

STRUCTURĂ PLAN DE AFACERI

DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

0

1. Numele firmei:
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale
3. Persoană de contact:
 4. Adresa:
 5. Telefon:
 6. E-mail:
 7. Asociați sau acționari

<i>Numele și prenumele</i>	<i>Domiciliu</i>	<i>Pondere în capital social</i>

DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

2.1.

Slogan: Timpul liber, capital valoros în dezvoltarea copilului.

A lucra cu copiii este o ocazie privilegiată. Activitatea noastră va fi un adaos educational de tip instituțional, subsumat educației nonformale, formă aflată în raport de complementaritate cu educația formală. Impactul experiențelor educaționale, indiferent de sursă, nu poate fi total dacă nu se asigură continuitatea și întărirea lor reciprocă.

2.2. Cum a apărut ideea de afacere? *Scurtă descriere a ideii de afacere. De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere, etc.*

Ideea a apărut din nevoia de a oferi servicii educationale care să completeze activitățile deja existente pe piață.

2.3. Care sunt obiective strategice ale firmei dumneavoastră pentru următorii 3 ani?

- creșterea portofoliului de clienți cu 30 % anual
- creșterea profitului cu 10 % anual/ atingerea unui profit minim de 100 000 lei anual.
 - atingerea unui număr de angajați de 8 persoane, care să asigure diversificarea activității

Oamenii sunt din ce în ce mai ocupați. În același timp, fiecare dorește să aibă un copil instruit și educat, care să primească o pregătire în conformitate cu aptitudinile sale. Așadar, au crescut exigentele referitoare la pregătirea copiilor.

Părinții sunt din ce în ce mai dispuși să plătească pentru un serviciu de educație de calitate, în care copilului să i se urmărească evoluția, să fie testat și să fie tratat individual.

Acestea sunt premisele din plan social care creează în plan economic oportunitatea dezvoltării sectorului de servicii educaționale și recreative nonformale.

În acest context, consider că este oportună ideea unui centru educațional, care să se ocupe de identificarea și dezvoltarea abilităților copiilor, de desfășurarea unor activități recreative care să contribuie la dezvoltarea fizică, artistică, lingvistică, etc. a acestora. Un plus al acestei activități este dat de folosirea unor educatori bine pregătiți care să aplice o metodologie modernă.

Pentru familiile care doresc să participe la activități, există această posibilitate.

Serviciile educaționale pe care le voi presta se adresează părinților ocupați profesional, cu venituri ale familiei de peste 5000 de lei care își doresc pentru copiii lor organizarea timpului liber într-un mod eficient.

Pentru promovarea activității voi apela la cadrele didactice care predau în școlile din proximitatea centrului meu, dar voi mediatiza activitățile și la nivel local.

În urma prospectării pieței, am stabilit un pret al pachetului mediu de servicii oferite de 700 lei, preț care va fi individualizat în funcție de solicitările părinților. Voi realiza pachete de volum și de fidelizare. În al doilea an voi oferi discounturi în funcție de criterii pe care le voi stabili și afișa.

Consider că succesul activității va fi dat și de faptul că lucrez în învățământ de peste 30 de ani, parcurgând toate nivelele de învățământ. Un plus al activității va fi conferit de pregătirea mea profesională realizată prin cursuri de formare desfășurate în străinătate timp de 10 ani, ceea ce mi-a permis studierea sistemelor de învățământ vest europene, deprinderea de metode moderne de lucru cu elevii, aplicative și centrate pe elev.

2.4. Care sunt principalele activități de realizat în vederea implementării planului de afaceri? *Vă rugăm să menționați și duratele estimate pentru implementarea acestora.*

Activități:

1. înființarea firmei
2. elaborarea actului constitutiv
3. obținerea autorizațiilor speciale
4. subcontractarea serviciilor de contabilitate și juridice
5. închirierea spațiului și amenajarea adecvată a acestuia
6. angajarea personalului

- a. Ce activități principale vor genera profitul firmei și care sunt vectorii principali pentru dezvoltare? *Vă rugăm să prezentați dacă și cum este scalabilă afacerea propusă.*

Prestarea serviciilor educaționale:

- ☛ oferirea de suport în realizarea unor proiecte educaționale, performanță la învățatură sau sprijin în activitate remedială
- ☛ activități sportive de masă: dans sportiv, gimnastică ritmică, șah, tenis de masă
- ☛ activități lingvistice: lecții de franceză, engleză, germană
- ☛ activități practice: (cerc de teatru, cerc de lucru manual, pictură etc.)

2.6. Care sunt principalele riscuri asociate cu implementarea planului de afaceri/derularea afacerii? (riscuri de piață, legislative, etc.).

- scăderea veniturilor părinților
- lipsa de predictibilitate cauzată de instabilitatea legislativă în domeniul fiscal
- strategii necunoscute ale concurenței

Toate acestea vor conduce la remodelarea periodică a planului de afaceri

2.7. Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri va conduce la:

- promovarea dezvoltării durabile: ...
- promovarea sprijinirii tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor: ...
- promovarea inovării sociale:
- promovarea cercetării, dezvoltării tehnologice și/sau inovarea: voi aplica metode moderne de lucru cu elevii

ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- ~ experiență profesională
- ~ activități moderne centrate pe elev și pe dezvoltarea aptitudinilor acestuia

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- ~ lipsa de personal dezvoltat din punct de vedere profesional
- ~ investirea de bani în formarea angajaților

3.3. Oportunitățile identificate

- ~ fonduri nerambursabile
- ~ creșterea cererii pentru acest tip de serviciu
 - a. Amenințările identificate
 - venituri nesigure ale părinților
 - ~ competitorii puternici
 - ~ instabilitate economică

SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

4.1. Sistemul organizatoric

Vă rugăm să prezentați succint structura organizatorică a firmei, făcând referire la:

- posturile ce urmează a fi create: denumire, obiective generale ale posturilor, sarcini principale;
- relațiile organizatorice dintre posturi: de subordonare, funcționale, etc.;
- alte informații relevante din perspectiva organizării forței de muncă.

Vă rugăm să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre persoanele cheie (asociați, manageri și/sau salariați) din cadrul firmei vor influența în mod pozitiv evoluția firmei.

Resursa umană: anul I : 2 angajați cu normă întreagă, 2 angajați part time

anul II: 3 angajați cu normă întreagă, 4 angajați part time

anul III: 3 angajați cu normă întreagă, 6 angajați part time

4.2. Politica de resurse umane

- Cum se vor realiza procesele de recrutare, selecție și integrare a personalului?
- Cum se va realiza monitorizarea/controlul personalului în activitatea derulată?
- Care vor fi caracteristicile principale ale sistemului de motivare din cadrul firmei?
- Care va fi modul de salarizare al personalului (descrieți modul de salarizare/plată, respectiv alte detalii relevante cu privire la salarizare)?
- Care va fi modul în care personalul va fi ajutat în dezvoltarea sa profesională (acțiuni de formare, coaching, etc.)?
- Care sunt acțiunile realizate în planul managementului resurselor umane care contribuie la respectarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării?

Recrutarea angajaților se va realiza prin publicarea posturilor și a criteriilor de selecție care vor consta în evaluarea CV-urilor și a portofoliului profesional, probă practică și interviu. De formarea profesională a angajaților mă voi ocupa personal în primii doi ani, ulterior le voi plăti un stagiu de formare pe an, având obligația să se dezvolte personal prin acumularea de minim 30 cpt/pe an

DESCRIEREA AFACERII (A PRINCIPALELOR PRODUSE/SERVICII CARE FAC OBIECTUL PRINCIPAL DE ACTIVITATE)

5.1. Descrierea ideii de afaceri: *Descrieti modalitatea în care afacerea dumneavoastră va funcționa: procese, metode de producție sau prestare a serviciilor, echipamente, furnizori, termene și modalități de plată, stocuri de mărfuri, autorizații, licențe, brevete, spații necesare.*

Discuțiile purtate cu fiecare familie în parte va fi determinantă. Voi prezenta pachetul de servicii și îl voi personaliza în funcție de nevoile fiecărui copil și interesele părinților.

5.2. Descrierea exactă a produsului/serviciului oferit:

- *în cazul produselor finite: prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.*
- *în cazul serviciilor: descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.*

Serviciile educaționale constau în:

- *1 oră de activități de învățare pe ani de studii (teme, performanță la anumite discipline, activități remediale)*
- *1 oră - dezvoltarea competențelor lingvistice (o limbă străină la alegere) prin activități nonformale*
- *1 oră activități sportive la alegere (tenis de masă, șah, gimnastică, dans)*
- *1 oră activități manuale*

5.3. Prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența (de exemplu: preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare)

Serviciile educaționale oferite vor fi superioare din punct de vedere calitativ deoarece personalul didactic va fi foarte bine pregătit și va utiliza metode și tehnici moderne de lucru inspirate din sistemele educaționale dezvoltate. De asemenea, vom desfășura și activități în vacanțe sub forma unor școli de vară, de iarnă, etc.

ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURRENTEI

6.1. Definiți piața dumneavoastră: *prezentați caracteristicile specifice ale segmentului dumneavoastră de piață, căror nevoi se adresează.*

Serviciile prestate se vor adresa familiilor cu 1-2 copii cu vârste cuprinse între 5 și 14 ani, care au un venit de peste 5 000 de lei, timp liber limitat și dorința de a avea copii bine instruiți și educați, astfel încât să se poată integra ușor în viața socială, să aibă o bună orientare în carieră.

6.2. Identificați principalii competitori care activează pe piața vizată.

Vă rugăm să prezentați: denumirea lor, cifra de afaceri pe ultimul an fiscal, suprapunerea ofertei acestor companii cu oferta firmei dumneavoastră.

Concurenții mei direcți sunt after school urile finanțate de la bugetul de stat, însă aceștia au ca punct forte doar faptul că oferă servicii gratuite. În ceea ce privește calitatea, consider că aceasta va fi slabă, motiv pentru care consumatorii cu potențial financiar se vor îndrepta spre centrul meu de servicii.

Pe măsură ce mă voi dezvolta, îmi voi diversifica activitatea, iar din anul al treilea voi oferi diverse bonusuri și fidelizări, astfel încât prețurile să devină atractive.

6.3. Localizarea pieței dumneavoastră: *se va preciza amplasarea pieței - locală, regională, națională, internațională - și mărimea acesteia (din perspectiva valorii în unități monetare și a numărul estimat de clienți potențiali).*

Activitatea mea va fi de nivel local, voi porni de la minim 20 de elevi în primul an și voi crește numărul cu 25-30% în anii următori.

6.4. Clienți potențiali: Vă rugăm să prezentați un profil al clientului potențial pentru firma dumneavoastră. *Care va fi tipul clienților dumneavoastră? (individuali, comercianți, cu ridicată, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc.) Care este structura acestora (% pe fiecare grupa)?*

Profilul clientului meu va fi: familie nucleu, cu vârsta cuprinsă între 30 și 45 de ani, cu 1-2 copii, cu venituri de peste 5 000 de lei, ocupată din punct de vedere profesional, cu idealuri înalte pentru copiii lor.

STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica produsului: *Descrieți modul de prezentare a produsului/serviciului, forme de prezentare din punct de vedere al greutateii/dimensiunilor, ambalaje, tip de garanții și servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii etc.*

Pachetul de servicii educaționale se structurează nr de ore, între minim 2 și 4 ore.

Pentru cei care plătesc anticipat pe minim 3 luni, voi aplica un discount de 5%. Pentru cei care solicită și activități de vacanță, o reducere a pachetului cu 5%. Din anul al doilea voi introduce și o politică de fidelizare.

7.2. Politica de prețuri: *Precizați modul în care se va stabili prețul produsului/serviciului, dacă și când veți oferi reduceri de prețuri, cum vă situați față de concurenți, justificați.*

Prețul serviciului standard va fi de 700 lei/lună. Acesta se va diferenția în funcție de complexitatea pachetului, de servicii adiacente. Vor fi pachete de volum și de fidelizare.

Voi calcula costurile la care voi adăga un procent de profit. Pentru a penetra piața, voi presta servicii de calitate superioară și activitățile de vacanță. Prețul serviciilor mele va fi apropiat de cel al pieței. Anterior stabilirii prețului voi realiza un studiu de piață.

7.3. Politica de distribuție: *Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție - vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc. Se vor prezenta structura pe tipuri de canale de distribuție și se vor cuantifica costurile aferente. În plus, precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de vânzare a produselor/serviciilor: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la domiciliul clientului, dacă veți angaja vânzatori sau veți folosi comercianți independenți, dacă veți face export, etc.).*

Voi utiliza elevi de liceu care vor împărți pliante, vor merge prin școli și vor prezenta oferta, dar voi folosi, ca și canal de distribuție, pe colegii mei din școlile din proximitatea spațiului

3	propriu, etc.)				
4	Subvenție schema de minimis	120000			
	Total disponibil (I+A)	202000			
B	Cheltuieli				
1	Cheltuieli pentru investiții	90000			
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	25000			
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	43000			
4	Chirii	15000			
5	Utilități	2600			
6	Costuri funcționare birou	400			
7	Cheltuieli de marketing	5000			
8	Reparații/Întreținere	8000			
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	10000			
10	Alte cheltuieli	1000			
C	Credite (1+2)				
1	rambursări rate de credit scadente				
2	dobânzi și comisioane				
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)				
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri				
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	200000			
G	Flux net de lichidități (A-F)	0			
II	Sold final disponibil (I+G)	200			

Prezentați ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea cashflow-ului.