**MINISTERU EDUCAȚIEI, CULTURII ȘI CERCETĂRII**

**UNIVERSITATEA DE STAT „ALECU RUSSO” DIN BĂLŢI**

**FACULTATEA DE ŞTIINŢE REALE, ECONOMICE ȘI ALE MEDIULUI**

**CATEDRA DE MATEMATICĂ ȘI INFORMATICĂ**

**PARC DE FLUTURI**

**PLAN DE AFACERI LA CURSUL  
PRINCIPIILE ECONOMIEI DE PIAȚĂ**

**Autor:**

Studentul grupei IS11Z

**Dmitri COJOCARI**

**\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_**

**Conducător știintific:**

**Lilia CHISELIOV**

asist. univ.

\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_

**BĂLȚI, 2022**

Cuprins

[1. Rezumat 3](#_Toc104150849)

[2. Date despre companie 3](#_Toc104150850)

[3. Analiza pieții 3](#_Toc104150851)

[3.1. Piața și consumatorii 3](#_Toc104150852)

[3.2. Concurența 4](#_Toc104150853)

[4. Produsul/Serviciul 4](#_Toc104150854)

[4.1. Analiza SWOT 4](#_Toc104150855)

[4.2. Politica de prețuri 5](#_Toc104150856)

[5. Tehnologia de producere 5](#_Toc104150857)

[5.1. Tehnologia de producere 5](#_Toc104150858)

[5.2. Strategia de dezvoltare 5](#_Toc104150859)

[6. Promovarea produsului 6](#_Toc104150860)

[7. Logistica 6](#_Toc104150861)

[7.1. Localizarea 6](#_Toc104150862)

[7.2. Furnizori 7](#_Toc104150863)

[8. Necesarul de resurse 8](#_Toc104150864)

[8.1. Resurse umane 8](#_Toc104150865)

[8.2. Mijloace financiare 8](#_Toc104150866)

[9. Analiza costurilor de implementare, operare și remunerare 8](#_Toc104150867)

[9.1. Cheltuieli de lansare a afacerii 8](#_Toc104150868)

[9.2. Venituri anuale prognozate 10](#_Toc104150869)

[9.3. Tabelul cheltuielilor și rentabilitatea investiției 11](#_Toc104150870)

# **Rezumat**

Afacerea presupune deschiderea unui parc (unei ferme) de fluturi, cu posibilitatea de recreare, organizare a excursiilor, sesiunilor foto, organizării evenimentelor și comercializarea pupelor și fluturilor vii. Clienții potențiali sunt oamenii din localitate și din afara acesteia.

# **Date despre companie**

|  |  |
| --- | --- |
| Fondatorul | Dmitri Cojocari |
| Forma organizatorico-juridică: | Întreprindere individuală |
| Domenii de activitate | Servicii de agrement, comerț |
| Producerea/prestatrea serviciilor va fi plasată în localitatea: | mun. Bălți, str. Pușkin 38 |
| Implementarea ideii de afaceri prin: | Realizarea propriei idei de afacere (de la 0) |
| Mărfuri/servicii prestate: | - organizarea excursiilor;  - vânzarea de pupe și fluturi vii;  - organizarea sesiunilor foto și a sărbătorilor; |

# **Analiza pieții**

## **3.1. Piața și consumatorii**

|  |  |
| --- | --- |
| Caracteristicele pieței | Parcul este amplasat în centrul orașului, pe teritoriul Universității de Stat din Bălți. |
| Consumatorii și potențialii clienți | Toți rezindeții orașului Bălți (și nu numai), în special copiii cu vârsta curpinsă între 5 și 12 ani |
| Tendințele de dezvoltare a pieței | Pe măsura creșterii afacerii, există posibilitatea de a extinde gama de produse și servicii (de exemplu, insecte noi) |

## **3.2. Concurența**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Compania | Produsul/serviciul prestat | Avantaje | Dezavantaje |
| Grădina zoologică | Servicii de agrement, comerț | Experiența, finanțarea, numărul de lucrători | Este situată în municipiul Chișinău  Prea multe animale spre îngrijire |
| Magazine zoo | Comerț | Gama (posibil) mai largă de produse | Oferă posibilitatea doar de a cumpăra, dar nu și de recreere |

# **Produsul/Serviciul**

## **4.1. Analiza SWOT**

|  |  |
| --- | --- |
| Puncte tari | Puncte slabe |
| - amplasarea în centrul orașului  - conceptul inovativ  - orientarea spre un grup mare de oameni  - gama mare de servicii | - necesitatea mare de resurse (în special financiare)  - obligativitatea de a întoarce o parte din venit Universității |
| Opurtunități | Riscuri |
| - posibilitatea de a aplica la programe de finanțare  - extinderea afacerii după o perioadă (adăugarea a noi insecte)  - semnarea acordurilor de colaborare cu organizații din alte domenii | - fragilitatea fluturilor  - tentativele de vandalism  - din cauza faptului că ideea este relativ nouă, afacerea ar putea eșua |

## **4.2. Politica de prețuri**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Denumirea serviciului\produsului | Preț per unitate (lei) | |
| Bilet de intrare (copii, elevi/studenți, maturi) | 40-60 lei | |
| Suvenir (magneți, picturi etc.) | | 30-400 lei |
| Fluture viu | | 100-300 lei |
| Pupe în cutie | | 250-350 lei |
| Sesiuni foto | | 350 lei/ora |
| Organizarea de evenimente | | 500-1000 lei |

# **Tehnologia de producere**

## **5.1. Tehnologia de producere**

Ciclul de viață al fluturilor cuprinde 4 etape: ou, omidă, pupă, fluture-matur. Durata acestor specii durează de la o specie la altă (pentru unele e câteva săptămâni, pentru altele poate dura până la 2 ani).

După cum am menționat anterior, la început fluturii se vor cumpăra la etapa de pupe (când intervenția umană practice nu este necesară), ceea ce facilitează semnificativ procesul de lansare al afacerii. Atunci când aceștia vor crește și va veni timpul lor să se reproducă, ca să treacă prin toate etapele este necesară asigurarea de condiții prielnice. Este angajamentul care și-l asumă înreprinzătorul la etapa de creare a afacerii.

## **5.2. Strategia de dezvoltare**

|  |  |
| --- | --- |
| Pentru diminuarea punctelor slabe se vor înterprinde următoarele măsuri: | - atragerea resurselor financiare, se vor încheia acorduri de finanțare/colaborare cu mai multe companii sau participarea la concursuri de granturi  - se poate încerca negocierea de evitare a întoarcerii unei cote din venit Universității (cel puțin pentru perioada de început) |
| Pentru diminuarea riscurilor se vor înterprinde următoarele măsuri: | - implementarea unui sistem de amenzi și instalarea camerelor video  - se vor asigura toate condițiile necesare |

# **Promovarea produsului**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Metoda de promovare | Costul (lei) | Eficiența (rezultatul așteptat) |
| Promovarea în rețele de socializare | 0 lei | Informarea, atragerea unui număr mai mare de clienți |
| Crearea unui propriu site web cu diferite posibilități pentru clienți (bronarea de excursii, sesiuni foto, evenimente, cumpărarea de fluturi, posibilitatea de urmărire în timp real a parcului) | 0 lei | Creșterea veniturilor, atragerea clienților, atragerea investițiilor |
| Pliante | 5000 lei/lună | Atragerea, informarea a mai multor clienți |
| Publicitate, panouri | 7000 lei | Atragerea, informarea, a mai multor clienți |

# **Logistica**

## **7.1. Localizarea**

|  |  |
| --- | --- |
| Avantajele localizării   * Amplasarea spre un număr mai mare de oameni (în centrul orașului) permite intercțiunea directă cu un mai mare număr de clienți și potențiali clie * Localizarea pe teritoriul Universității (spațiu de recreere pentru studenți și personal) * Amplasarea lângă parcul de distracții | Dezavantajele amplasării   * Nu există avantaje. |
| Metoda de comercializare | * Cu amănuntu * Prin acorduri de parteneriat (saloane de nunți, restaurante) |

## **7.2. Furnizori**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Denumirea**  **Furnizorului** | **Materiale**  **Furnizate** | **Nr.n unități** | **Preț unitate.**  **(lei)** | **Suma totala**  **(lei)** |
| 1. JYSK  2. Kaufland | Elemente decorative | - | - | 26 000 |
| 3. JYSK | Mobilă pentru casă și garderobă. | - | - | 10 000 |
| Plasă. | - | - | 1500 |
| 4. Lumea fluturilor ZOO Market ATEHNO | Pupe. | 200 | 50 | 10 000 |
| Terarium pentru insecte. | 1 | - | 3000 |
| Aparat de  umezit aerul. | 1 | - | 2000 |
| Utilaj pentru lumină. | 1 | - | 3000 |
| Utilaj de încălzire. | 1 | - | 2000 |
| **Total** |  |  |  | **57 500** |

# **Necesarul de resurse**

## **8.1. Resurse umane**

|  |  |
| --- | --- |
| Administrator-anterprenor | 1 |
| Ghiduri | 2 |
| Vânzător-casier | 2 |
| Deridicător-grădinar | 1 |

## **8.2. Mijloace financiare**

|  |  |
| --- | --- |
| Suma mijloacelor necasare pentru lansarea afacerii: | 118 000 |
| Cheltueli pe 3 ani prognozate: | 429 000 |
| Venituri pe 3 ani prognozate: | 638 500 |
| Profit net pe 3 ani: | 194 835 |
| Perioada de recuperare a investițiilor: | 16 luni |

# **Analiza costurilor de implementare, operare și remunerare**

## **9.1. Cheltuieli de lansare a afacerii**

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Cheltueli | Suma totală, lei | Surse proprii, lei | Surse înprumutate, lei |
| 1. Autorizarea. | 1000 | 1000 | - |
| 1. Aparat de casă. | 2000 | 2000 | - |
| 1. Reparația. | 20 000 | 20 000 | - |
| 1. Elemente decorative. | 26 000 | 26 000 | - |
| 1. Pupe cu transport. | 11 000 | 11 000 | - |
| 1. Utilaj pentru casă, garderobă. | 10 000 | - | 10 000 |
| 1. Panou. | 1000 | 1000 | - |
| 1. Aparat de umezire a aerului. | 2000 | - | 2000 |
| 1. Terarium pentru insecte. | 3000 | - | 3000 |
| 1. Utilaj pentru iluminare. | 3000 | - | 3000 |
| 1. Utilaj pentru încălzire. | 2000 | 1000 | 1000 |
| 1. Plasă. | 1500 |  | 1500 |
| 1. Suvenire și altele. | 15 000 | 10 000 | 5000 |
| 1. Alimente pentru fluturi. | 500 | 500 | - |
| 1. Servicii comunale. | 3000 | 1000 | 2000 |
| **Total** | **116 000** | **88 500** | **27 500** |

## **9.2. Venituri anuale prognozate**

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Produs/serviciu | | Anul1 | Anul 2 | Anul 3 | **Total** |
| 1. Vînzarea biletelor | Cantitate,  buc | 6 300 | 6 500 | 7 000 | **19 800** |
| Preț, lei | 50 | 55 | 60 | **165** |
| Suma,lei | 315 000 | 357 500 | 420 000 | **1092 500** |
| 1. Vînzarea suvenirelor | Cantitate, buc | 500 | 500 | 550 | **1 550** |
| Preț, lei | 100 | 100 | 100 | **300** |
| Suma, lei | 5000 | 50 000 | 55 000 | **110 000** |
| 1. Organizarea sarbatorilor | Cantitate, buc | 16 | 16 | 20 | **52** |
| Preț, lei | 500 | 500 | 500 | **1500** |
| Suma, lei | 800 | 800 | 10 000 | **26 000** |
| 1. Fotosesii | Cantitate, buc | 80 | 80 | 80 | **240** |
| Preț, lei | 350 | 350 | 350 | **1 050** |
| Suma, lei | 28 000 | 28 000 | 28 000 | **84 000** |
| 1. Vînzarea a cîte 3 pupe în cutie | Cantitate,  buc | 25 | 30 | 30 | **85** |
| Preț, lei | 300 | 350 | 350 | **1 000** |
| Suma, lei | 7500 | 10 500 | 10 500 | **28 500** |
| 1. Vînzarea fluturilor | Cantitate, buc | 180 | 200 | 250 | **630** |
| Preț, lei | 200 | 250 | 300 | **750** |
| Suma, lei | 36 000 | 50 000 | 75 000 | **161 000** |
| **Total** | | **392 000** | **496 800** | **598 500** | **1 502 000** |

## **9.3. Tabelul cheltuielilor și rentabilitatea investiției**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Cheltueli** | **Anul1, lei** | **Anul2, lei** | **Anul3, lei** | **Total, lei** |
| **Investiții cheltueli materiale** | | | | |
| Pupe transportate | 51 800 | 51 900 | 52 000 | **155 700** |
| Suvenire | 10 000 | 25 000 | 30 000 | **65 000** |
| Alimentare | 3250 | 4000 | 4500 | **11 750** |
| **Cheltuieli salarii** | | | | |
| Salariu angajatilor  Contribuții sociale, medicale | 240 000  66 000 | 240 000  66 000 | 240 500  66 000 | **720 500**  **198 000** |
| **Cheltueli administrative** | | | | |
| Reparația încăperii  Cheltuieli comunale  Promovarea | 20 000  26 000  7000 | 0  26 000  7000 | 0  28 000  7000 | **20 000**  **80 000**  **21 000** |
| **4. Cheltueli neprevăzute** | 1000 | 1000 | 1000 | **3000** |
| **Total** | **425 050** | **420 900** | **429 000** | **1 274 950** |

Rentabilitatea afacerii este reflectată în următorul tabel

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **Fluxul de numerar** | **Anul 1, lei** | **Anul 2, lei** | **Anul 3, lei** | **Total, lei** |
| Soldul inițial | 0 | -33050 | 42850 | 42850 |
| Venituri bănești | 392 000 | 496 800 | 598 500 | 1 487 300 |
| Cheltueli bănești | 425 050 | 420 900 | 429 000 | 1 274 950 |
| Soldul final | -33050 | 42850 | 212 350 | 255 200 |