Numele firmei: **SesiPass**

Descriere afacere:   
 Oferim pregatiri la diverse materii de liceu, facultate si master. Consultatii sunt tinute de studenti sau absolventi care au obtinut media 10 la acele materii, deci care au trecut prin acelasi proces de invatare recent si care cunosc detalii importante ce trebuie intelese. Materia este prezentata condensat si adaptata pe nivelul clientului si pe scopul acestuia (nota 5, nota 7, nota 10, concursuri si olimpiade). De asemenea, detinem materiale proprii (modele de examen, template-uri, proiecte complete).

Definirea pietii:

* Elevi din liceu care doresc sa promoveza examenul de bacalaureat sau care urmeaza sa dea un examen de admitere
* Studenti la facultate care doresc sa promoveze un anumit examen sau care au nevoie de ajutor in dezvoltarea proiectului de licenta
* Studenti la master doresc sa promoveze un anumit examen sau care au nevoie de ajutor in dezvoltarea proiectului de disertatie
* Persoane interesate de urma un curs rapid si cuprinzator, autosuficient

Strategia de marketing:

Prezentarea condensata a informatiilor necesare atingerii obiectivului (trecerea bac-ului, trecerea examenelor, absolvirea)

Descrierea produselor si a serviciilor

* + Pregatiri pentru bac, admitere, examene
  + Template-uri de licenta, disertatie
  + Cheat sheets (breviare teoretice), materiale condesante
  + Modele de admitere, de examene,
  + Proiecte de la diverse materii care au fost notate cu 10 de prefosori: Planuri de afaceri, Joculete
  + Consultanta (despre piata muncii, calitatea universitatilor, domeniile de interes, planuri de invatamant)

Oraganizarea si managementul firmei

Angajati interni:

* Trainer examen bacalaureat matematica, fizica
* Trainer examen bacalaureat romana, istorie, engleza
* Trainer examen bacalaureat TIC, informatica
* Trainer admitere Facultatea Automatica si Calculatoare, Facultatea de informatica
* Trainer examene Facultatea Automatica si Calculatoare
* Trainer examene Facultatea de informatica
* Trainer lucrare de diploma (licenta, disertatie)
* Persoana de legatura (face programarile, repartiezeaza studentii, programeaza cursurile)

Firme partenere:

* Firma contabilitate

# Promovarea firmei:

* Flyere in caminele studentesti
* Promovare in licee
* Parteneriate cu organizatiile studentesti
* Angajatii care isi aduc proprii cursanti in cadrul firmei primesc un bonus
* Distribuirea pe grupuri de elevi, studenti pe facebook

# Concurenta:

* + meditatii particulare oferite de profesorii care predau
  + pregatirile gratuite ale unor profesori care predau

# Analiza competitivitatii firmei:

* puncte tari:
  + "profesorii" nostri sunt studenti sau proaspat absolventi care detin informatii straine profesorilor din exterior si care profesorul care detine materia nu le-ar oferi
  + atmosfera placuta, mediu relaxant
  + comunicare facilitate de diferenta mica de varsta din cursanti si traineri
  + metode informale de invatare
* puncte slabe:
  + lipsa unei metedologii studiate si testate
  + lipsa experientei de predare
  + schimbarea frecventa a aganjatilor
* amenintari:
  + schimbarea programei de invatamant
* oportunitati:
  + posibilitatea extinderii in mai multe orase,
  + diversifiecarea domeniilor, angajand oameni de la alte universitati
  + infiintarea unei academii (predarea de cursuri individuale, nu complementare celor din invatamantul public)

COMPLETARE IN EXCEL, APOI COPY PASTE AICI

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **CHELTUIELI** | | | | | | | | | |
|  | ***2020*** | | | ***2021*** | | | ***2022*** | | |
| **Produse / Servicii** | **Cantitate cumparata** | **Pret / bucata** | **Pret total** | **Cantitate cumparata** | **Pret** | **Pret total** | **Cantitate cumparata** | **Pret** | **Pret total** |
| Salarii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Utilitati |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Chirii |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Consumabile |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| Marketing |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **VENITURI** | | | | | | | | | |
|  | ***2020*** | | | ***2021*** | | | ***2022*** | | |
| **Bunuri Servicii** | **Cantitate vanduta** | **Pret** | **Pret total** | **Cantitate vanduta** | **Pret** | **Pret total** | **Cantitate vanduta** | **Pret** | **Pret total** |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |

|  |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- | --- |
| **PROFIT / PIERDERI** | | | | | | | | | |
| An | ***2020*** | | | ***2021*** | | | ***2022*** | | |
| **Profit** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Cheltuieli** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |
| **Profit brut** |  |  |  |  |  |  |  |  |  |