**PLAN DE AFACERI**

**al *Gold Clean Service SRL***

**privind iniţierea afacerii de**

servicii de curățenie

**Elaborat: Batir Daniel**

# *Descrierea ideii de afaceri*

# *Gold Clean Service SRL*

Ideea afacerii de curațenie a apărut după analiza pieței și observarea tendințelor acesteia, respectiv datorită tendinței generale a firmelor de externalizare a activităților de curățenie de către societate, cererile de astfel de servicii fiind în creștere, precum și modificărilor de comportament și a stilului de viață al persoanelor fizice, lucru ce determină creșterea cererii serviciilor de curățenie.

Firma oferă o gamă zilnică/săptămânală de servicii de întreținere pentru locuințe, sedii comerciale, spații hoteliere, evenimente. Această firmă reprezintă o noutate datorită serviciilor personalizate în funcție de nevoile clientului, asigurarea personalului cu experiență, terminarea serviciul de curățenie în timpul stabilit, garanția calității. Avem materialele necesare pentru îndeplinirea oricărei sarcini de curățenie, se acceptă orice instrument pus la dispoziție de client, preferat pentru curațenie.

Am ales ca firma mea să fie Societatea cu răspundere limitată (S.R.L.) deoarece formalităţile pentru întemeiere sunt puţine, cheltuielile pentru înregistrare sunt relativ reduse, statutul legal este bine definit, riscuri financiare mai mici, conducere relativ simplă.

1. ***Descrierea interprinderii si a activității desfășurate***

**Principalele activităţi desfăşurate in cadrul firmei sunt:**

* servicii de întreținere pentru locuințe, sedii comerciale, spații hoteliere/pensiuni, evenimente ;
* servicii de curățenie după constructor;
* servicii de curățenie și întreținere terase;
* servicii de curățenie și întreținere baruri;
* servicii de curățenie și întreținere restaurant;
* servicii de curățenie și întreținere canapele din stofă și piele;

***Prețuri curățenie locuințe ocazional:***

* Garsonieră - 500 Lei
* Apartament 2 camere - 600 Lei
* Apartament 3 camere - 700 Lei

***Abonament de curățenie***

* Garsonieră - 800 Lei / luna;
* Apartament 2 camere - 1200 Lei / luna;
* Apartament 3 camere - 1500 Lei / luna;

*Suprafetele mai mari de 90 m2 ,- 1m2 25 lei .*

Amplasarea biroului va fi în centrul orașului Cahul str. 31 August, acest birou la început îl voi inchiria cu 80$ lunar. De asemena voi achita o taxă de 20 euro pentru depozit unde vor fi materialele si tehnica de care am nevoie. Biroul îndeplineaște cerințele de Supraveghere Sanitară și Epidemiologică și Supravegherea de Stat la Incendiu,suprafata suficienta de 20-25 mp. contoare.

Voi avea nevoie la început de:

* Aspiratoare cu spalare Karcher x2 - 13400 lei;
* Aparat de curățat cu abur Karcher SC 5 cu fier de calcat x2- 21000 lei;
* cărucior professional x2 – 4000 lei;
* ASPIRATOR PENTRU GEAMURI WV 5 PREMIUM x2 – 3600 lei;
* În plus, șervețele și raclete uscate și umede - 600 de lei;
* Detergenții și produsele de curățare vor costa aproximativ 2000 lei;

De asemenea, voi utiliza mașina personală pentru a transporta angajații la punctul de servire pentru clienți.

1. ***Scopul si obiectivele afacerii***

***Scopul***: Inițierea unei afaceri în domeniul de prestare a serviciilor de crațenie în orașul Cahul. Deasemenea câștigul încrederea clienților pentru a fi în creștere continuă.

***Obiectivele specifice care vor contribui la realizarea scopului sunt:***

* atragerea de clienți în vederea afirmării serviciilor pe piață;
* angajarea a 7 persoane in regim full-time in cadrul firmei;
* deținerea a 19 echipamente modern (aspiratoare, aparate cu abur,raclete)

1. ***Analiza Swot***

|  |  |
| --- | --- |
| *Puncte tari*  - Accesibilitate  - Persoana care va coordona activitatea firmei este tânără;  - prețuri accesibile pentru toate paturile sociale;  - calitatea serviciilor oferite;  - gama largă de servicii; | *Puncte slabe*  - Lipsa resurselor materiale;  - Lipsa specialiștilor și a persoanelor care cunosc acest domeniu; |
| *Oportunitati*  - Datorită modificărilor de comportament și a stilului de viață, există tendința creșterii cererii acestor tipuri de servicii și în cazul persoanelor fizice;  - Tot mai multe firme încep să-și externalizeze activitățile de curățenie, cererile de astfel de servicii fiind în creștere;  - Posibilitatea de a accesa finanțări nerambursabile pentru dezvoltarea afacerii; | *Riscuri*  - Dezvoltarea altor firme în acest domeniu și creșterea concurenței;  - Adâncirea crizei economice; |

1. ***Strategia afaceriii***

|  |  |
| --- | --- |
| *Pentru diminuarea pnctelor slabe se vor înterprinde urmatoarele masuri:* | -Pentru a remedia punctele slabe, managementul firmei propune implementarea prezentului proiect prin care urmareste sa:  -achizitioneze cu fonduri nerambursabile (Tineri antreprenori) echipamentele si utilajele necesar.  -angajeze personal pentru prestarea de servicii (7 persoane vor fi angajate in regim part-time pentru a dispune de flexibilitate). |
| *Pentru diminuarea riscurilor se vor înterprinde urmatoarele masuri:* | -Pentru a raspunde concurenței vom proceda continuu la lărgirea gamei de servicii prin atragerea de noi clienți, vom monitoriza activitatea comercianților care folosesc serviciile pentru a ne asigura că respecta condițiile contractuale privind calitatea serviciilor și produselor oferite spre vânzare.  *-* Scăderea puterii de cumpărare cauzată de scăderea veniturilor va afecta ritmul de dezvoltare al activității comercianților. Pentru a veni in sprijinul clienților noștri în astfel de momente vom oferi servicii de analiza de business și consiliere pentru a ne asigura ca i-au cele mai bune decizii pentru alegerea produselor și serviciilor de curățenie. |

1. ***Descrierea produsului***

*Gold Clean Service SRL* este o companie specializată în prestarea de servicii de curățenie complete pentru domicilii. Obiectivul firmei de curățenie este acela de a asigura clienților servicii de curățenie la standarde ridicate si adaptate fiecarui client în parte. Calitatea serviciilor de curățenie reprezintă trăsătura principală pe care societatea noastră își bazează activitatea. Asigurăm personal calificat, atent selecționat, pentru desfășurarea activitășii.

Printre serviciile oferite de firma noastra:

• Curațenie după lucrări de construcție și reamenajare

• Curățenie generală

• Abonamente de curățenie lunară

• Igienizări

• Servicii de menaj (curatenie, aranjare, spalat/calcat etc)

• Curațenie spații comune ( scari de bloc, etc)

|  |  |
| --- | --- |
| ***Piața si concurenții*** | |
| ***Caracteristicile pieţei*** | Piața serviciilor de curáțenie a cunoscut o dezvoltare accentuatã. Piața de servicii de curátenie profesionalã a inceput sà se extindă în special după dezvoltarea pieței imobiliare si a spatiilor pentru construirea de birouri. |
| ***Consumatorii și potenţialii clienţi*** | Principalii beneficiari ai serviciilor oferite de către Gold Clean Service SRL vor fi societățile comerciale (Intreprinderi Mari) cu activitate in domeniul comerțului, hotelier, restaurant, clinici, gradinițe/scoli private, precum și instituții publice precum primarie, școli/ grădinițe publice. Clienții noștri sunt în principal persoane cu vieți ocupate, ocupă locuri de management sau midle-management în cadrul unor companii dezvoltate. Nu au timp sa se ocupe de treburile casnice însă își permit să plăteasca aceste servicii. Ne adresam atât familiilor cât și persoanelor celibatatre. Profil: femei, barbați și familii, cu vârste cuprinse între 28 și 55 de ani, studii superioare, venituri peste medie. |
| ***Tendinţele de dezvoltare a pieţii*** | Piața serviciilor de curățenie este într-o continuă creștere în pofida greutaților financiare. Este simplu, oamenii muncesc mai mult pentu câștiguri mai bune si nu mai au timp, sau putere, să se ocupe și de curățenia casei. Pentu ei acest tip de serviciu este binevenit. Costurile nu sunt cu mult mai ridicate decât însăși cumpărarea lunară a produselor de curățenie neccesare. |

***Planul de marketing***

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| ***Concurenții*** | | | |
| Denumirea firmei | Produsul/serviciul oferit | Avantaje | Dezavantaje |
| SC. TOP CLEAN SERVICES S.R.L. | Firma de curățenie, prestează servicii de curățenie, igienizare și dezinfecție, întreținere și asistență tehnică instalații sanitare, electrice clădiri. | - amplasament favorabil  - experienţă | - calitatea îndoielnică a serviciilor prestate - lipsa promptitudinii personalului  -închierea contractelor doar cu personae juridice |
| SC. Best Clean S.R.L. | firma de curățenie, oferă servicii de curatenie în apartamente, garsoniere, case și vile, dar si companii, firme, birouri și orice alt spațiu la cerere. Au o gama variată de servicii de curățenie la domiciliu și companii. | – firma de curățenie, oferă servicii de curațenie în apartamente, garsoniere, case și vile, dar si companii, firme, birouri si orice alt spațiu la cerere. Au o gamă variată de servicii de curățenie la domiciliu și companii. | - amplasare nefavorabilă |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Plasamentul și distribuţia*** | |
| **Avantajele amplasării** | **Dezavantajele amplasării** |
| Gold Clean Service SRL intenționează să ofere servicii în mare parte în centrul Orașului Cahul o zonă cu potențial ridicat, cererea pentru astfel de servicii fiind ridicată datorită numărului mare de companii. În ceea ce privește distanța față de locația proiectului, dată fiind natura regiunii și căile de acces, distanța nu va reprezenta un impediment, firma apelând la servicii de transport. | -Costuri de transport suplimentare pentru locațiile îndepartate de centrul orașului. |

|  |  |
| --- | --- |
| ***Politica de preţ*** | |
| **Denumirea produsului/serviciului** | **Preţ uitate (lei)** |
| Garsonieră | 500 |
| Apartament 2 camere | 600 |
| Apartament 3 camere | 700 |
| ***Abonament de curățenie:***  Garsonira | 800 |
| Apartament 2 camere | 1200 |
| Apartament 3 camere | 1500 |
| *Suprafetele mai mari de 90 m2* | *25 lei 1 m2* |

**Promovarea**

**Cartea de vizită**

****

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ***Metode de promovare*** | ***Costul (lei)*** | ***Eficiența (rezultatul așteptat)*** |
| Panou publicitar în centrul orașului | 1000 | Va atrage atenția oamenilor care trec prin oraș și se vor informa cu serviciile prestate de noi. |
| Cărți de vizită | 500 | Va informa potențialii consumatori despre serviciile date. |
| Publicitate prin intermediul rețelelor de socializare proprii | 0 | Va atrage și informa consumatorii despre noi și ofertele noastre, ce va deveni ceva atractiv pentru clienții. |
| Promovare prin intermediul bloggerilor | 5000 | Oferirea serviciilor bloggerilor cu serviciile noastre și promovarea serviciilor dupa folosire ce va captiva atenția urmăritorilor. |

**Planul operational**

1. ***Decrierea etapelor prestării serviciilor***

* *Vă inregistrați pe site-ul nostru si mentionați serviciul de care aveți nevoie.*
* *Echipa noastra va contacta clientul si vor pune detaliile la punct.*
* *Menegerul va redirecționa echipa la locul data si ora stabilită.*
* *Șoferul va transporta echipa.*
* *Echipa va efectua servicul dorit.*
* *Menegerul va contacta clientul pentru a concretiza dacă serviciul a fost facut calitativ.*

***2. Tehnica necesară***

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Denumirea** | **Nr.** | **Suma** |
| Aspiratoare cu spalare Karcher | **2** | 12000 lei |
| Aparat de curatat cu abur Karcher SC 5 EasyFix cu fier de calcat | **2** | 18000 lei |
| Cărucior professional | **2** | 2000 lei |
| ASPIRATOR PENTRU GEAMURI WV 5 PREMIUM | **2** | 3500 lei |

1. **Proiectarea planului încăperii**

|  |  |
| --- | --- |
| I |  |
|  |
|  |

|  |
| --- |
| **Legendă:**  **-Birou**   * **Bloc sanitar**   **-Depozit**  **-** **Supravegherea de Stat la Incendiu**  I  **- intrarea**  **- Iesirea** |

**4. Descrierea furnizorilor**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Denumirea furnizorului*** | ***Materiale furnizate*** | ***Nr. unităţi*** | ***Preţ uitate (lei)*** | ***Suma totală (lei)*** |
| ***Kracher*** | Aspiratoare cu spalare | **2** | 6000 | 12000 |
|  | Aparat de curatat cu abur Karcher SC 5 EasyFix cu fier de calcat | **2** | 9000 | 18000 |
|  | cărucior professional | **2** | 1000 | 2000 |
|  | ASPIRATOR PENTRU GEAMURI WV 5 | **2** | 1750 | 3500 |
| **Sano** | șervețele și raclete uscate si umede | **20** | 30 | 600 |
|  | Sano Anti Kalk | **3** | 103 | 309 |
|  | Sano Clear Blue | **4** | 68 | 272 |
|  | Soluție pentru sticla | **5** | 60 | 300 |
|  | Sano Poliwix Parquet | **2** | 120 | 240 |
|  | Sano Ceramic Stove | **2** | 82 | 164 |
|  | Sano Sarpet curatare | **1** | 90 | 90 |
| **Total:** | | | **18303** | **38100** |

***Planul resurse umane***

**Director general**

**Contabil**

**Șofer**

**Agenții de serviciu**

1. ***Necesarul de resurse umane***

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Funcție | Nr. Personae | Salariul funcției | Salariul funcției total | Responsabilități |
| Contabil | 1 | 4000 | 4000 | -Va contabiliza facturile emise pentru clienti;  -inregistra incasari si plati si le va opera conform registrului de casa; |
| Agentii de serviciu  Full-time | 2 | 6500 | 21000 | -Curatenie in locurile solicitate de client; |
| Part-time | 2 | 4000 |  |
| Șofer | 1 | 3000 | 3000 | -Transportarea angajatilor la locul destinat; |
| **Total: 31360** | | | | |

**Planul de finanţare**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Nr.** | **Tipuri de cheltuieli** | **Suma** |
| 1 | Înregistrarea afacerii | 8500 |
| 2 | Dotarea afacerii:   * Aspiratoare cu spalare Karcher x2 - 12000 lei; * Aparat de curatat cu abur Karcher SC 5 EasyFix cu fier de calcat x2- 18000 lei; * cărucior professional x2 – 2000 lei; * ASPIRATOR PENTRU GEAMURI WV 5 PREMIUM x2 – 3500 lei; | 35500 |
| 3 | Adaptarea oficiului:   * Rechizite(crioane, pixuri, foi, mape); | 500 |
| 4 | Cheltuieli de salarizare | 31360 |
| 5 | Consumabile:   * șervețele și raclete uscate si umede - 600 de lei; * Detergenții și produsele de curățare 2000 lei; | 2600 lei |
| 6 | Chiria | 1990 lei |
| 7 | Servicii comunale | 400 lei |
| **Total:** 86870lei | | |

**Necesar de capital**

Prognoza veniturilor pe 12 luni

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| ***Preturi curatenie locuinte ocazional:*** |  | 01.22 | 02.22 | 03.22 | 04.22 | 05.22 | 06.22 | 07.22 | 08.22 | 09.22 | 10.22 | 11.22 | 12.22 | **Total:** |
| Garsonieră | Unitate | 11 | 10 | 10 | 9 | 12 | 11 | 10 | 13 | 11 | 10 | 12 | 13 | **133** |
| Preț | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 | 500 |  |
| Venit | 5500 | 5000 | 5000 | 4500 | 6000 | 5500 | 5000 | 6500 | 5500 | 5000 | 6000 | 6500 | **66000** |
| Apartament 2 camere | Unitate | 10 | 9 | 10 | 8 | 11 | 10 | 11 | 9 | 10 | 9 | 9 | 12 | **88** |
| Preț | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 | 600 |  |
| Venit | 6000 | 5400 | 6000 | 4800 | 6600 | 6000 | 6600 | 5400 | 6000 | 5400 | 5400 | 7200 | **67800** |
| Apartament 3 camere | Unitate | 9 | 6 | 8 | 10 | 7 | 11 | 10 | 8 | 9 | 7 | 11 | 12 | **117** |
| Preț | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 | 700 |  |
| Venit | 6300 | 4200 | 5600 | 7000 | 4900 | 7700 | 7000 | 5600 | 6300 | 4900 | 7700 | 8400 | **75600** |
| ***Abonament de curatenie:***  Garsonira | Unitate | 8 | 7 | 9 | 6 | 8 | 9 | 10 | 8 | 11 | 9 | 10 | 11 | **106** |
| Preț | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 | 800 |  |
| Venit | 6400 | 5600 | 7200 | 4800 | 6400 | 7200 | 8000 | 6400 | 8800 | 7200 | 8000 | 8800 | **84800** |
| Apartament 2 camere | Unitate | 10 | 11 | 8 | 10 | 7 | 8 | 12 | 10 | 11 | 9 | 10 | 11 | **108** |
| Preț | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 | 1200 |  |
| Venit | 12000 | 13200 | 9600 | 12000 | 8400 | 9600 | 14400 | 12000 | 13200 | 10800 | 12000 | 13200 | **139600** |
| Apartament 3 camere | Unitate | 9 | 8 | 10 | 10 | 8 | 9 | 10 | 7 | 8 | 10 | 11 | 10 | **110** |
| Preț | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 | 1500 |  |
| Venit | 13500 | 12000 | 15000 | 15000 | 12000 | 13500 | 15000 | 10500 | 12000 | 15000 | 16500 | 15000 | **150000** |
| *Suprafetele mai mari de 90 m2- 25 lei 1 m2* | Unitate | 600m2 | 700 m2 | 800 m2 | 600  M2 | 700  M2 | 500  M2 | 700  m2 | 800 m2 | 900 m2 | 800  m2 | 750 m2 | 600  M2 | **8450**  **m2** |
| Preț | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |  |
| Venit | 24000 | 28000 | 32000 | 24000 | 28000 | 20000 | 28000 | 32000 | 36000 | 32000 | 30000 | 24000 | **338000** |
| **Total:** |  | 68200 | 73400 | 80400 | 72100 | 72300 | 69500 | 84000 | 78400 | 87800 | 80300 | 85600 | 83100 | **617600** | |

Prognoza cheltuielilor pe 12 luni

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Tipuri de cheltuieli | 01.22 | 02.22 | 03.22 | 04.22 | 05.22 | | 06.22 | 07.22 | | 08.22 | 09.22 | | 10.22 | 11.22 | | 12.22 | **Total** | |
| **Costul vânzărilor**  Consumabile:  -șervețele și raclete uscate si umede umede  -Detergenții și produsele de curățare | 2600 | 1500 | 600 | 1500 | 1000 | | 1000 | 1200 | | 1200 | 1000 | | 1450 | 1600 | | 1500 | 385420 | |
| Adaptarea oficiului | 500 | - | - | - | 250 | | - | 500 | | - | - | | 250 | 400 | | - |
| Combustibil | 2000 | 1000 | 500 | 1000 | 800 | | 500 | 500 | | 1000 | 500 | | 1000 | 1000 | | 500 |
| Cheltuieli de salarizare | 31360 | 31360 | 31360 | 31360 | 31360 | | 31360 | 31360 | | 31360 | 31360 | | 31360 | 31360 | | 31360 |
| **Cheltuieli comerciale**  Promovarea | 2000 | - | 500 | - | 2000 | | 700 | 1000 | | - | - | | 1000 | 500 | | - | 11700 | |
| **Cheltuieli administrative**  Uzura | 150 | 150 | 150 | 150 | 150 | | 150 | 150 | | 150 | 150 | | 150 | 150 | | 150 | 30000 | |
| Comunale | 1000 | 1000 | 1000 | 400 | 400 | | 400 | 400 | | 400 | 400 | | 400 | 1000 | | 1000 |
| Chirie | 1990 | 1990 | 1990 | 1990 | 1990 | | 1990 | 1990 | | 1990 | 1990 | | 1990 | 1990 | | 1990 |
| Impozit pe venit | 8184 | 8808 | 9648 | 8652 | 8676 | | 8340 | 9800 | | 9408 | 8900 | | 9636 | 9972 | | 9350 | 100024 | |
| **Total:** | 49634 | 45808 | 44408 | 46648 | | 45826 | 44740 | | 46900 | 45508 | | 53708 | 47236 | | 47972 | 14490 | | **527144** |

Fluxul de numerar

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Fluxul de numerar | Feb. | Mart. | Apr. | Mai | Iun. | Iul. | Aug. | Sept. | Oct. | Nov. | Dec | Ian. | Total. |
| Soldul iniţial | *31634* | 31700 | 31292 | 35284 | 36736 | 35210 | 39970 | 49070 | 49962 | 48054 | 49118 | 56746 | 101356 |
| *VENITURI* | 49700 | 45400 | 48400 | 48100 | 44300 | 49500 | 56000 | 46400 | 51800 | 48300 | 55600 | 59100 | 602600 |
| *CHELTUIELI* | 49634 | 45808 | 44408 | 46648 | 45826 | 44740 | 46900 | 45508 | 53708 | 47236 | 47972 | 14490 | 532878 |
| Soldul final | 31700 | 31292 | 35284 | 36736 | 35210 | 39970 | 49070 | 49962 | 48054 | 49118 | 56746 | 101356 | 171078 |

Raportul privind rezultatul financiar

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Rezultatul financiar | ***Feb*** | ***Mart*** | ***Apr.*** | ***Mai*** | ***Iun.*** | ***Iul.*** | ***Aug.*** | ***Sept.*** | ***Oct.*** | ***Nov.*** | ***Dec.*** | ***Ian.*** | ***Total*** |
| 1. Venit vînzări | 49700 | 45400 | 48400 | 48100 | 44300 | 49500 | 56000 | 46400 | 51800 | 48300 | 55600 | 59100 | 602600 |
| 2. Costul vînzărilor | 8236 | 5636 | 4236 | 5636 | 5186 | 4936 | 5336 | 5336 | 4836 | 5836 | 6136 | 5136 | 66482 |
| 3.Profit din vînzări  (3=1-2) | 41464 | 39764 | 44164 | 42464 | 39114 | 44564 | 50664 | 41064 | 46964 | 42464 | 49464 | 53964 | 536118 |
| 4. Cheltuieli general  /administrative | 3140 | 3140 | 3140 | 2540 | 2540 | 2540 | 2540 | 2540 | 2540 | 2540 | 3140 | 3140 | 33480 |
| 5. Profit pînă la impozitare (5=3-4) | 38324 | 36624 | 41024 | 39924 | 36574 | 42024 | 48124 | 38524 | 44424 | 39924 | 46324 | 50824 | 502638 |
| 6. Impozit pe venit | 4598,88 | 4394,88 | 4922,88 | 4790,88 | 4388,88 | 5042,88 | 5774,88 | 4622,88 | 5330,88 | 4790,88 | 5558,88 | 6098,88 | 60316,56 |
| 7. Profit net (7=5-6) | 33725,12 | 32229,12 | 36101,12 | 35133,12 | 32185,12 | 36981,12 | 42349,12 | 33901,12 | 39093,12 | 35133,12 | 40765,12 | 44725,12 | 442321,44 |

Concluzie :

Firma oferă o gamă zilnică/săptămânală de servicii de întreținere pentru locuințe, sedii comerciale, spații hoteliere, evenimente. Această firmă reprezintă o noutate datorită serviciilor personalizate în funcție de nevoile clientului, asigurarea personalului cu experiență, terminarea serviciul de curățenie în timpul stabilit, garanția calității. Chiar dacă majoritatea antreprenorilor prevăd riscurile la care sunt supuse business-urile pe care le conduc, de multe ori se întâmplă că din cauza unei structuri iniţiale, aceştia să nu facă faţă provocărilor.Orice afacere, care are un plan de afaceri bun și adaptat, are mult mai multe șanse de succes .