

# Plan de afaceri

## Cofetarie

### Antreprenori

**Nume, Prenume:** Popa Vasile, Lucian Andrei

**Denumire firma:** Cofetaria Chocolat

**Adresa:** Brasov, judetul Brasov, Romania

**Telefon:** 0268-xxxxxx

## **Cuprins**

<b>I. Sumar .....</b>	<b>3</b>
I.1 Compania .....	3
I.2 Proprietarii companiei .....	3
I.3 Produse si servicii.....	4
I.4 Piata .....	4
<b>II. Consideratii financiare .....</b>	<b>5</b>
<b>III. Misiune .....</b>	<b>6</b>
III.1 Cheia succesului.....	6
<b>IV. Infiintare firma.....</b>	<b>7</b>
<b>V. Produse .....</b>	<b>8</b>
V.1 Analiza pietei .....	8
<b>VI. Segmentarea pietei .....</b>	<b>9</b>
VI.1 Localnicii .....	9
VI.2 Turistii .....	9
VI.3 Strategia segmentului pietei tinta.....	9
VI.4 Nevoile pietei.....	9
VI.5 Analiza Business Service .....	10
VI.6 Concurenta si comportamentul de achizitie .....	10
VI.7 Strategia de implementare.....	10
VI.8 Avantajul competitiv .....	10
VI.9 Strategia de vanzare .....	10
<b>VII. Management .....</b>	<b>11</b>
VII.1 Planul cu personalul .....	11
<b>VIII. Planul financiar.....</b>	<b>12</b>
VIII.1 Analiza pragului de rentabilitate .....	12
VIII.2 Estimari privind Profitul si Pierderea.....	12
VIII.3 Cash Flow previzionat.....	12
VIII.4 Bilantul contabil.....	12
VIII.5 Indicatorii afacerii.....	13

## **I. Sumar**

Cofetaria Chocolat este o cofetarie nou infiintata (start-up) unde se servesc prajituri: de la prajituri clasice (diplomat, eclere, tiramisu, negrese, savarine etc), pana la prajituri originale, precum unt de migdale coapte. Cofetaria Chocolat se asteapta sa fidelizeze o baza regulata de clienti, prin varietatea larga de produse si accesibilitatea preturilor.

Cofetaria Chocolat are drept scop vanzarea produselor sale la un pret competitiv pentru a satisface cererea clientilor rezidenti si turistilor cu venituri din clasa de mijloc si superioara.

### **I. 1. Compania**

Cofetaria Chocolat este situata in Brasov si este detinuta de catre doi parteneri cu drepturi egale.

### **I.2 Proprietarii companiei**

Popa Vasile are o vasta experienta in vanzari, marketing si management si a fost vice presedinte de marketing la doua restaurante.

Lucian Andrei vine cu o experienta in domeniul finantelor si administratiei, terminand un stagiu ca manager financiar la un magazin alimentar si la un lant national de patiserii.

### **I. 3 Produse si Servicii**

Cofetaria Chocolat ofera o gama larga de produse pentru toate gusturile, de la prajituri clasice (diplomat, eclere, tiramisu, negrese, savarine etc), pana la prajituri originale, precum unt de migdale coapte. Cofetaria Chocolat se adreseaza iubitorilor de dulciuri care doresc sa savureze desertul preferat intr-o atmosfera relaxanta.

Cofetaria ofera produse proaspat preparate in laboratorul propriu pentru a prospeimea preparatelor de inalta calitate.

## **I. 4 Piata**

Piata cofetariilor din Brasov are in continuare un imens potential, in conditiile in care numarul actual de cofetarii este insuficient pentru populatia existenta.

Cofetaria Chocolat doreste sa stabileasca o baza mare de clienti fideli si isi va concentra, prin urmare, planul de afaceri si de marketing pe localnici, care vor fi piata tinta dominanta. Acest lucru va stabili o baza consistenta de venituri pentru asigurarea stabilitatii afacerii.

In plus, se asteapta ca turistii din orasul Brasov, unul dintre cele mai vizitate orase din Romania sa aiba o pondere de aproximativ 55% in totalul veniturilor. Vizibilitatea mare si produsele impreuna cu serviciile competitive sunt punctele forte pentru a capta acest segment al pietei.

## **II. Consideratii financiare**

Cofetaria Chocolat se asteapta sa stranga 120.000 RON din capitaluri proprii si sa imprumute 100.000 RON pe o perioada de zece ani.

Cofetaria CHOCOLAT anticipeaza vanzari de aproximativ 500.000 RON in primul an, 580.000 RON in al doilea an, si 655.000 RON in al treilea an.

Cofetaria Chocolat va incepe sa aiba profit inca din a treia luna de functionare, deoarece isi sporeste constant vanzarile. Profiturile pentru aceasta perioada de timp se asteapta sa fie de aproximativ 20000 RON in anul 1, 40000 RON in anul 2 , si 60000 RON in al 3-lea an. Compania nu anticipeaza probleme cu fluxul de numerar.

*Vezi Graficul 1 din Excel.*

### **III. Misiune**

Telul cofetariei Chocolat este de a oferi un meniu special de prajituri si inghetata de cea mai buna calitate intr-o atmosfera vesela si relaxanta.

#### **III. 1 Cheia succesului**

Cheia succesului pentru Chocolat include:

1. Furnizarea de produse de cea mai buna calitate impreuna cu servicii personalizate pentru clienti.
2. Preturi competitive.

#### **IV. Infiintare intreprindere**

Cofetaria Chocolat este o companie start-up. Finantarea va proveni din capitalul social al partenerilor si dintr-un credit pe zece ani. Graficul si tabelul anexate ilustreaza costurile de infiintare initiale ale companiei.

*Vezi Anexa 8 din Excel.*

*Vezi Graficul 2 din Excel.*

## **V. Produse**

Cofetaria Chocolat va oferi clientilor sai cele mai bune si proaspete preparate din zona. Acest lucru va fi realizat prin utilizarea ingredientelor de inalta calitate preparate in conformitate cu retetele originale. Pozitionarea cofetariei, meniul si activitatile de marketing vor fi axate pe maximizarea vanzarilor la produsele cele mai cautate. Astfel, oferta cofetariei este centrata pe prajituri: de la prajituri clasice (diplomat, eclere, tiramisu, negrese, savarine etc), pana la prajituri originale, precum unt de migdale coapte sau cheesecake. Clientii pot degusta si produse de patiserie sau inghetata.

### **V. 1 Analiza pietei**

Accentul este pus pe satisfacerea cererii de la o baza de clienti locali regulata, precum si de la turistii din apropiere, Brasov fiind un oras situat intr-o zona de munte des frecventata de turisti atat din Romania cat si din alte tari.

### **VI. Segmentarea pietei**

Cofetaria Chocolat se concentreaza pe clientii care apartin claselor atat de mijloc cat si de varf. Aceste segmente de piata consuma majoritatea produselor de cofetarie.

#### **VI. 1 Localnicii**

Cofetaria Chocolat doreste sa stabileasca o baza mare de clienti fideli. In acest mod, va fi posibila crearea de venituri consistente pentru a asigura stabilitatea afacerii.

#### **VI. 2 Turistii**

Traficul turistic cuprinde aproximativ 55% din venituri. Vizibilitatea si accesibilitatea mare a

magazinului impreuna cu produse si servicii competitive sunt de maxim interes pentru a capta acest segment al pietei.

### **VI. 3 Strategia segmentului pietei tinta**

Strategia de piata pentru Chocolat este atragerea unui flux regulat de localnici dar si atragerea turistilor. Servicii personalizate pentru client si promptitudine la un pret competitiv sunt esentiale pentru mentinerea cotei de piata locala a acestei pietei tinta.

### **VI. 4 Nevoile pietei**

Produsele de cofetare sunt iubite de orice categorie de varsta. In timpul anotimpurilor calde, in special cererea pentru inghetata ramane consecventa. Cea mai mare parte din activitatea zilei se desfasoara in primele ore ale diminetii inainte de ora 10:00, cu un flux relativ constant in restul zilei.

### **VI. 5 Analiza Business Service**

Industria cofetariilor a cunoscut o crestere rapida. In ciuda concurentei scazute din zona apropiata, Chocolat se va pozitiona drept un loc unde clientii se pot bucura de o prajitura delicioara sau o cupa racoroasa de inghetata.

### **VI. 6 Concurenta si comportamentul de achizitie**

Concurenta pe plan local este destul de restransa si nu ofera clientilor nivelul de calitate a produselor si serviciilor Chocolat. Clientii locali doresc sa consume un produs de inalta calitate intr-o atmosfera relaxanta la un pret accesibil. Acestia isi doresc o experienta unica, plina de bun-gust, insa preturile cofetariilor din zona aleasa sunt foarte ridicate. Preturile accesibile insotita de calitate vor face diferenta dintre cofetaria Chocolat si alte cofetarii.

## **VI. 7 Strategia de implementare**

Preturile accesibile insotita de calitate vor face diferenta dintre cofetaria Chocolat si alte cofetarii.

## **VI. 8 Avantajul competitiv**

Avantajul competitiv al Brutariei Chocolat este nivelul relativ scazut al concurentei locale in aceasta nisa.

## **VI. 9 Strategia de vanzare**

Dupa cum arata Graficul Vanzarilor lunare, Chocolat anticipeaza vanzari de aproximativ 500.000 RON in primul an, 580.000 RON in al doilea an, si 655.000 RON in al treilea an al planului de afaceri. *Vezi Graficul 3, Graficul 4 si Anexa 1 din tabelul Excel.*

## **VII. Management**

Popa Vasile are o vasta experienta in vanzari, marketing si management si a fost vice presedinte de marketing la doua magazine. Liviu Pop are experienta in domeniul finantelor si administratiei.

### **VII. 1 Planul cu personalul**

Dupa cum arata planul de personal, Cofetaria Chocolat doreste sa realizeze investitii semnificative in personalul de vanzari si in personalul de dezvoltare a produsului. Compania intentioneaza sa angajeze doi cofetari full-time si sase chelneri part-time care sa se ocupe de servirea clientilor si cu activitatile zilnice.

*Vezi Anexa 2 din Excel.*



## **VIII. Planul financiar**

Cofetaria Chocolat se asteapta sa stranga 120.000 RON din capitaluri proprii si sa imprumute 100.000 RON pe o perioada de zece ani.

*Vezi Anexa 3 din Excel.*

### **VIII. 1 Analiza pragului de rentabilitate**

Analiza pragului de rentabilitate se bazeaza pe media cifrelor din primul an pentru totalul vanzarilor unitare si pe cheltuielile de functionare. Acestea sunt prezentate ca venituri per unitate, costuri per unitate, si costuri fixe. Aceste ipoteze creeaza premisele unei estimari mai precise a riscului real. Cofetaria Chocolat va incepe sa inregistreze profit din a treia luna de functionare, deoarece sporeste constant vanzarile.

*Vezi Graficul 6 din Excel.*

### **VIII. 2 Estimari privind Profitul si Pierderea**

Dupa cum arata tabelul de profit si pierdere din Anexa 4, Cofetaria Chocolat se asteapta sa continue cresterea constanta a rentabilitatii in urmatoorii trei ani de functionare.

### **VIII. 3 Cash Flow previzionat**

Proiectia fluxului de numerar arata ca previzioanele pentru cheltuielile in curs de desfasurare sunt adecvate pentru a satisface nevoile cofetariei, iar afacerea genereaza suficient fluxul de numerar pentru a suporta toate operatiunile.

#### **VIII. 4 Bilantul**

Vezi bilantul contabil proiectat pentru Cofetaria Chocolat in *Anexa 6*.

#### **VIII. 5 Indicatorii afacerii**

In *Anexa 7* sunt reprezentati indicatorii-cheie pentru industria de panificatie cu amanuntul (retail) si industria cofetariilor.

**Codul CAEN** pentru acest domeniu de activitate este 4724.

DEMO