
- ✓ **Simplitate** - DONUTS HOUSE SRL mizeaza pe simplitate in ceea ce priveste asigurarea serviciilor conexe pentru clienti prin intermediul facilitatilor online oferite de platforma online www.donuts-house.ro
- ✓ **Flexibilitate** - pentru DONUTS HOUSE SRL flexibilitatea fata de clienti este o valoare importanta pe care doreste sa o imbunatateasca permanent prin serviciile pe care le ofera clientilor sai.
- ✓ **Creativitatea** - DONUTS HOUSE SRL ofera posibilitatea de a pune in valoare creativitatea clientilor sub indumarea echipei DONUTS HOUSE SRL si nu numai. Mizam pe creativitatea clientilor si sprijinim dezvoltarea spiritului creativ in randul oamenilor pasionati de frumos.

2.3 - Obiective

2.3.1 - Obiective pe termen scurt (mai puțin de 1 an)

- OS 1 - Crearea a minim 2 locuri de munca si ocuparea acestora cu personal calificat;
- OS 2 - Atragerea unui numar de minim 200 de clienti individuali in primul an;
- OS 3 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 8.000 euro (aprox 37.600 lei) in primele 10 luni de activitate;



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect – 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.3.2 - Obiective pe termen mediu (între 1-5 ani)

- OS 1 - Creșterea notorietatii pe piață;
- OS 2 - Creșterea vanzarilor cu minim 50% anual, fata de anul precedent;
- OS 3 - Fidelizarea clientilor actuali si creșterea anual cu minim 30% a numarului de clienti;
- OS 4 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu 50% fata de anul precedent;

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- OS 1 - Extinderea lantului de donuterie la nivel national sub forma de franciza;
- OS 2 - De a fi optiunea numarul 1 a clientilor in ceea ce priveste alegerea gogosilor glazurate la nivelul national;
- OS 3 - Fidelizarea clientilor actuali si creșterea anual cu minim 30% a numarului de clienti pe segmenul persoane fizice;
- OS 4 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu 50% fata de anul precedent;
- OS 5 - Creșterea vanzarilor cu minim 50% anual, fata de anul precedent;
- OS 6 - Dublarea numarului de clienti corporate - persoane juridice;

2.4 - Activități

Activitatea 1	OPERATIONALIZAREA FIRMEI
<i>Durata L1-L3</i> Activitatea contribuie la indeplinirea OS 1 pe termen scurt.	Operationalizarea firmei include mai multe activitati ce vor fi desfasurate in primele luni de implementare a planului de afaceri, dupa cum urmeaza: <ul style="list-style-type: none"> - Identificarea locatiei si a spatiului unde va fi desfasurata activitatea; inchirierea spatiului si preluarea contractelor de utilitati, etc. - Realizarea dotarilor necesare pentru desfasurarea activitatii; - Angajarea personalului calificat - 2 persoane - - Identificarea furnizorilor si achizitia de materii prime, materiale, etc
Activitatea 2	Realizarea platformei online
<i>Durata, L1-L4</i> Activitatea contribuie la indeplinirea OS 2 pe termen scurt, OS 1 pe termen mediu si OS 2 pe termen lung.	Identificarea furnizorului de solutii IT pentru realizarea platformei online; Platforma online va fi realizata in 3 etape: <ol style="list-style-type: none"> Realizarea platformei online; Testarea platformei online; Imbunatatirea platformei si publicarea versiunii finale; <p>O alta etapa importanta in cadrul acestei activitati este popularea platformei cu informatii esentiale pentru demararea activitatii online. Aceasta actiune va deveni continua intrucat este necesara actualizarea permanenta a platformei cu informatii noi.</p>



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Activitatea 3	Elaborarea strategiei de marketing si implementarea acesteia
<i>Durata - L2-L12</i>	<p>Activitatea se va implementa in 2 etape: Etapa I - Elaborarea strategiei de marketing; Etapa II - Implementarea actiunilor propuse in strategie pentru primul an de activitate;</p> <p>In etapa de elaborare a strategiei de marketing se va tine cont de obiectivele propuse pe termen scurt, mediu si lung si de rezultatele de urmeaza a fi obtinute. Astfel vor fi propuse in strategie actiuni pe termen scurt, mediu si lung, inclusiv termenele de realizare a acestora.</p>
Activitatea 4	Realizarea produselor, comercializarea acestora si furnizarea serviciilor conexe clientilor
<i>Durata - L2-L12</i> Activitatea contribuie la indeplinirea OS 4 pe termen scurt, OS 2-4 pe termen mediu si OS 4-6 pe termen lung.	<p>Aceasta activitate va deveni activitatea de baza in companie, fiind activitatea prin care sunt realizate efectiv produsele companiei si livrate catre clientii finali.</p> <p>Activitatea include mai multe subactivitati precum:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preluarea si procesarea comenzilor; - Realizarea produselor la comanda clientilor; - Realizarea unor produse de prezentare ce vor fi utilizate in scopuri de marketing; - Livrarea produselor catre clientul final - livrarea directa sau prin intermediari, in functie de canalul de distributie ales de client; - Preluarea si solutionarea plangerilor (daca este cazul); - Follow up si obtinerea de feedback de la clienti; - Imbunatatirea proceselor din cadrul firmei.

2.5 Sustenabilitatea afacerii

Dezvoltarea pe termen lung in cadrul SC DONUTS HOUSE SRL vizeaza atingerea obiectivelor propuse pe termen mediu si lung. In acest sens, inclusiv in realizarea activitatilor propuse in planul de afaceri pentru primul an de activitate au fost luate in calcul aceste obiective si modalitatile prin care acestea se pot atinge, intr-o viziune integrata pe termen lung.

Astfel au fost propuse in planul de afaceri activitati care vor conduce la generarea profitului inca din primul an de activitate si activitati care au impact pe termen lung asupra afacerii precum strategia de marketing, care a fost gandita inca de la inceput pe termen lung.

Totodata mizam pe o echipa de angajati cu experienta si pregatire in domeniu, pasionati de dulce si care vor contribui in mod semnificativ la realizarea unor produse de calitate si furnizarea serviciilor conexe la standardele propuse, astfel incat clientii sa observe diferenta intre produsele noastre si ale concurentei si sa aleaga in continuare din oferta de produse DONUTS HOUSE SRL.



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect – 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Principalele direcții de dezvoltare pe termen lung vizează:

- Extinderea lanțului de distribuție la nivel național sub formă de franciză
- Creșterea notorietății afacerii cu accent pe mediul online astfel încât www.donuts-house.ro să devină opțiunea numărul 1 a clienților în ceea ce privește livrarea de donuts online;
- Creșterea vânzărilor și a cifrei de afaceri anual;

În acest context, pentru îndeplinirea obiectivelor propuse pe termen mediu și lung, Trasa II de bani va fi direcționată către echipamente, materii prime și materiale pentru îmbunătățirea producției și asigurarea dezvoltării firmei pe termen lung și în promovarea produselor atât în mediul online cât și offline pentru a crește imediația distribuției pe piața locală.

De asemenea, parte din profitul obținut în primul an de activitate va fi reinvestit în promovare, campanii de comunicare, marketing, și alte tehnici de gherilă care să ne asigure creșterea dorită pe termen mediu și lung.

Totodată cele 2 locuri de muncă nou create se vor menține minim 6 luni după implementarea planului de afaceri, prin reinvestirea profitului obținut, astfel încât investiția să fie menținută și dezvoltată constant, conform proiectiilor financiare estimate pentru o perioadă de minimum 3 ani.

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	O companie funcțională care include: <ul style="list-style-type: none"> - Un sediu social pentru desfășurarea activității dotat corespunzător; - O echipă de angajați formată din 2 angajați - 2 locuri de muncă nou create; - Stocuri de materii prime, materiale, materiale consumabile și produse necesare pentru realizarea activității; Rezultat aferent Activității 1 din planul de afaceri.
Rezultat 2	O platformă online funcțională și populată cu informații esențiale pentru realizarea activității online a companiei. Rezultat aferent Activității 2 din planul de afaceri.
Rezultat 3	O strategie de marketing validată de conducerea firmei. Rezultat aferent Activității 3 din planul de afaceri.
Rezultat 4	Minim 200 de clienți individuali în primul an de activitate. Rezultat aferent Activității 3 din planul de afaceri.
Rezultat 5	Minim 8.000 euro (aprox 37.600 lei) cifră de afaceri în primele 10 luni de activitate Rezultat aferent Activității 4 din planul de afaceri.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsurile / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Fluctuatia de personal Impact - semnificativ Probabilitate de aparitie - medie	<p>Pentru a atenua și diminua fluctuatia de personal au fost prevăzute în planul de afaceri la politica de motivare a angajaților măsuri de prevenire a riscului de renunțare pentru angajații companiei precum: bonusuri financiare și nonfinanciare; facilități în ceea ce privește timpul liber, program flexibil.</p> <p>Totodată intenționez să dezvolt în companie un mediu de lucru plăcut și motivant prin selectarea unor persoane calificate, cu experiență în domeniu, cu abilități de lucru în echipă și pasionați de creație, frumos și dulce.</p> <p>Pe parcurs, vom include în cadrul companiei posibilitatea de calificare la locul de muncă pentru persoanele fără experiență dorind să se specializeze în domeniu și care vor dori să rămână în companie.</p>
2.	Dinamica legislativa și Birocrația Impact - mediu Probabilitate de aparitie - medie	<p>Dinamica legislativă și birocrația din România sunt riscuri externe care nu pot fi anticipate, nici în ceea ce privește probabilitatea de apariție, nici în ceea ce privește impactul măsurilor legislative asupra activității companiei la un moment dat. Cert este că aceste riscuri pot afecta într-o măsură mai mică sau mai mare activitatea companiei.</p> <p>Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a răspunde pozitiv la schimbările legislative, fără a afecta semnificativ activitatea firmei, vor fi contractate firme specializate pe termen lung sau ocazional pentru a soluționa anumite probleme care pot afecta activitatea firmei. De exemplu: firma de contabilitate sau consultant fiscal care să asigure consultanța fiscală și servicii de contabilitate regulată în companie.</p>
3.	Intensificarea concurenței pe piață Impact - mediu Probabilitate de aparitie - medie	<p>Pentru a atenua acest risc se va avea mereu în vedere în cadrul strategiei de dezvoltare a firmei dezvoltarea de noi produse testând permanent nevoile din piață și analizând feedback-ul primit de la clienții actuali și potențiali.</p> <p>Astfel ca anual ne dorim să ne diversificăm portofoliul de produse pentru a veni în întâmpinarea clienților noștri cu noi și noi arome de gogoși, cafea, ceai, milkshake, etc.</p> <p>Totodată vom aprecia recomandările clienților și vom dezvolta în cadrul firmei noi combinații de sucuri și produse, la cererea clienților.</p>



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect – 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Principiile dezvoltării durabile sunt avute în vedere în permanență de SC DONUTS HOUSE SRL. Astfel în implementarea planului de afaceri vor fi implementate următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile prietenoase cu mediul înconjurător, precum ambalaje și pahare confecționate din materiale biodegradabile;
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de companie.
- Achiziția de echipamente electrice și electronice cu consum redus de energie (clasa A++);
- Instruirea angajaților cu privire la măsurile de protecție care pot fi adoptate în cadrul companiei, cu privire la protecția mediului înconjurător și aplicarea principiilor dezvoltării durabile în mod constant în activitatea pe care o desfășoară fiecare în parte.

Totodată, pe toată durata implementării planului de afaceri, cât și ulterior în desfășurarea activității, compania SC DONUTS HOUSE SRL, principiul poluatorului plătește prin îndeplinirea tuturor diligențelor pentru a preveni poluarea în oricare formă a ei, dar și prin asigurarea respectării prevederilor Directivelor Parlamentului și Consiliului European 2002/96/CE privind deșeurile de echipamente electrice și electronice, transpusă în HG 448/2005 privind deșeurile de echipamente electrice și electronice, acestea fiind printre principalele surse poluatoare în cadrul companiei.

Instituirea acestui principiu asigură reflectarea în prețul produselor a costurilor de producție, incluzând costurile asociate poluării, degradării resurselor și prejudiciilor mediului.

Astfel în desfășurarea activității, compania SC DONUTS HOUSE SRL, va achiziționa cu prioritate produsele reciclabile, respectiv reciclate, ce vor fi utilizate cu respectarea recomandărilor privind eficiența energetică.

2.8.2 - Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor

Principiul utilizării eficiente a resurselor este un principiu de bază aplicat în cadrul companiei SC DONUTS HOUSE SRL. Acest principiu va fi aplicat, atât pe durata implementării planului de afaceri, cât și în desfășurarea activității uzuale a companiei.

Principalele acțiuni care vor fi avute în vedere sunt:

- fructificarea oportunităților de economisire a resurselor oricând este posibil, prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de resurse, prin utilizarea documentelor în format electronic și diminuarea imprimării de documente inutile;
- reciclarea materialelor și reutilizarea elementelor din componenta produselor (precum telefoanele mobile, echipamentele IT, resturi de carton și alte materiale). În cadrul SC DONUTS HOUSE SRL va exista o procedură internă de reciclare selectivă a deșeurilor, făcând posibilă reutilizarea materialelor și redarea acestora în circuit;
- înlocuirea resurselor principale cu unele alternative care oferă o eficiență mai mare și care au



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

un impact mai mic asupra mediului pe durata ciclului lor de viață, prin consumul redus de papetărie și promovarea utilizării mijloacelor online de comunicare, fiind mijloace nepoluante și mult mai ieftine pe termen lung.

Astfel în cadrul procedurilor de achiziție derulate în companie se va respecta principiul utilizării eficiente a resurselor în întocmirea caietelor de sarcini pentru achiziții, în evaluarea ofertelor, etc.

Se vor achiziționa produse și dotări (mijloace fixe, echipamente tehnologice) care au un consum redus de energie și nu au un impact negativ asupra naturii și mediului înconjurător și pe cât posibil se va apela la achiziții ecologice.

2.8.3 - Inovare Socială

DONUTS HOUSE SRL, inclusiv prin intermediul platformei online www.donuts-house.ro, promovează activități inovative, tehnologii curate prin excelență și servicii nepoluante, fără efecte nocive asupra mediului, iar toate echipamentele achiziționate prin proiect vor respecta condițiile specifice în privința protecției mediului, conform legislației în vigoare.

Principalele aspecte ce vor fi aplicate în cadrul companiei în ceea ce privește inovarea socială sunt:

- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse și nondiscriminarea, precum încurajarea persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate să vină în echipa DONUTS HOUSE SRL, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educație, instruire la locul de muncă și lucru în echipă;
- crearea și consolidarea de parteneriate cu entități complementare pentru a dezvolta un mediu de business complex, inclusiv prin dezvoltarea în sistem franchiză a companiei și încheierea de parteneriate cu colaboratori interni și internaționali pentru a asigura livrarea și logistica produselor proprii;
- dezvoltarea de parteneriat cu școlile și liceele din județ în vederea realizării de ateliere pentru copii pe teme culinare, gen cum se prepară o gogoasă delicioasă, s.a.
- integrarea companiei în rețele de networking la nivel național și internațional, precum afilierea la patronate, asociații internaționale și/sau sindicate;
- valorificarea oportunităților locale în desfășurarea activității proprii, prin achiziția de materii prime, materiale și alte bunuri și servicii necesare desfășurării activității firmei direct de la producătorii locali;
- implicarea în activități sociale, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea compania.

Acestea sunt doar câteva aspecte ce urmează să fie implementate în cadrul companiei DONUTS HOUSE SRL. Pe parcurs pot fi identificate și alte aspecte ce vor fi implementate în măsura în care acestea sunt aplicabile în afacerea noastră.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.8.4 - Utilizarea si calitatea TIC

Utilizarea si calitatea TIC in cadrul companiei DONUTS HOUSE SRL sunt concepute esentiale in desfasurarea si dezvoltarea activitatii, intrucat acestea contribuie in mod semnificativ la realizarea activitatilor uzuale in cadrul companiei.

Astfel principala resursa informatica pe care o va utiliza DONUTS HOUSE SRL in realizarea activitatii obisnuite este platforma online www.donuts-house.ro, care va contine cele mai noi solutii IT in ceea ce priveste:

- Prezentarea produselor online - previzualizare donuts / box donuts online si configurarea acestora.
- Plasare comenzilor si plata online cu cardul rapid si simplu;
- Livrarea comenzilor, urmarirea comenzilor si stocurilor online (in timp real, de oriunde, printr-o simpla conexiune la internet) - ca urmare a solutiilor TIC integrate direct in platforma online;
- Consilierea clientului, prin intermediul unui asistent virtual online care acorda sfaturi utile clientilor nehotarati si ii asista in selectia produselor si serviciilor dorite.

Totodata compania DONUTS HOUSE SRL va opta pentru achizitia de laptopuri si echipamente IT de noua generatie pentru ca platforma si alte programe necesare in desfasurarea activitatii sa poate fi rulate cu usurinta de echipa proprie si de clienti.

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

In ceea ce priveste cercetarea, dezvoltarea și inovarea, SC DONUTS HOUSE SRL isi propune sa mentina un ritm constant de dezvoltare si sa inoveze constant produsele si serviciile livrate catre clientii finali.

Pentru a indeplini acest obiectiv, SC DONUTS HOUSE SRL va investi constant, inca din primul an de implementare a planului de afaceri in cercetare de marketing, empirica si/sau de specialitate (acolo unde este cazul), pentru a putea sa isi imbunatateasca in mod constant produsele si serviciile.

Totodata pentru a incuraja spiritul inovativ in companie, angajatii vor fi incurajati sa isi exprime ideile proprii, iar in urma unei analize interne sau externe (in functie de necesitati) se va propune experimentarea si testarea acestora.

Analizele si cercetarile vor fi realizate fie in house, fie cu resurse externe, in functie de necesitate.

Un alt mod de cercetare si inovare ce va fi aplicat in cadrul companiei este culegerea si analiza feedback-ului de la clienti. Acesta va fi utilizat in mod special in procesul de imbunatatire a proceselor din cadrul companiei, produselor proprii si serviciilor livrate catre clientii finali si adaptarea companiei la un mediu aflat în permanentă schimbare și din ce în ce mai competitiv.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Produse personalizate, configurate în funcție de nevoile clienților;
- Flexibilitate față de client;
- Standarde înalte de calitate;
- Disponibilitate online;
- Echipa de oameni profesioniști și pasionați;
- Finanțarea asigurată pentru primul an de activitate;

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Timpul necesar realizării produsului, care se reflectă în timpul de livrare a comenzilor;
- Dificultăți în identificarea unor furnizori produse de calitate;
- Capacitatea de lucru scăzută la început - 2 angajați;
- Notorietate scăzută pe piața la început;

3.3. Oportunitățile identificate

- Posibilitatea de replicare facilă a afacerii, în alte orașe din țară și nu numai;
- Potențialul de dezvoltare al afacerii, produselor și serviciilor, atât pe orizontal, cât și pe vertical;
- Piața comerțului cu donuts în continuă creștere și diversificare;

3.4. Amenințările identificate

- Dificultăți în menținerea standardelor înalte de calitate;
- Creșterea la nivel local;
- Dificultăți în atragerea clienților de la concurenți;



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect – 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

A. SCHEMA ORGANIZATORICA

4.1 - Locuri de muncă create în perioada de implementare a planului de afaceri prezentat (minimum 2 locuri de muncă):

In cadrul companiei DONUTS HOUSE SRL vor fi create in prima etapa 2 locuri ce munca:

1. BARMAN - COD COR: 513201 - 8 h/zi - program L-D - program flexibil, in intervalul orar 8-20, angajat in baza unui contract individual de munca;
2. Casier incasator - Cod COR 962302 - 8 h/zi in medie - program flexibil L-D - 8-20, angajat in baza unui contract individual de munca;

Pe langa aceste 2 locuri de munca create in cadrul firmei va exista si pozitia de administrator, care va fi ocupata de actionarul majoritar din companie. Acesta va activa in baza actului constitutiv al companiei si nu necesita incheierea unui contract individual de munca.

4.2 - Locuri de muncă create pentru persoane din grupuri vulnerabile în conformitate cu prevederile HG 799/2014:

In functie de nevoi

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experienta solicitata
BARMAN	Realizarea cafelelor , a freshurilor , ceaiurilor , impachetarea comenzilor. Asigurarea de consultanta si oferirea de solutii pentru clienti, in functie de solicitarile acestora. Asigurarea de sprijin pentru clienti in procesul de alegere a sortimentelor. Transmiterea necesarului de materiale catre departamentul de aprovizionare.	Cursuri de specialitate in domeniu- dovedite prin certificat de calificare / diploma; - Indemanare	minim 2 ani de experinta specifica
Casier incasator	Preluarea si incasarea comenzilor atat la sediu cat si a celor online . Asigurarea interfetei cu clientii. Primirea si procesarea comenzilor de la clienti. Transmiterea comenzilor de materiale necesare si mentinerea relatiei cu furnizorii. Mentinerea legaturii permanent cu clientii.	Studii medii finalizate - Indemanare in utilizarea calculatorului - Pachet Microsoft, Adobe, Internet;	minim 2 ani de experinta specifica in marketing, comunicare , vanzari, comert, s.a.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

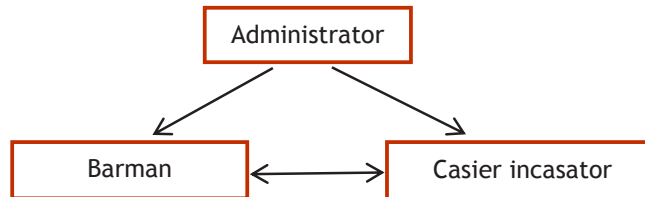
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

4.4 - Relațiile de muncă

Organigrama companiei este formată din 3 persoane: Administrator, Barman și Casier încasator. Cei 2 angajați Barman și Casier sunt subordonați administratorului companiei.



4.5 - Management și coordonare

Managementul companiei și partea de coordonare a activității sunt asigurate de administratorul companiei care este și reprezentant legal în cadrul companiei.

În ceea ce privește managementul și procesul decizional, administratorul companiei este sprijinit de cel de al doilea asociat din companie.

Administratorul își va exercita activitatea în baza actului constitutiv, în timp ce acționarul minoritar se va implica doar la nivel de management strategic și se va interveni asupra deciziilor de management general al companiei.

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

Procesul de recrutare și selecție se va realiza în mod transparent, utilizând mijloace online (site-uri de specialitate) și offline (la Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă), prin publicarea unui anunț de angajare.

Politica de recrutare ce va fi aplicată în cadrul companiei DONUTS HOUSE SRL va avea la bază drept criterii principale de selecție a candidaților experiența specifică și pregătirea în domeniu.

Alte criterii importante, pe care le vom avea în vedere în procesul de recrutare sunt:

- Automotivare și proactivitate;
- Profesionalism;
- Creativitate;
- Recomandări / Portofoliu de lucrări (dacă există);
- Dorința de învățare continuă;
- Etc.

Procesul de recrutare în cadrul companiei se va desfășura în 2 etape: Etapa I - Interviu preliminar și Etapa II - Proba practică.

Orice persoană ce se va angaja va trece printr-o perioadă de probă de maxim 90 de zile și această perioadă de probă va fi considerată drept vechime în muncă.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

4.7 - Motivarea angajaților

În ceea ce privește motivarea angajaților în cadrul companiei vor fi adoptate mijloace de motivare agreeate de angajați, stabilite în urma analizei nevoilor individuale ale acestora.

Principalele mijloace de motivare generală ce vor fi aplicate în cadrul companiei se împart în 2 categorii:

- de natură financiară: bonusuri de performanță acordate lunar sau trimestrial; posibilitatea de cumpărare acțiuni pentru angajații cu o vechime mai mare de 10 ani în companie; posibilitatea de cumpărare în sistem franchiză;
- de natură nefinanciară: bonusuri de timp liber, în funcție de performanță și de posibilitățile existente la nivelul companiei; bonusuri în natură constând în produse realizate în cadrul companiei; teambuilding anual; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viața angajaților; vouchere de vacanță, etc.

4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul personalului se vor realiza periodic, prin observare, prin analiză performanței în funcție de indicatori obiectivi de verificare (ex. nr. de comenzi preluate, nr. de comenzi rezolvate, nr. de erori înregistrate, timp alocat reparației, etc)

Responsabili cu monitorizarea și controlul activității vor fi administratorul și conducerea companiei.

Totodată o altă ramură de control este reprezentată de controlul calității produselor și serviciilor, activitate care va fi exercitată de responsabilii de proces.

În cazul în care sunt constatate nereguli sau abateri de la standardele de calitate agreeate se vor întocmi procese verbale de constatare a neregulilor și rapoarte detaliate ce vor include măsuri de atenuare / înlăturare a cauzei care a condus la acea situație.

4.9 - Salarizarea personalului

Salarizarea personalului în cadrul SC DONUTS HOUSE SRL se va realiza având la bază matricea de salarizare validată de conducerea companiei, care include:

- nivelurile de salarizare în funcție de experiența în domeniu a fiecărui angajat,
- sporurile acordate în funcție de vechime și alte criterii de performanță, precum: pentru fiecare an de activitate continuă în cadrul companiei se va acorda un spor de vechime de 10% din salariu;
- sporurile anuale acordate pe baza performanțelor obținute în anul anterior.

Salariile acordate în cadrul companiei sunt formate din 2 componente:

- salariul fix - se negociază la angajare și se renegociază dacă este cazul; se stabilește prin CIM, se modifică prin act adițional (dacă este cazul) și se plătește lunar până în data de 10 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
- bonusuri lunare / trimestriale - acordate angajaților lunar sau trimestrial, în funcție de



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

vanzari, performante la locul de munca, etc.

Politica de salarizare va fi aplicata in cadrul companiei in mod transparent, se va comunica angajatilor, atat la momentul angajarii, cat si pe parcurs; vor fi comunicate intregii echipe bonusurile si sporurile acordate si vor fi felicitati angajatii performanti lunar/trimestrial/anual.

4.10 - Dezvoltarea profesională

In cadrul SC DONUTS HOUSE SRL toti angajatii sunt incurajati sa participe in programe de dezvoltare profesionala,, traininguri de specialitate, parte dintre aceste activitati fiind decontate de companie.

Compania DONUTS HOUSE SRL acorda angajatilor, in baza regulamentului de ordine interioara, concediu pentru formare profesionala pentru toti angajatii companiei care solicita acest drept.

Totodata SC DONUTS HOUSE SRL va organiza anual activitati de stimulare a dezvoltarii profesionale in cadrul companiei, precum: team-buildinguri sau bootcampuri, organizate intern, in parteneriat cu alte organizatii din domeniu sau din domenii complementare ;

Toate aceste activitati vizeaza cresterea coeziunii in echipa si dezvoltarea abilitatilor de profesionale.

De asemenea in cadrul companiei sunt incurajati toti angajatii sa isi exerseze caracterul de lider, fiind indemnati sa gestioneze proiecte proprii acolo unde este cazul. Totodata in cadrul companiei va exista posibilitatea de a promova pe scara ierarhica, pe masura ce echipa se dezvolta, in conformitate cu organigrama si pozitiile disponibile in cadrul companiei.

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Egalitatea de șanse va fi unul dintre principiile mentionate in regulamentul intern, iar modul de exprimare a acestuia va fi prin aplicarea acestui principiu la toate nivelurile de activitate, si in special in selectia, recrutarea, angajarea, motivarea si salarizarea angajatilor.

In ceea ce priveste angajarea personalului in cadrul SC DONUTS HOUSE SRL activitatea de recrutare se va realiza intr-o maniera transparenta, utilizand mijloacele online de recrutare precum: site-urile de joburi, interviu online (daca este cazul) si avand la baza principii obiective ce țin de profesionalism, studii, experienta in domeniu, etc.

Astfel, vor fi acordate șanse egale tuturor celor care doresc sa faca parte din echipa SC DONUTS HOUSE SRL sa aplice pentru un post, sa participe in procesul de recrutare si ulterior sa obtina un loc de munca in cadrul companiei.

De asemenea in cadrul echipei / echipelor de lucru din cadrul companiei va fi interzis tratamentul discriminatoriu fata de colegi si angajatii vor fi incurajati sa isi trateze colegii in mod egal indiferent de sex, etnie, statut social, etc.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

DONUTS HOUSE SRL ofera o gama variata de produse si servicii conexe atat in locatie, cat si prin intermediul platformei online www.donuts-house.ro.

Principalele linii de produse oferite de DONUTS HOUSE SRL sunt :

- gogosi americane glazurate cu diferite arome , forme si culori
- gogosi americane de post
- gogosi americane cu branza , crenvusti , carne ,ciuperci sau spanac
- cafea (cu diverse arome, irish, caucino, etc.)
- ceai diverse sortimente;
- milkshake diverse sortimente;
- fresh de fructe diverse sortimente;
- sandwich-uri - diverse sortimente;

Principalele servicii conexe oferite de DONUTS HOUSE SRL sunt:

- Livrare la domiciliu / la serviciu - pentru clientii fideli, care achizitioneaza in mod regulat produsele noastre sau pentru clientii care achizitioneaza cantitati de minimum 30 buc se poate asigura livrarea la locul indicat de client.
- Posibilitatea de servire pe loc in locatie din Targoviste, intr-o ambianta linistita si eleganta;
- Posibilitatea de servire la pachet pentru acasa, produsele sunt ambalate individual in ambalaje speciale;
- Posibilitatea realizarii de abonamente si comenzi planificate in baza unui contract standard agreeat de ambele parti;

Serviciile oferite de DONUTS HOUSE SRL vin in sprijinul realizarii produselor companiei sau in completarea acestora pentru a aduce plus valoare clientilor finali.

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Principalele avantaje pe care le ofera DONUTS HOUSE SRL si www.donuts-house.ro constau in:

- posibilitatea de selectie a produselor in functie de preferintele clientilor, dintr-o gama larga de arome, si livrarea produselor la domiciliu sau la serviciu;
- flexibilitatea fata de client - posibilitatea de a servi produsele pe loc, la pachet cu ridicare din locatie sau livrare la domiciliu;
- calitatea produselor finale - utilizand furnizori de incredere, verificati si agreeati de noi;
- posibilitatea realizarii de abonamente si comenzi planificate in baza unui contract standard agreeat de ambele parti;



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Piața vanzarilor de donuts din România ajunge 20 milioane de euro anual și este în continuă creștere.

La nivelul orașului Târgoviște există doar cofetării care realizează vânzări în sistem tradițional în locațiile stabilite. O mică parte dintre aceste cofetării vând și online produsele lor tradiționale.

Piața are un potențial de dezvoltare ridicat, însă lipsesc serviciile conexe/complementare menite să aducă plus valoare produselor oferite, pentru a convinge clienții să aleagă acest tip de comerț.

Donuteria DONUTS HOUSE SRL, inclusiv www.donuts-house.ro răspunde nevoilor individuale ale clienților atât în ceea ce privește achiziția de donuts, cafea, ceaiuri, fresuri cât și pe segmentul de produse revigorante prin furnizarea de servicii personalizate pentru clienți.

6.2. Localizarea și mărimea pieței desfacere a produselor / serviciilor oferite

Conform estimărilor piața vanzarilor de donuts din România ajunge 2 milioane de euro anual și este în continuă creștere.

Donuteria DONUTS HOUSE SRL își va desfășura activitatea urmărind direcții principale:

- la nivel local în Târgoviște și ținteste extinderea în sistem franchiză pe piața națională, în următorii 5 ani;
- în mediul online prin intermediul platformei www.donuts-house.ro.

Astfel piața de desfacere a produselor și serviciilor furnizate de DONUTS HOUSE SRL se împarte în două dimensiuni:

- piața locală - în Târgoviște și asigurând livrări la domiciliu în Târgoviște;
- piața online - țintind piața din România și străinătate.

Țintind în principal cele 2 dimensiuni ale pieței, menționate mai sus, donuteria DONUTS HOUSE SRL ținteste să devină alegerea nr 1 în totalul preferințelor clienților locali în următorii 5 ani, prin asigurarea de produse de calitate și servicii personalizate, adaptate nevoilor clienților, precum: configurarea produselor la comandă, atât prin intermediul platformei online, cât și direct în locație, livrarea produselor la adresa indicată de client, în cel mai scurt timp posibil, s.a.

6.3. Clienți potențiali

Clienții potențiali ai DONUTS HOUSE SRL sunt în special persoane fizice - clienți individuali care vor achiziționa produsele fie pentru consumul propriu, fie pentru alți consumatori - familie, rude, prieteni, etc.

În primul an de activitate țintim în mod special clienții individuali (persoane fizice), minim 200 de clienți/ an, ceea ce ar reprezenta aproximativ 90% din vânzări/cifra de afaceri a companiei,



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

urmand ca pe termen mediu.

În ceea ce privește profilul clientului, este dificil de schitat un profil, întrucât toată lumea cumpără donuts, cafea, suc, ceai, racoritoare fie direct din donuterie, fie din mediul online, mai importantă este calitatea produsului achiziționat atunci când vine vorba de produse alimentare.

De aceea noi mizăm pe satisfacerea dorințelor clienților în ceea ce privește asigurarea unor produse de calitate și flexibilitatea față de clienți oferindu-le posibilitatea să aleagă modalitatea de consum a produselor: în locație, acasă, la serviciu, oriunde aceștia s-ar afla vor putea să deguste produsele noastre.

Practica oricui dorește să servească ceva dulce sau o cafea delicioasă poate deveni clientul donuteriei DONUTS HOUSE SRL.

6.4. Concurența

Concurența pe piața vânzării de donuts din Târgoviște este destul de mică, existând doar câteva sortimente în supermarketuri sau foarte rar la cofetării,

În urma analizei concurenței realizată la momentul lunie 2018 am identificat ca principalii concurenți în Târgoviște și în mediul online următoarele cofetării și supermarketuri:

- Cofetăria Dulce Gusto
- Kaufland
- Lidl
- Mega Image

Majoritatea concurenților vând produse standard, deja configurate. O parte dintre concurenți oferă clienților posibilitatea configurării produselor doar în locație și pornind de la modele prestabilite. Pentru clienții care doresc să previzualizeze produsele trebuie ca aceștia să se deplaseze în locația de vânzare a produselor.

În ceea ce privește piața vânzării de donuts din Târgoviște și nu numai, deficiențele se înregistrează la nivelul serviciilor conexe prestate de furnizorii de produse în piață (concurenții).

Ceea ce diferențiază DONUTS HOUSE SRL de concurență este partea de servicii complementare asigurate de companie clienților, precum: vânzările personalizate, la livrarea acestuia, urmărind în permanență satisfacerea nevoilor clienților de-a lungul procesului de livrare.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect – 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Politica de produs adoptată de DONUTS HOUSE SRL este una flexibilă datorată de faptul că de-a lungul timpului gusturile clienților se schimbă. În acest sens DONUTS HOUSE SRL va analiza în permanență evoluțiile consumatorilor și își va alinia portofoliul de produse la nevoile consumatorilor săi pentru a fi mereu în topul preferințelor clienților.

Astfel primele categorii de produse dezvoltate de DONUTS HOUSE SRL vor fi :

- gogosi americane glazurate cu diferite arome , forme și culori
- gogosi americane de post
- gogosi americane cu branza , crenguști , carne , ciuperci sau spanac
- cafea (cu diverse arome, irish, caucino, etc.)
- ceai diverse sortimente;
- milkshake diverse sortimente;
- fresh de fructe diverse sortimente;
- sandwich-uri - diverse sortimente;

Aceste servicii vor fi completate de serviciile conexe oferite de DONUTS HOUSE SRL, după cum urmează:

- Livrare la domiciliu / la serviciu - pentru clienții fideli, care achiziționează în mod regulat produsele noastre sau pentru clienții care achiziționează cantități de minimum 30 buc se poate asigura livrarea la locul indicat de client.
- Posibilitatea de servire pe loc în locația din Târgoviște, într-o ambianță liniștită și elegantă;
- Posibilitatea de servire la pachet pentru acasă, produsele sunt ambalate individual în ambalaje speciale;
- Posibilitatea realizării de abonamente și comenzi planificate în baza unui contract standard agreeat de ambele părți;

Atât produsele, cât și serviciile oferite de DONUTS HOUSE SRL vor fi îmbunătățite constant pentru a asigura clienților cele mai bune produse și servicii de calitate superioară pentru a-i determina să aleagă mereu produsele noastre.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

7.2. Politica de preț

Politica de preț ce va fi adoptată în cadrul donuteriei DONUTS HOUSE SRL va ține cont de specificul local, puterea de cumpărare, concurența de pe piață și alți factori externi și interni ce pot influența prețurile produselor, astfel încât să putem oferi în permanență clienților noștri produse de calitate la un preț just.

Principala metodă de stabilire a prețurilor produselor finale utilizată de donuteria DONUTS HOUSE SRL este metoda pe baza costurilor, prețul final al produsului incluzând costurile materiilor prime, materialelor, amortizarea echipamentelor necesare producției, manopera și alte elemente componente ale produsului final sau auxiliare.

7.3. Politica de distribuție

Politica de distribuție în cadrul companiei DONUTS HOUSE SRL este foarte importantă întrucât influențează semnificativ calitatea produselor livrate către clienții finali, iar procesele trebuie monitorizate atent de-a lungul canalului aprovizionare - livrare.

Distribuția și livrarea produselor donuteriei DONUTS HOUSE SRL către clienții finali se va realiza utilizând următoarele canale de distribuție:

- Canale directe de distribuție:
 - în locațiile proprii din Târgoviște;
 - la domiciliul clienților prin intermediul forței de vânzări proprii;
- Canale indirecte de distribuție - prin intermediul partenerilor (în sistem franchiză);

Vanzările în cadrul donuteriei DONUTS HOUSE SRL se pot realiza, atât în sistem en-gros (cu ridicata), cât și en-detail (cu amanuntul), în funcție de nevoile clienților.

7.4. Politica de promovare

Principalele obiective avute în vedere în cadrul strategiei de marketing vor fi:

- dobândirea notorietății la nivel local și treptat la nivel național, atât în mediul offline, cât și în mediul online
- educarea pieței în ceea ce privește achiziția produselor de tip donuts, atât din locație cât și prin intermediul donuteriei online.

Pentru realizarea obiectivelor propuse în strategia de marketing principalele canale și instrumente de promovare ce vor fi utilizate de compania DONUTS HOUSE SRL se împart în 2 categorii:

- în mediul online:
 - platforma online www.donuts-house.ro, inclusiv buget de promovare în Google AdWords (ambele rețele - Search și Display);
 - pagina de Facebook, inclusiv buget de promovare a paginii și produselor, campanii direcționate către publicul țintă; unde vor fi distribuite informații relevante pentru



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

publicul tinta, vor fi incarcate poze cu produsele realizate, etc.

- canal de youtube propriu, unde vor fi incarcate filmulete de prezentare a produselor realizate, tehnica de realizare, etc.
- articole online pe blogul inclus in platforma, bloguri de specialitate;
- comunicate de presa pe site-uri gratuite sau contra cost;
- Newsletter / Buletin informativ transmis clientilor si potentialilor clienti care isi fac cont pe platforma.
- in mediul offline:
 - realizarea unor materiale de promovare in format fizic: brosure, flyere, carti de vizita, etc.
 - organizarea de evenimente, precum ateliere creative pentru adulti si copii, workshopuri, etc. si participarea la evenimente organizate de parteneri, evenimente de networking, etc.
 - participarea la targuri si evenimente de profil organizate in tara si in strainatate.

Principalele tehnici de promovarea a vanzarilor ce vor fi utilizate in cadrul SC DONUTS HOUSE SRL sunt:

- Mercantizarea produselor online si offline si publicitatea la locul vanzarii, prin expunerea produselor intr-o maniera atragatoare pentru clienti atat in locatie, cat si online;
- Reducerile de pret, acordare pe termen scurt pentru a impulsiona vanzarile imediate sau la cumpararea celui de al doilea/al treilea produs, incluse in campanii de promovare a vanzarilor;
- Discounturile - acordate fie in functie de volum, la a doua/a n-a cumparare, pentru recomandari, etc.
- Vanzarile grupate - acordarea de reduceri de pret sau discounturi pentru achizitia pachetelor de produse si servicii oferite in cadrul companiei.
- Acordarea de mostre si cadouri clientilor fideli, cu ocazia unor momente importante/evenimente;
- Organizarea unor concursuri cu premii imediate sau prin tragere la sorti;
- Realizarea de carduri de fidelitate sau carduri cadou, ce pot fi oferite clientilor drept recompensa sau pot fi cumparate de clienti si acordare angajatilor sau altor persoane;

Toate aceste tehnici si instrumente de promovare a vanzarilor vor fi detaliate in strategia de marketing a companiei DONUTS HOUSE SRL si acolo unde este cazul vor fi realizate regulamente si metodologii de implementare a campaniei, ce vor fi postate pe platforma online www.donuts-house.ro atunci cand acestea trebuie comunicate clientilor.



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect – 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Subvenție minimis	Total
1.1. Cheltuieli salariale	24.400 lei	24.400 lei
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	16.926 lei	16.926 lei
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	44.776,11 lei	44.776,11 lei
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri	17.850 lei	17.850 lei
12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor	2.856 lei	2.856 lei
14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor	4.165 lei	4.165 lei
Total Transa I	110.973,11 lei	110.973,11 lei
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	27.080,91 lei	27.080,91 lei
14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor	9.877 lei	9.877 lei
Total Transa II	36.957,91 lei	36.957,91 lei
TOTAL PROIECT	147.931,02 lei	147.931,02 lei

***** DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII**

8.2. Bugetul proiectului

Se ataseaza in documente excel si PDF distinct.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

8.3 Cashflow - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200.00	34,424.00	37,228.00	39,950.00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	185,531.02	76,400.00	84,600.00	126,900.00
1	din vânzări	37,600.00	56,400.00	84,600.00	126,900.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)		20,000.00		
4	Subvenție de minimis	147,931.02			
	Total disponibil (I+A)	185,731.02	110,824.00	121,828.00	166,850.00
B	Cheltuieli	150,931.02	73,032.00	81,032.00	83,032.00
1	Cheltuieli pentru investiții	50,628.92		5,000.00	5,000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	21,228.10	5,000.00	8,000.00	10,000.00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	41,326.00	41,326.00	41,326.00	41,326.00
4	Chirii	17,850.00	17,850.00	17,850.00	17,850.00
5	Utilități	3,000.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	14,042.00	3,000.00	3,000.00	3,000.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terți (contabilitate, expertiza juridică, etc)	2,856.00	2,856.00	2,856.00	2,856.00
10	Alte cheltuieli.....				
C	Credite (1+2)	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	376.00	564.00	846.00	1,269.00
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	376.00	564.00	846.00	1,269.00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	151,307.02	73,596.00	81,878.00	84,301.00
G	Flux net de lichidități (A-F)	34,224.00	2,804.00	2,722.00	42,599.00
II	Sold final disponibil (I+G)	34,424.00	37,228.00	39,950.00	82,549.00



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932

Prezentări ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea cashflow-ului.

Ipotezele de lucru avute în vederea realizării cashflow-ului:

- 1) În primul an se încasează subvenția de minimis - Trasa I - 110.973,11 lei și Trasa II - 36.957,91 lei, după ce afacerea a realizat o cifră de afaceri de minimum 37.600 lei - venituri din vânzări;
- 2) Venituri anuale ale firmei - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare cu aprox 50% față de anul precedent;
- 3) Numărul și valoarea comenzilor vor crește progresiv de la an la an, ceea ce se va reflecta în venituri din vânzări și necesită materii prime și materiale mai multe, care vor fi achiziționate din veniturile din vânzări;
- 4) Afacerea va funcționa ulterior reinvestind veniturile din vânzări în susținerea activității;
- 5) Administratorul afacerii vine cu un aport propriu de aprox. 20.000 de lei, în al doilea an de activitate pentru susținerea activităților curente;
- 6) Costurile cu chiria, salariile (inclusiv contribuțiile angajat și angajator) și serviciile de contabilitate se vor menține constante în următorii 3 ani;
- 7) Investițiile în campania de promovare se vor diminua după primul an și se vor menține constante pe perioada următorilor 3 ani;
- 8) Costurile cu utilitățile aferente sediului au fost estimate la aprox 3000 lei pe an și vor fi suportate din veniturile înregistrate de firmă, nefiind incluse în bugetul planului de afaceri;
- 9) Impozitul este pe cifră de afaceri - 1%

Anghel Victoria Tatiana



Parteneri: