Anexa 1.

**PLAN DE AFACERE**

Inserați logo-ul (dacă există)

**Numele și prenumele participantului**

**Mihai Violeta**

**Numele și prenumele membrilor echipei participante**

**Denumirea întreprinderii**

**Space Camp Romania SRL**

**Cuprins:**

1. Descrierea afacerii și a obiectivelor
2. Competențele și experiența echipei;
3. Publicul țintă;
4. Descrierea pieței și a concurenței;
5. Planul de marketing și de vânzări;
6. Planul operațional;
7. Elementul inovativ al afacerii;
8. Managementul riscurilor.

|  |
| --- |
| **1.** **Descrierea afacerii și a obiectivelor (maximum 1000 caractere).** |
| **Prezentați pe scurt afacerea pe care doriți să o dezvoltați. Evidențiați caracteristicile produsului/serviciului oferit:** |
| Pentru copiii si adolescentii romani pasionati de spatiu nu exista multe tabere de specialitate. Space Camp Romania are ca scop indeplinirea acestei nevoi. Ca cetateni ai unei tari care face parte din ESA (Agentia Spatiala Europeana), orice elev de liceu intre 17 si 20 de ani poate aplica pentru unul dintre cele 24 de locuri alocate pentru toate statele membre in cadrul taberei spatiale europene. Tabara in sine e gratuita, insa costurile pentru deplasarile in diferitele tari unde se tine pot ajunge la cateva sute de euro, iar competitia este acerba. In plus, studentii nu pot participa si nici categoriile de varsta mai mici. Daca vine vorba de USA Space Camp, costurile se ridica la cateva mii de dolari. Principalul scop al afacerii este sa organizeze tabere cu tematica spatiala pentru copii si tineri, la un pret decent. Dupa ce se va atinge un nivel de profitabilitate, banii obtinuti vor fi investiti in alte proiecte educationale si tabere in domeniu pentru copiii din medii defavorizate. Misiunea Space Camp Romania este sa devina cea mai mare tabara spatiala din lume (sa devenim o firma care activeaza in mai multe tari) si sa ofere tuturor pasionati de spatiu sansa sa fie alaturi de oameni cu interese comune, si in acelasi timp, sa creasca popularitatea programelor stiintifice in Romania. Desi la inceput nu vom putea oferi materialele, simulatoarele si experienta hands-on pe care o ofera taberele organizate de agentiile spatiale, ne dorim sa aducem tinerii cat mai aproape de mediul stiintific specific uneia. Cu timpul, o parte din profit se va duce in directia cumpararii unei aparaturi tot mai performante si in atragerea unui personal tot mai capabil si cu un fundal academic mai puternic. |
| **Obiective (maximum 700 caractere):** |
| **Pe termen scurt (anul în curs):** |
| * Intocmirea programei si pregatirea in amanunt a activitatilor incluse intr-o tabara pentru categoria de varsta 15-18 ani * Gasirea primilor clienti * Organizarea primelor tabere (cazare, mancare, transport etc) * Evaluarea feedback-ului participantilor * Obtinerea unei balante pozitive intre venituri si cheltuieli |
| **Pe termen mediu (următorii 2 ani):** |
| * Crearea unui anumit renume * Largirea echipei, angajarea de noi educatori/insotitori * Organizarea de tabere pentru mai multe grupe de varsta * Sa fi gasit proprietari/companii cu care sa colaboram constant in vederea prestarii de servicii (in special chirii si transport) * Previzibilitate in ceea ce priveste finantele afacerii: venituri si cheltuieli constante * Extindere la nivel national- taberele noastre sa fie disponibile si pentru tinerii din alte orase mari precum Cluj, Sibiu, Iasi sau Timisoara * Inceperea colaborarii cu Aeroclubul Romaniei pentru a oferi participantilor sansa de a vedea cum functioneaza un avion ultrausor, principiile zborului |
| **Pe termen lung (între 3 și 5 ani):** |
| * Demararea proiectelor adiacente referitoare la educatie: lectii/ workshopuri in scoli din mediul rural, burse pentru participarea la tabere a copiilor din categoriile vulnerabile * Inceperea colaborarii cu parteneri din strainatate, demararea demersurilor legale pentru a putea activa in strainatate, angajarea de personal nou intr-o tara din Europa care va fi aleasa dupa o analiza a potentialului pietei respective si a politicii financiare a statului respectiv * Serviciu de transport propriu: angajare soferi, achizitionare mijloace de transport * Seviciu de catering propriu |
| **Investiția inițială (maximum 700 caractere):** |
| **Descrie pe scurt care este investiția inițială necesară pentru demararea afacerii și modul în care suma este utilizată pentru atingerea obiectivelor întreprinderii:** |
| Pentru organizarea unei tabere sunt necesare:   1. O documentatie care sa serveasca drept programa pentru lectiile prezentate   Poate fi intocmita si pusa in aplicare fara costuri de catre membrii fondatori   1. Echipamente (pentru inceput nu foarte performante/scumpe)   -curs astronomie: telescop- 1000 lei, laser indicator pentru stele- 250 lei, sextant- 400 lei  -curs robotica: componente electronice(senzori, motorase etc), kit-uri, placute programabile- 700 lei  -curs biologie/ astrobiologie: microscop- 300x5=1500 lei  -curs aeronautica/fizica: kit-uri rachete pentru amatori-300x2=600 lei(pentru fiecare tabara in parte), materiale aeromodelism/ machete- 1000 lei  -materiale auxiliare: videoproiector, ecran, alte materiale didactice: 700 lei  3)Loc de desfasurare a taberei: o proprietate, de preferat in afara orasului  In functie de perioada, durata, locatie: 700- 1000 de euro/sapt pentru a acomoda 15-20 de persoane  4)Asigurarea nevoilor de baza, divertisment: transport, mancare, activitati de relaxare- inchiriere autocar-1000-1500 lei/cursa, alimente(mancarea va fi pregatita/achizitionata de primii angajati)-aprox 30 lei/persoana/zi  5)Partea administrativa: intocmirea unui contract standard pentru participanti, servicii de contabilitate lunare- 500 lei/luna   |  | | --- | |  | |
| **2. Competențele și experiența echipei (maximum 1000 caractere):** |
| **Descrie experiența ta profesională și a echipei tale și relevanța acesteia în afacerea pe care o dezvolți:** |
| - cursuri teoretice pilotaj ULM-clasa avion ultrausor  -faza nationala a concursului Business Plan Challange Junior Achievement 2019  Fiind in al doilea an de facultate, nu ne putem inca mandri cu o experienta profesionala vasta, insa suntem pe drumul cel bun in ceea ce priveste pregatirea pentru domeniul vizat. |
| **Descrie pachetul educațional deținut de tine și echipa relevanța acestuia în afacerea pe care o dezvolți:** |
| Violeta:  -absolventa a CN „Tudor Vianu” Bucuresti, profil matematica informatica intensiv  -studenta anul 2 Facultatea de Automatica si Calculatoare, UPB- domeniul Ingineria Sistemelor  -modul psihopedagogic in curs  Baza academica pe care o avem este din domeniul in care vrem sa activam ca afaceristi- STEM, fapt pe care il consideram un inceput bun. |
| **Descrie setul de competențe transversale deținut de tine și echipa ta și relevanța acestuia în afacerea pe care o dezvolți:** |
| Scrierea de articole pentru revista online Scientia sau fotografia sunt abilitati care ne pot ajuta in pregatirea materiei, respectiv in imortalizarea „pe gratis” a momentelor din tabere. |
| **Enumeră competențele sau cunoștințele pe care nu le stăpânești suficient de bine și ai vrea să le dezvolți:** |
| -comunicarea  -capacitatea de a preda si de a te face inteles |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **3.** **Publicul țintă (maximum 1000 caractere):** | | | | |
| **Detalii demografice:** | | | | |
| **Vârstă:** | **Gen:** | **Venit(al parintilor in special):** | **Tip:** | **Regiune vizată:** |
| * 13 – 17 ani * 18 – 30 ani | * Orice gen. | * 1500- 3000 lei * 3000 – 5000 lei * > 5000 lei | * Persoane fizice | * Locală(la inceput) |
| **Câți potențiali clienți estimezi că vei avea în regiunea vizată în următoarele 6 luni?** | | | | |
| In Bucuresti sunt aproximativ 15 000 de liceeni. Dintre acestia,cu siguranta cateva sute ar fi dispusi si au poibilitatea sa participe la o tabara tehnica. | | | | |
| **Descrie pe scurt profilul clientului tău pornind de la informațiile furnizate anterior.** | | | | |
| Elev de liceu ce provine dintr-o familie cu posibilitati medii sau chiar putin mai slabe. Pasionat de stiinta, tehnica, in special spatiu. | | | | |
| **Ce nevoie sau problemă din piață soluționează produsul/serviciul tău?** | | | | |
| In tara, nu exista conceptul de Space Camp propriu zis. Exista tabere de astronomie/ aeromodelism organizate de cluburi de amatori, insa niciuna care sa uneasca mai multe domenii ale stiintei. Multi isi doresc, atunci cand sunt mici sa devina astronauti. Aceasta tabara se anunta ca fiind cateva zile de pregatire asemanatoare cu cea prin care trec adevaratii astronauti(bineinteles, la un nivel mult mai putin intens). Desi incepem cu elevii putin mai mari, de liceu, prima directie in care vom extinde programul va fi segmentul de varsa 10-14 ani. | | | | |
| **Detaliază modul în care ai stabilit prețul produsului/serviciului tău raportat la profilul clientului:** | | | | |
| Dat fiind faptul ca vrem sa creem un produs accesibil, destinat marii majoritati a familiilor, obiectivul nostru este ca o saptamana de tabara sa coste sub 1100 de lei. O alta varianta ar fi sa organizam si tabere mai scurte, al caror pret sa fie in jur de 500 de lei. | | | | |

|  |  |
| --- | --- |
| **4.** **Descrierea pieței și a concurenței (maximum 700 caractere):** | |
| **Descrie segmentul de piață pe care urmează să activezi și modul în care ai obținut informații prezentate?** | |
| * Cercetare online | |
| **Competitor 1:** | |
| **Nume, adresă, site:** | **Prețuri:** |
| Tbara pentru copii IT&Fun  http://www.tabara.smart-alt-del.ro/ | 1000 de lei, 5 nopti |
| **Puncte tari:** | **Puncte slabe:** |
| * **Accesibila** * **Este rezultatul unei organizatii care se ocupa cu lectii de informatica pentru copii** | * **Centrata doar in jurul ideei de IT** |
| **Competitor 2:** | |
| **Nume, adresă, site:** | **Prețuri:** |
| Tabara de tehnologie  https://www.tabaradetehnologie.ro/  Complexul Izvorul cu Pastravi, Busteni | 2300, 2500 lei, 4 nopti |
| **Puncte tari:** | **Puncte slabe:** |
| * **Popularitate mare** * **Varietate mare ca si grupe de varsta** | * **Pret ridicat** |
| **Afacerea ta:** | |
| **Care sunt caracteristicile principalele prin intermediul cărora afacerea ta se diferențiază de competitori?** | |
| Pret mic  interdisciplinaritate | |
| **Puncte tari:** | **Puncte slabe:** |
| * Pret mic * interdisciplinaritate | * Afacere noua, nu ofera incredere * Personal neexperimentat in lucrul cu tineri |
| **Oportunități actuale și viitoare:** | **Amenințări actuale și viitoare:** |
| * Lipseste un Space Camp privat in Romania * Space Campurile din strainatate sunt fie scumpe, fie este foarte greu de obtinut un loc | * Sa nu castigam increderea publicului * Balanta dintre activitati recreative si cele de invatare nu fie echilibrata * Sa nu facem tranzitia corect intre grupele de varsta in ceea ce priveste programa |

|  |
| --- |
| **5.** **Planul de marketing și de vânzări (maximum 1000 caractere):** |
| **Cum îți vei promova afacerea?** |
| * Website (site de promovare) * Promovare (online) * Pliante * Social media * Materiale de birotica |
| **Alege 3 modalități de promovare și descrie maniera în care acestea vor facilita atingerea obiectivelor întreprinderii tale:** |
| 1. Materiale de birotica- pe care participantii la tabara le vor primi la final: caiete, tricouri, pixuri etc, toate inscriptionate cu sigla si numele companiei. Acestea pot fi luate la scoala si vazute de alti tineri din categoria vizata de noi |
| 1. Website (site de promovare)- este o necesitate, nu doar pentru publicitate,ci si pentru o interactiune mai usoara intre noi si client. Simplificand procesul de inscriere, nu vom pierde clientii pe drum |
| 1. Pliante- impartite in zone potrivite, precum iesirea de la scoli sau licee,pot crea un plus de vizibilitate |

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| **6.** **Planul operațional (maximum 1000 caractere):** | | | | |
| **Descrie doi furnizori esențiali în fluxul operațional al afacerii tale.** | | | | |
| **Furnizor 1:** | | | | |
| **Întreprindere:** | | **Forma de colaborare:** | | |
| DLS Bus | | * Contractuală | | |
| **Serviciu/Produs:** | |
| **Inchiriere mijloace de transport** | |
| **Furnizor 2:** | | | | |
| **Întreprindere:** | | **Forma de colaborare:** | | |
| eMAG | | **Va fi unul dintre magazinele de la care ne vom achizitiona echipamentele** | | |
| **Serviciu/Produs:** | |
| **Echipamente tehnice** | |
| **Alte aspecte operaționale:** | | | | |
| **Detaliază organigrama întreprinderii și principalele atribuții ale funcțiilor prevăzute?** | | | | |
| Initial, cei 3 fondatori vor fi si angajatii. Toti 3 vor fi supraveghetori pe parcursul taberei. Unul se va ocupa de organizare- mancare, cazare, va fi sofer, iar ceilalti doi de creearea lectiilor, conducerea atelierelor si efectuarea experimentelor. | | | | |
| 1. **Care este numărul de angajați necesar pentru derularea fluxului operațional?** | | | | |
| **Full time:** | **3** | | **Part time:** | **0** |
| 1. **Care este numărul de angajați previzionat la 12 luni de la deschidere?** | | | | |
| **Full time:** | **10** | | **Part time:** | **0** |
| **Unde se vor derula activitățile întreprinderii tale?** | | | | |
| * Pensiuni | | | | |
| **Care sunt normele legislative pe care trebuie să le respecți în derulare activității? Există reglementâri speciale pe care trebuie să le respecți?** | | | | |
| Pe langa faptul ca va trebui sa respectam contractul semnat si sa avem grija de copii, trebuie si sa ne asiguram si ca toate nosrmele de siguranta sunt respectate.  Spre exemplu, inaintea lansarii unui model de racheta, va trebui sa verificam daca nu ne aflam sub o zona aeriana restrictionata. De asemenea, va trebui sa notificam organele competente de faptul ca in zona se vor efectua aceste experimente, pentru ca acestea sa emita un NOTAM (Notice to Airmen- o notificare ce anunta pilotii daca o zona trebuie evitata din diferite motive).  Va trebui sa respectam conditiile sanitare in ceea ce priveste mancarea pe care o servim participantilor. | | | | |

|  |
| --- |
| **7.** **Elementul inovativ al afacerii (maximum 700 caractere):** |
| **Descrie elementul inovativ al produsului/serviciului tău.** |
| Space Camp se doreste a fi o „copie” mai putin loiala, insa mai ieftina a programelor spatiale destinate tinerilor de agentiile spatiale. Interdisciplinaritatea este ceea ce ne diferentiaza de celelalte programe. In Romania nu intalnim deloc asemenea initiative, sau sunt prea putin vizibile pentru a reprezenta un competitor de temut. |

|  |
| --- |
| **8.** **Managementul riscurilor (maximum 700 caractere):** |
| Care sunt principalele riscuri ale afacerii tale? Care sunt măsurile pe care le vei aplica pentru a reduce impactul acestora? |
| In primul rand, un capital initial suficient de mare ne va pune la adapost. Din moment ce nu avem cheltuieli de intretinere prea mari, ci doar o investitie initiala, nu avem cum sa pierdem bani in timp ce nu lucram. Daca reusim sa atragem suficienti clienti care vor plati pretul stabilit, ne vom acoperi cheltuielile cu cazarea, mancarea si drumul. Cel mai negru scenariu este acela ca un copil sa se raneasca in timpul taberei, spre exemplu, caz in care, esuand in rolul de supraveghetori, ne putem astepta la restituirea banilor sau chiar la un proces. In acest sens, trenuie sa punem sigurantaa pe primul loc in excursii. De asemenea, exista riscul sa nu gasim clienti, caz in care ramanem cu echipamentele si cu munca depusa. Atfel, inainte de a porni la drum, trebuie sa ne asiguram ca ne permitem sa pierdem acei bani si ca ne permitem un esec. |