**ANALIZA** **PROIECTULUI DE** **AFACERE**

**- Partea întâia -**

Nume și prenume std.: **Pârvan Andrei Leonard**

Facultatea IESC , Specializarea Calculatoare 4

**PARTEA 1**

1. **Titlul proiectului:**

Service auto - vulcanizare

Afacerea propusă are ca scop să ofere potențialilor clienți servicii de vulcanizare cât și servicii pentru schimbarea consumabilelor la un preț adecvat pieței pentru conducătorii auto care dețin autovehicule cu o masă maximă autorizată de până la 5000 kg.

1. **În ce va consta afacerea pentru care doriți să realizați investiția?**

2.1) conceptul afacerii

CAEN 45 - Comerț cu ridicata și cu amănuntul, întreținerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor

CAEN 452 - Intretinerea si repararea autovehiculelor

CAEN 4520 - Intretinerea si repararea autovehiculelor

Potrivit codului CAEN aferent afacerii propuse (CAEN 4520) se vor realiza următoarele activități:

* întreținerea și repararea autovehiculelor:
  + reparații mecanice
  + reparații electrice
  + întreținerea uzuală (curentă)
* repararea, montarea sau înlocuirea anvelopelor și a camerelor de aer

2.2) nevoia care stă la baza afacerii și datele care fundamentează/ dovedesc această nevoie.

M-am gândit la această afacere din dorința de a le oferi conducătorilor auto o locație sigură unde sunt tratați corespunzător, unde ar avea parte de servicii corect apreciate din punct de vedere financiar.

2.3) viziunea firmei

Scopul firmei este de a oferi o întreținere adecvată autovehiculelor astfel încât conducătorilor auto să poată folosi mașinile în condiții de siguranță pe drumurile publice.

2.4) motivația antreprenorului (de ce este el persoana potrivită pentru a realiza această investiție?

Din punct de vedere al factorului uman, antreprenorul deține un simț puternic al dreptății

Totodată antreprenorul în calitate de client al firmelor concurente dorea să fie tratat serios și corect conform serviciilor pe care le cerea – lipsă profesionalism din partea firmelor concurente.

1. **Analiza clienților**

3.1) Segmentul de piață vizat (se referă la nișa de piață căreia vă adresați)

Segmentul de piață vizat se află în zona rurală și este alcătuit din toți acei participanți la trafic ce au nevoie de servicii de vulcanizare cât și acelor conducători auto ce dețin autoturisme cu două sau patru roți cu o masă maximă admisă de 5000kg.

3.2) profilul clientului firmei (reprezintă o scurtă descriere a profilului clientului pe care îl vizați)

În principal firma vizează acei clienți care au nevoie de realizarea unor servicii ce nu se pot realiza “acasă” fie ele de vulcanizare sau de întreținere a autovehiculelor.

1. **Analiza concurenților**

4.1) Nivelul concurenței pe piață și analiza principalilor concurenți

Locația ideală la care s-a gândit antreprenorul se află în localitatea Șoimari, județul Prahova.

Conform informațiilor aflate cu Google Maps, pe o rază de aproximativ 20 de kilometrii nu există concurenți

Singurele firme concurente aflate pe o rază de aproximativ 40 de kilometrii, care oferă doar servicii de vulcanizare.

4.2) Avantajele competitive ale afacerii

- Avantaje: nu există concurenți în zonă, oferind astfel acest tip de servicii locuitorilor a nouă localități

- Dezavantaje: Pentru o astfel de locație presupun un cost suplimentar pentru aprovizionarea pieselor de întreținere, cât și găsirea unui personal calificat este mai greu.

1. **Descrierea produsului sau a serviciului**

Se vor prezenta, pe scurt: tipurile de produse/servicii prestate, prețurile practicate pentru fiecare dintre acestea și o scurtă descriere a lor, cu scopul facilitării formulării de ipoteze de calcul pentru proiecția veniturilor și a cheltuielilor în cadrul analizei financiare.

|  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| Servicii | Tarif (lei) | | | | |
| 12-14’’ | 15-16’’ | 17-18’’ | 19-22’’ | Cargo |
| Schimb sezonier | 50 | 55 | 60 | 65 | 80 |
| Montat/Demontat roată | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 |
| Montat/Demontat anvelopă jantă | 10 | 12 | 14 | 16 | 18 |
| Echilibrat roată | 15 | 15 | 15 | 20 | 20 |
| Valvă/buc | 3 | 3 | 3 | 3 | 3 |
| Îndreptat jantă otel | 30 | 30 | 30 | 30 | 30 |
| Îndreptat jantă aliaj | 40 | 40 | 40 | 40 | 40 |
| Reparație pană cu șnur | 30 | | | | |
| Reparație pană cu petic | 40 | | | | |
| Verificare presiune | 1 | | | | |
| Ora de lucru | 60 | | | | |
| Revizie cu componente cumpărate în cadrul atelierului(ulei+filtre) | Gratuit | | | | |
| Revizie cu componentele clientului (ulei+filtre) | 30 | | | | |
| Montare/Verificare acumulatori | 20 | | | | |

Pentru orice serviciu de întreținere care nu se află în tabelul de servicii, taxarea manoperei se face cu prețul la oră. Exemple: schimbat plăcuțe frână. În mod normal durata medie de schimbat plăcuțele la o mașină pe o punte este de 30 de minute. Ora de lucru se plătește cu 70lei/ora, astfel clientul va plăti manopera 35 de lei.

1. **Analiza investitiei**

Prezentati pe scurt, investitia initiala a proiectului, in ce constau cheltuielile pe categorii: mijloace fixe, obiecte de inventar cu folosinta directa in realizarea de venituri.

Mijloace fixe: este reprezentat de o imprimanta super performantă si de echipamente de dejantare și echilibrare în cadrul vulcanizării, suma se ridică la aproximativ 15400 de lei fără TVA.

Obicetele de inventar: valoarea pentru obiectele de inventar se ridică la aproximativ 30000 de lei.

Respectiv diferite cheltuieli de construcție, autorizații și celtuieli neprevăzute: aproximativ 35000 lei