



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderii cu profil inovativ din zona rurală
Tipul proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SAMR Proiect - 106932, Nr. Contract de Finanțare - PO/UM/2013/7M106932



Instrumente Structurale
2014-2020

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant: MANOLESCU IULIA - ELENA



Parteneri:



Mano



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 necomercial din zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - șanse de succes în regiunea Sud-Estulul

Cod SMIS Proiect - 108932, Nr Contract de Finanțare - POCCU/23/7/108932



Instrumente Structurale
2014-2020

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	S.C. IULIA BREAD S.R.L.	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	Cod CAEN 1071 - Fabricarea pâinii; fabricarea prajiturilor și a produselor proaspete de patiserie	
3. Asociat majoritar:	MANOLESCU IULIA - ELENA	
4. Reprezentant legal:	MANOLESCU IULIA - ELENA	
5. Adresa:	Sat Vranesti, nr. 245, Comuna Calinesti, jud. Arges	
6. Telefon:	0785812146	
7. E-mail:	ducon_arges@yahoo.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Oras Topoloveni, Jud Arges	
9. Asociați sau acționari:		
	Numele și prenumele	Domiciliu
	MANOLESCU IULIA ELENA	Sat Vranesti, nr. 245, Comuna Calinesti, jud. Arges
		Ponderea în capital social
		100 %

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



Parteneri:



Man

2



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării și susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - etecăni de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr. Contract de finanțare - POCUR2020/H06932



Instrumente Structurale
 2014-2020

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

2.1 - Descrierea ideii de afacere:

Brutaria IULIA BREAD este înființată din dorința de a readuce în viețile cetățenilor orașului Topoloveni cât și a locuitorilor din întreg județul, gustul tradițional al produselor simple, sănatoase și gustoase.

Brutaria va produce o pâine curată, sănătoasă, tradițională din maia cu proces tehnologic de lungă durată, ingrediente 100 % naturale, proaspete, savuroase, sănatoase, fără E-uri, care are consistență, elasticitatea și aroma produselor tradiționale de odinioară. Pâinea este unul din cele mai răspândite alimente din lume, iar atunci când este pregătită într-un mod cât mai natural, are o extraordinară valoare nutritivă.

Înființarea acestui tip de afacere se datorează pasiunii antreprenorului de a găti, intenției de a promova mâncarea sănătoasă și de a oferi o alternativă produselor de tip fast-food, precum și dorinței de a deveni independent financiar prin obținerea de profit pe termen mediu și lung.

Brutaria IULIA BREAD e un model altfel, de a face produse naturale, sănatoase și gustoase, aroma dată de maia evocă autenticitatea și onestitatea pâinii cu maia, iar gustul ei unic reprezintă legătura cu esența naturii.

Această afacere are reale șanse de reușită deoarece există o cerere în creștere pentru produsele pe care le vom oferi, poziția geografică asigură o bază largă de aprovizionare cu materii prime și există posibilități de desfacere ridicate datorită rețelei relativ limitate de asemenea produse în zonă.

Ingredientele principale pentru pâinea cu maia sunt: maia, făina de grau 100 % naturală, apă, sare. Furnizorii reprezintă un interes major pentru societate întrucât ei contribuie decisiv la oferirea unor produse excepționale clienților noștri. Materiile prime vor fi achiziționate de pe piața locală, la preț angro.

Echipamentele folosite în producerea pâinii, vor avea o productivitate ridicată, vor asigura o calitate crescută a produsului finit care să asigure un raport calitate/preț atractiv pentru consumatorul produselor de panificație. Astfel, în procesul de producție vor fi folosite următoarele echipamente: cernător făină, malaxor aluat brutărie, divizor aluat, formator, cuptor brutărie, feliator pâine brutărie și accesoriile aferente.

Antreprenorul dispune de spațiul necesar activității de producție, care va fi plasat în orașul Topoloveni, vânzarea produselor efectuându-se prin distribuție la domiciliul clienților din Topoloveni și din localitățile învecinate.

Principalele etape necesare dezvoltării întreprinderii sunt:

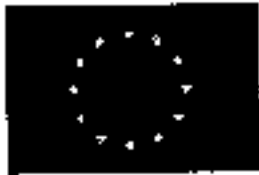
- Achiziționarea echipamentelor necesare
- Angajarea personalului
- Realizarea unei cifre de afaceri în valoare de 30% din valoarea finanțării nerambursabile pentru a putea obține tranșa a doua a finanțării
- Diversificarea gamei de produse prin achiziționarea de noi echipamente și angajarea de personal suplimentar.



Parteneri:



Man



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 profilantropic din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - știri de succes în Regiunea Sud-Esternă
 Cod SIFIS Proiect - 106832, Nr. Contract de finanțare - POC/UEZRA7H08032



Instrumente Structurale
 2014-2020

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea IULIA BREAD este de a deveni un nume important în domeniul producției de pâine pe plan local dar și regional, în conformitate cu nevoile clienților săi.

Ca o evoluție firească în dezvoltarea afacerii, se dorește o diversificare a activității, și astfel satisfacerea creșterii înregistrate în cadrul pieței de consum. În spatele tuturor realizărilor sta o echipă de oameni foarte bine pregătiți din punct de vedere profesional care acordă o importanță deosebită atât perfecționării profesionale continue, cât și menținerii unui contact permanent cu clienții pentru a cunoaște cerințele acestora și pentru a veni în întâmpinarea lor cu soluții originale. Asigurăm toate resursele necesare, inclusiv instruirea și pregătirea continuă a personalului, pentru dezvoltarea competențelor profesionale și a abilităților de a oferi produse de cea mai bună calitate în domeniul panificației.

Astfel, urmărim: satisfacerea cerințelor pieței și ale clienților direcți; crearea unui mediu intern favorabil dezvoltării, menținerii și motivării capitalului uman în vederea dezvoltării acestora din punct de vedere profesional.

Misiunea IULIA BREAD este de a promova tradiția românească și de a promova o alimentație sănătoasă. Brutăria IULIA BREAD va produce pâine cu maia, în condiții de respectare a cerințelor legale și a normelor de reglementare. Societatea poate crește de la an la an și își poate diversifica oferta atât prin gama de produse oferite cât și prin calitatea acestora. Pentru realizarea misiunii noastre, urmărim îmbunătățirea continuă a performanțelor și a calității produselor oferite, pe baza feedback-ului, observațiilor și a sesizărilor primite de la clienții noștri.

Valori

Principalele valori ale companiei vizează:

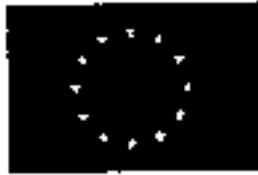
- **Calitate** - IULIA BREAD lucrează cu furnizori certificați și personal calificat pentru a oferi clienților finali produse de calitate. Totodată compania investește permanent în îmbunătățirea proceselor și produselor oferite clienților.
- **Pasiune** - IULIA BREAD s-a născut din pasiune pentru o alimentație sănătoasă, ceea ce transmitem și clienților noștri prin intermediul echipei noastre de oameni pasionați și dedicați în domeniu.
- **Simplitate** - IULIA BREAD mizează pe simplitate în ceea ce privește asigurarea serviciilor conexe pentru clienți prin intermediul facilităților de distribuție a produselor noastre la domiciliul acestora.
- **Flexibilitate** - pentru IULIA BREAD flexibilitatea față de clienți este o valoare importantă pe care dorește să o îmbunătățească permanent prin produsele și serviciile pe care le oferă clienților săi.



Parteneri:




método



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.2 - Creșterea coeziunii prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - sarcini de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCLU/82/37/16932



Instrumente Structurale
 2014-2020

J

2.3 - Obiective

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

OS1 - Crearea a minim 2 locuri de munca și ocuparea acestora cu personal calificat în primele 6 luni de la înființarea firmei;

OS2 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 10.000 euro (aprox. 47.000 lei) în primele 10 luni de activitate

OS3 - Crearea unei clientele stabile;

OS4 - Atingerea unui grad de utilizare a capacității de producție de 75%.

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

OS1 - Creșterea vânzătorilor cu minim 50% anual, față de anul precedent;

OS2 - Fidelizarea clienților actuali și creșterea anual cu minim 30% a numărului de clienți;

OS3 - Creșterea volumului activității ajungând la un grad de utilizare a capacității de producție de 95%;

OS4 - Creșterea notorietății pe piață;

OS5 - Extinderea echipei cu minim o persoană anual;

OS6 - Extinderea livrărilor la nivelul cât mai multor localități din proximitatea orașului Topoloveni;

OS7 - Adaptarea producției la cerințele pieței și dacă este nevoie să se orienteze spre fabricarea unor noi produse cerute la acel moment pe piață. (diversificarea sortimentului);

OS8 - Creșterea nivelului de pregătire al personalului angajat prin efectuarea unor cursuri de pregătire.

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

OS1 - Crearea unei clientele stabile;

OS2 - Permanența îmbunătățirii a calității produselor realizate;

OS3 - Creșterea continuă a cifrei de afaceri a firmei, obținerea de profit și reinvestirea profitului obținut în dezvoltarea afacerii.

2.4 - Activități

Activitatea 1	Operationalizarea societății IULIA BREAD S.R.L
Durata, L1-L2	Operationalizarea firmei include mai multe activități ce vor fi desfășurate în primele luni de implementare a planului de afaceri, după cum urmează:
Activitatea contribuie la îndeplinirea OS	1. Constituirea și înregistrarea firmei la Registrul Comerțului se va realiza în prima lună de implementare a planului de afaceri. IULIA BREAD S.R.L va avea asociat unic și capital 100% privat. Activitatea se va realiza de administratorul



Parteneri:



Man



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programa Operațională Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 2 - Locuri de muncă pentru toți
Domeniul apăsării 2.7 - Creșterea ocupării prin businessul întreprinderilor cu profil tehnologic în zona urbană
TRU proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMR Proiect - 106902, Nr Contract de finanțare - POCU82/3/7/106902

8

<p>1 si OS 4 pe termen scurt.</p>	<p>firmei.</p> <p>2. Semnarea contractului de finanțare se estimează a se realiza în prima lună de implementare.</p> <p>3. Achiziționarea de echipament, mobilier, se estimează a se realiza în luna 2 de proiect. În cadrul acestei activități se vor achiziționa activele corporale necesare desfășurării activității, respectiv: feliator (1 buc), masă inox (2 buc). Închirierea unui autoturism pentru realizarea distribuției produselor începând cu luna a 6-a de proiect.</p> <p>4. Recrutare/selecție/angajare personal necesar. Cei doi salariați vor fi angajați începând cu luna a 3-a de proiect, cu contract individual de muncă, cu normă întreagă, pe perioadă nedeterminată.</p>
<p>Activitatea 2</p>	<p>Funcționarea firmei/derularea afacerii</p>
<p><i>Durata L3-L12</i></p> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 2 și OS 4 pe termen scurt și tuturor obiectivelor pe termen mediu și lung.</p>	<p>Producția efectivă și distribuția produselor vor începe din luna 3 de implementare, vor continua și se vor diversifica pe parcurs. După terminarea etapelor de realizare a investițiilor, firma se va autosustine financiar prin derularea acestor activități.</p> <p>Aprovizionarea constantă cu materii prime și materiale. Pe piață există o mare varietate de oferte, prețurile variind de la un furnizor la altul.</p> <p>Mentionăm că, pentru a avea un preț cât mai corect la achiziția de materiale consumabile, se vor consulta mai multe liste de prețuri, se va opta pentru calitate la un preț convenabil.</p> <p>Producția se va realiza constant și se va diversifica portofoliul de produse de la an la an. Totodată de la an la an vom crește capacitatea de producție constant prin investirea profitului obținut în rețehnologizare și achiziția de noi echipamente pentru dezvoltarea capacității de producție.</p>

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Prin implementarea proiectului se vor atinge obiectivele propuse, pentru care s-a obținut finanțare nerambursabilă și se vor descoperi noi oportunități de acțiune în viitor privind extinderea și dezvoltarea întreprinderii solicitante, precum și a serviciilor oferite, sporirea și diversificarea ofertei locurilor de muncă de pe piața forței de muncă, precum și crearea cadrului necesar deschiderii unui alt sediu situat într-o zonă cu potențial de dezvoltare.

Locurile de muncă nou create vor fi permanente și vor fi menținute pe o perioadă de cel puțin 6 luni de la finalizarea proiectului de investiții, costurile cu salariile fiind suportate din veniturile realizate de firmă în primul an de activitate.

Solicitantul va urmări și promova sustenabilitatea rezultatelor proiectului prin:

- a) crearea premiselor necesare creșterii performanțelor tehnice, financiare și de marketing, reducerea ratei șomajului dar și extinderii beneficiilor economice și sociale, astfel create, către toată comunitatea din regiunea Sud-Muntenia;
- b) realizarea produselor în conformitate cu nevoile clientului;
- c) creșterea standardului de viață prin îmbunătățirea accesului la un loc de muncă conform



Parteneri:



Mays



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil necomercial din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntăniă
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUM2017106932

calificarilor și specializării detinute;

Analizând sustenabilitatea proiectului, din punct de vedere financiar, și având în vedere previziunile realizate în cadrul proiectelor financiare aferente proiectului, putem afirma că proiectul va continua să genereze beneficii economice și după încheierea contractului de acordare a finanțării nerambursabile.

Astfel, în primul an de activitate se estimează atingerea unei cifre de afaceri de 47.000 lei, în al doilea - de 70.500 lei, iar în al treilea - de 105.750 lei. Volumul vânzării va asigura funcționarea afacerii, precum și realizarea de profit, ce va fi reinvestit în scopul dezvoltării activității. Managementul firmei va urmări situația tuturor încasărilor și plăților din companie, în scopul planificării cu rigurozitate a plăților și estimării corecte a încasărilor, pentru a asigura un cash-flow pozitiv.

Din cea de-a doua tranșă de finanțare vor fi achiziționate materii prime și materiale pentru asigurarea producției și creșterea continuă a capacității de producție.

După acordarea celei de-a doua tranșe (TRANSA II) de plată solicitantul va asigura continuitatea și dezvoltarea afacerii propuse prin proiect prin diversificarea ofertei de produse și extinderea ariei de distribuție, câștigul va fi reinvestit, iar societatea va fi tratată utilă cu cele mai noi și bune produse de pe piață.

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

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<p><i>O societate funcțională care include:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - un sediu pentru desfășurarea activității - 2 locuri de muncă nou create - echipamente necesare pentru realizarea producției - materii prime necesare pentru realizarea producției - un autoturism închiriat - un contract servicii contabilitate <p><i>Rezultatele corespund Activității nr. 1</i></p>
Rezultat 2	<p><i>Realizarea unei cifre de afaceri de minim 10.000 euro (aprox. 47.000 lei).</i></p> <p><i>Producția și vânzarea unui număr de :</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - Franzela albă 300 g - 70 buc/zi x 1,5 lei - Franzela intermediară 300 g - 50 buc/zi x 1,5 lei - Franzela albă 200 g - 20 buc/zi x 1 lei - Franzela intermediară 200 g - 20 buc/zi x 1 lei - Paine albă feliată 300 g - 50 buc/zi x 2 lei - Paine intermediară feliată 300 g - 50 buc/zi x 2 lei - Paine combinată feliată (albă + intermediară) 300 g - 50 buc/zi x 2 lei <p><i>Rezultatele corespund Activității nr. 2</i></p>



Parteneri:



Man



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 mici și mijlocii din zona urbană
 Titlu proiect: StartUp Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr. Contract de Revizuire - POCUR23/1106932



Instrumente Structurale
2014-2020

10

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<p>Evoluția pietei și a preturilor</p> <p><i>Impact - mic</i></p> <p>Probabilitate de apariție - scăzută</p>	<p>Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a răspunde pozitiv la evoluția pieței și schimbările legislative, fără a afecta semnificativ activitatea firmei, beneficiarul va gândi politici financiare proprii pentru creșterea veniturilor, ca de exemplu atragerea de clienți noi și oferte diversificate și contractarea unor servicii de specialitate care să asigure consultanța fiscală și servicii de contabilitate.</p>
2.	<p>Lipsa de predictibilitate fiscală, creșterea taxelor și impozitelor prin modificări legislative și hotărâri ale Consiliului Local</p> <p><i>Impact - mediu</i></p> <p>Probabilitate de apariție - medie</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 regulat în companie.</p>
3.	<p>Existența pe piață a unui număr mare de firme cu profil similar</p> <p><i>Impact - mediu</i></p> <p>Probabilitate de apariție - medie</p>	<p>Având în vedere faptul că în prezent, concurența nu are capacitatea de acoperire a întregului segment de piață de panificație din zona, riscul unei piețe supraîncărcate este foarte redus.</p> <p>Principalele avantaje luate în considerare pentru combaterea concurenței sunt: dotarea cu echipamente performante, asigurarea în permanență a resurselor necesare desfășurării activității, produse de cea mai bună calitate, gândirea de politici strategice de publicitate și oferirea de produse realizate în conformitate cu cerințele clienților.</p> <p>Existența concurenței, în domeniu nu este un risc major ci poate reprezenta o oportunitate pentru creșterea calității produselor oferite pe piață.</p> <p>Într-o economie de piață funcțională, firmele concurează între ele pentru a-și extinde aria clienților. Concurența în sine reprezintă un stimulent pentru companii, încurajându-le să acționeze la potențial maxim pentru a furniza produse de cea mai înaltă calitate și la cel mai mic preț.</p> <p>Concurența impulsionează spiritul antreprenorial și intrările de noi firme pe piață, recompensând companiile eficiente și sancționându-le pe cele ineficiente.</p>



Parteneri:



Mays



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 9 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 9.7 - Creșterea ocupării prin susținerea integrării cu profilul profesional din zona subzonală
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea SUD-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 100902, Nr Contract de finanțare - POCLU02/3/1/100902

4.	Asigurarea materiilor prime <i>Impact - semnificativ</i> <i>Probabilitate de aparitie - medie</i>	In vederea asigurarii permanente a resurselor necesare desfășurării activității va fi suplimentarea și diversificată lista furnizorilor de materie prima.
5.	Fluctuatia de personal si dificultatea identificării de personal calificat <i>Impact - semnificativ</i> <i>Probabilitate de aparitie - medie</i>	<p>Pentru a atenua și diminua fluctuatia de personal au fost prevazute in planul de afaceri la politica de motivare a angajatilor masuri de prevenire a risului de renuntare pentru angajatii companiei precum: bonusuri financiare și nonfinanciare; facilitati in ceea ce priveste timpul liber, program flexibil.</p> <p>Totodata intentionam sa dezvoltam in companie un mediu de lucru placut și motivant prin selectarea unor persoane calificate, cu experienta in domeniu, cu abilitati de lucru in echipa.</p> <p>Pe parcurs, vom include în cadrul companiei posibilitatea de calificare la locul de munca pentru persoanele fara experienta domice sa se specializeze in domeniu și care vor dori sa ramana in companie.</p>

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Principiile dezvoltării durabile sunt avute în vedere în permanenta de SC IULIA BREAD SRL. Astfel în implementarea planului de afaceri vor fi implementate următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile prietenoase cu mediu, biodegradabile, etc;
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de companie, respectând legislația de mediu în vigoare în România;
- Achiziția de echipamente cu un consum scăzut de energie electrică;
- Utilizarea surselor de iluminat inteligente și economice;
- Reutilizarea materialelor rezultate în urma producției primare a produselor;
- Instruirea angajaților cu privire la măsurile de 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 va respecta principiul poluatorul plătește prin întreprinderea 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 cele mai importante surse poluatoare în cadrul companiei.



Parteneri:



Mays



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 nouagricol din zone urbane
 Titlu proiect: Start-Up Plus - abateri de sopecs în Regiunea Sud-Muntenă
 Cod SARD Proiect - 106932, Nr Contract de Finanțare - POCU/42/3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

12

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

Astfel în desfășurarea activității, compania SC IULIA BREAD 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

Acțiunile implementate vor viza:

- fructificarea oportunităților de economisire a resurselor oricând este posibil, prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de resurse;
- reciclarea materialelor și reutilizarea elementelor, reciclarea 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 un impact mai mic asupra mediului pe durata ciclului lor de viață. 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

Conceptul de inovație socială implică demersuri care să conducă la rezolvarea unei probleme sociale identificate la nivelul comunității.

Astfel, prin însuși obiectul sau de activitate, societatea IULIA BREAD propune o soluție alternativă la obiceiurile alimentare nesănătoase cu care se confruntă în prezent toate comunitățile și care reprezintă o problemă cu repercusiuni pe termen lung asupra populației.

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.

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 IULIA BREAD SRL, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educare, instruire la locul de muncă și lucru în echipă.

Afilierea companiei la patronate, asociații internaționale și/sau sindicate.

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



Parteneri:



10

Man



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 9 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil binecunoscut din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/2013/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

13

2.8.4 - Utilizarea și calitatea TIC

SC IULIA BREAD SRL utilizează echipamente tehnologice de ultimă generație, fabricate în ultimii 3 ani. De asemenea comunicarea în cadrul companiei și promovarea serviciilor și produselor comercializate utilizează soluții TIC.

De asemenea activitatea de urmărire a comenzilor, stocurilor de materii prime și materiale, activitatea de contabilitate și resurse umane se vor realiza folosind soluții TIC.

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, SC IULIA BREAD își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să înoveze constant produsele și serviciile livrate către clienții finali.

Pentru a îndeplini acest obiectiv, SC IULIA BREAD va investi constant, încă din primul an de implementare a planului de afaceri în cercetare de marketing, empirică și/sau de specialitate (acolo unde este cazul), pentru a putea să își îmbunătățească în mod constant produsele și serviciile.

Totodată pentru a încuraja spiritul inovativ în companie, angajații vor fi încurajați să își exprime ideile proprii, iar în urma unei analize interne sau externe (în funcție de necesități) se va propune experimentarea și testarea acestora.

Analizele și cercetările vor fi realizate fie în house, fie cu resurse externe, în funcție de necesitate.

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

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- În zona, chiar dacă există brutării care produc pâine și produse din panificație, nu există nici una care să folosească această metodă simplă și sănătoasă;
- Materia primă provine de la furnizorii autohtoni;
- Echipamente de ultimă generație în domeniu
- Echipa de oameni profesioniști și pasionați în domeniu;
- Finanțarea asigurată pentru primul an de activitate;
- Prospecțimea produselor;
- Modul de organizare bazat pe trei direcții : producție, retail și distribuție;
- Potențial de diversificare a gamei de produse;
- Imaginea bună asigurată prin intermediul unei publicități constante.



Parteneri:



11

Maza



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programele Operaționale Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil naștigic în zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - șirșor de eucee în Reșinea Șoș-Murșeș
Cod SMIȘ Proiect - 106832, NR Contract de Granturi - POCUM25/77106832

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Timpul necesar realizării produsului, care se reflecta în timpul de livrare a comenzilor;
- Dificultati în identificarea unor furnizori care vand materii prime de calitate;
- Capacitatea de lucru scazuta la început - 2 angajati;
- Notorietate scazuta pe piata la început.

3.3. Oportunitățile identificate

- Potentialul de dezvoltare al afacerii, produselor și serviciilor;
- Creșterea cererii pentru produse de panificație sanatoase;
- Extinderea pe piete online sau livrare la domiciliu;
- Participarea la targuri și expoziții de profil;
- Acces la finanțare nerambursabila prin programele existente.

3.4. Amenințările identificate

- Dificultati în menținerea standardelor înalte de calitate;
- Creșterea concurenței la nivel local;
- Dificultati în a schimba obiceiurile de consum ale comunității;
- Instabilitate economică;
- Legislația în continuă schimbare;

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

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

În cadrul companiei SC IULIA BREAD SRL vor fi create în prima etapă 2 locuri de muncă:

1. Brutar - COD COR 751201B - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 6-18, angajat în baza unui contract individual de muncă;
2. Agent vânzări - COD COR 332203 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 6-18, angajat în baza unui contract individual de muncă;

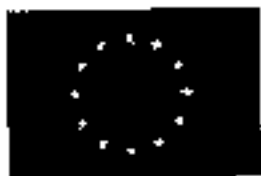
Pe lângă aceste 2 locuri de muncă create în cadrul firmei va exista și poziția de administrator, care va fi ocupată de acționarul unic. Acesta va activa în baza actului constitutiv al companiei și nu necesită încheierea unui contract individual de muncă.



Parteneri:



May



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 cognoscitiv în zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - Abordări de succes în Regiunea Sud-Muntenă
 Cod SAMR Proiect - 10032, Nr Contract de finanțare - POCT/4237/10032



Instrumente Structurale
2014-2020

18

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

Nu este cazul

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Brutar	-receptia, depozitarea, pregătirea și dozarea materiilor prime și a materialelor necesare produselor de panificație, -urmarirea fermentării și prelucrării aluatului, framantarea aluatului, executarea coacerii produselor de panificație, pregătirea produselor în vederea livrării.	Studii medii	3 ani experiență într-un post similar
Agent vânzări	-prospectarea pietei, desfășurarea activității de merchandising, negocierea condițiilor de vânzare, derularea vânzării produselor specifice, asigurarea de servicii post-vânzare, monitorizarea clienților, promovarea imaginii organizației.	Studii medii Permis auto categ. B, C	3 ani experiență într-un post similar

4.4 - Relațiile de muncă

Organigrama companiei este formată din 3 persoane: Administrator, Brutar, Agent vânzări. Cei 2 angajați 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 și asociat majoritar.

Administratorul companiei se va implica în proiect din poziția de Manager de proiect. Acesta va gestiona depunerea și semnarea contractului de finanțare, realizarea de Cereri de



Parteneri:



Man



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 agricol în zone urbane
Titlu proiect: Start-Up Plus - ateceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă
Cod SMIS Proiect - 106002, Nr. Contract de finanțare - POCU/2017/106002

plata/rambursare către finanțator, va urmări cash-flow-ul necesar realizării investițiilor și raportările ulterioare către finanțator. În timpul derulării contractului de finanțare, cât și în perioada de sustenabilitate va fi responsabil de îndeplinirea clauzelor contractului, incluzând prezenta la verificările/certificările întreprinse de autoritatea de management a programului și de menținerea investiției la locul de implementare declarat și a locurilor de muncă create. Managerul de proiect va menține relația cu finanțatorul.

Acesta va organiza selecția și angajarea personalului, se va ocupa direct de problemele de producție, de contractele pentru aprovizionare și desfacere.

Administratorul SC IULIA BREAD își va exercita activitatea în baza actului constitutiv.

B. POLITICĂ 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 SC IULIA BREAD va avea la bază drept criterii principale de selecție a candidaților experiența specifică și pregătirea în domeniu.

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.

Integrarea la locul de muncă se va realiza printr-un program de instruire în domeniul SSM și PSI și în ceea ce privește regulamentul intern și proceduri de lucru (flux de lucru) utilizate în cadrul firmei.

4.7 - Motivarea angajaților

În ceea ce privește motivarea angajaților în cadrul companiei vor fi adoptate mijloace de motivare agreate 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;
- 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; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viața angajaților; vouchere de vacanță, etc.



Parteneri:



Mazo



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 inovativ din zone urbane
 Titlu proiect: Start-Up Park - Alinași de succes în Regiunea Sud-Muntenă
 Cod SAIS Proiect - 106932, Nr Contract de Finanțare - POCU/22/27/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

14

4.8 - Monitorizare și control

Obiectivele clare alăturate unor măsuri efective pot îmbunătăți performanța salariaților cu peste 30%. Pentru a monitoriza performanța trebuie inițial monitorizată activitatea.

De asemenea, prin monitorizarea efectivă managerul aduna informațiile de care are nevoie pentru a oferi feedback-ul care trebuie să fie corect și obiectiv. Prin monitorizarea performanțelor, managerul demonstrează personalului cât de importantă este munca făcută de fiecare și cât de mult îl apreciază contribuția și reflectarea acesteia în succesul businessului.

Monitorizarea înseamnă și atenția deosebită de angajați și asta, prin sinea lucrurilor, este motivational.

Monitorizarea performanței este o activitate structurată, planificată în cazul în care atât managerul cât și membrii personalului adună exemple și mostre ale performanțelor lor reale pentru a putea face comparație în raport cu obiectivele de performanță convenite.

Abilitatea de a monitoriza performanța în mod eficient este de a:

- identifica o serie ușor de utilizat metode de monitorizare practice;
- implicarea membrilor personalului în monitorizarea performanței proprii;
- elaborarea și punerea în aplicare a unui plan structurat de monitorizare.

Datorită specificului firmei, monitorizarea se va face zilnic, după începerea funcționării, comparând obiectivele propuse cu cele atinse, calitatea produselor, în funcție de feedback-ul de la clienți. Personalul va fi evaluat pe baza eficienței și competenței în sensul îndeplinirii obligațiilor ce decurg din fisa postului și va fi răsplătit sau sancționat conform performanțelor, în conformitate cu codul muncii și a regulamentului de ordine interioară.

Responsabil cu monitorizarea și controlul activității va fi administratorul companiei.

4.9 - Salarizarea personalului

Salarizarea se va face respectând legislația în vigoare, L 153/2017. Angajații vor fi motivați prin bonusuri sau vor suporta penalizări, în funcție de atingerea / depășirea obiectivelor propuse sau nerespectarea termenelor, slaba calitate a muncii depuse. Se vor avea în vedere programe de instruire, în funcție de necesități și cursuri de specializare, pe măsura diversificării produselor și serviciilor oferite de societate.

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 vânzări, performanțe la locul de muncă, etc.

Politica de salarizare va fi aplicată în cadrul companiei în mod transparent, se va comunica angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs; vor fi comunicate întregii echipe bonusurile și sporurile acordate și vor fi felicitați angajații performanți lunar/trimestrial/anual.

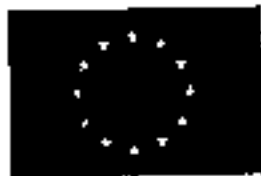


Parteneri:



15

May



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 horarizol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - știri de succes în Regiunea Sud-Muntenă
Cod SMIS Proiect - 104633, Nr Contract de finanțare - POCU/273/7/104633

4.10 - Dezvoltarea profesională

În cadrul SC IULIA BREAD toți angajații sunt încurajați să participe în programe de dezvoltare profesională, parte dintre aceste activități fiind decontate de companie.

Compania IULIA BREAD acordă angajaților, în baza regulamentului de ordine interioară, concediu pentru formare profesională pentru toți angajații companiei care solicită acest drept.

Totodată în cadrul companiei va exista posibilitatea de a promova pe scara ierarhică, pe măsura ce echipa se dezvoltă, în conformitate cu organigrama și pozițiile disponibile în cadrul companiei.

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Egalitatea de șanse va fi unul dintre principiile menționate în regulamentul intern, iar modul de exprimare a acestuia va fi prin aplicarea acestui principiu la toate nivelurile de activitate, și în special în selecția, recrutarea, angajarea, motivarea și salarizarea angajaților.

În ceea ce privește angajarea personalului în cadrul SC IULIA BREAD activitatea de recrutare se va realiza într-o manieră transparentă, utilizând mijloacele online de recrutare precum: site-urile de joburi, interviu online (dacă este cazul) și având la bază principii obiective ce țin de profesionalism, studii, experiența în domeniu, etc.

Astfel, vor fi acordate șanse egale tuturor celor care doresc să facă parte din echipa SC IULIA BREAD să aplice pentru un post, să participe în procesul de recrutare și ulterior să obțină un loc de muncă în cadrul companiei.

De asemenea în cadrul echipei / echipelor de lucru din cadrul companiei va fi interzis tratamentul discriminatoriu față de colegi și angajații vor fi încurajați să își trateze colegii în mod egal indiferent de sex, etnie, statut social, etc.

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Produsul principal este pâinea cu maia sub forma de franzela, realizată în două sortimente: pâine albă și intermediară, la un gramaj de 300 g și 200 g. Întrucât pâinea reprezintă un produs de bază în alimentație este de preferat ca aceasta să se facă dintr-o compoziție sănătoasă. Astfel ingredientele principale pentru pâinea cu maia sunt: maia, făina de grau 100 % naturală, apă, sare.

Procesul tradițional de fermentare care necesită perioade lungi de timp asigură crearea unei pâini având calități gustative superioare, păstrând intacte toate proprietățile nutritive oferite de graul integral.

Principalele sortimente de produse ale firmei se prezintă astfel:

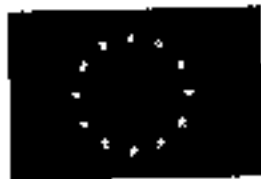
- Franzela albă 300 g
- Franzela intermediară 300 g



Parteneri:



Mary



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu potențialul din zona urlei
Titlu proiect: Start-Up Plus - etecari de succes în Regiunea Sud-Muntenă
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUR/2017/106932

- Franzela alba 200 g
- Franzela intermediara 200 g
- Paine alba feliata 300 g
- Paine intermediara feliata 300 g
- Paine combinata feliata (alba + intermediara) 300 g

Pentru realizare a produselor sunt necesare mai multe echipamente de productie. Unele dintre acestea vor fi achizitionate din bugetul proiectului, altele vor fi inchiriate de la furnizori sau de la firme de specialitate, dupa cum urmeaza:

- Cuptorul de copt paine - se va inchiria, costul acestuia fiind destul de ridicat. Costul de inchiriere va fi suportat de beneficiar din veniturile firmei si la inceput din resurse proprii;
- Malaxor - se va inchiria, costul acestuia fiind destul de ridicat. Costul de inchiriere va fi suportat de beneficiar din veniturile firmei si la inceput din resurse proprii;
- Feliator pentru paine - se va achizitiona prin proiect, conform bugetului estimat;
- Masa de inox - 2 buc - se vor achizitiona prin proiect, conform bugetului estimat;
- Materiile prime si combustibilul pentru cuptor (consumabile) - se vor achizitiona prin proiect, conform bugetului estimat;
- Masina de transport paine pentru distributie locala - se va inchiria, costurile de inchiriere fiind suportate din bugetul proiectului.

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Nutitionistii avertizeaza ca "painea" clasica are si pana la 34 de E-uri (bromat de potasiu - E 327, sulfat de sodiu, - E514, lactat de calciu - E 327, acid fumaric - E 297, acid acetic - E 260, cancerigenul acid citric E 330, etc.) amilaze, adaos de gluten sintetizat, amelioratori pentru tot (pentru volum, prospetime, elasticitate, coaja crocanta, feliere usoara, aspect taranesc, francezesc, etc, etc.)

Este aproape complet lipsita de substante nutritive care ar trebui sa se regaseasca intr-o paine traditionala adevarata.

Ideea acestei afaceri a aparut din dorinta de a readuce gustul painii traditionale, din dorinta de a oferi o paine adevarata, o paine simpla si sanatoasa, fara amelioratori chimici.

Painea cu maia are un indice glicemic mai scazut decat painea facuta cu drojdie si este astfel o alegere mai buna pentru persoanele diabetice.

Pentru cei cu intoleranta la gluten, dar si pentru copiii mici carora nu li se recomanda inca produse cu gluten, painea cu maia este o alternativa potrivita pentru ca prin fermentatia cu maia proteinele din gluten sunt dezactivate partial sau chiar total.

Maia neutralizeaza acidul fitic din cereale, acid care este responsabil cu impiedicarea absorbtiei mineralelor de catre corpul uman. Astfel, minerale precum fierul, zincul si magneziul din cerealele integrale sunt mai usor asimilate si deci painea este mult mai nutritiva.

Painea dospita cu maia ajuta la repopularea tractului intestinal cu bacterii bune, imbunatatiind astfel digestia si spre deosebire de drojdia comerciala, maiaua nu favorizeaza dezvoltarea candidiei in organism.



Parteneri:



17

Handwritten signature



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin autorizarea întreprinderilor cu profil inovativ în zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Iud-Muntenia
 Cod SMI 3 Proiect - 106932, Nr. Contract de finanțare - POCUM4237/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

20

Un alt avantaj major al pâinii cu maia este timpul de conservare. Pentru ca după gatire, aluatul se asează, se structurează lent, ceea ce duce la păstrarea calitatilor pentru o săptămână și chiar mai mult.

VI. ANALIZA PIȘTEI DE DESFACERE ȘI A CONCURRENTEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Painea este unul dintre produsele care nu lipsește din dieta consumatorului român, România fiind printre primele trei țări consumatoare de pâine din Europa. Românii sunt mari consumatori de pâine, pe care preferă să o consume în stare proaspătă.

Cu toate acestea, urmare a ultimelor tendințe care se manifestă și pe piața din România, românii mănâncă mai puțină pâine, dar cu o valoare nutritivă mai mare.

Consumatorul român este mai exigent și mai sofisticat și caută produse gourmet, inclusiv în categoria produselor de panificație. În prezent, producătorii locali desfășoară în mod constant o activitate de inovare și diversificarea a producției pentru a răspunde cererii de pe piață.

Painea va continua să fie un produs de bază în România, consumat de toate segmentele de populație, indiferent de mărimea veniturilor și va continua să dicteze performanța produselor de panificație, în ansamblu.

Se așteaptă ca cererea pentru produse de panificație să fie modelată de tendințe precum preocupările mai atente ale consumatorilor pentru sănătate și "wellness". În acest context este de așteptat ca în cazul produselor de panificație obținute artizanal (de producători mici), cota de piață a acestora să crească.

Insistența consumatorilor cu privire la prospețimea produsului, integritatea și calitatea sa va împinge producătorii la noi lansări în cadrul categoriei.

Piața de panificație din România este estimată în prezent la 1,8 miliarde de euro (alte evaluări indică o cifră de afaceri anuală de circa 2,5 miliarde de euro pentru întreaga industrie de morărit și panificație), doar producția internă de produse de panificație reprezentând aproximativ 1,1 miliarde EUR.

La nivelul orașului Topoloveni există peste 3 producători mari care realizează produse de panificație clasice pe baza de drojdie, neexistând nicio altă brutărie care utilizează rețeta cu maia.

Această afacere are reale șanse de reușită deoarece există o cerere în creștere pentru produsele pe care le vom oferi, poziția geografică asigură o bază largă de aprovizionare cu materii prime și există posibilități de desfacere ridicate datorită rețelei relativ limitate de asemenea produse în zonă.

Un alt avantaj oferit clienților noștri este sistemul de distribuție door-to-door, astfel încât aceștia pot avea acces în fiecare zi la produse proaspete și sănătoase.



Parteneri:



18

Mary



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profunzime mică în zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Montana
Cod SAIS Proiect - 109932, Nr Contract de finanțare - POCUM20/77906932

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

Piata noastra de desfacere este reprezentata de orasul Topoloveni si localitatile limitrofe cu o populatie de aproximativ 30000 de locuitori, din care 45% sunt potentiali clienti.

Brutaria IULIA BREAD isi va desfasura activitatea urmarind directii principale:

- la nivel local in orasul Topoloveni si tinteste infiintarea mai multor puncte de desfacere, in urmatoorii 5 ani;
- distributia door-to-door la domiciliul clientilor din localitatile limitrofe.

Tintind in principal cele 2 dimensiuni ale pietei, mentionate mai sus, brutaria IULIA BREAD urmareste sa devina alegerea nr 1 in totul preferintelor clientilor locali in urmatoorii 5 ani, prin asigurarea de produse si servicii de calitate, adaptate nevoilor clientilor.

6.3. Clienți potențiali

Painea este un produs de baza, consumat de toate segmentele de populatie, indiferent de marimea veniturilor.

Piata noastra de desfacere este reprezentata de orasul Topoloveni si localitatile limitrofe cu o populatie de aproximativ 30000 de locuitori, din care 45% sunt potentiali clienti.

Fidelizarea clientilor se va realiza prin calitatea produselor, dar si prin promptitudinea livrarii acestora catre client.

Pe baza tipului serviciilor oferite strategia viitoare a afacerii va fi una de diferentiere calitativa fata de oferta concurentei. Cu toate ca exista o serie de brutarii in zona firma noastra raspunde concurentei prin calitatea produselor oferite fidelizand un numar cat mai mare de client .

6.4. Concurența

La nivelul orasului Topoloveni exista 3 brutarii mari care realizeaza produse de panificatie clasice pe baza de drojdie, neexistand nicio alta brutarie care utilizeaza reteta cu maia.

SPICUL BRANCOVENESC SRL - cifra de afaceri anul 2017 - 6 684 861 lei

PANIMAR GRUP 2000 SRL - cifra de afaceri anul 2017 - 4 831 008 lei

ANA PANIROM GRUP SRL - cifra de afaceri anul 2017 - 3 218 924 lei



Parteneri:



Man



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 inovativ și de zona urbană
Titlu proiect: StartUp Plus - alături de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106832, Nr Contract de finanțare - POCU/192/2017/106832



Instrumente Structurale
2014-2020

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Principalele produse ale brutăriei IULIA BREAD vor fi:

- Franzela alba - 300 g
- Franzela intermediara - 300 g
- Franzela alba - 200 g
- Franzela intermediara - 200 g
- Paine alba feliata - 300 g
- Paine intermediara feliata - 300 g
- Paine combinata feliata (alba + intermediara) - 300 g

În cadrul firmei se va aplica o politica de produs bazata pe analiza constanta a nevoilor din piata și dezvoltarea de produse menite să satisfacă nevoile consumatorilor finali. Astfel în cadrul politicii de produs se vor realiza constant analize de piata și se vor dezvolta noi și noi produse prin diversificarea portofoliului de produse de la an la an.

7.2. Politica de preț

Pretul este singurul element dintre cei 4 P care generează venituri, celelalte variabile generând costuri - proiectarea și realizarea produsului, promovarea lui în scopul informării consumatorilor despre existența și caracteristicile acestuia, punerea lui la dispoziția lor prin distribuție.

Pretul este cel mai flexibil element al mixului de marketing. Este foarte dificil, de cele mai multe ori imposibil, să modifici în foarte scurt timp caracteristicile unui produs, strategia de promovare sau lanțul de distribuție, pentru a te adapta rapid la modificările aparute pe piață. În schimb, modificarea pretului poate fi făcută cel mai ușor și cu cele mai mici costuri.

Nivelul pretului la care se poate oferi un produs poate fi un factor fundamental pentru stabilirea strategiei unei firme în ceea ce privește atractivitatea unei piețe. Dacă cererea depășește oferta, atunci prețurile vor crește. Dacă, dimpotrivă, oferta depășește cererea, atunci prețurile vor scădea până când suficient de mulți cumpărători vor intra pe piață pentru a asigura consumul ofertei disponibile.

Pentru determinarea punctului de echilibru între costuri și venituri, respectiv a pragului de rentabilitate, se pune problema calculării cantității critice de produse ce trebuie vândute, la un preț unitar dat, astfel încât să se acopere integral costurile. În punctul de echilibru, pierderile sunt zero, deoarece volumul valoric al vânzărilor trebuie să egaleze costurile. De asemenea și profitul este zero, pentru că încă nu se realizează profit.

Ținând cont de toate acestea, politica de prețuri se va stabili în funcție de cerere, dar și de concurență, având în vedere raporturile dintre costurile de producție și materialele necesare, precum și de nivelul calității și caracteristicile produselor. Echipamentele de ultima generație utilizate, care generează consumuri reduse, precum și procesul de producție va permite practicarea unor prețuri competitive, sub cele ale concurenței.



Parteneri:



20

Handwritten signature



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 5 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 5.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil geografic din zone uitate
Titlu proiect: Start-Up Plus - Mecanism de succes în Regiunea Pod-Mureș
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/92/3/7/106932

7.3. Politica de distribuție

Vanzarea produselor se face prin distribuție la domiciliul clienților din Topoloveni și localități învecinate, prin proiect antreprenorul închiriind mijlocul de transport necesar.

Principalele canale de distribuție ce vor fi utilizate în cadrul firmei vor fi:

- Distribuția directă - utilizând infrastructura logistică proprie;
- Distribuția indirectă - prin intermediari, prin dezvoltarea unor protocoale de colaborare cu distribuitorii de bunuri de larg consum la nivel județean sau național.

Pentru început vom utiliza canalele proprii de distribuție, urmand ca în viitorul apropiat să extindem rețeaua de distribuție atât prin intermediari, cât și prin dezvoltarea logisticii proprii la nivel județean și ulterior național.

Astfel politica de distribuție vizează dezvoltarea pe termen lung în vederea acoperirii unui areal cât mai extins pentru a distribui produsele proprii.

7.4. Politica de promovare

Politica de promovare este foarte importantă pentru companie datorită concurenței crescute pe piața și noutății produselor. Astfel ca principalele obiective avute în vedere în cadrul strategiei de marketing vor fi:

- dobândirea notorietății la nivel local și treptat la nivel regional;
- educarea pletei în ceea ce privește achiziția consumului de produse naturale, diferite de cele ale concurenților.

Principalul factor în strategia de vânzare a produselor este încrederea clienților în comercializarea produselor oferite de societatea noastră. Așadar vom asigura clienților transparență cu privire la proveniența și procesele de producție asigurându-le un stil de viață sustenabil, în armonie cu mediul înconjurător.

Costurile cu realizarea materialelor vor fi suportate de beneficiar.

Principalele tehnici de promovarea a vanzarilor ce vor fi utilizate în cadrul firmei sunt:

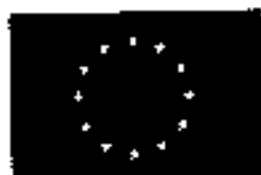
- Reducerile de pret, acordare pe termen scurt pentru a impulsiona vanzarile imediate, incluse în campanii de promovare a vanzarilor;
- Discounturile - acordate fie în funcție de volum.



Parteneri:



Mano



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axă Prioritară 5 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil agricol din zone urbane
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Megalonia Sud-Muntenia
 Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - PO-CU/2017/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

29

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Total Subvenție minimis
1.1. Cheltuieli salariale	25.500 lei
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	17.440 lei
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	4.284 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	51.670,87 lei
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri	12.120,30 lei
Total Transa I	110.997,17 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	36.810 lei
Total Transa II	36.810 lei
TOTAL PROIECT	147.807,17 lei

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

8.2. Bugetul proiectului

Se va anexa in document excel si PDF distinct



Parteneri:



22

Manz



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 2 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil inovativ din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod PARD Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/2/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

26

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	39.730.00	43.655.00	61.477.50
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	194.807.17	85.500.00	105.750.00	158.625.00
1	din vânzări	47.000.00	70.500.00	105.750.00	158.625.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)		15.000.00		
4	Subvenție de minimis	147.807.17			
	Total disponibil (I+A)	195.007.17	125.230.00	149.405.00	220.102.50
B	Cheltuieli	154.807.17	80.870.00	86.870.00	92.870.00
1	Cheltuieli pentru investiții	37.190.87	5.000.00	10.000.00	15.000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	51.290.00	10.000.00	10.000.00	10.000.00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	42.940.00	40.734.00	40.734.00	40.734.00
4	Chirii				
5	Utilități				
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	2.000.00	3.000.00	4.000.00	5.000.00
8	Reparații/Întreținere	5.000.00	5.000.00	5.000.00	5.000.00
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	4.284.00	2.856.00	2.856.00	2.856.00
10	Alte cheltuieli.....	12.102.30	14.280.00	14.280.00	14.280.00
C	Credite (1+2)	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/incasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	470.00	705.00	1.057.50	1.586.25
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	470.00	705.00	1.057.50	1.586.25
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	155.277.17	81.575.00	87.927.50	94.456.25
G	Flux net de lichidități (A-F)	39.530.00	3.925.00	17.822.50	64.168.75
II	Sold final disponibil (I+G)	39.730.00	43.655.00	61.477.50	125.646.25

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



Parteneri:



Handwritten signature



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 întreprinderii cu profil inovativ din zona urbană
Tipul proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SME8 Proiect - 100032, Nr Contract de finanțare - POCUR23/77100932

26

Ipotezele de lucru avute în vederea realizării cashflow-ului:

1. Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare cu aprox 50% față de anul precedent;
2. Administratorul afacerii vine cu un aport de cca 15.000 de lei, în al doilea an pentru continuarea activităților din firmă;
3. În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv Trasa II - 36.810 lei, după ce afacerea a realizat o cifră de afaceri de aprox. 47.000 lei - venituri din vânzări;
4. Salariile (inclusiv contribuțiile angajat și angajator), costurile cu contabilitate și costurile cu închirierea autovehiculului pentru realizarea activităților propuse se vor menține la același nivel în următorii 3 ani de activitate;
5. 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;
6. Afacerea va funcționa ulterior reinvestind veniturile din vânzări în susținerea activității;
7. Investițiile în campania de promovare se vor diminua după primul an și ulterior vor crește progresiv începând cu anul 3 de exploatare a afacerii;
8. Costurile cu chiria, utilitățile aferente sediului și alte cheltuieli de funcționare a întreprinderii, cheltuielile de marketing, vor fi suportate din veniturile înregistrate de firmă în primul an. Acestea vor crește treptat de la an la an.
9. Costurile cu închirierea echipamentelor care nu au putut fi incluse în bugetul planului de afaceri și întreținerea acestora estimate la 5000 lei/an vor fi suportate de beneficiar, fie din veniturile realizate, fie din resurse proprii.
10. Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%;



Parteneri:



Maza