

FOOD DELIVERY ARABA

PLAN DE AFACERI 2022-2023

Rezumat

S.A. "Food Delivery ARABA" a fost infiintata cu scopul de a pune la dispozitie clientilor un serviciu de catering sigur si rapid. Clientul poate alege produse din una sau mai multe locatii, acesta fiind un avantaj ale afacerii noastre fata de alte servicii de catering.

Pentru eliminarea timpului pierdut in trafic si pentru diminuarea poluarii, transportul alimentelor se va realiza cu ajutorul bicicletelor. De asemenea, vom pune la dispozitie o aplicatie smartphone prin care clientul isi va putea realiza mai eficient.

Segmentul tinta este reprezentat in principal de persoane salariate care lucreaza in mediu de birou.

Pentru a scadea pretul serviciului si a asigura calitatea, vom semna parteneriate cu restaurante locale.

1. DESCRIEREA AFACERII, MISIUNEA SI OBIECTIVELE

- ❖ Viziunea noastra este sa atingem intr-o perioada de 2 ani o cifra de afaceri de 500 mii de lei. Compania va furniza servicii de catering destinate persoanelor cu timp liber limitat in timpul serviciului dar nu numai.
- ❖ Serviciile noastre ii ofera clientului livrare rapida, fara timp pierdut, protejand in acelasi timp mediul prin utilizarea bicicletelor.
- ❖ Cele mai importante obiective sunt:
 - ❖ -Sa obtinem un profit de 20 mii de lei pana in martie 2020;
 - ❖ -Sa semnãm 5 contracte de parteneriat cu restaurante in 2019;
 - ❖ -Sa crestem numarul de angajati cu 3 pana in martie 2020.

2.AFACEREA SI SERVICIUL

- ❖ Serviciul asigurat de societatea noastra se va diferentia prin: calitatea asigurata a produselor cu ajutorul parteneriatelor, timpul de livrare scazut, preturile practicate.
- ❖ Pretul va fi determinat in functie de distanta dintre locatiile ce pun la dispozitie alimentele si locatia clientului (distanta dintre sediul societatii noastre si aceste locatii nu intra in calcul atat timp cat comanda se face din localitatea Bălți), pretul alimentelor si cantitatea acestora.
- ❖ Se preconizeaza ca intreprinderea noastra va lucra intre orele 9:00 - 22:00 in fiecare zi de lucru a saptamanii.

3. PLANUL DE MARKETING

- ❖ Clientii potentiali ai intreprinderii sunt locuitorii orasului Bălți. Piata tinta o reprezinta persoanele cu varsta intre 13-60 ani (adolescenti si angajati).
- ❖ Caracteristicile pe care clientii ar fi interesati sa le obtina de la serviciul asigurat de intreprinderea noastra sunt: transportul rapid si sigur, includerea in aceeași comanda a produselor din locatii diferite, amabilitatea personalului si pretul convenabil.
- ❖ Pentru a-i determina pe clienti sa utilizeze serviciile puse la dispozitie, vom pune accent pe asigurarea calitatilor prezentate mai sus.
- ❖ Reclama serviciilor noastre va fi efectuata prin intermediul ziarelor locale, internet si pe transportul care livreaza produsele.
- ❖ Pe viitor, daca veniturile din activitatea intreprinderii vor spori mai rapid decat prognozele efectuate, se va tinde spre deschiderea noilor filiale, atat in oras cat si in alte localitati.

4. PLANUL OPERATIONAL

- ❖ Procesul de asigurare a transportului alimentelor consta in urmatoarele etape:
- ❖ -redirectionarea comenzii catre locatiilor ce asigura produsele;
- ❖ -procurarea produselor de la locatiile respective;
- ❖ -livrarea la locatia dorita de client.
- ❖ Redirectionarea comenzilor se va face cu ajutorul unor numere de telefon predefinite sau, cand nu este posibil, prin prezenta si comanda la fata locului.
- ❖ Transportul, atat a personalului cat si a produselor, se va face cu ajutorul bicicletelor.
- ❖ In urma livrarii si o platii serviciilor, personalul fie se va prezenta inapoi la sediul firmei, fie va prelua o noua comanda prin intermediul aplicatiei.

5.COSTURI SI CHELTUIELI

- ❖ Firma va inregistra costuri si cheltuieli la urmatoarele procurari: bicicleta, ambalaje originale.
- ❖ La aceste costuri se adauga salariile angajatilor si costurile de marketing. Dezvoltarea aplicatiei se va face gratuit de catre unul dintre fondatori.

COSTURI

(IN CADRUL COSTURILOR NU SUNT INCLUSE SEDIUL COMPANIEI SI APLICATIA, DEOARECE ACESTEA SUNT DETINUTE, RESPECTIV DEZVOLTATE DE CATRE FONDATORI)

Cheltuieli:	Biciclete	Promovare (prin ziare, stiri, afise, Facebook, Instagram)	Ambalaje personalizate ale companiei
Costuri:	4000 lei (4x1000)	1500 lei pentru 3 luni	200 lei/200 pungi sau sacose

SALARII

Sef general	4000	Manager	3000
Secretar	3000	Livrator	2200



MULTUMIM PENTRU TIMPUL
ACORDAT ACESTUI PROIECT

- ❖ Proiect realizat de catre:
- ❖ Brânza Arteom
- ❖ Guțu Alexei
- ❖ Caraman Iulian