

PLAN DE AFACERI

Y.E. Pensiunea Town S.R.L.

BONDOC Marius Gabriel

Student

Facultatea de Științe Economice, Specializarea E.C.T.S, Universitatea Valahia, Târgoviște, România, e-mail mariusgabrielbondoc@yahoo.ro

Misiunea firmei

Y.E. Pensiunea Town S.R.L. este o societate înființată în anul 2015, la adresa Str. Plăieșilor, Nr. 7, care are ca obiect de activitate cazarea turiștilor în spații special amenajate (clădire independentă) și oferă condiții pregătire și servire a mesei, pentru persoane fizice sau juridice din România/Străinătate, serviciile prestate fiind la o calitate ridicată (sau un preț scăzut), certificat de organele de specialitate și răspunzând celor mai exigente cerințe ale pieței.

Câteva miniobiective ar fi : popularizarea zonei, punerea în valoare a bogățiilor și tradițiilor satului, creșterea nivelului de educație și cultură în rândul locuitorilor.

Clădirea există deja, dar nu este amenajată pentru o astfel de activitate și investiția va viza amenajarea ei conform standardelor în vigoare.

Descrierea firmei

- Denumirea legală: Y.E. Pensiunea Town S.R.L.
- Tipul de societate comercială: S.R.L.
- Data înființării: 02.03.2015
- Cod unic de înregistrare(codul fiscal): RO0004 din data de 01.03.2015
- Atribut fiscal: R din data de 01.03.2015
- Numărul de ordine în registrul comerțului: J15/2014/004
- Seria și numărul certificatului de înregistrare: ECOINT YE Nr. 004
- Data emiterii certificatului de înregistrare: 02.03.2015
- Domeniul principal de activitate (conform C.A.E.N.):

Domeniul	Cod CAEN
Alte servicii de cazare	559

- Activități principale (conform C.A.E.N.):

Activitate principală	Cod CAEN
Alte servicii de cazare	5590

- Alte activități:

Activitate	Cod CAEN
------------	----------

Alte servicii de alimentație N.C.A.	5629
-------------------------------------	------

- Valoarea capitalului social: 448.100 lei, la data de 19 martie 2015 (conform dovada efecutării vărsământului de capital social din data de 18 martie 2015 emis de Croitoru Gabriel)
- Natura capitalului social:
 - aport în numerar 20.000 lei
 - aport în natură:
 - teren 3000 mp : 337.500 lei
 - clădire pensiune 300 mp : 28.000 lei
 - grădină 200 mp: 5.000 lei
 - țarc echitație 600 mp 4.000 lei
 - parcare 100 mp: 2.500 lei
 - hambar 100 mp: 2.000 lei
 - livadă 1000 mp: 3.600 lei
 - heleșteu 500 mp: 5.500 lei
 - animale:
 - 3 vaci holstein: 15.000 lei
 - 6 cai lipițani: 24.000 lei
 - 10 găini brahma: 1.000 lei
- Durata de activitate a societății: nelimitată
- Distribuirea părților sociale/acțiunilor:

Asociat/ Acționar	Adresă completă Număr telefon	Număr părți sociale	Valoare parte socială	Participarea la profit/pierdere
Bondoc Marius Gabriel	Târgoviște 0729892435	100	200	100%
				100%

- Număr cont bancar: RO90VTS000099993 la banca Y.E. Bancă Town S.R.L.
- Date de identificare a sediului social (adresa): str. Lt.Stancu Ion, nr. 35, sala H
- Date de identificare a altor puncte de lucru:

Denumire punct de lucru:

Y.E. Pensiunea Town S.R.L.

Adresa:

Str. Plăieșilor, Nr. 7

Conducerea managerială

Funcția actuală	Numele și Prenumele	Detalii document de numire	Studii	Experiența profesională (funcție, responsabilități, perioadă
Manager	Bondoc Marius-Gabriel	Certificat Y.E.	Superioare	-

Obiectivele de afacere

Firma S.C. Pensiunea Town S.R.L. dorește ca în primii șase ani de activitate să evolueze astfel: primii trei ani vor fi ani de adaptare și nu se vor obține venituri din vânzările de servicii (de cazare), investiția inițială concentrându-se pe mobilarea clădirii și amenajarea terenului, angajarea de personal, etc., precum și pe obținerea de fonduri acordate de diverse instituții de stat sau europene; în al patrulea an preconizăm că vom înregistra venituri de 80.000 lei, în al cincilea an 100.000 lei, în al șaselea an 125.000 lei. Pentru aceasta vom urmări menținerea cheltuielilor de exploatare cu identificarea unor furnizori de materii prime și materiale consumabile principale, precum și pregătirea și motivarea personalului angajat suplimentar.

Conform Ordinului Nr.1296 din 15 aprilie 2010 privind aprobarea Normelor metodologice privind clasificarea structurilor de primire turistice



3.8. Ministerul Dezvoltării Regionale și Turismului verifică periodic starea și funcționalitatea dotărilor, calitatea serviciilor prestate, respectarea normelor de igienă și a celorlalte criterii care au stat la baza clasificării unității. Nerespectarea acestora constituie contravenție și se sancționează cu amendă potrivit prevederilor art. 11, lit. b din Hotărârea Guvernului nr. 709/2009 privind clasificarea structurilor de primire turistice precum și cu măsuri de declasificare sau după caz, de retragere a certificatului de clasificare.

6.1. Operatorii economici care construiesc structuri de primire turistice au obligația să asigure, încă din faza de proiectare, respectarea criteriilor de clasificare prevăzute în prezentele norme metodologice, prin obținerea avizului Ministerului Dezvoltării Regionale și Turismului asupra documentațiilor tehnice privind construcțiile din domeniul turismului. 6.2. Activitățile desfășurate în cadrul structurilor de primire turistică (cazare, alimentație, agrement, tratament, comerț etc.) constituie un tot unitar, fiind părți componente ale produsului turistic, care impune asigurarea corelației dintre categoria structurii de primire și calitatea celorlalte servicii.

Produse și/ sau serviciile

Nr. ord	Denumire	Cod CPSA	Pondere (% din vânzări)	Poziție de portofoliu *)	Stadiul ciclului de viață **)	Grad de dezvoltare (%) ***)
Servicii:						
5523.1 Alte forme de cazare de scurtă durată						
1	Servicii de cazare în tabere pentru copii, pe timpul vacanței	5523.11				
2	Servicii de cazare, de scurtă durată, în imobile particulare	5523.13				
3	Alte forme de cazare n.c.a.	5523.15				
5530.1 Servicii de alimentație publică în restaurante cu servire completă						
4	Alte servicii de alimentație publică	5530.14				
Produse:						
0112.1 Legume proaspete sau congelate						
	Legume rădăcinoase și turberculifere (ceapă, morcovi, țelină, sfeclă roșie, etc.)	0112.11				
	Legume cultivate pentru fructele lor (tomate, castraveți, legume păstăioase, pepeni)	0112.12				
	Alte legume neclasificate în altă parte	0112.13				
012 Animale vii și produse animaliere						
	Bovine vii, altele decât viței	0121.11				
	Păsări vii	0124.1				
	Cabaline	0122.13				
	Pește și alte animale acvatice	050				

*) 1=stea; 2= generator de venituri; 3=semn de întrebare; 4= consumator de venituri

**) 0= nou-creat; 1= în creștere; 2= maturitate; 3= declin

**) procentaj de definitivare; arată cât mai trebuie făcut pentru a fi complet dezvoltat pe piață

Utilitatea

Activitatea din cadrul pensiunilor agroturistice are o mare contribuție la o dezvoltare economică de durată și joacă un rol important în păstrarea tradițiilor și obiceiurilor regionale, promovarea turismului rural. Aceste servicii de cazare sunt tot mai căutate nu doar din cauza prețurilor accesibile, dar și a faptului că oferă o varietate de servicii mult mai mare față de celelalte unități de cazare.

PLANIFICAREA DE MARKETING

Piața-țintă

Dimensiunea pieței și tendințele de evoluție

- Dimensiunea aproximativă actuală estimată a pieței- țintă (ca număr): 300 persoane
- Tipul de evoluție:
 - Piață constantă
- Rata de creștere/ declin: cererea este în creștere cu aproximativ 15%
- Schimbările pe piață:
 - Schimbările ce influențează nevoia pentru produs/ serviciu: nevoia tot mai mare atât a turiștilor dar și a populației de a se recrea în spații cât mai verzi și de a redescoperi vechi obiceiuri
 - Schimbările ce influențează capacitatea de a cumpăra produsul/ serviciul: dezvoltarea turismului, creșterea nivelului de trai
 - Schimbările valorilor sociale care influențează produsul/ serviciul: este posibilă facilitarea promovării turismului pe plan internațional, ceea ce conduce la schimbări în mentalitatea oamenilor și la dezvoltarea de noi afaceri.

Aspecte privind piața-țintă

a) Aspecte demografice:

-Clienți persoane fizice:

- Intervalele de vârstă: toate categoriile
- Intervalele de venituri: medii-mari
- Sexul: feminin și masculin
- Domiciliul: neimportant
- Ocupația: neimportant
- Starea civilă: neimportant
- Dimensiunea familiei: neimportant
- Clasa socială: mediu-ridicat
- Nivelul de educație: mediu și superior

- Proprietatea asupra locuinței: neimportant
- Clienți persoane juridice:
 - Industria: comerț, orice tip de firmă/ întreprindere
 - Vechimea în afaceri: minimum 2 ani pe piață
 - Venituri din investiții: neimportant
 - Numărul de angajați: minimum 10 (restaurante, fabrici de producție, etc.)

b) Aspectele geografice:

- Zona geografică deservită: la nivel global
- Tip zonă: urban și rural
- Densitatea populației: neimportant
- Condiții climaterice: neimportant

Segmentul de piață actual

Cu toate că turismul intern și internațional înregistrează o accentuată tendință descendentă (în special datorită scăderii puterii de cumpărare a populației, pe de o parte, și a diminuării interesului vizitatorilor străini, pe de altă parte), turismul rural a luat o amploare deosebită după 1990 și în special în ultimii ani.

Această situație se datorează în mare măsură involuției sistemului hotelier clasic, uzurii morale a dotărilor și echipamentelor, prețurilor mari practicate și serviciilor necorespunzătoare. Prin urmare, agroturismul a apărut ca o alternativă viabilă, către care s-au îndreptat tot mai mulți turiști.

Pe teritoriul țării există o mare varietate de spații de cazare, începând cu cele de dimensiuni reduse (pentru 2-3 persoane) până la cele care pot găzdui peste 100 de persoane. Majoritatea unităților de turism rural oferă un pachet de servicii – cazare și masă, aceasta din urmă sub forma de demipensiune sau pensiune completă.

În proporții mai mari sau mai mici, unele pensiuni oferă și o serie de servicii suplimentare: telefon, televizor, băi sau dușuri, mașină de spălat, terenuri de sport, închirierea de materiale sportive etc.

Aceste pensiuni se întind, cu mici excepții, pe tot teritoriul țării, având o densitate mai mare sau mai mică în funcție de frumusețea zonei, de condițiile existente, de posibilitățile financiare și de implicarea autorităților centrale și locale în dezvoltarea zonală.

Clienții

Turismul rural se adresează atât clienților români cât și celor străini.

Segmentul care apelează cel mai des la acest gen de servicii este cel al persoanelor de vârstă a doua și, într-o mai mică măsură, de vârstă a treia. Aceștia preferă liniștea unei astfel de pensiuni, în locul zgomotului și agitației stațiunilor aglomerate. Nu trebuie neglijăți nici tinerii, dar ponderea acestora este mai redusă, tocmai datorită preferinței acestora pentru locurile pline de agitație.

Turiștii străini care apelează cel mai des la agroturism sunt cei interesați în a cunoaște istoria și tradițiile noastre, prin vizitarea unor zone pitorești, de o frumusețe aparte, care păstrează obiceiuri străvechi legate de: arhitectura caselor, port, meșteșuguri tradiționale, specialități gastronomice.

Din punct de vedere financiar, cei care apelează la aceste servicii se încadrează în categoria celor cu posibilități materiale medii și mici, ținând cont de faptul că turismul rural solicită mai puțini bani față de cazarea în sistemul hotelier. Nu trebuie exclusă în totalitate nici categoria turiștilor cu venituri superioare, care preferă agroturismul din curiozitate sau pentru odihnă.

Planul de față se adresează tuturor clienților, atât români cât și străini, de toate categoriile de vârstă. Categoriile de persoane cu venituri obișnuite, dar așa cum s-a menționat anterior nu se exclud persoanele cu venituri crescute, calitatea serviciilor menținându-se la cele mai înalte standarde pentru tipul de business și zona geografică, indiferent de clienți.

Concurența

Principalul concurent existent pe piața actuală este Y.E. Hotel Town S.R.L. și deși serviciile lor de cazare sunt puțin superioare nouă, avem nenumărate avantaje datorită microfermei și a multiplelor servicii de recreere (grădinarit, pescuit, echitație și olărit).

Descriere zonă amplasament

Pensiunea este amplasată într-o zonă muntoasă, în apropiere de pădure, dar totodată la o distanță relativ mică de oraș. Peisajul îmbină frumusețea naturii cu prospețimea aerului. Este o zonă cu numeroase obiective turistice ceea ce va asigura în mod constant o activitate intensă a clienților noștri. Posibilitățile de recreere sunt nenumărate: de la picnic în aer liber până la drumeții montane, echitație, olărit, pescuit, etc.

Analiza SWOT

Puncte tari, spre exemplu ar putea fi considerate:

- zona de amplasare;
- multiple servicii de recreere;
- tarifyuri accesibile;
- tradiționalism și confort;

Puncte slabe, spre exemplu ar putea fi considerate:

- dotarea pensiunii nefinalizată
- fonduri insuficiente
- promovarea lentă

Oportunitățile pot fi:

- concurența redusă (un singur concurent)
- cheltuieli scăzute de întreținere
- piața de desfacere în dezvoltare
- posibilitatea obținerii unor fonduri europene nerambursabile

Amenitățile pot fi în schimb:

- concurența acerbă
- taxe și impozite
- căi de acces dificile

Obiectivele de marketing

1. Creșterea numărului de clienți cu 9%, anual în primii 3-5 ani
2. Introducerea pe piață a unor noi modalități de recreere
3. Fidelizarea clienților

Matricea E.F.I.

	Ki	NM	SCP
zonă de amplasare	0,19	4	0,76
multiple servicii de recreere	0,2	3	0,6
tarifuri accesibile	0,15	3	0,45
tradiționalism și confort	0,13	3	0,39
dotarea pensiunii nefinalizată	0,12	1	0,12
fonduri insuficiente	0,1	1	0,1
promovarea lentă	0,11	2	0,22
	1		2,64

Matricea E.F.E.

	Ki	NM	SCP
concurența redusă (un sigur concurent)	0.17	3	0.51
cheltuieli scăzute de întreținere	0.15	3	0.45
piața de desfășurare în dezvoltare	0.16	3	0.48
posibilitatea obținerii unor fonduri europene nerambursabile	0.19	4	0.76
concurența acerbă	0.11	2	0.22
taxe si impozite	0.1	2	0.2
căile de acces dificile	0.12	2	0.24
	1		2.86

Promovarea

O importantă metodă de promovare a turismului rural este însăși calitatea serviciilor oferite, care determină satisfacția turiștilor, ceea ce îi poate transforma în clienți fideli.

Mai mult, ei pot recomanda pensiunea la care s-au simțit bine altor persoane și, prin această reclamă verbală, gradul de ocupare poate crește considerabil.

Desigur, existența unui site pe internet care să atragă atenția asupra existenței pensiunii și să popularizeze oferta acesteia este întotdeauna binevenită. Mai puțin eficientă se dovedeste o promovare costisitoare (presa scrisă, radio, TV), care de cele mai multe ori nu își justifică prin sporul de eficiență costurile foarte ridicate. Excepție fac revistele sau emisiunile care au ca subiect călătoriile, turismul etc.

Modalitățile de reclamă utilizate vor fi : înscrierea pe site-uri și portaluri de turism din existente, construirea unui site, apariția de reclame în publicațiile din zonă dar și reviste și publicații la nivel național, mai ales cele cu specific turistic.

Tot pentru publicitate se va apela la agențiile de turism, care pot asigura publicitatea.

La sosire, clienții vor primi un dosar cu toate informațiile despre pensiune, harta zonei respective, programul de divertisment ce se va desfășura în pensiune și la care pot lua parte.

Se vor oferi discount-uri pentru copii și clienți fideli.

La plecare, turiștii vor primi câte un suvenir din „cămara” pensiunii.

Foile de cazare au o rubrică destinată adresei de email, astfel că se vor trimite oferte noi pe adresele de email ale clienților.

Planul operațional

Personal

Pentru buna funcționare a firmei Y.E. Pensiunea Town S.R.L. personalul necesar e format din:

- manager
- angajat departament financiar contabil
- bucătar
- o menajeră/ ospătăriță
- un ghid pentru activități de divertisment

Firma

Spațiul destinat pensiunii turistice se compune din:

- clădire cu camere pentru închiriat, formată din opt dormitoare cu câte două paturi, opt băi dotate cu duș și WC, un living folosit și ca sală de mese și o bucătărie;
- clădire compusă din două dormitoare pentru familia managerului, o baie, o spălătorie și o încăpere care va fi utilizată pentru păstrarea proviziilor alimentare;
- un teren folosit pentru cultivarea legumelor;
- parcare pentru opt autoturisme
- helșteu
- țarc pentru echitație
- livadă, hambar.

Fiecare dormitor are o suprafață de 14 mp (camere duble). Accesul în dormitoare și băi este direct, fără a se trece prin alte încăperi.

Pensiunea trebuie prevăzută cu utilitățile impuse de normele de turism, respectiv iluminare electrică, iluminare naturală, încălzire locală, rețea de canalizare și apă curentă. Planul de față se axează pe o pensiune ce dispune de opt camere. Pentru patru dintre ele se vor realiza investiții pentru procurarea de mobilier adecvat, pentru dotarea camerelor de toaletă cu instalații sanitare moderne și pentru dotarea bucătăriei cu toate echipamentele necesare.

Considerăm că celelalte patru dormitoare sunt deja dotate corespunzător.

De asemenea, pensiunea este prevăzută cu telefon, fax și internet, care vor fi puse la dispoziția turiștilor.

Majoritatea celor care pornesc o afacere în domeniul agroturismului sunt cei care își transformă propria locuință în pensiune. Deci costurile fazei de debut ar include acele cheltuieli determinate de mărirea suprafeței casei, crearea unor condiții civilizate de cazare sau extinderea facilităților existente, amenajarea camerelor și anexelor, alte îmbunătățiri (dotări grupuri sanitare, sistem de încălzire etc.).

Față de alte domenii de activitate, putem aprecia costurile demarării unei afaceri în

turismul rural ca fiind reduse, mai cu seamă având în vedere posibilitatea realizării unora sau tuturor acestor lucrări cu forțe proprii sau cu mâna de lucru locală, foarte ieftină.

Management și organizare

Conducerea va fi executată de managerul firmei, care este și unicul asociat, Bondoc Marius-Gabriel, student al Facultății de Științe Economice, Universitatea Valahia Târgoviște.

În fața autorităților de stat, terți și în justiție, societatea e reprezentată de contabilul Bobeică Paula-Gabriela angajat ca și colaborator, deoarece are toate competențele necesare pentru a acționa în numele societății. Totodată el poate acționa pentru a autoriza actele și operațiunile de gestiune și orice acte de dispoziție. Managerul deschide conturi în lei și în valută și poate utiliza fondurile financiare ale societății.

Organizare

Așa cum s-a menționat anterior, personalul Pensunii Town este format din:

- Manager - Bondoc Marius Gabriel
- Contabil – Bobeică Paula Gabriela
- Menajeră/Ospătăriță - Maria Banu
- Bucătar - Neagu Dorel
- Ghid pentru activități de divertisment - Butoiu Marian.

Mesele se vor servi de 3 ori pe zi pentru cei ce au ales pensiune, iar pentru cei cu demipensiune, masa va fi servită de două ori pe zi. Orele de servire ale mesei sunt : mic dejun ora 08.00 – 10.00, prânz ora 13.00 – 15 :00, cină ora:18.00 – 20.00 cu posibilitatea adaptării în funcție de durata drumețiilor sau a programelor ce se desfășoară în cadrul pensiunii sau în zonă.

Meniul va fi ales de catre turisti in momentul in care se va face rezervarea. Acestia vor alege din lista de meniuri felurile de mancare.

Pentru doritorii de drumeții, există mai multe trasee, rămâne să aleagă fiecare în funcție de preferințe.

Costuri pentru începutul afacerii și capitalizare

Costurile de început

Investiția inițială va fi :

1. Dotări dormitoare 6 paturi, 4 dulapuri, 4 mese, 8 scaune, 4 comode, 8 noptiere	10.320
2. Amenajări și dotări 4 bai	760
3. Amenajare bucătărie 1 mobilă bucătărie, 4 mese, 16 scaune	3.150
4. Amenajare recepție birou, scaun,	400
5. Amenajare afară 2 seturi grădină	1600

Total 16.320 lei

Cheltuieli cu întreținerea

1. Primăria	500
2. Electrica	500
3. Încălzire	400
4. Gunoi	70
5. Apă rece	200

Total 1.670 lei

Cheltuieli cu personalul

1. Manager	2.500
2. Contabil	1.500
3. Bucătar	1.400
4. Menajeră/ Ospătăriță	1.100
5. Ghid pentru activități de divertisment	1.100

Total 7.600 lei