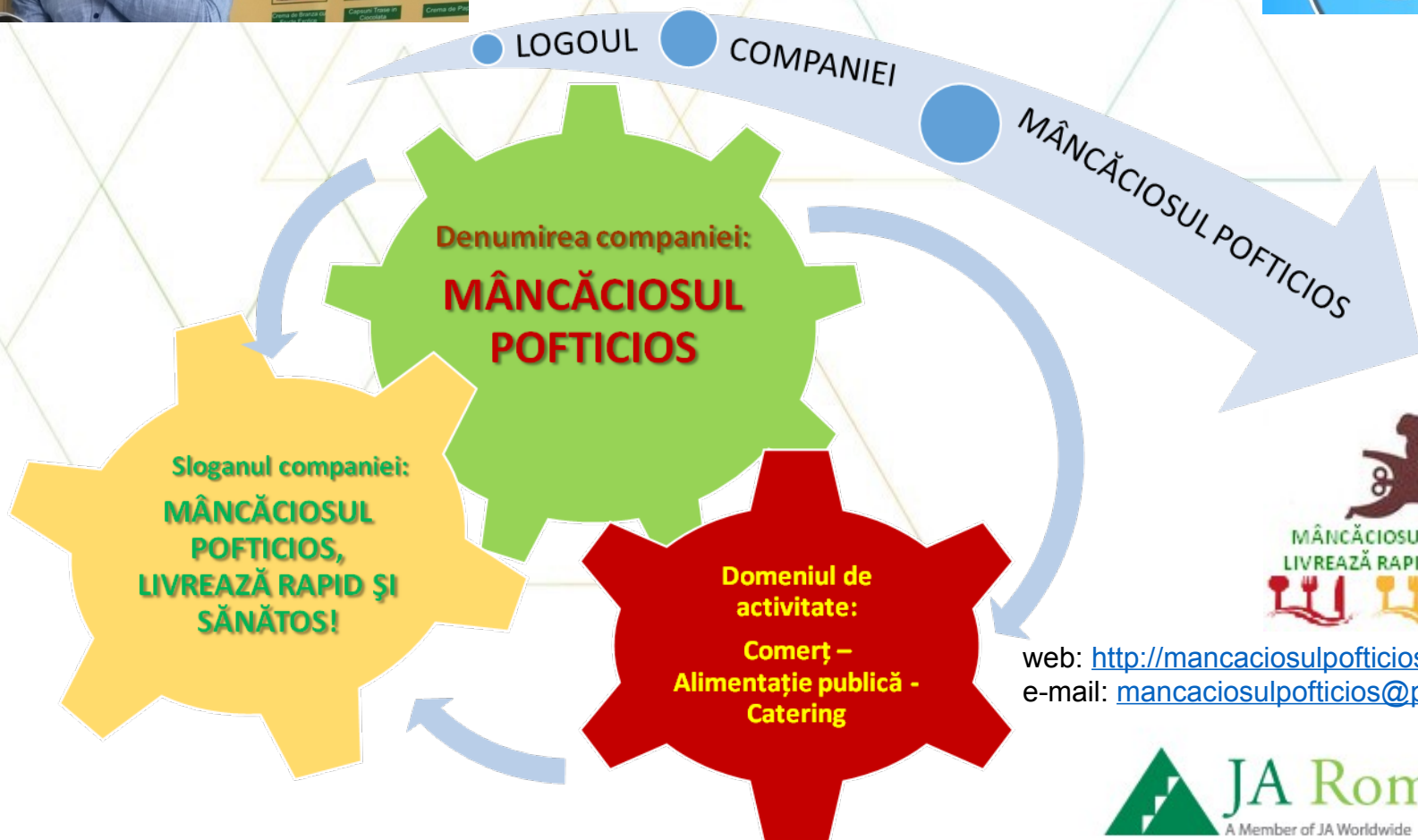




PLAN DE AFACERI COMPANIA PILOT “MÂNCĂCIOSUL POFTICIOS”



web: <http://mancaciosulpofticios.profesia.ro>
e-mail: mancaciosulpofticios@profesia.ro





SLIDE-UI INTRODUCATIV ARGUMENTE PENTRU “MÂNCĂCIOSUL POFTICIOS”



MÂNCĂCIOSUL POFTICIOS

- În prezent firmele de catering înregistrează cereri uriașe și profituri pe măsură. Fie că este vorba de mese festive, petreceri, nunți, recepții, conferințe și seminarii, restaurante sau educaționale, cateringul se afirmă ca un domeniu bănos.
- O firmă de catering este ușor de administrat și se dovedește a fi din ce în ce mai profitabilă pentru tinerii antreprenori. Nu necesită specializare și poate fi condusă de la domiciliul și în sistem familial. Este una dintre cele mai lucrative și profitabile afaceri în acest moment, prezentând ocazii numeroase de dezvoltare.

- Pentru început, firma noastră se va adresa segmentului de piață format din angajații companiilor care își au birourile în sectoarele 2, 3 și 4 din București precum și copiii care servesc prânzul în cadrul programelor de tip after / before school din aceeași zonă.
- Produsul nostru de bază este un prânz gustos și sănătos livrat celor care preferă mâncarea sănătoasă la un preț competitiv, livrat igienic și rapid. De asemenea, vom încerca să ne poziționăm și pe piața de catering pentru evenimentele organizate în București de către persoane juridice sau fizice.

- În primul rând încercăm să oferim ceva unic pe piață, mâncare caldă, tradițională, ca la mama acasă, care poate fi un deziderat spre care să tinzi, dar la fel de bine acesta ar putea fi reprezentat de hrană sănătoasă și inedită, astfel putem avea o nișă pe piața de catering.
- Scopul nostru îl reprezintă satisfacția clientului și obținerea unei imagini de încredere pentru companie, care să genereze crearea de locuri de muncă pentru tineri, chiar și part-time.

DE CE SERVICII DE CATERING?



PIAȚA ȚINTĂ



AVANTAJ COMPETITIV

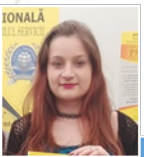




Profilul echipei

“MÂNCĂCIOSUL POFTICIOS”

TRĂSĂTURI PERSONALE



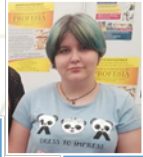
SABINA

- Energică, activă și atentă
- Lider informal
- Creativă
- Atitudine pozitivă
- Aptitudini pentru acțiuni concrete
- Spirit de echipă



PAUL

- Personalitate puternică
- Abilități practice
- Spirit de echipă
- Activ și foarte eficient
- Sociabil, dinamic
- Capacitate de rezolvare a problemelor



FLORENTINA

- Punctuală
- Cooperantă
- Eficientă
- Conștiincioasă
- Meticuloasă și echilibrată
- Gândire riguroasă
- Spirit de echipă

Cum ar putea afacerea noastră să facă o diferență pozitivă?

Ce legătură există între afacerea noastră și un domeniu în care deținem cunoștințe de specialitate?

•Entuziasmul datorat tinereții echipei de antreprenori este principalul nostru atu. Acest entuziasm se concretizează în servicii de înaltă calitate, prompte și corecte. Clienții noștri trebuie să fie pe deplin mulțumiți astfel încât să uite, pur și simplu, de grija prânzului sau a altor mese, atunci când este asigurat de noi.

•Legătura domeniului cu un atu profesional este bucătarul-șef, o persoană din familia unuia dintre antreprenori, cu o bogată experiență și un real talent în bucătărie.



Produsul/serviciul oferit de “MÂNCĂCIOSUL POFTICIOS” SERVICII DE CATERING

MISIUNEA COMPANIEI

Furnizarea unor servicii de catering excelente care sa atraga consumatorii.

- Compania “Mâncăciosul Pofticios” pune la dispoziție o gamă diversă de preparate culinare, dulciuri și un sortiment variat de băuturi, prin oferirea de servicii de catering, cu livrare la domiciliul/sediul clientului.
- Compania “Mâncăciosul Pofticios” va avea sediul în București și este specializată în alimentație publică. Compania este formată dintr-o echipă tânără și dinamică, cu experiență în domeniul alimentației publice.

ATUURI CARE POT TRANSFORMA IDEEA UNEI FIRME DE CATERING ÎNTR-O AFACERE PROFITABILĂ:

- mai ieftină decât un restaurant;
- relativ ușor de administrat și de transformat într-o afacere de familie la domiciliu;
- personalul poate fi propria familie, dacă stăpânește bine arta culinară;
- un spațiu suficient care să cuprindă o bucatărie, un spațiu de depozitare a mărfii și alte spații aferente desfășurării activității.

ESTE O PIAȚĂ RELATIV NOUĂ – FIIND O NEVOIE ȘI ÎN ACELAȘI TIMP ȘI O SOLUȚIE PENTRU O ALIMENTAȚIE SĂNĂTOASĂ

- calitatea preparatelor și politica de prețuri fac 90% din afacere, restul vine aproape de la sine
- poate avea profituri generoase;





PIAȚA ȚINTĂ



SEGMENTUL DE PIAȚĂ
ESTE FORMAT DIN:

Angajații companiilor
care își au birourile în
sectoarele 2, 3 și 4 din
București.

Copiii/elevii care
servesc prânzul în
cadrul programelor de
tip after / before school
din aceeași zonă.

POZIȚIONAREA

pe piața de catering pentru
evenimentele organizate în
București de:

Persoane juridice

Persoane fizice



JA Romania

A Member of JA Worldwide

Singurul avantaj competitiv de durată este abilitatea de a învăța mai repede decât concurenții tăi.

– Arie de Geus

AVANTAJUL COMPETITIV



Depășirea competitorilor:

- Sistem de livrare foarte bine organizat, în perioada de vârf fiind implicați și tinerii antreprenori în livrare.
- Atenția la detalii poate face să depășim concurența care acționează pe piață.

Motive de continuat afacerea:

- Aprovizionarea de la o fermă ecologică de lângă București. Nu este un slogan, este o realitate.
- Talentul și pasiunea bucătarului-șef este un avantaj care poate transforma produsele noastre într-un succes și care va permite ca, într-un timp rezonabil, să ne câștigăm o piață.



Slide-ul referitor la etică

**PRINCIPIILE
DE BAZĂ ALE
AFACERII
NOASTRE.**



Prețul de vânzare și aspecte financiare

<ul style="list-style-type: none"> • NOTĂ fundamentare plan financiar: Preț mediu meniu prânz = 22 lei Preț mediu meniu evenimente = 35 lei Salariați anul 1, 1 salariat norma întreagă - bucătar Salariați anul 2, 3 salariați: <ul style="list-style-type: none"> - 1 bucătar; - 1 livrator (part-time) - 1 operator preluare comenzi (part-time) * Livrarea în anul 1 și parțial în anul 2 se face de către antreprenori în timpul liber. 	A. VENITURI	ANUL 1	ANUL 2
	Venituri din vânzarea meniurilor de prânz	110.000 RON	211.200 RON
	Venituri din vânzarea meniurilor pentru evenimente	10.500 RON	36.750 RON
	Subtotalul câștigurilor	= 120.500 RON	247.950 RON
	B. COSTURI PENTRU PRODUCTIA BUNURILOR (CH VARIABLE)	ANUL 1	ANUL 2
	Cost produse alimentare	36.200 RON	69.450 RON
	Materiale consumabile livrare (recipiente, pungă, tacâmuri)	1.300 RON	4.400 RON
	Transport (aprovizionare și livrare)	14.100 RON	17.400 RON
	Subtotalul costurilor pentru producția bunurilor	= 51.600 RON	= 91.250 RON
	PROFITUL BRUT (VENITURI-COSTURILOR BUNURILOR)	= 68.900 RON	= 156.700 RON
C. CHELTUIELI DE FUNCȚIONARE (CH FIXE)	ANUL 1	ANUL 2	
Salarii și cheltuieli de personal	24.700 RON	67.500 RON	
Birou și echipamente	2.500 RON	9.000 RON	
Marketing și vânzări	2.300 RON	10.000 RON	
Administrativ + Servicii terți	3.800 RON	7.000 RON	
Altele (cheltuieli neprevăzute)	1.000 RON	-	
Dobânzi + Amortizare	-	2.600 RON	
Subtotalul cheltuielilor de funcționare	34.300 RON	96.100 RON	
Rambursarea creditului inițial	15.000 RON	15.000 RON	
D. FONDURILE PROVENITE DIN ÎMPRUMUTUL ÎNIȚIAL (de la familie) de 30.000 RON vor fi folosite în felul următor:			
Investiții echipamente bucătărie și biciclete livrare = 25.000 RON			
Cash-flow primele 3 luni de funcționare = 5.000 RON			

ELEMENTELE SUPLIMENTARE DE BUSINESS

Strategia companiei de catering

Grupul țintă: persoane care vor mâncare de calitate.

Gama de produse: gustări calde și reci, antreuri calde și reci, mâncăruri tradiționale, preparate lichide, preparate de bază, salate, deserturi și băuturi.

Stocuri reduse: preparatele se realizează pe baza comenzilor pentru proapețimea tuturor alimentelor.

Standard ridicat de calitate: certificare și acreditare a produselor; politica de marketing performantă: realizarea sistematică de cercetari de marketing și analize, livrări prompte.

Durata de implementare a proiectului este redusă.



SĂ FACI AFACERI ÎN ROMÂNIA
REPREZINTĂ O PROVOCARE
PLINĂ DE TOT MAI MULTE
OBSTACOLE

PROVOCĂRI

FINANȚAREA

- Cercetarea pieței și căutarea posibilelor rezolvări în cazul unui eșec sunt necesare
- Instabilitatea financiară de la începutul afacerii poate să sperie, dar dacă nu riști nu câștigi, trebuie să ne urmăm instinctele, dacă noi nu avem încredere în propriile idei, atunci cine ar avea?

NECUNOSUTUL

- Cât timp va exista afacerea ? Consumatorilor le place produsul nostru? Niciuna dintre aceste întrebări nu are un răspuns concret, pe care ne putem baza, indiferent cât de siguri suntem pe ideea noastră și oricât de mare încredere avem în viitorul ei.
- Cum rezolvăm aceste probleme reprezintă una din cele mai grele părți ale antreprenoriatului.

VIZIONARUL

- Trebuie să avem idei bune și de succes!
- Când echipa se confruntă cu un obstacol, va trebui să fim prezenți, pentru a veni cu soluții astfel încât să reușim să depășim situația.

CONCLUZII



Livrare eficientă pe baza unor pachete de produse / abonamente.



Preț echilibrat, nu vom fi cei mai ieftini, dar vom avea cel mai bun raport calitate-preț.



Produse proaspete și sănătoase.



Sandu Gabriela – e-mail sandu.gabriela@profesia.ro

Gudei Paul – e-mail gudei.paul@profesia.ro

Călin Florentina – e-mail calin.florentina@profesia.ro



Cea mai importanta parte a planului de afaceri sunt oamenii. Noi ne imaginăm că această companie ("Mâncăciosul Pofticios") va deveni mare, de succes și independentă. În prezent, lucrăm din toate puterile la realizarea acestui scop.