**Buizness Plan**

**“Costiuc Igor”**

**Magazin de boabe de cafea**

**CoffeeMd**

**Înteprenor: Costiuc Igor**

**Adresa: str. M.Sadoveanu**

**Contactele: 555-888-555**

**[1](#_Toc103545675)****[Rezumat](#_Toc103545675)** [5](#_Toc103545675)

[1.1 Descrierea scurtă 5](#_Toc103545676)

[1.2 Problema 5](#_Toc103545677)

[1.3 Soluția 5](#_Toc103545678)

[1.4 Pașii spre succes 5](#_Toc103545679)

**[2](#_Toc103545680)****[Orgaznizarea și Planificarea](#_Toc103545680)** [6](#_Toc103545680)

[2.1 Management & Team 6](#_Toc103545681)

[2.2 Company Goals and Objectives 6](#_Toc103545682)

**[3](#_Toc103545683)****[Analiza pieții](#_Toc103545683)** [7](#_Toc103545683)

[3.1 Rezumatul pieții 7](#_Toc103545684)

[3.2 Consumatorii 7](#_Toc103545685)

[3.3 Competiție 8](#_Toc103545686)

**[4](#_Toc103545687)****[Strategia și implementare](#_Toc103545687)** [9](#_Toc103545687)

[4.1 Pașii spre succes 9](#_Toc103545688)

[4.2 Analiza SWOT 4](#_Toc88216990)

[5. Tehnologia de producere 5](#_Toc88216991)

[5.1. Tehnologia de producere 5](#_Toc88216992)

[5.2. Strategia de dezvoltare a produsului/serviciului 6](#_Toc88216993)

[6. Analiza riscurilor 6](#_Toc88216994)

[7. Promovarea produsului/serviciului 6](#_Toc88216995)

**[Strategia de promovare](#_Toc88216996)** [6](#_Toc88216996)

[8. Logistica 7](#_Toc88216997)

[8.1 Localizarea 7](#_Toc88216998)

[8.2 Furnizorii 8](#_Toc88216999)

[9. Analiza costurilor de operare 8](#_Toc88217000)

[9.1 Venituri anuale prognozate 8](#_Toc88217001)

[9.2. Investițiile necesare 8](#_Toc88217002)

[9.3 Rentabilitatea investiţiei pe baza ratelor de rentabilitate: 9](#_Toc88217003)

[10. Planul de realizare (Diagrama Gantt) 10](#_Toc88217004)**[5](#_Toc103545690)****[Concluzii](#_Toc103545690)** [10](#_Toc103545690)

# **Rezumat**

## Descrierea scurtă

Compania se ocupă cu boabele de cafea, și toate uneltele necesare pentru deschiderea unei cafenele sau pentru propria dorință de a savura o cafea bine făcută

## Problema

În orașul nostru nu avem o varietate mare de locuri, în care oamenii ar veni pentru a procura totul necesar pentru a face o cafea calitativă acasă

## 1.3 Pașii spre succes

1. Acumularea budgetului necesar;

2. Alegerea locului de amplasare a companiei;

3. Managementul resurselor financiare logic și efectiv;

4. Angajarea unei persoane cu experiență în domeniul respectiv

5. Îmbunătățirea permamentă a caracteristicilor de marketing

# **Orgaznizarea și Planificarea**

## Management & Team

Eu voi fi CEO, voi avea nevoie de un administrator ce se v-a ocupa cu finanțele, de manager în marketing și vânzări pentru promovarea companiei pe diferite rețele de socializare

## Company Goals and Objectives

Scopurile companiei sunt:

1. De a ajunge la un nivel în care aceasta va fi destul de populară încât clienții pot recomanda serviciile noastre cunoscuților să-i
2. De a fi în pas cu evenimentele din lume și de a adapta conform acestora
3. A ajunge un oare care echilibru în care profitul crește stabil

# **Analiza pieții**

## Rezumatul pieții

Piața este normală, sunt oameni călor nu le plac cafenelele din oraș, care au dorința de a face cafea acasă, sau oameni care doresc să își deschidă propria întreprindere mică undeva după oraș, noi putem satisface aceste nevoi, cafea are o popularitate destul de mare în orașul Bălți.

## Concurența

Concurenții noștri sunt doare cafenelele ce oferă posibilitatea de a procura ...., dar în majoritatea lor au un sortiment foarte rău și scump. V-om fi primi în oraș care v-or oferi astfel de produse cu o varietate mare.

4 Produsul

4.1 Descrierea produsului

Produsele noastre prezintă boabe de cafea, cafea măcinată și diferite ustensile pentru prepararea cafelei cum ar fi aparate de cafea, diversitatea va fi datorată importării produselor din diferite țări, în caz dacă un produs va fi rău vândut, va fi posibilitatea de comandarea acestuia prin noi.

4.2 Analiza SWOT

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **STRENGHTS** (Puncte Forte) | **WEAKNESSES** (Puncte Slabe) | Factori de influență |
| * Accesibilitatea * Diversitatea | * … * …. |  |
| **OPPORTUNITIES** (Oportunitățile) | **THREATS** (Amenințările) |  |
| * …. * … * …. | * …. * … * …. | * Situația economică din lume * Crearea concurenței |

## Competiție

Reluând ideea din analiza pieței competiția este destul de medie deoarece acest domeniu de afacere este ceva la care nu multă lume atrage atenție.

Concurența pe care eu o voi avea vor fi în primul rând companiile care deja sau stabiit pe piață și au un unmăr de clienți anumiți, avantajele lor față de mine este că aceștia deja au un unmăr de clienți care le sunt șloiali acestora, dezavantajele lor este faptul că eu am apărut ca un concurent capabil să le fure o parte din profiturile lor.

Compania mea este mai bună deoarece reacția ferească a omului când vede ceva nou este de a încerca și de ași face o concluzie asupra acestui ceva nou, deci avantajul meu va fi foarte mare dacă un număr mare de clienți vor avea o impresie bună despre compania mea.

# **Strategia și implementare**

## Pașii spre succes

1. Achiziționarea unui spațiu în care poate fi amplasată întreprinderea propriu zisă(durata 3 - 7 zile);

2. Aducerea în ordine a încăperii achiziționate (7 – 30 zile);

3. Achiziționarea și amplasarea mobilerului necesar pentru prestarea serciciilor (1 – 3 zile);

4. Găsirea unei persoane care poate, și dorește să presteze serviciul de masajare și vânzare a unguentelor, pentru un salariu ales de mine (1 – 30 zile, depinde de modul de căutare al acestora);

5. Monitorizarea activiății companiei pentru o perioadă de cateva luni cu scpoul de a fi sigur că profitul acesteia acoperă cheltuilele sale (2-5 luni);

## Găsirea clienților

Clienții vor veni datorită marketingului. Datorită faptului că mă aflu la specialitatea de informatică sunt în stare să creez un website menit să ajute reclamarea serviciilor și produsurilor ofertite de compania mea.

În general, costul pe care îl voi cheltui pentru atragerea acestora va fi unul minim deoarece websiteul va fi făcut de mine, iar alte feluri de reclamă vor fi făcute tot de mine prin intermediul creării și amplasării QR codurilor care vor avea codificat în ele adresa, și vor fi amplasate de o persoană de încredere în diferite locuri din localitatea în care compania mea va fi amplasată.

Serviciile oferite de mine sunt pentru o perioadă destul de scurtă deci, consumatorii pot să se folosească de acesta fiecare zi, fapt care este foarte profitabil pentru compania mea, clienți vor fi destuli.

## Investițiile necesare

* Precizați investițiile propuse în contextul procesului tehnologic descris anterior.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Obiectul investiției** | **Furnizor** | **Valoarea estimată** | **Durata de amortizare (ani)** |
| Mijloace fixe, *din care:* |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |
| Materiale, consumabile |  |  | x |
| Boabe | România | 50000 | x |
| Aparate de cafea | Anglia | 200000 | x |
| Tacâmuri pentru cafea | Ucraina | 20000 | x |
|  |  |  | x |
|  |  |  | x |
| **TOTAL:** |  |  |  |

## Rentabilitatea investiţiei pe baza ratelor de rentabilitate:

1. Rata rentabilităţii comerciale a întreprinderii

**RRC = (Profit operaţional/Cifra de afaceri netă)\*100**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

2. Rata rentabilităţii financiare a întreprinderii

**RRF = (Profit net/Capitaluri proprii)\*100**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

3. Rata rentabilităţii economice a întreprinderii

**ROA = (Profitul înainte de impozitare şi dobânzi/Total active)\*100**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

**4. Durata de recuperare a investiției:**

**D=Inv.totală/Profitanual**

…………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………………

Planul de realizare (Diagrama Gantt)

# **Concluzii**

Creaerea acestui plan de afaceri mi-a oferit o experiență plăcută de planificarea a unei companii, și mi-a dat de înțeles că dacă vrei să înființezi o companie, trebuie să depui efort.