











### A8 - Dezvoltare instrumente antreprenoriale

## MODEL DE PLAN DE AFACERI

# **Brutarie**

Material pregatit de Centrul Roman pentru Educatie Economica in cadrul proiectului "Universitatea Antreprenoriala – Dezvoltarea si promovarea culturii antreprenoriale in conditii de criza si postcriza" (2010-2013)

**CREE, 2013** 















### **CUPRINS**

- 1. Prezentarea generala a afacerii
- 1.1 Introducere
- 1.2 Misiune si viziune
- 1.3 Objectul de activitate
- 1.4 Adresa sediului social
- 2. Planul de marketing
- 2.1 Produse si servicii
- 2.2 Analiza pietei
- 2.3 Segmentarea pietei
- 2.4 Competitia
- 2.4.1 Analiza competitiei si strategiile de adresare
- 2.5 Planul de promovare
- 3. Planul operational
- 3.1 Organigrama
- 3.2 Management si organizare
- 4. Planul financiar
- 4.1 Costuri pentru inceputul afacerii si capitalizare
- 4.2 Situatia actuala si proiectia activitatii financiare viitoare

#### **ANEXE**

Anexa 1 – documente doveditoare

Anexa 2 - resurse umane

Anexa 3 - alte documente















# 1. Prezentarea generala a afacerii

### 1.1 Introducere

Deschiderea unei afaceri in domeniul panificatiei reprezinta, in Romania, o afacere cu un potential semnificativ de profitabilitate. Pe de o parte, romanii sunt printre cei mai mari consumatori de paine din Uniunea Europeana, cu o medie anuala de circa 108-110 kilograme pe cap de locuitor, comparativ cu o medie europeana de aproximativ 78-80 de kilograme.

Piata este insa afectata de o masiva evaziune fiscala, in special pe segmentul de paine – mai putin pe cel de produse de patiserie – in vreme ce competitia este deosebit de puternica, elemente care impun, pentru succesul unei afaceri de profil, explorarea unor nise de produse mai putin ocupate pe piata locala, in special pe segmentul patiseriei proaspete.

Potrivit unui studiu din anul 2009 comandat de Patronatul Industriei de Morarit, Panificatie si Produse Fainoase Rompan, circa 45% dintre romani consuma produse de patiserie cel putin o data sau de doua ori pe saptamana. Potrivit documentului, cele mai consumate produse de patiserie sunt cozonacul si patiseria proaspata (strudele, merdenele, pateuri), pentru aproximativ 60% dintre consumatori. 46% dintre acestia obisnuiesc sa consume prajituri sau rulade, iar 39% chec. Briosele/madeleinele si produsele de patiserie congelata sunt cel mai putin consumate – 13%, respectiv 7%.

Studiul Rompan indica, drept principal motiv pentru care romanii nu consuma produse de patiserie, lipsa banilor si faptul ca aceste produse nu le plac.

In schimb, in ceea ce priveste produsele de panificatie realizate acasa, cele de patiserie ocupa primul loc, fiind preparate acasa de catre 60% dintre consumatori. Asadar, cererea pentru astfel de produse exista; faptul ca ele sunt mai putin















consumate se datoreaza fie perceptiei ca sunt prea scumpe, fie calitatii inadecvate a acestora.

Ponderea consumatorilor care prepara acasa produse de patiserie este semnificativ mai mare in mediul rural (66%) decat in cel urban (55%). Cantitatea medie preparata de romani in casa se ridica la circa 3 kg in fiecare luna. Studiul estimeaza ca lunar, in Romania se prepara in casa aproximativ 12.000 de tone de astfel de produse, dintre care circa 5.400 de tone in mediul urban. In medie, 55% dintre romani declara ca prepara acasa cozonac – ponderea pentru mediul urban fiind de 48%, in vreme ce 63% dintre locuitorii din rural pregatesc cozonaci acasa.

In ceea ce priveste factorii care motiveaza decizia de cumparare a produselor de panificatie, cel mai des mentionate dintre acestea sunt, in ordinea importantei:

- calitatea
- aspectul
- pretul
- continutul de aditivi si conservanti (E-uri)
- tipul de faina
- gramajul
- ingredientele
- continutul nutritiv
- ambalajul
- marca sau firma producatoare.

Potrivit jucatorilor mari de pe piata, "viitorul apartine produselor ambalate, de calitate superioara. Consumatorii cauta din ce in ce mai mult produse sanatoase, fara E-uri si fara conservanti", a declarat un oficial al Dobrogea Grup, citat de un articol publicat pe site-ul Startups.ro<sup>1</sup>.

<sup>&</sup>lt;sup>1</sup> Startups.ro, "Consumul de paaine este iin scaadere, dar valoarea pietei creste", http://www.startups.ro/analize/consumul-de-paine-este-in-scadere-dar-valoarea-pietei-creste



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013 Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și intreprinderilor" Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale" Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309













Potrivit articolului, care citeaza date Rompan, "piata interna a produselor de morarit si panificatie se ridica la aproximativ doua miliarde de euro, din care piata painii reprezinta peste jumatate, cu o valoare de aproximativ un miliard de euro si o productie de 2,5 milioane de tone. Aceleasi statistici arata ca in Romania sunt autorizati sa activeze in domeniul panificatiei si produselor fainoase circa 5.500 de operatori".

### 1.2 Misiune si viziune

SC Panicom SRL intentioneaza sa le ofere clientilor sai o gama variata de produse de panificatie de inspiratie germana, de la paine traditionala la produse de patiserie mai dificil de gasit pe piata din Romania, cum ar fi tartele quiche, tartele cu fructe, specialitati de paine (cu seminte, din faina de secara, cu malai, cu diferite mixuri de fainuri si/sau seminte etc.). De asemenea, vom oferi in premiera pe piata romaneasca specialitati de brutarie si patiserie germane, cum ar fi celebra Baumkuchen (specialitate asemanatoare kurtos kalacs-ului, asa-numitul cozonac secuiesc, dar care este facuta dintr-un alt tip de aluat, acoperit cu ciocolata sau cu o crema de vanilie). Printre specialitatile de patiserie se vor mai afla si produse precum choux, croissants, pain au chocolat sau strudel.

Din pacate, demararea unei afaceri in domeniul panificatiei este supusa unor riscuri considerabile, legate in special de evaziunea fiscala din domeniu, care afecteaza o pondere importanta din piata. Nu este exclus ca in viitorul apropiat reglementarile in vigoare in materie de fiscalitate sa fie aplicate si in domeniul panificatiei, dar deocamdata datele arata ca evaziunea fiscala nu este afectata, iar concurenta este semnificativ distorsionata din acest motiv.

Un alt motiv pentru care dorim sa lansam o afacere de tip brutarie-patiserie este faptul ca pe piata painii concurenta este extrem de dura: marii furnizori de paine alimenteaza retelele de supermarketuri si hipermarketuri, dar si magazinele mici, de















cartier, in timp ce micii producatori trebuie sa isi gaseasca debusee strict locale, atat din cauza volumului redus al productiei, cat si din cauza resurselor insuficiente de capital.

De fapt, exact in segmentul micilor producatori se inregistreaza si cea mai mare parte a evaziunii fiscale. Concurentii directi ai SC Panicom SRL, afacerile locale de mica anvergura din domeniul panificatiei, practica probabil evaziunea fiscala – niciunul dintre acestia nu ofera bon fiscal la cumpararea de paine, ci doar la produsele de patiserie, vandute in unitati specializate.

### 1.3 Obiectul de activitate

SC Panicom SRL are ca obiect principal de activitate vanzarea de produse de panificatie – paine alba, neagra, simpla si cu adaosuri, paine integrala, de casa, impletita, traditionala, dietetica, fara sare, paine si chifle graham, din amestecuri de fainuri si tarate, paine cu fibra alimentara si paine de secara, chifle si batoane. In domeniul produselor de patiserie, societatea va produce foitaje, strudele, rulouri, cornulete, cozonaci, briose, savarinete, rulade, cornuri cu umpluturi, saleuri, crochete, croissants.

Domeniile principale de activitate sunt: produse de morarit, amidon si produse din amidon – cod CAEN 1561, 1562; paine si produse proaspete de patiserie – cod CAEN 1581; biscuiti, piscoturi, macaroane, taitei, cuscus si alte produse similare – cod CAEN 1582, 1585.

SC Panicom SRL este o societate comerciala cu raspundere limitata, supusa reglementarilor legislatiei romane in vigoare. Societatea are doi asociati, X si Y.

Capitalul social al firmei este de 1.000 de lei. Durata de activitate a societatii este nelimitata.















### 1.4 Adresa sediului social

SC Panicom SRL are sediul social in localitatea Bucuresti, str. Poterasi, nr. 25.

Sediul societatii poate fi schimbat cu orice alt loc din tara prin decizia asociatilor, cu respectarea procedurilor formale juridice prevazute prin lege. Asociatii pot dispune in orice moment deschiderea de filiale, sucursale sau alte unitati reprezentative in tara sau peste hotare. Firma este platitoare de TVA.

Aria geografica deservita de societate este municipiul Bucuresti.

# 2. Planul de marketing

### 2.1 Produse si servicii

Produsele oferite de SC Panicom SRL cuprind o gama larga de produse de brutarie si patiserie, dintre care cateva specialitati germane de paine: paine traditionala germana de secara, Vollkornbrot (o varianta de paine facuta dinntr-un mix de faina de grau si secara, dar cu seminte intregi de floarea soarelui si de secara), Bauernbrot (paine taraneasca), paine invelita in seminte (de floarea soarelui, dovleac si susan), precum si Wurzelbrot (paine elvetiana impletita).

De asemenea, vom oferi covrigei traditionali nemtesti (Pretzels), ca si o gama foarte larga de produse de patiserie, vedeta ofertei fiind faimoasa Baumkuchen, un produs foarte indragit de germani, consumat in prezent in mai multe tari din Europa Centrala, in special in Republica Ceha si Slovacia.

Ca element de diferentiere fata de competitori, avem increderea ca productia de Baumkuchen ne va asigura un avantaj competitiv, alaturi de bogatia ofertei firmei. Baumkuchen – ceva intre o prajitura si un produs de patiserie traditional, din aluat















stratificat – este un produs care in prezent nu se gaseste pe piata din Romania, la fel ca si, in general, alte specialitati de paine germana. Singura exceptie – relativa si aceea – este Vollkorn, painea germana cu seminte intregi, pentru care se gaseste pe piata inclusiv faina cu drojdie, pentru cei care doresc sa coaca una acasa.

Un alt motiv pentru care vom avea o oferta specializata este acela ca painea simpla nu reprezinta un produs profitabil. In cazul acestui produs, marjele de profit sunt afectate de o concurenta foarte intensa, atat legala, cat si neloiala, din partea evazionistilor.

Ca rezultat, afacerile care produc doar paine supravietuiesc greu, una dintre metodele de a avea succes fiind fie specializarea ofertei, fie – cel mai adesea – adaugarea la produsele firmei a articolelor de patiserie.

Trebuie mentionat ca, dupa toate probabilitatile, piata painii va continua sa scada; romanii sunt printre cei mai avizi consumatori de paine din Uniunea Europeana, cu circa 108-110 kg de paine anual pe cap de locuitor, comparativ cu circa 78-80 kg pentru statele Europei de Vest. Schimbarea obiceiurilor de consum este lenta, insa tendinta pietei este de reducere a consumului, in special pentru sortimentele de paine alba simpla.

Din acest motiv, vom vinde painea traditionala germana ca specialitate; fiecare paine va avea, spre deosebire de productia traditionala germana, un gramaj redus, de circa 300-350 de grame pe unitatea de produs, pentru a da consumatorului sentimentul ca achizitioneaza intr-adevar ceva deosebit.

Painea germana traditionala este ceva foarte diferit de produsele de brutarie care se vand in prezent pe piata din Romania. Aceasta este in general facuta din mixuri de faina sau exclusiv din faina de secara, este extrem de hranitoare (dar si cu un continut de zaharuri pe masura) si cu un aspect "traditional" – neagra, compacta, foarte densa, de cele mai multe ori cu o crusta dura. In esenta, o paine germana traditionala precum Vollkorn contine cam 90% doar secara si faina de grau spelta sau de alac (alacul fiind o varietate de grau, asa-numitul grau cu bob imbracat); este















important de observat ca aceste fainuri nu sunt fine, precum cea pentru painea alba, ci au o granulatie mare, fapt care face ca painea traditionala germana sa aiba o textura mult mai consistenta si mai aromata decat varietatile de paine de pe piata locala.

In general, toate aceste sortimente de paine contin fie secara, fie alac. Alacul se adapteaza foarte usor la conditiile de mediu, suporta bine seceta si creste pe orice fel de sol. Mai are un mare avantaj, datorita faptului ca nu lasa buruienile sa creasca, deci poate fi cultivat fara utilizarea pesticidelor. Acesta este de altfel si motivul pentru care faina de alac din comert (ca si painea cu alac) este comercializata aproape intotdeauna ca produs 100% ecologic.

Alacul are un continut important de vitamine si de saruri minerale: are aproape toate componentele din grupul vitaminelor B, precum si un continut mare de vitamina E. Faina de alac are de asemenea un continut ridicat de elemente esentiale – calciu, magneziu, fosfor, seleniu, in proportie de 7-8 ori mai mare decat in cazul altor cereale –, precum si de acizi grasi esentiali.

In ceea ce priveste Baumkuchen, aceasta este o specialitate traditionala germana cu origini incerte; aproape sigur, este strans inrudita cu kurtos kalacs-ul secuiesc, cu care se si aseamana.

Acest produs este consumat pe scara larga in Germania, Cehia, Slovacia si Ungaria. De forma cilindrica, Baumkuchen se produce prin invelirea unui cilindru de lemn cu straturi de aluat peste care se aplica cate un strat foarte subtire de crema. Fiecare strat de aluat este rumenit inainte de a se pune urmatorul strat. Ultimul strat este o glazura de vanilie sau de ciocolata. Rezultatul este o prajitura in forma de tub, care se taie in inele; in sectiune transversala, se pot vedea toate straturile succesive de aluat, precum inelele unui trunchi de copac, de unde si denumirea produsului ("prajitura copac", de la "Baum", copac, si "Kuche", prajitura).















## 2.2 Analiza pietei

Initial, brutaria SC Panicom isi va livra produsele doar prin magazinul propriu, deschis in aceeasi incinta cu unitatea de productie propriu-zisa, in zona Tineretului din Capitala, in apropierea intersectiei dintre Bulevardul Dimitrie Cantemir si Bulevardul Marasesti.

Zona este una dintre cele mai atractive pentru o afacere de acest tip: este una intens circulata, foarte populata (Piata Unirii si cartierul Tineretului se afla, ambele, la o distanta de circa 500 de metri, in aliniamentul Bulevardului D. Cantemir). Potrivit datelor provizorii ale Institutului National de Statistica din anul 2012 (cele mai recente referitoare la populatia Bucurestiului impartita pe sectoare), sectorul 4, in care este amplasata afacerea, are circa 260.000 de locuitori si aproape 105.000 de gospodarii. Populatia stabila care locuieste in zona Unirii-Tineretului poate fi estimata la circa 30.000-40.000 de locuitori.

Un avantaj al amplasarii brutariei SC Panicom in zona intersectiei Cantemir-Marasesti este lipsa aproape totala a unei concurente directe. In zona exista trei mici afaceri de profil, toate pozitionate la intersectia dintre Bulevardul Cantemir si Bulevardul Gheorghe Sincai, in apropierea statiei de metrou Tineretului. Este vorba de mici chioscuri, afaceri care servesc doar o gama foarte redusa de produse – gogosi, covrigi simpli si cu mac, strudel, pateuri si minipateuri, precum si paine alba simpla si chifle, uneori si cozonaci.

Pe de alta parte, exista afaceri de comert importante, care reprezinta un risc de oportunitate pentru afacerea SC Panicom: zona este ocupata, din acest punct de vedere, de doua unitati Mega Image, situate la cele doua intersectii amintite cu Bulevardul Cantemir – cea cu Marasesti, respectiv cea cu Bd. Sincai.

Specializarea ofertei reprezinta un avantaj competitiv, in vreme ce zona este locuita in general de persoane active; in apropiere este localizat si liceul Gh. Sincai, iar statia de metrou atrage un trafic semnificativ de persoane, dimineata si seara.















Localizarea brutariei este pe strada Poterasi, una dintre strazile secundare cu iesire in Bd. Cantemir, in imediata proximitatea intersectiei acestuia cu Bd. Marasesti. Pe aceeasi strada, la mica distanta – cateva zeci de metri – exista o unitate spitaliceasca privata (Europe Eye Hospital, initial un spital destinat tratarii afectiunilor oftalmologice, care urmeaza a fi convertit intr-un spital generalist). In cealalta directie a strazii, se iese in Calea Serban Voda, in apropiere de parcul Carol. Pe aliniamentul Bd. Cantemir exista numeroase mici afaceri, amplasate la parterul scarilor de bloc, in general mici magazine generaliste si saloane de coafura, dar si afaceri din retailul de vin si o spalatorie auto foarte frecventata.

Toate cele de mai sus indica un bun potential de business pentru o afacere de nisa din domeniul brutariei-patiseriei.

Singurul element de risc, in ceea ce priveste amplasarea afacerii, este dat de pozitionarea pe o strada secundara si nu pe o artera principala; acest neajuns va fi compensat prin activitati de promovare si prin amplasarea de panouri publicitare si semne directionale catre locul unde functioneaza brutaria si magazinul.

## 2.3 Segmentarea pietei

Publicul tinta vizat este reprezentat de persoane tinere cu varste intre 25 si 45 de ani, active, in general femei, cu venituri medii si mari, din mediul urban (preponderent din Bucuresti, dar si persoane aflate in tranzit), cu un nivel de educatie cel putin mediu, interesate de un stil de viata sanatos, de bucatarie, obisnuiti sa consume specialitati de patiserie si ciocolata, interesati de calatorii sau care au calatorit in tarile de limba germana.















## 2.4 Competitia

Competitia SC Panicom SRL este, la nivelul pietei tinta, reprezentata in primul rand de magazinele generaliste – cele doua unitati Mega Image din apropiere, precum si magazinul Carrefour Express. Al doilea segment al competitiei este reprezentat de cele trei mici unitati de patiserie deschise in apropierea statiei de metrou Tineretului, precum si de micile magazine situate la parterul blocurilor de pe Bd. Cantemir.

Nu exista insa o competitie directa; cel putin pe piata bucuresteana, exista o singura unitate de profil asemanator – chiar cu produse de brutarie si patiserie germane – numita Backwerk, aflata tot pe Bd. Cantemir, insa la mare distanta (in apropierea intersectiei cu strada Lipscani), spre Universitate. Faptul ca brutaria va deservi in primul rand clientela locala face din Backwerk un competitor de care trebuie tinut cont, dar nu unul care sa ameninte direct afacerea SC Panicom.

Concurenta cea mai importanta este reprezentata de cele doua supermarketuri generaliste. In oferta acestora exista deja o gama de produse de patiserie – cu croissants, pain au chocolat, placinte cu branza, precum si cateva specialitati de paine (chifle integrale, ciabatta cu masline sau paine alba impletita). Oferta nu este insa foarte dezvoltata – nu exista deloc tarte, de exemplu, nemaivorbind de specialitati din faina de alac – si, mai ales, nu este disponibila pe toata durata zilei; astfel, se intampla adesea ca unul sau mai multe dintre produse sa lipseasca, deoarece acestea nu sunt realizate in incinta magazinelor, ci doar sunt coapte acolo. Produsele sunt livrate de doua ori pe zi – dimineata, in jurul orei 09.00, si dupaamiaza, in jurul orei 16.00. Chiar daca magazinele au un program extins (07-24.00), acest avantaj nu produce efecte in cazul vanzarilor de produse de patiserie, deoarece dupa ora 20.00 practic oferta este epuizata.

In ceea ce priveste oferta de paine, aceasta este mai redusa decat in cazul marilor unitati de retail gen Cora, Real sau Carrefour si cuprinde o serie de produse reprezentative: paine alba simpla, paine dietetica, paine integrala, atat ambalata si















feliata, cat si traditionala. Toate acestea sunt insa produse de marii jucatori de pe piata, de genul Vel Pitar, Dobrogea, Boromir sau Titan si se pot gasi la oricare alta unitate de profil, inclusiv la micii comercianti. Cat priveste produsele de patiserie, acestea sunt produse, in marea lor majoritate, de Titan, si sunt livrate refrigerate, pentru a fi coapte la fata locului, in cuptoare care functioneaza in spatiul din spatele magazinelor. Cu alte cuvinte, fata de avantajele competitive ale celor doua unitati Mega Image, exista si neajunsuri: oferta limitata, lipsa acesteia pe toata durata zilei, calitatea produselor, care nu este intotdeauna cea mai buna, si dependenta de terti producatori.

### 2.4.1 Analiza competitiei si strategiile de adresare

In aceasta subsectiune vom analiza situatia celui mai vizibil concurent al SC Panicom SRL, unitatea Mega Image de la intersectia Bd. Cantemir cu Bd. Marasesti, in vederea identificarii amenintarilor si oportunitatilor reale.

Principala provocare pentru SC Panicom este de a atrage clientii catre o oferta bogata atat in produse de patiserie, cat si in specialitati de paine, intotdeauna proaspete, cu un gust bun, sanatoase si la preturi rezonabile.

Mega Image Marasesti	
Puncte forte	<ul> <li>vechimea pe piata</li> <li>amplasarea (pe una dintre laturile intersectiei, cu deschidere catre aceasta)</li> <li>notorietatea pe plan local</li> <li>resurse financiare foarte mari</li> <li>potential de dezvoltare</li> </ul>
Puncte slabe	<ul> <li>oferta limitata ca gama de produse</li> <li>multe produse de patiserie lipsesc</li> <li>fie dimineata devreme, fie seara</li> <li>dupa orele 20.00</li> <li>dependenta de producatori terti</li> <li>inconsecventa in ceea ce priveste</li> <li>calitatea</li> </ul>















Amenintari	<ul> <li>piata foarte concurentiala, in special pe segmentul de paine</li> <li>tendinta de scadere a pietei de paine</li> </ul>
Oportunitati	<ul> <li>piata cu multiple nise inca</li> <li>insuficient dezvoltate</li> <li>potential de crestere pe segmentul de specialitati si produse traditionale</li> </ul>

#### Strategii de adresare

Comparativ cu principalul concurent, avantajele majore ale SC Panicom SRL constau, in primul rand, in calitatea si bogatia ofertei, precum si in unicitatea anumitor produse, aduse in premiera in Romania, cum este Baumkuchen. Toate produsele din oferta firmei sunt proaspete, fabricate in aceeasi zi dupa retete traditionale germane, cu materii de cea mai buna calitate, si sunt ambalate individual in hartie cerata, pentru pastrarea prospetimii.

Produsele Panicom vor fi vandute initial exclusiv prin magazinul propriu, urmand ca pe viitor, in functie de evolutia afacerii, sa analizam oportunitatea deschiderii unor noi puncte de vanzare si/sau a deschiderii de relatii cu alti distribuitori sau comercianti.

#### Strategia de pret

SC Panicom SRL va avea preturi aliniate cu cele ale specialitatilor oferite de concurentii cei mai apropiati, cum este Backwerk. De asemenea, painea va fi comercializata in unitati cu gramaj mic, de circa 300-350 de grame pe bucata, fiind ambalata si promovata ca specialitate, nu ca paine de consum. Astfel, desi preturile per kilogram ale produselor similare (painea Vollkorn din grau spelta, de exemplu) vor fi similare, pretul de vanzare per unitatea de produs va fi mai mic decat cel practicat de Backwerk.















Preturile vor fi determinate plecand de la structura costurilor, la care se va adauga marja comerciala a companiei. Dat fiind ca unele dintre materiile prime (faina de alac, de pilda) sunt dificil de gasit pe piata locala – desi aceasta varietate de grau inca se mai cultiva pe mici suprafete in Muntii Apuseni – vom apela la importuri pentru a produce aceste specialitati.

Riscurile acestei strategii de pret sunt ca preturile percepute sa fie considerate prea mari; estimativ, o paine Vollkorn va avea un pret de vanzare de circa 6 lei pentru o bucata de 350 de grame. Pentru a combate aceasta perceptie, vom promova intens oferta SC Panicom drept una de specialitati traditionale germane, oferind astfel clientilor ocazia de a incerca produse foarte greu sau imposibil de gasit in magazinele romanesti.

### 2.5 Planul de promovare

Exista doua probleme majore care vor trebui depasite in ceea ce priveste promovarea afacerii: notorietatea businessului si perceptia de produs scump, "de lux", a produselor firmei. In primul caz, elementul esential este informarea potentialilor clienti asupra ofertei companiei.

Astfel, campania de promovare va debuta cu distribuirea de fluturasi publicitari in zona (atat in cele doua intersectii ale Bd. Cantemir – cea cu Bd. Marasesti si cea cu Bd. Gh. Sincai), cat si in casutele postale ale locuitorilor zonei; aria de cuprindere a campaniei cu fluturasi va fi extinsa si catre perimetrul Pietei Unirii si, in sens opus, la blocurile din cartierul Tineretului si in zona parcului Carol.

De asemenea, afacerea va fi clar semnalizata, prin panouri publicitare si directionale, pe axa Bd. Cantemir, pentru a dirija potentialii clienti catre adresa magazinului din strada Poterasi. Panourile vor indica directia si distanta catre magazin. Exista si posibilitatea achizitionarii de spatiu publicitar outdoor in zona















Unirii – Tineretului - Parcul Carol, pentru a maximiza sansele de construire de awareness pentru afacerea Panicom.

#### Promovarea pe parcursul anului

Mixul de comunicare utilizat pe parcursul anului va fi promovarea ofertei firmei prin fluturasi promotionali, avantajul fiind cel al unor costuri minime si targetarea relativ precisa, asupra localnicilor. Magazinul va beneficia de un site de prezentare, caruia i se va asocia si o pagina dedicata de Facebook. Clientii si fanii paginii de Facebook vor primi pe e-mail un newsletter cu aparitie periodica, care va anunta noutatile din oferta companiei.

De asemenea, vor exista oferte sezoniere (cozonaci de Craciun, specialitati traditionale romanesti de Paste etc.).

Ofertele derulate pe durata anului nu vor consta in discounturi. Mai degraba, vom aplica un alt mecanism de marketing, si anume editiile limitate sau de sezon, anuntate atat prin fluturasi, cat si pe site si prin newsletter.

Se pot gandi, pentru anumite produse, retete speciale de sezon, cum ar fi Baumkuchen de vara, care se va servi cu inghetata, sau cornulete pentru sezonul rece, destinate a fi consumate cu ceai fierbinte, ori aromate cu arome specifice iernii (scortisoara sau nucsoara, ori chiar cardamom).

Fiecare actiune de comunicare si promotie va fi evaluata, planul de marketing fiind ajustat pe baza ratei de succes a acestora.

## 3. Planul operational

## 3.1 Organigrama

Afacerea va fi lansata avand o echipa initiala de 9 membri:





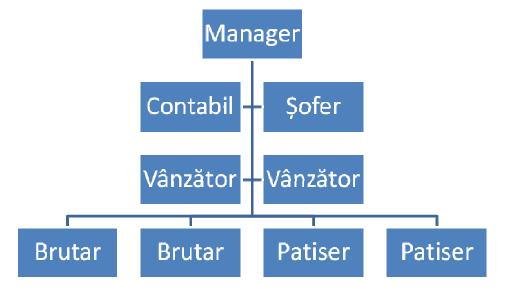












Brutarii vor fi specializati pentru a sti sa prepare specialitati cu mixuri de fainuri mai putin utilizate, precum si pentru a folosi retete inedite pentru piata romaneasca. Patiserii vor fi pregatiti pentru a prepara diverse specialitati dificile, precum Baumkuchen sau tartele quiche.

Planurile de formare includ cursuri de specialitate in domeniul patiseriei, care vor include notiuni despre receptionarea si depozitarea materiilor prime, asigurarea calitatii acestora, prepararea si decorarea produselor de patiserie, precum si operarea echipamentelor.

Salarizarea personalului va fi in cuantum fix.

### 3.2 Management si organizare

Administrarea afacerii se va afla in responsabilitatea managerului ABC, absolvent al Facultatii de Comert, cu peste 5 ani de experienta in managementul si administrarea unei unitati de alimentatie publica.

Managerul se va implica in toate procesele decizionale din cadrul societatii, inclusiv in ceea ce priveste evaluarea performantelor personalului. Acesta va verifica situatia















stocurilor de marfa, a comenzilor, a veniturilor si cheltuielilor si se va ocupa de sustinerea si coordonarea activitatilor firmei. Indeplinind si functia de administrator, ABC va beneficia de toate resursele necesare pentru a reprezenta societatea in fata autoritatilor de stat, tertilor si in justitie. ABC va avea toate competentele necesare pentru a actiona in numele societatii si a autoriza actele si operatiunile de gestiune si orice acte de dispozitie, exceptand acele acte care trebuie supuse deciziei si analizei comune a asociatilor.

Programul de munca este fix, de 8 ore pe zi.

### 4. Planul financiar

## 4.1 Costuri pentru inceputul afacerii si capitalizare

Valoarea investitiei necesare deschiderii magazinului este estimata la 46.060 de euro.

Participatia asociatilor este urmatoarea:

- 1. Asociat X 21.000 de euro;
- 2. Asociat Y 25.000 de euro.

Distribuirea partilor sociale este reglementata prin actul constitutiv al societatii.

Investitia este prognozata a fi recuperata in primele 36 de luni de activitate, din profitul net realizat de firma. Toate echipamentele vor fi achizitionate la mana a doua.

Banii vor fi folositi pentru infiintarea firmei la Registrul Comertului, obtinerea tuturor avizelor si autorizatiilor necesare, lansarea si promovarea site-ului si pentru infiintarea unui fond de rezerva pentru plata angajatilor pentru primele 2 luni de activitate.















### Costuri start-up

Ch stoc marfa	
Fainuri	300 €
Drojdie	60 €
Seminte	100 €
Diverse (arome, dulceturi,	300
zahar, zahar aromat etc.)	
Total ch stoc marfa	760 €

Ch mijloace fixe	
Malaxor aluat 35 kg	1.500 €
Cuptor electric 4 vetre	4.000 €
Cernator faina	1.000 €
Divizor aluat	2.000 €
Formator aluat	1.900 €
Dospitor aluat	900€
Mixer planetar	2.000 €
Masina foitaj	2.000 €
Masina Baumkuchen	3.000 €
Tavi 60x40 cm aluminizate	1.200 €
Dulapuri	300 €
Papetarie si tipizate	300€
Renovare si amenajare spatiu	4.000 €
Autoutilitara transport (la mana	5.000 €
a doua)	
Telefon/fax	500€
Ch site	700€
Chirie spatiu (lunar)	1.000 €
Ch contingenta	2.000 €
Total ch materiale	33.300 €

Cheltuieli administrative pentru infiintarea firmei	1.500 €
Fond de rulment	3.500 €
Provizion pentru plata salariilor	7.000 €

TOTAL CH START UP	46.060 €
-------------------	----------





Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013 Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și intreprinderilor" Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale" Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309













INDICATORII-TINTA AI PROIECTULUI				
A+1 A+2 A+3				
Cifra de afaceri (€)	80.000	86.000	93.000	
Profit (€)	16.000	19.000	23.000	
Angajati noi (nr. pers.)	0	0	0	

PROIECTIA VENITURILOR SI A RENTABILITATII			
	A+1	A+2	A+3
Vanzari totale (V) (€)	77.000	85.000	90.000
Cheltuieli totale (Ch) (€)	61.000	66.000	67.000
Profit total (V – Ch) (€)	16.000	19.000	23.000
Rentabilitatea totala (Pr/V x 100) (%)	20,77%	22,35%	25,55%
Vanzari produs/serviciu nou (€)	7.000	8.500	10.000
Chelt. produs/serviciu nou (€)	5.200	6.300	7.700
Profit produs/serviciu nou (€)	1.800	2.200	2.300
Rentabilit. noului produs/serviciu (%)	25,71%	25,88%	23%

# 4.2 Situatia actuala si proiectia activitatii financiare viitoare

INDICATOR	AN 1	AN 2	AN 3
1. CIFRA DE AFACERI			
2. VENITURI TOTALE (2.1+2.2+2.3)			
4.3 Venituri din exploatare: 4.3.1 Venituri din productia vanduta 4.3.2 Venituri din vanzarea de marfuri 4.3.3 Venituri din servicii prestate			
4.4 Venituri financiare			
4.5 Venituri exceptionale			



Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013 Axa prioritară 3 "Creșterea adaptabilității lucrătorilor și intreprinderilor" Domeniul major de intervenție 3.1 "Promovarea culturii antreprenoriale" Titlul proiectului: "Universitatea Antreprenorială - Dezvoltarea și promovarea culturii antreprenoriale în condiții de criză și post-criză": POSDRU/92/3.1/S/64309













3. CHELTUIELI TOTALE (3.1+3.2+3.3)		
3.1 Cheltuieli pentru exploatare: 3.1.1 Costuri totale materii prime si materiale (inclusiv materiale consumabile si cheltuielile de transport) 3.1.2 Cost marfuri vandute 3.1.3 Combustibil, energie, apa 3.1.4 Lucrari si servicii executate de terti 3.1.5 Salarii directe (inclusiv contributiile obligatorii, pensie suplimentara, impozit) 3.1.6 Salarii indirecte (inclusiv contributiile obligatorii, pensie suplimentara, impozit) 3.1.7 Amortizari 3.1.8 Cheltuieli reclama, protocol, publicitate 3.1.9 Alte cheltuieli		
3.2 Cheltuieli financiare		
3.3 Cheltuieli exceptionale		
4. PROFIT BRUT (2-3)		
5. IMPOZIT PE PROFIT		
6. PROFIT NET (4-5)		
7. INVESTITIE:		
7.1 Majorare de capital social 7.2 Active:		
7.2 Active:		
7.2.2 Cladiri si constructii		
7.2.3 Instalatii tehnice, mijloace de transport		
7.2.4 Alte instalatii, utilaje si mobilier		
7.2.5 Cheltuieli de cercetare aplicata		

## **ANEXE**

#### Anexa 1 – documente doveditoare

Anexe de atasat (cu scop informativ)















- 1. Copie nelegalizata dupa certificatul actualizat de inmatriculare la Registrul Comertului;
- 2. Actul constitutiv;
- 3. Copie nelegalizata dupa certificatul de inregistrare fiscala;
- 4. Documente care justifica valoarea propusa pentru contributia in natura.
- 5. Planul locatiei si eventual planul de recompartimentare/redecorare spatiu.

#### Anexa 2 - resurse umane

Anexe de atasat:

- CV persoane cheie;
- Fisa posturilor.

#### Anexa 3 – alte documente

In aceasta sectiune vor fi introduse orice alte documente care pot deservi obiectivul planului de afaceri si sutine cauza intocmirii lui.

