



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/82/377/106932

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant: Baieticu Rodica

- 2018 -



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

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	<i>Speed Catering SRL</i>	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	5321 - Activitati de alimentatie pentru evenimente	
3. Asociat majoritar:	Baeticu Rodica	
4. Reprezentant legal:	Baeticu Rodica	
5. Adresa:	Str. Teiusului, nr. 4, Sat Ianculesti, jud. Giurgiu	
6. Telefon:	0763678810	
7. E-mail:	Baeticu.rodica@gmail.com	
8. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
Baeticu Rodica	Str. Teiusului, nr. 4, Sat Ianculesti, jud. Giurgiu	100%

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

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Activitatea propusa in cadrul Planului de afaceri consta in servicii de catering fara bucatarie cu platforma de vanzare online.

Activitate de catering propusa va avea 3 componente:

-catering OUTDOOR mobil, reprezentand deservirea cu produse alimentare cu ajutorul unui vehicul 4x4 echipat pt teren accidentat. Derularea serviciului de catering se face pe baza de contract sau comanda, la un anumit moment, intr-o anumita destinatie, pentru un anumit numar de client, cu un meniu la un pret



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

negociabil și la extraservicii prestabilite.

-cateringul eveniment (denumit catering "indoor"), reprezentând derularea serviciului de catering pe baza de contract sau comanda, la un anumit număr de clienți, cu un meniu la un preț negociabil și la extraservicii prestabilite.

-cateringul "mancare la pachet" constând în livrarea comenzilor cu diverse feluri de mâncare pentru prânz/cină. Comanda se face direct către clienți pe platforma de vânzări online.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Prin misiunea firmei garantăm clienților că vom fi exact acolo unde își doresc, când își doresc, vor primi mâncare proaspătă și sănătoasă, precum și servicii superioare la un preț corect.

Conform statisticilor, piața pe care se va activa întreprinderea este o piață în creștere, caracterizată printr-o cerere puternică de astfel de servicii și produse.

2.3 - Obiective

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

- crearea a 2 locuri de muncă și ocuparea acestora cu personal calificat;
- închirierea unei autoutilitare cu tracțiune integrală tip pick-up 4x4 (până în 3,5t) și echipată pentru teren accidentat, necesară activității de catering în natură și nu numai;
- achiziția de servicii de TIC pentru crearea platformei de vânzări online și promovare specifică marketingului digital;
- încheierea de contracte comerciale cadru cu proprietari de restaurant pentru livrarea de produse culinare și alimentare.
- încheierea de contracte comerciale cadru cu proprietari de fonduri de vanatoare, organizatori de partide de vanatoare, organizatori de partide Airsoft și Paintball și promotori de evenimente outdoor.

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

- Pe baza analizei economico-financiare întreprinse, ne propunem realizarea unei cifre de afaceri realiste de minim 500.000 lei și realizarea unor venituri de minim 40.000 lei în primul an de activitate
- Considerăm că, în perioada de 12 luni de implementare și 6 luni de monitorizare a proiectului vom asigura vizibilitatea proiectului, iar pentru următorii 4 ani de la finalizarea investiției vom asigura menținerea celor 5 locuri de muncă create și creșterea organică și durabilă a afacerii pe piața municipiului Giurgiu.

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- Dezvoltarea continuă a companiei, devenind un lider în județul Giurgiu
- Crearea a cel puțin 5 noi locuri de muncă

2.4 - Activități

ATENȚIE! Durata maximă de implementare a activităților finanțate este de 12 luni.



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

Activitatea 1	Punerea la punct a tuturo detaliilor pentru desfasurarea in bune conditiia activitatii Societatii Comerciale
Durata L1-L2	<ul style="list-style-type: none"> - Infiintare SRL - Semnare contract subventie; - Obținerea de avize si autorizatii pentru desfasurarea activitatii - Semnare contracte de colaborare cu restaurante (furnizori) - Inchiriere si amenajare spatiu
Activitatea 2	Inceperea activitatii
Durata L2-L3	<ul style="list-style-type: none"> - Implementare - Angajare personal - Inchiriere autovehicul - Semnare contracte de promovare - Achiztii servicii de contabilitate si SSU
Activitatea 3	Dezvoltarea afacerii
Durata L4-L12	<ul style="list-style-type: none"> - Dezvoltarea afacerii prin semnarea de noi contracte, atat cu furnizorii (restaurante) cat si cu cu proprietari de fonduri de vanatoare, organizatori de partid de vanatoare, organizatori de partide Airsoft si Paintball si promotori de evenimente outdoor.

Dezvoltare pe termen mediu (1-5 ani) și lung (peste 5 ani)

- Pe baza analizei economico-financiara intreprinse, ne propunem realizarea unei cifre de afaceri realiste de minim 400.000 lei si realizarea unor venituri de minim 50.000 lei in primul an de activitate
- Consideram ca, in perioada de 12 luni de implementare si 6 luni de monitorizare a proiectului vom asigura vizibilitatea proiectului, iar pentru urmasorii 4 ani de la finalizarea investitiei vom asigura mentinerea celor 2 locuri de munca create si cresterea organica si durabila a afacerii pe piata municipiului Giurgiu.

2.5 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	Crearea a 2 locuri de munca
Rezultat 2	Consumatorului din Jud. Giurgiu va avea un partener de incredere privind livrarea mancarurilor preferate
Rezultat 3	Acoperirea evenimentelor din tot judetul Giurgiu.

2.6 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<i>Risc mediu - reticenta proprietarilor de restaurante in a semna contracte cu noi, avand in vedere comisionul solicitat de catre societatea noastra</i>	Prezentarea unor oferte profesional realizate cu studii de caz prin care se va diminua impactul „ cheltuielilor” (plata



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

		unui comision), scotand in evidenta beneficiile pe termen lung cu privire la marirea cifrei de afaceri si a profitului lor.
2.	<i>Risc mediu - fluctuatia personalului. In domeniul Horeca salariile sunt relativ scazute pe piata din Romania, ceea ce face ca personalul sa fluctueze.</i>	Oferirea angajatilor unor beneficii si motivatii atat financiare cat si nefinanciare pentru a-i stimula. Totodata, mediul placut de lucru este o alta masura pe care dorim sa o implementam. Totodata, rata somajului in judetul Giurgiu este destul de ridicata ceea ce insemna ca oferta persoanelor in cautarea unui loc de munca este mare.
3.	<i>Risc mediu - Preturi si concurenta - reticenta clientilor finali la preturile practicate de societatea noastra si totodata prezenta concurentei pe piata judetului Giurgiu.</i>	Monitorizarea permanenta a pietei, a concurentei si feedback-urilor obtinute (in special cele de imbunatatire). Adaptabilitatea este principiul pe care dorim sa il folosim in relatia cu clientii, furnizorii si concurenta noastra.

2.7 - Teme secundare și CDI

2.7.1 - Dezvoltare Durabilă

Prin colectare, sortare, predare a deșeurilor rezultate, prin utilizarea ambalajelor biodegradabile în vederea protejării mediului, închirierea de autovehicule cu consum redus de carburant și emisii reduse de dioxid de carbon, folosirea de utilaje cu randament crescut și consum redus de energie.

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

Ne propunem promovarea în cadrul activității firmei a principiilor dezvoltării durabile și protejării mediului, prin utilizarea unui autovehicul cu consum redus de energie și emisii reduse de dioxid de carbon, prin utilizarea de ambalaje 100% biodegradabile și colectarea selectivă a deșeurilor;

2.7.3 - Inovare Socială

Proiectul propus la finanțare se încadrează la categoria proiecte ce promovează inovarea socială, răspunzând unor nevoi sociale și contribuind la reconversia profesională a unor membri ai societății aflați în diferite situații sociale. În același timp creează noi relații sau colaborări sociale, fiind benefice pentru societate și stimulând capacitatea de acțiune a societății, prin înființarea unei activități noi pe piața respectivă și creând un nou tip de interacțiune interumană

2.7.4 - Utilizarea și calitatea TIC

Implementarea unei platforme online și marketing online



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

2.7.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Dorim să cream proceduri de lucru pentru eficientizarea activităților curente pe care le vom actualiza și îmbunătăți pe măsură ce apar noi provocări în vederea eficientizării proceselor și reducerea consumului de energie sau materiale.

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Motivatia de a reuși a antreprenor
- Structura sortimentală variată a ofertei culinare
- Proces de producție fără stocuri
- Contribuția în natura adusă în afacere de către întreprinzător
- Cunoașterea pieței și stabilirea unor acorduri cu potențiali clienți
- Produse/servicii atractive cu marja de profit bună
- Disponibilitate și adaptabilitate față de nevoile clienților
- Originalitatea conceptului și avantajul de prime-mover
- Platforma interactivă de vânzare online
- Calitatea promovării

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Piața concurențială cu sensibilitate ridicată la preț
- Firmă nouă
- Dificultăți în recrutarea și păstrarea de personal
- Lipsa unei bucătării proprii pentru prepararea alimentelor

3.3. Oportunitățile identificate

- Cerea existentă în cadrul nișei de piață identificate
- Utilizarea la scară tot mai largă a internetului pentru comenzi online
- Creștere macroeconomică prognozată
- Public tânăr consumator de evenimente
- Cerere în creștere pentru servicii de catering

3.4. Amenințările identificate



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

- Extinderea unor firme cu renume pe piața locală (Uber, Glovo, etc.)
- Riscul comercial, reprezentat de întârzierea plăților din partea clienților

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):

Societatea va avea o structură organizatorică relativ plată, cu puține niveluri ierarhice.

În calitate de administrator și asociat unic Baietica Rodica va fi implicată activ în conducerea operativă și managerială a firmei, de susținerea și coordonarea activităților. Totodată, se va ocupa de activitățile și actele administrative, în relația cu autoritățile statului și terți.

Programul de recrutare, verificare și agajare a personalului se va derula conform precizărilor din calendarul de implementare.

Vor fi create în total 2 locuri de muncă: 1 femeie manager și 1 bărbat - agenți de vânzări și ospățari. Candidații vor avea obligatoriu reședința în jud. Giurgiu. Aceștia trebuie să aibă studii medii și permis de conducere categoria B

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

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Manager	Administrativ	Diploma studii medii	Experiența minim 1 an
Agent Vânzări / Ospățar	Vânzări/ livrări	Diploma studii medii	Nu se solicită experiența

4.4 - Relațiile de muncă

Toți angajații sunt subordonați managerului.

Asigurare unor condiții bune de muncă bazate pe respect și apreciere, deschidere, onestitate în raporturile interpersonale.

Rezolvarea eventualelor conflicte prin discuții și negociere

4.5 - Management și coordonare

Structura organizatorică relativ plată, cu puține niveluri ierarhice.



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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

Managerul va coordona activitatea companiei, a agentilor de vanzari si a ospatarilor. Totodata, Agentii de vanzari vor avea, in parte, independenta de a-si organiza singuri intalnirile cu potentialii clienti.

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

Candidatii vor avea obligatoriu reședința în jud. Giurgiu. Aceștia trebuie să aibă studii medii și permis de conducere categoria B

Programul de recrutare, verificare și agajare a personalului se va derula conform precizărilor din calendarul de implementare.

4.7 - Motivarea angajaților

Stimulente financiare cât și nefinanciare. Punem accent în egală măsură pe ambele tipuri de stimulente. Vom oferi salariaților ocazia de a dobândi o anumită polivalență și le vom permite să formuleze propriul lor plan de dezvoltare profesională, în scopul creșterii productivității.

4.8 - Monitorizare și control

Evaluare corectă a angajaților

4.9 - Salarizarea personalului

Salarizarea personalului va consta în salariu fix, cu posibilitatea acordării de beneficii în funcție de performanțele obținute și de implicarea fiecăruia în îndeplinirea obiectivelor firmei.

4.10 - Dezvoltarea profesională

Se va avea în vedere implementarea unui program de perfecționare profesională a noilor angajați atât prin participarea la programele de instruire oferite de restaurante, somelieri, dar și accesarea unor programe de formare profesională în meseriile necesare desfășurării activității firmei, atât gratuite, derulate prin diferite proiecte europene, dar și plătite de angajator, în măsura în care operațiile ce trebuie să se realizeze să fie executate o cer.

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Egalitate de gen

Principiul egalității de gen va fi aplicat în toate etapele implementării proiectului, asigurându-se accesului egal femeilor și bărbaților la activitățile proiectului. Tratatul egal va fi aplicat orizontal în toate activitățile proiectului și pentru toate categoriile de vârstă și gen implicate, respectiv în elaborarea procedurilor și metodologiilor de lucru, derularea procedurilor de achiziții, etc.

Nediscriminare

Principiul orizontal nediscriminare va fi implementat pe întreaga perioadă de desfășurare a proiectului, fiind susținut prin activitățile desfășurate, activități care vizează eliminarea excluderilor, deosebiriilor, restricțiilor sau preferințelor pe baza de rasă, naționalitate, etnie, limbă, religie, categorii



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

sociale, convingeri, sex, orientare sexuală, vârstă, handicap, boală cronică necontagioasă, infecție HIV, apartenență la o categorie defavorizată, precum și orice alt criteriu. Principiul nediscriminării va fi respectat în cadrul tuturor activităților proiectului.

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Gama de servicii va fi adaptată cerințelor fiecărui client în parte, iar calitatea serviciilor este asigurată de pregătirea și experiența personalului nostru, dotarea prin închiriere cu autovehicul performant, platforma de vânzări online, precum și de parteneriatele încheiate cu restaurante capabile să ofere produse culinare și servicii de înaltă calitate.

Activitatea va avea 3 componente principale:

1. Catering outdoor mobil - servirea de alimente cu ajutorul unui autoturism. Acesta va participa la evenimente în aer liber: concert, expoziții, întruniri, partide de vanatoare, de pescuit.
2. Catering eveniment (sau catering indoor) - are ca obiectiv serviciul de catering pe baza de contract sau comandă, la un anumit moment, într-o anumită locație pentru un anumit număr de clienți cu un meniu predefinit.
3. Catering "mancare la pachet" - constă în livrarea felurilor de mâncare de la terți pe baza de comision, în locația aleasă de client.

Tipurile de produse și servicii:

- Meniu pentru partide de vanatoare constant în gustare caldă livrată pe teren. Preț estimat 100 lei / persoană
- Meniu constant în 3 mese/zi pentru participanți la partide de vanatoare. Preț estimat 150-200 lei
- Meniuri coffee break constant în ceai, cafea, apă, suc, prăjituri, fursecuri. Preț estimat 25 lei / persoană.
- Meniuri pentru diverse evenimente. Preț estimat începând de la 50 lei / persoană.
- Comision vânzare practicat pentru comenzile efectuate pe platforma de vânzări online + taxă comision transport. Ne propunem aplicarea unui comision de 20-30% din valoarea comenzii.

Produsele culinare și alimentare realizate în sistem catering necesită ambalare specială care să corespundă atât restricțiilor de inocuitate și neutralitate față de produs dar și necesității de a rezista variațiilor mari de temperatură. Astfel ne propunem achiziționarea de ambalaje 100% biodegradabile, ținând cont de activitatea de sustenabilitate și economie circulară.

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Un mare avantaj pe care îl vom avea va fi „prezentă” noastră. Atât în mediul online, la radio dar și pe teren, serviciile noastre vor fi cele mai ușor de accesat de către consumatorul final.

Gama variată de servicii (catering pentru diferite activități cum ar fi de vanatoare, de pescuit, concert etc.), cât și profesionalismul pe care dorim să îl implementăm în cadrul activităților zilnice, ne vor face o companie solicitată de un număr cât mai mare de beneficiari.

VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURRENTEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Piața locală a municipiului și județului Giurgiu va fi piața pe care firma dorește să își desfășoare activitatea. Piața serviciilor de catering este într-o continuă creștere, cu o cerere tot mai ridicată. Totodată, restaurantele sau pizzeriile care vor fi colaboratorii noștri, vor avea un mare avantaj de a-și



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

crește și dezvoltă afacerea cu ajutorul nostru, prin opțiunea de livrare la domiciliu. Acestea doresc să se concentreze pe activitatea de producție, și mai puțin pe cea de vânzare, respectiv, livrare.

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

Piata principală a desfășurării activităților este pe raza municipiului și a județului Giurgiu.

6.3. Clienți potențiali

Serviciul de catering este furnizat de firma la evenimente corporative, activități team-building, banchete, convenții, conferințe, lansări de produse, târguri, partide de vanatoare și pescuit, etc.

Clienții pot fi atât persoane fizice cât și juridice.

Clienți vizati:

- Organizatori de evenimente
- Persoane fizice care doresc să comande mâncarea preferată prin cadrul platformei online.

Clienții vizati de noi vor fi atrași să achiziționeze serviciile noastre datorită respectării termenelor de livrare, seriozității, profesionalismului dar nu în ultimul rând raportul calitate-preț.

Acest segment de piață este exigent și poate fi convins prin prezentarea unor oferte clare și bine structurate.

6.4. Concurența

Concurența în orașul Giurgiu există dar nu este destul de puternică. Aceasta este compusă de restaurantele care oferă serviciu de livrare cât și de firma Oliviera care face parte din grupul internațional Takeaway.com. Aceasta din urmă nu vinde în sistem de catering, furnizând doar servicii de curierat pentru comenzi de produse culinare de la diferite restaurante.

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Prin politica de marketing adoptată ne propunem creșterea vizibilității firmei prin utilizarea unor canale de promovare eficiente.

Obiectivele urmărite de întreprindere prin folosirea diferitelor forme de publicitate ca instrument promoțional, au ca scop convingerea consumatorului, altfel spus stimularea cererii și crearea unei imagini favorabile firmei.

Obiectivul principal al companiei noastre de publicitate este reprezentat de consumator și va răspunde la trei cerințe principale legate de clientul nostru:

- informare - cu scopul popularizării serviciilor noastre în rândul consumatorilor
- persuasiune - cu scopul atragerii de clienți și de creștere a frecvenței de cumpărare a serviciilor noastre.
- amintirea/reamintirea - cu scopul de a prezenta consumatorilor avantajele oferite prin achiziționarea serviciilor noastre.



Parteneri:

10



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

Modalități de vânzare:

1. Pe baza de contract. Principalii beneficiari vor fi organizatorii de evenimente.
2. Pe baza de comision + taxa de livrare prin intermediul platformei online. Comisionul va fi plătit de restaurante și va reprezenta un procent din valoarea comenzii. Taxa de livrare va fi plătită de clientul final în funcție de zona de livrare.

7.2. Politica de preț

În stabilirea prețurilor produselor / serviciilor noastre am ținut cont de două categorii de factori:

- Interni: costul produsului și marja de profit
- externi: cererea din piață, nivelul concurenței, prețul pe care clientul este dispus să îl plătească.

Responsabilitatea marketingului în ceea ce privește prețurile sunt numeroase. Ne propunem monitorizarea prețurilor concurenței, dezvoltarea unor strategii de prețuri distincte pentru diferite categorii de meniuri, optimizarea permanentă a raportului calitate preț.

Principalele obiective realizabile prin politica de preț sunt:

- Maximizarea profitului
- Maximizarea veniturilor
- Îmbunătățirea imaginii firmei
- Contracarea concurenței

Prețul serviciilor noastre poate crește sau scăde în funcție de situația din piață (prețul concurenței, prețul furnizorilor)

7.3. Politica de distribuție

Ne propunem o deplasare a produsului la locul cererii prin organizarea rațională a fluxului fizic al produselor livrate și prin asigurarea momentului optim al livrării în raport cu cererea.

În cazul serviciilor de catering pe care le desfășurăm, canalul de distribuție este unul scurt, format din Restaurant-Firma noastră-Client.

Distribuția practică de noi este o distribuție intensivă. Avantajul va fi volumul mare al vânzărilor. În acest fel vizăm creșterea încasărilor, generarea unui cash flow pozitiv care să permită dezvoltarea și creșterea profitabilității companiei

7.4. Politica de promovare

Pentru promovarea ofertei societății noastre ne propunem:

- Realizarea platformei de vânzări online și promovare online a firmei noastre pe diverse rețele de socializare. Acesta fiind elementul central al strategiei noastre.
- Printare și distribuție de materiale promotionale (pliante, broșuri, flyere), prin care vom prezenta oferta noastră, prețuri, date de contact,
- Campanii de relații publice prin contractare mass media locală ce difuzează știri, articole, reportaje

Reclama serviciilor prestate va fi efectuată și prin colantarea autovehiculului care livrează comenzile.

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA



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



GUVERNUL ROMÂNIEI

Instrumente Structurale
2014-2020

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Sursa de finanțare		
	Subvenție minimis	Contribuție proprie	Total
Transa 1			
Salariu net Angajat 1	15,000.00	0.00	15,000.00
Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN Angajat 1	10,640.00	0.00	10,640.00
Salariu net Angajat 2	15,000.00	0.00	15,000.00
Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN Angajat 2	10,640.00	0.00	10,640.00
Chirie Spatiu	13,200.00	0.00	13,200.00
Leasing masini	17,850.00	0.00	17,850.00
Utlitati	1,309.00	0.00	1,309.00
Utlitati	499.80	0.00	499.80
Servicii contabilitate	3,272.50	0.00	3,272.50
Materiale Consumabile	1,785.00	0.00	1,785.00
Flyere	7,854.00	0.00	7,854.00
Publicitate internet	11,900.00	0.00	11,900.00
Creare magazin online	10,710.00	0.00	10,710.00
Transa 2			
Salariu net Angajat 1	9,000.00	0.00	9,000.00
Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN Angajat 1	6,384.00	0.00	6,384.00
Salariu net Angajat 2	9,000.00	0.00	9,000.00
Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN Angajat 2	6,384.00	0.00	6,384.00
Leasing masini	7,354.20	0.00	7,354.20
TOTAL PROIECT	147,798.00	0.00	147,798.00

*** DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII

8.2. Bugetul proiectului

8.3. Cashflow - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0.00	17,877.20	42,745.60	86,314.00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	161,000.00	217,000.00	250,000.00	400,000.00
1	din vânzări	50,000.00	180,000.00	250,000.00	400,000.00
2	din credite primite				



Parteneri:



12



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/82/3/7/106932

3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Subvenție de minimis	111,000.00	37,000.00	0.00	0.00
	Total disponibil (I+A)	161,000.00	234,877.20	292,745.60	486,314.00
B	Cheltuieli	123,122.80	155,931.60	155,931.60	155,931.60
1	Cheltuieli pentru investiții				
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate				
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	51,280.00	61,536.00	61,536.00	61,536.00
4	Chirii	31,050.00	38,556.00	38,556.00	38,556.00
5	Utilități	1,808.80	2,427.60	2,427.60	2,427.60
6	Costuri funcționare birou	5,057.50	5,712.00	5,712.00	5,712.00
7	Cheltuieli de marketing	30,654.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	3,272.50	35,700.00	35,700.00	35,700.00
10	Alte tipuri de 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)	20,000.00	36,200.00	50,500.00	81,000.00
1	Plăți TVA	9,500.00	34,200.00	47,500.00	76,000.00
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	500.00	1,800.00	2,500.00	4,000.00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	143,122.80	192,131.60	206,431.60	236,931.60
G	Flux net de lichidități (A-F)	17,877.20	24,868.40	43,568.40	163,068.40
II	Sold final disponibil (I+G)	17,877.20	42,745.60	86,314.00	249,382.40

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

Ipotezele de lucru:

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare
- 2) În primul an obținem 75% din subvenție și în al doilea an obținem 25% din subvenție, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 9000 de Euro, echivalent în lei
- 3) Afacerea funcționează, aducând venituri constante de circa 15000 lei/lună începând cu al doilea



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

an de funcționare

- 4) Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect
- 5) Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%
- 6) Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)



Parteneri:

