

Numele firmei: DONUT AND ROLL

Slogan: DONUT LEAVE WITHOUT YOUR DONUT

Logo:



Planul de afacere_ Firma noastră are in vedere introducerea conceptului de rulotă comercială ce stăţionează in anumite zone ale orasului Botosani. Dorim să plasăm o masina in 4 locatii de baza din oras, clientii putând să urmărească in timp real activitatea rulotei prin intermediul aplicatiei noastre.

Membrii echipei:

BIDAŞCU DENISA

DRUŢU IOANA

MOROŞANU DARIA

CANVAS

<p>Key Partners (Principalii parteneri) – Continutul acestei parti este axata predominant pe cine sunt principalii nostri parteneri, care sunt furnizorii importanti si ce noi resurse se pot obtine de la acestia. -banca transilvania -firma ProClean</p>	<p>Key Activities (Principalele activitati) – Pasul acesta prezinta activitatile pe care trebuie sa le desfasoare firma pentru a oferi un plus de valoare clientilor sai. Aici se pot include canalele de distributie, relatiile cu clientii, flexibilitatea fata de client. -aplicatia dar si ofertele</p>	<p>Value Propositions-Valoarea propusa Sunt prezentate principalele pachete de produse/servicii oferite pentru fiecare segment de client, ce probleme ale clientilor le rezolva produsele si serviciile oferite, de asemenea sunt prezentate si o serie de valori pe care firma nu poate sa le ofere clientilor in momentul de fata. -originalitatea acestei afaceri și faptul că se poate deplasa în anumite locații din Botoșani -preturi scazute -categorie diversificată de produse; -calitatea ridicată a produselor firmei; -cota de piață relativ ridicată; Puncte slabe: -Aplicatia, fiind o investitie mare, nu poate fi facuta de lainceput, ce poate rezulta o comunicare defectuoasă între firmă si clienti;+ Lipsa de experienta in afaceri</p>	<p>Customer Relationships (Relatiile cu clientii) – Sunt prezentate relatiile pe care le are societatea cu diversele sale segmente de piata, cum sunt intretinute aceste relatii si ce costuri implica. Cateva exemple de relatii cu clientii pot fi: asistenta tehnica dedicata, socializare prin intermediul retelelor de specialitate, prezenta web. -firma noastra va incerca sa faca fata necesitatile pietei prin profesionalism -firma va comunica cu clientii intr un mod deschis, va oferi informatii si va asigura confidentialitate si fidelitate si discretie - firma va oferi carduri de fidalitate si va face reduceri</p>	<p>Costumers Segments-piata In aceasta prima parte a panului de afaceri model Canvas se vor trece informatii referitoare la nisa de piata, segmentul de clienti vizati precum si informatii despre cei mai importanti clienti ai firmei. -elevii de liceu -oamenii in plimbare -angajatii din anumite locuri</p>
<p>Key Resources (Resurse) – Contine principalele resurse de care avem nevoie pentru a desfasura activitatea, cum ar fi: canalele de distributie, relatiile cu clientii. In aceasta parte se mai pot prezenta si anumite resurse ce pot oferi avantaj competitional: brevete, baza de date, drepturi de autor. -avem nevoie de loc de parcare, asigurari si ingredientele necesare pentru produse dar si de combustibil</p>		<p>Channels (Canalele) – In acest capitol al planului de afaceri sunt prezentate principalele canale prin care produsele/serviciile ajung la clienti, care sunt cele mai functionale, care este cel mai eficient raport calitate pret, cum pot fi clientii sensibilizati -prin rulota care se va deplasa in anumite locatii.</p>		
<p>Cost Structure (Costurile) – In acest ultim capitol al planului de afaceri model Canvas sunt prezentate principalele costuri pe care le genereaza afacerea propusa, care dintre resursele cheie prezentate anterior sunt cele mai scumpe, precum si o prezentare a cash-flow. Profit zilnic/ 40 gogosi 2,63(/gogoasa) x 40 =105 lei/ zi Profit lunar 105 x 30 = 3156 lei = 637,76 euro Investitie initiala= 2454 euro 637,76 euro x 4 luni = 2551 euro</p> <hr/> <p>⇒ Recuperare investitie in aproximativ 4 luni</p> <ul style="list-style-type: none"> • Am mers pe calcule minime. In caz ca vanzarile s-ar dubla, profitul ar iesi in aproximativ doua luni 		<p>Revenue Streams (Surse de venituri) – In acest capitol sunt previzionate sumele pe care clientii ar fi dispusi sa le ofere pentru un anumit serviciu/produs si de asemenea si modalitatile cum vor fi oferite: abonamet, inchiriere, leasing. -in urma unui chestionar am aflat o estimare a unui pret pentru un produs de al nostru, acesta variind in jurul pretului de 10 lei</p>		