

***PLAN DE AFACERE***

| ***Denumire companie:***  ***Santa’s Squad*** |
| --- |

***Componenta echipei:***

***Furak Gabriela Iasmina***

***Lascus Lucian-Matei***

***Dologa Delia Adriana***

***Vladut Marian***

***Mentori:***

***Costan Darius***

1. **Misiunea echipei - <** *de ce infiintati aceasta afacere?caror nevoi raspunde ?ce oportunitati valorificati?*

| Infiintam aceasta afacere pentru ca oamenii din jurul nostru sa aibă un crăciun de neuitat, de la produse pana la experiența |
| --- |

1. **Motto si logo afacere**

| Un cadou pentru tine, un miracol pentru ei. |
| --- |

**4 . Localizarea afacerii :** *< adresele propuse>*

| Adresa sediului social: TimișoaraAdresa locului în care se va desfasura activitatea: George Georgescu Nr. 16 |
| --- |

**5. Domeniul propus de activitate:**

*<activitatile pe care compania le va desfasura pentru a obtine venituri (codul CAEN) Specificati activitatea principala si maximum 3 activitati secundare, daca este cazul>*

| Activitate principala : Produse crosetate  Activitate secundara: Bete Moș Nicolae  Activitate secundara: Lumanari Parfumate  Activitate secundara Bratari |
| --- |

**6. Capital social initial :** 500  **Lei**

**7. DESCRIEREA AFACERII PROPUSE**

**7.1.** \***Descrierea pe scurt a afacerii propuse pentru finantare**  *<Explicati foarte pe scurt:*

*- care vor fi produsele si/sau serviciile oferite de societate*

*- care va fi piata tintă si cum se va asigura desfacerea*

*- în ce fel de spatiu se va desfăsura activitatea (tip / dimensiuni) si cum veti dobândi accesul la acest spatiu*

*- numărul de angajati necesari pentru ca activitatea să poata demara*

*+ cum ati ajuns la aceasta idee de afaceri>, alte informații relevante*

| Produsele oferite de intreprinderea noastra sunt:  -plusuri crosetate în forma de animalute  -lumanari parfumate de diferite arome și modele  -bete pentru Moș Nicolaie  -bratari de diferite modele  Piața țintă pentru produsele crosetate si bratari sunt pentru copii intre varsta de 5-14 ani, fiind foarte interesați de produse de același fel cu prietenii lor. Pentru adolescenți și adulți lumanarile parfumate, deoarece fac o minunată atmosfera în orice mediu, și bețe de moș Nicolae. |
| --- |

**8. PROIECTUL DE INVESTITII – in RON -**

**8.1. Obiectul investiţei** *<specificaţi toate tipurile de investiţii pe care trebuie sa le faceti pentru a demara afacerea >*:*<Detaliaţi: Ce materii prime si auxiliare va sunt necesare. Preturile sunt mereu aceleasi, sau exista o sezonalitate a preturilor?*

| ***Nr crt*** | ***Denumire echipamente/materiale*** | ***Valoare estimata*** |
| --- | --- | --- |
| *1* | *Echipamente/Materiale*  *Fir de crosetat*  *Nasturi negri*  *Bețe*  *Fitile*  *Ceara*  *Forme de silicon*  *Ata bratari*  *Margele*  *Panglica* | *12 lei/180 m x4 buc (48 lei)*  *29 lei/set 30 buc x1 (29lei)*  *0*  *11 lei/set 100 buc x 1 (11 lei)*  *45 lei/ 1 kg x 2 buc (90 lei)*  *10 lei/ buc x 3 buc (30 lei)*  *8 lei/ 66m x 1 buc (8 lei)*  *10 lei/ set x 4 buc (40 lei)*  *7 lei/ 22m x 1 buc (7 lei)* |
| *2* | *Alte costuri (dacă este cazul)*  *.................................................*  *..................................................*  *...................................................*  *...................................................* |  |
|  | ***TOTAL*** | ***263 lei*** |

**<Mentionati furnizorii relevanti pentru afacerea dvs >**

| Teddy  Fructus  Pepco  Kik  onomeus.ro |
| --- |

**8.2. Obiectivele proiectului de investitii si planul de activitati si implementare:**

*<Furnizaţi câteva detalii asupra proiectului. Care sunt obiectivele urmarite? De ce este necesara realizarea acestei investitii? Care sunt activitatile ce trebuie desfasurate pentru a se atinge obiectivele propuse? Care va fi ordinea efectuarii investitiilor/cheltuielilor mentionate? Care sunt rezultatele planificate?*

**8.2.1. Obiectivele proiectului**

| Obiectivul nostru este sa facem toate produsele într-un timp cat mai scurt, cu drag și spor, să aducem zambetul pe toate fețele care vin sa ne vadă munca și chiar sa le cumpere. Un alt obiectiv este sa ne înțelegem coechipierii între noi, de la început pana la sfarsit, sa radem si sa muncim împreună și să formăm prietenii frumoase. Să luăm lucrurile pas cu pas cu experienta pe care o avem acum și sa dobandim abilități noi.  Ne-am atins primul obiectiv pe care l-am dorit cu toții, sa ne organizam și să împărțim sarcinile în mod egal. |
| --- |

**8.2.2. Activitatile planificate** *<etape achiziiti, productie>*

| Din momentul în care vom primi banii, vom studia mai larg piața sa gasim preturile cele mai bune pentru produsele noastre:  **Producția pinguinilor crosetati**:  Tehnica este una complexă, implicând foarte multe schimbări de culori. Pe langa acestea, piciorusele, ciocul, ochii și aripioarele trebuie atasate de corp. Aceste plusuri dureaza aproximativ 3 ore de producrie.  **Producția Lumanarilor Parfumate**:  Topirea, turnarea, uscarea și scoaterea cu grija din formele de silicon sunt etapele necesare pentru a confecționa lumanarile parfumate pe placul nostru.  **Producția Betelor de Moș Nicolae:**  **Producția Bratarilor:** |
| --- |

**8.2.3. Rezultate estimate** *<numar produse, valoare, design produs, etc>*

| ........................................................................................................................................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ........................................................................................................................................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  .......................................................................................................................................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................ |
| --- |

## 8.3. Graficul de realizare a proiectului de investiţie propus (program detaliat pe faze de implementare a proiectului şi pe activităţi)

* Data estimată de început: ………….......................................
* Data estimată de terminare a activităţilor investitionale: ………………..................................

| **Activitatea/Data** |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |

**9. Prezentarea produselor**

**9.1 \*Descrierea produselor/ lucrărilor care fac obiectul afacerii**

<*Descrierea produsului: caracteristici fizice (dimensiuni/greutate, formă, culoare, design, capacităţi, performante / nevoi satisfacute / beneficii pentru clienti*> si/sau

*<Principalele avantaje competitive ale produselor/serviciilor ce vor fi oferite de întreprinderea dvs. | de ex: preţ, calitate, caracteristici speciale, altele - detaliaţi>*

| ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………..........................................  ………………………………………………………………………………………………………..........................................  .....................................................................................................................................................  ...................................................................................................................................................... |
| --- |

**9.2 Volumul fizic si valoric al productiei /serviciilor**

| **Denumire produs/serviciu** | **Cantitate** | **PU**  **(mediu)** | **Val totala**  **(RON)** |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. Pinguini crosetati | 9 bucăți | 40 lei | 360 lei |
|  |  |  |  |
| 3. |  |  |  |
| 4. |  |  |  |
| 5. |  |  |  |
|  |  |  |  |
|  |  |  |  |

**9.3. Analiza pieței de desfacere și a concurenței**

*<Descrieţi detaliat piaţa careia i se adresează serviciile / produsele rezultate din implementarea proiectului: care este zona in care se vor distribui produsele/serviciile, cât de mare este piata, numărul clienţilor potenţiali pentru aceste produse / servicii. Sunt aceşti clienţi exclusiv la nivel local? >*

**9. 3.1. Zona geografica in care se vor comercializa produsele**

| ......................................................................................................................................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................ |
| --- |

**9.3.2. Clientii care vor cumpăra produsele / serviciile**

*<Cui veti vinde mărfurile/serviciile: persoane fizice, companii, en-grosisti, institutii publice; Ce nevoi ale clienţilor vor satisface produsele şi serviciile dvs. în viitor, De ce vor cumpara acestia de la dvs? >*

*<În cazul în care deja aveti în vedere potentiali clienti, precizati numele câtorva clienti si furnizati detalii despre profilul acestora >*

| .......................................................................................................................................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………........................................... |
| --- |

**9.3.3 Concurenţii potenţiali**

*<Detaliaţi: cine vor fi concurenţii Dvs. potenţiali, ce poziţie au ei pe piaţa în momentul de faţă? În plus, completaţi şi tabelul de mai jos>*

| ......................................................................................................................................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ………………………………………………………………………………………………………...........................................  ...................................................................................................................................................... |
| --- |

**9.4. Strategia de Marketing**

**9.4.2. Promovarea vânzărilor:** *<Detaliaţi: Cum vor afla potenţialii clienţi despre produsele Dvs.? Ce buget veţi aloca pentru promovarea produselelor? Ce metode pentru publicitate veţi folosi? Ce alte metode de promovare veti folosi?>*

| ......................................................................................................................................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................  ………………………………………………………………………………………………………............................................ |
| --- |

**9.6. Schema organizatorică**

*Care va fi structura de personal ?Ce responsabilitati va avea fiecare membru(financiar, promovare vz, etc) ce atributii are fiecare om din afacere?*

**Organigrama**

**9.7. Analiza SWOT a echipei/afacerii** *<Precizati minimum 3 aspecte pentru fiecare sectiune a analizei SWOT>*

\***Puncte tari**

| ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ........................................................................................................................................................ |
| --- |

\***Puncte slabe**

| ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ........................................................................................................................................................ |
| --- |

\***Oportunitati**

| ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ........................................................................................................................................................ |
| --- |

\***Constrangeri**

| ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ........................................................................................................................................................ |
| --- |

**9.8. Alte aspecte relevante** *<De exemplu: alte elemnte care vor fi necesare pentru implementarea proiectului propus? >*

| ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ………………………………………………………………………………………………………..............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ……………………………………………………………………………………………………….............................................  ........................................................................................................................................................ |
| --- |