

# PLAN DE AFACERI

## NUMELE COMPANIEI: ROYAL CAFFE

1. Logo

2. Date de contact 0757199008



## IDEEA DE AFACERE (descriere):

ROYAL CAFFE este o cafenea în stil vintage în centrul Botoșaniului care va vinde produse pe baza de cafea, ceai, băuturi alcoolice și răcoritoare, produse de patiserie, prăjituri și înghețată. Pe lângă aceste produse, cafeneaua va organiza și seri tematice (karaoke, muzică live, etc.).

## DESCRIERE PRODUSE/ SERVICII:

Oferta cafenelei este centrata pe cafea: de la cefele clasice (espresso, cappuccino, cafe latte, marocchino, etc.) până la cocktailuri originale, precum Comfort Coffee, Frozen Irish Coffee, Hot Dylan, Scrump Coffee, Boston Caribbean Coffee, etc.

Oferta este completată de un meniu cuprinzător de ceaiuri aromate calde și reci, de băuturi alcoolice și non-alcoolice.

Nu în ultimul rand, alături de o ceașcă de cafea, clienții cafenelei pot degusta produse de patiserie, prăjituri, sandwich-uri sau înghețată.

## STRATEGIA COMPANIEI

1. Grupul țintă (cine sunt clienții?- Ce tip de nevoi satisface produsul/ serviciul propus?):

Clienții principali fiind tineri cu vârsta cuprinsă între 16 și 30 de ani. Clienții prin vizita cafenelei vor fi mai relaxați, vor socializa mult.

2. Analiza pieței și a concurenței:

- Cafeneaua este considerată de mulți cel mai profitabil business din industria Horeca, datorită marjelor de profit mari. Această piață este caracterizată de un trend ascendent, dar numărul cafenelelor sunt scăzute în zonă.
- Concurenți: Cafe Armonia, Kafeteque Bistro, Cireșarii, Fabricuta de cafea, NOD CAFÉ, El Passo Cafenea, Aroma Caffe, Facefood

3. Politica de preț (nivelul prețului): Cafeneaua va fi orientată către nivelul mediu al prețurilor produselor.

4. Canalele de distribuție ce vor fi utilizate (ce forme de vânzare veți utiliza?) Produsele vor fi vândute în cafenea dar și la livrare la domiciliu.

5. Politica de marketing (acțiuni de promovare): Cafenea va fi promată prin intermediul rețelelor de socializare (Facebook, Instagram), promoții, panouri publicitare din oraș, presa locala.

6. Politica de personal: Personalul cafenelei va fi format din: un responsabil de cafenea, 4 chelneri, 2 barmani si 2 persoane responsabile cu curatenia care vor lucra in ture. Acestia vor fi in subordinea responsabilului de cafenea, care va avea obligatoriu experienta in conducerea unei cafenele.

## FINANȚARE

### 1. Costuri:

Pentru realizarea a 100 produse avem nevoie de: cafea, apa

Tip materie prima:

Cafea: 2 kg X 100 RON = 200 RON

Ceai: 100 X 0.6 RON = 60 RON

TOTAL COSTURI FINANTARE 260 RON /100 BUC.

Pret /buc=8 RON (cafea)

Pret /buc=4 RON (Ceai)

### 2. Plan de finanțare :

<b>A.Venituri</b>	<b>Suma</b>
Venituri din vânzarea produselor	1200
Subtotal câștiguri	1200
<b>B.Costurile bunurilor</b>	260
Subtotalul costurilor bunurilor	260
<b>Profitul brut/ net</b>	940

ASPECTE PE CARE TREBUIE SĂ LE AVEȚI ÎN VEDERE.

### USP( UNIQUE SELLING POINT)

Ce face produsul vostru atât de special sau diferențiat de alte produse de pe piață?

Produsele principale (cafelele) sunt diferite față de alte produse de pe piata deoarece:

- Ambalajul va fi personal (fiecare pahar va avea un design diferit + numele persoanei pe el)
- Fiecare client își va alege o forma care va fi făcută deasupra cafelei

## **RECUPERAREA INVESTIȚIEI**

Enumerați 2-3 posibili investitori și 2-3 posibilități de recuperare a investiției pe care doriți să le prezentați acestora.

- Investitorii cafenelei sunt: o cofetărie (CASA DULCE) și un magazin de sandwich-uri (Fast Food Ellas) care să livreze prăjituri și sandvișuri ce vor fi ținute într-o vitrină frigorifică și servite clientilor.

Recuperarea investiției se poate face prin:

- Zațul de cafea poate fi folosit ca și îngrășămint care poate fi vândut agricultorilor sau poate fi folosit ca și masca pentru par care poate fi vândut fabricilor pentru cosmetice
- Închirierea spațiului pentru petreceri private în măsura în care acest lucru va fi solicitat.