



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

Investește în oameni!

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007-2013

Axa prioritară 4. „Modernizarea Serviciului Public de Ocupare”

Domeniul major de intervenție 4.1. „Întărirea capacității SPO pentru furnizarea serviciilor de ocupare”

Titlul proiectului: „SPUNE - SPO 82/2020, Servicii Publice Unitare, Necesare și Eficiente”

Contract POSDRU/123/4.1/S/129860

MODEL PLAN DE AFACERI

Activitatea 4. Dezvoltarea unor instrumente de implementare a măsurilor active de ocupare, incluzând informarea și consilierea care au în vedere integrarea/reintegrarea clienților SPO

Subactivitatea 4.2. Dezvoltarea instrumentelor pentru consultanță și asistență pentru începerea unei activități independente sau inițierea unei afaceri

FIRMĂ DE ORGANIZARE DE EVENIMENTE SPECIALE





UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

DATE GENERALE

- Societatea comercială, din punctul de vedere al formei, se dorește a fi „Societate cu răspundere limitată” - SRL
- Denumirea firmei: S.C. DENUMIRE FIRMĂ Events S.R.L.
- Are ca principal obiect de activitate organizării de evenimente speciale, cod CAEN 932
- Sediul social: Sebeș, județul Alba

PLANUL DE AFACERI PE SCURT

S.C. DENUMIRE FIRMĂ Events S.R.L. își desfășoară activitatea în scopul devenirii uneia dintre cele mai importante societăți care activează în domeniul organizării de evenimente speciale – în domeniul divertismentului, animației și alte evenimente sociale – în țară, dar și în perspectiva extinderii pe plan internațional, cu o ofertă adresată atât persoanelor fizice, cât și persoanelor juridice.

Firma noastră dorește să ofere clienților săi confortul de a participa la diferite activități distractive, feriți de stresul și oboseala specifice organizării pe cont propriu a unui astfel de eveniment.

Ca o evoluție firească în dezvoltarea afacerii, se dorește o diversificare a activității și astfel satisfacerea creșterii cererii înregistrate în cadrul pieței de consum. În spatele tuturor realizărilor stă o echipă de oameni foarte bine pregătită din punct de vedere profesional, care acordă o importanță deosebită atât perfecționării profesionale continue, cât și menținerii unui contact permanent cu clienții pentru a cunoaște cerințele acestora și pentru a veni în întâmpinarea lor cu soluții originale.

ANALIZA PIETEI

Din punctul de vedere al analizei pieței, am efectuat o analiză primară, în cadrul căreia am făcut investigații privind prețurile practice de concurenți pentru organizarea diverselor evenimente, pentru a ne putea stabili ofertele proprii.

PIAȚA ACTUALĂ

Piața noastră de desfacere este reprezentată de orașul Sebeș. Acesta are o populație de aproximativ 20.000 locuitori. Să presupunem că piața noastră țintă este de 20% din mărimea pieței totale, adică aproximativ 4.000 potențiali clienți.

PRINCIPALII CLIEȚI

Firma intenționează să își atragă clienții prin oferirea unor servicii de calitate, cu promptitudine și prețuri accesibile. Clienții noștri sunt atât persoane fizice cu venituri peste medie, cât și persoane juridice. Suntem siguri că impactul activității firmei va fi maxim, deoarece în cadrul clientelei noastre se află un segment care este format din persoane foarte ocupate și care nu doresc să se implice în activități care le-ar consuma timp și energie și care le-ar încărca și mai mult programul.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

Acest segment de clientelă este în general exigent și poate fi convins prin prezentarea unei oferte clare, bine structurate, atractive, cu mostre, cataloage, modelându-se după exigențele financiare, calitative și cantitative ale fiecărui client.

Firma noastră va crea oferte distincte pentru fiecare categorie de clienți, dar și pentru fiecare client în parte, pe baza discuțiilor purtate cu aceștia în prealabil.

Clienții vor fi contactați la sediul lor, în cazul persoanelor juridice, și se va fixa, pe cât posibil, o întrevvedere pentru a li se explica oferta firmei și pentru a li se pune la dispoziție materiale informative.

În cazul în care un client se arată interesat de oferta noastră generală, va fi ținut la curent cu calendarul evenimentelor sau i se va crea, la cerere, un eveniment personalizat sau orice altă acțiune pe care acesta o dorește și pe care firma noastră este sigură că o poate realiza.

În ceea ce privește oferta pentru persoane fizice, aceasta va fi concepută în funcție de cerințele clientului, mărimea căruia i se va acorda consultanța necesară, în funcție de solicitarea sa. Discuțiile cu acest segment de clientelă se vor purta la sediul firmei, după un orar de programări realizat de secretariat. Clienții au foarte multe motive pentru a apela la această firmă, dintre care putem aminti: multitudinea serviciilor oferite de firmă și abilitățile personalului de a satisface până și cele mai exigente sau extravagante cerințe.

Societatea este amplasată într-o zonă populată, ideală pentru ca aceasta să fie ușor observabilă, se adresează în principal unei piețe-țintă reprezentată de majoritatea categoriilor de vârstă. Potențialii clienți ai firmei pot fi considerați toate persoanele cu vârsta cuprinsă între 20 și 55 de ani cu venituri medii și peste medie.

Pentru serviciile oferite la nunți, segmentul de vârstă reprezentativ este cuprins între 20 și 30 de ani, pentru botezuri între 25 și 35 de ani, pentru evenimentele corporatiste gen traininguri, cocktailuri, segmentul de piață cuprinde persoanele cu vârsta cuprinsă între 27 și 55 de ani, iar pentru restul petrecerilor segmentul-țintă privind vârsta este nelimitat, putând apela la serviciile noastre orice persoană.

PRINCIPALII CONCURRENTI

În orașul Sebeș, există mai multe firme de acest gen, dar dezavantajul firmelor concurente este că acestea organizează în exclusivitate nunți, botezuri și petreceri, neocupându-se de segmentul de piață care organizează și alt gen de evenimente.

De asemenea, aceste firme nu se ocupă de cele mai mici detalii care, după cum știm, fac diferența între un eveniment obișnuit și unul memorabil. Un alt dezavantaj al firmelor de profil este faptul că nu oferă siguranța clienților de a-i putea aproviziona cu toate cele necesare, de la lumânări până la



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

cele mai variate aranjamente tip arcade. Putem spune că firma noastră are potențial de a deveni lider pe piața, datorită complexității serviciilor oferite.

PIAȚA ȘI PROMOVAREA NOULUI PRODUS/SERVICII

Firma noastră are toate șansele să devină una de succes deoarece: va fi singura firmă din Sebeș care se ocupă de evenimente atât de variate (celelalte firme existente deja pe piață, concurența, ocupându-se doar de organizarea nunților sau botezurilor) și, nu în ultimul rând, prețurile practicate de firma noastră sunt foarte atractive.

Apelând la firma noastră, clienții se pot bucura liniștiți de petrecere fără a trece anterior prin stresul caracteristic al organizării unui eveniment, și, de asemenea, ne remarcăm prin asigurarea unor produse „de efect” la un eveniment, precum fântâni de ciocolată (culoarea ciocolatei este la alegere și poate fi albă sau clasică), artificii, cuburi de gheață luminoase, animatori pentru petrecerile de copii, fântâni de șampanie, echipament special pentru o seară de karaoke, aparatură foto-video de ultimă tehnologie, cea mai bună muzică (selectată în funcție de preferințele clienților) și posibilitatea închirierii unor mașini luxoase (atât limuzine pentru transportul mirilor, cât și alte mărci consacrate de mașini pentru transportul invitaților).

Firma S.C. DENUMIRE FIRMĂ Events S.R.L. are ca obiect de activitate organizarea de evenimente sociale precum nunți, botezuri, petreceri private, aniversări, petreceri cu tematică, cocktailuri etc., oferind servicii de catering, transport, ornamentare, foto-video, muzică. Firma este organizată și condusă de cei doi asociați, Ion Ionescu și Ioana Ionescu, și are 17 angajați, printre care amintim doi șoferi, un DJ, doi bucătari, patru chelneri, doi fotografi, doi cameramani, doi animatori, două persoane care se ocupă cu realizarea decorațiunilor și aranjamentelor florale; în plus, o persoană care se ocupă de organizarea evenimentelor și un administrator.

Această firmă are un sediu localizat în orașul Sebeș, pe strada Aviatorilor nr. 3, loc în care putem găsi birourile persoanelor de contact pentru a stabili orice fel de eveniment am dori să organizăm. De asemenea, aici se prepară mâncarea, se realizează și se depozitează aranjamentele florale și decorațiunile. Tot aici putem vedea și alege din catalogul firmei accesoriile pentru eveniment și putem afla prețurile și discounturile oferite de firmă.

Sediul societății poate fi schimbat în orice alt loc din țară prin decizia asociaților, cu respectarea procedurii formale juridice consacrate prin lege. Societatea poate deschide filiale, reprezentanțe, sucursale sau alte unități în țară sau în străinătate, în condițiile respectării formalităților prevăzute de lege. Firma este plătitoare de TVA. Motivul pentru care am ales să dezvoltăm o afacere de genul acesteia este acela că suntem conștienți de faptul că a organiza un eveniment, de exemplu o nuntă, este o responsabilitate foarte mare, care presupune realizarea multor lucruri care ocupă mult timp, timp care nu pentru toată lumea este disponibil.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

De aceea, această firmă se angajează să se ocupe de absolut toate detaliile, de la decorul floral și ornamental al bisericii unde va avea loc cununia religioasă și al sălii de restaurant până la primirea invitațiilor și pregătirea în detaliu a tuturor momentelor-cheie din cadrul unei nunți, cum ar fi primirea mirilor cu pahare de șampanie, dansul mirilor, furatul miresei, aruncatul buchetului, tortul miresei și scosul voalului.

Misiunea acestei firme este de a transforma orice eveniment obișnuit într-unul spectaculos, de bună calitate și bun-gust, și de a mulțumi clienții prin serviciile oferite. Astfel, pentru îndeplinirea acestei misiuni, societatea și-a propus să atingă o serie de obiective financiare, de marketing, de resurse umane și alte obiective, cum sunt:

- fidelizarea clienților;
- organizarea de evenimente corporatiste în orașul Sebeș;
- promovarea divertismentului prin petrecerile cu tematică și/sau karaoke;
- recuperarea investiției făcute inițial și sporirea veniturile încasate;
- satisfacerea celor mai exigente dorințe ale clienților;
- creșterea profitabilității firmei;
- promovarea firmei în județele vecine;
- deschiderea unui restaurant propriu pentru a putea organiza în localul nostru evenimentele;
- păstrarea tuturor angajaților în următorii trei ani și angajarea mai multor persoane în momentul extinderii;
- plata salariilor să se realizeze proporțional cu contribuția lor.

PLANUL DE MARKETING

Activitatea de marketing are ca obiectiv informarea potențialilor clienți despre ofertele și avantajele pe care le poate oferi firma noastră. În acest scop, am elaborat materiale promoționale, constând în fluturași promoționali și mape de prezentare a activității firmei.

Fluturașii promoționali au fost distribuiți prin intermediul colaboratorilor. De asemenea, au fost angajați doi promotori care, timp de o săptămână, contra sumei de 100 lei fiecare, au distribuit fluturași în cutiile poștale ale orașului.

Suntem convinși că cea mai bună reclamă va fi totuși calitatea serviciilor noastre, iar cel mai eficient mijloc de promovare vor fi chiar clienții noștri care vor recomanda serviciile și produsele noastre. Vom urmări, de asemenea, promovarea numelui și serviciilor prin încheierea de parteneriate cu posturile de radio și televiziune, precum și cu presa scrisă locală, pentru obținerea de spații publicitare cu costuri minime.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

Bugetul pentru promovare: am estimat suma de 300 lei/lună, timp de un an, ca fiind necesară și suficientă pentru promovarea serviciilor noastre.

MANAGEMENT, RESURSE UMANE

Așa cum am mai spus, la sediul firmei se realizează și se depozitează aranjamentele florale și decorațiunile. Tot aici pot fi consultate cataloagele firmei și aflate prețurile/discounturile oferite de firmă.

Angajații trebuie să aibă studii medii și să dovedească printr-o diplomă calificarea lor.

Personalul nu trebuie să respecte un program fix, acesta fiind solicitat doar atunci când firma este contactată pentru unul dintre evenimentele amintite în paragrafele anterioare.

Managerul va participa activ la toate procesele decizionale din cadrul societății, va verifica cu atenție cheltuielile ce vor fi făcute și, nu în ultimul rând, se va ocupa de susținerea și coordonarea activităților firmei.

Administratorul reprezintă societatea față de autoritățile de stat, terți și injuție, efectuează toate actele de administrare și gestionare a societății, având toate competențele necesare pentru a acționa în numele societății, pentru a autoriza actele și operațiunile de gestiune și orice acte de dispoziție, exceptând acele acte care trebuie semnate de directorul general. Administratorul deschide conturi în lei și valută și poate utiliza fondurile financiare ale societății, gestionându-le în interesul obiectivelor societății.

Directorul de imagine și creație este o persoană cu multă imaginație, spirit de observație și viziune de ansamblu, calități esențiale în munca pe care o desfășoară. Atribuțiile lui se referă la conceperea scenariului de desfășurare a evenimentelor și supravegherea respectării acestuia. Este un fel de „maestru de ceremonii” care transformă viziunea asupra evenimentului în realitate, urmărind și gestionând atent fiecare moment.

Directorul artistic este persoana care trebuie să știe foarte bine ce fel de client gestionează, ce fel de invitați vor participa la eveniment, care sunt așteptările, preferințele și mai ales nivelul social și educațional. Este o muncă dificilă în care este recomandată consultarea directă cu clientul, cu designerul și cu cel care a încheiat contractul cu respectivul client.

Șeful de serviciu comercial trebuie să se ocupe de relația cu furnizorii, să păstreze și să îmbunătățească aceste relații, să negocieze prețurile cu aceștia de fiecare dată când trebuie să solicite oferte de prețuri, să facă analize și comparații între ofertele de prețuri la produsele și serviciile similare.

Graficianul se va ocupa de tot ceea ce înseamnă tehnoredactarea bazelor de date ale societății, atât cele privind clienții, cât și cele privind ofertele de la furnizori și potențiali furnizori și trebuie să



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

reactualizeze periodic ofertele provenite de la acestea. Tot graficianul se va ocupa și de realizările grafice și artistice (programe, mape de prezentare, fluturași promotionali, cărți de vizită etc.), precum și de ofertele de preț către clienți.

PREZENTAREA PROIECTULUI

Firma noastră ce are ca obiect de activitate organizarea de evenimente sociale oferă o gamă de servicii ca:

- reuniuni
- cocktailuri
- traininguri
- workshopuri
- aniversări
- nunți
- botezuri
- petreceri pentru copii
- petreceri surpriză
- petreceri pentru burlaci
- Revelion
- petrecere de Crăciun
- petrecere de Paște
- petreceri de 8 martie
- Valentine's Day
- Halloween

Gama de servicii oferită este foarte diversificată și poate fi adaptată cerințelor fiecărui client în parte, iar calitatea serviciilor este asigurată de pregătirea și experiența personalului în acest domeniu, dotarea cu echipamente și materii prime de bună calitate, precum și de contractele încheiate cu parteneri capabili să le respecte.

Serviciile acestei firme se adresează persoanelor cu venituri lunare peste medie, precum și firmelor, strategia de piață urmând a fi adaptată acestor segmente de clientelă. Deci calitatea serviciilor trebuie să fie corespunzătoare unor exigente înalte, calitate garantată, profesionalismul personalului, precum și de parteneriatele încheiate cu asociați capabili să ofere produse și servicii de înaltă calitate.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

Ca exemple pentru afacerea noastră, ne-am decis să alegem serviciile pe care le oferim în cadrul unei nunți:

- căutarea și închirierea sălii;
- decorarea sălii (îmbrăcarea scaunelor cu huse și „eșarfe”, în funcție de preferințele mirilor, aranjarea meselor), poziționarea lumânărilor, făcliilor, baloanelor cu aer/heliu;
- poziționarea aranjamentelor florale pe mese;
- „decorarea” mașinii mirilor;
- decorarea bisericii;
- consiliere în vederea alegerii cofetăriei de unde vom livra în ziua nunții tortul miresei, tortul nașilor și celelalte deserturi ce vor fi servite la nuntă;
- artificii;
- lumânările de cununie, de asemenea, pot fi achiziționate de la firma noastră și decorate pe gustul clienților, care se pot inspira din cataloagele de prezentare;
- închiriere limuzină (avem contract de colaborare cu firma Denumirea firmei);
- ospătari pentru servirea invitaților în timpul petrecerii;
- servicii foto și video.

Pe lângă nunți, vom organiza multe alte genuri de evenimente, dintre care amintim petrecerile destinate copiilor, unde contribuția noastră înseamnă:

- închirierea sălii și decorarea acesteia;
- animație;
- pictură pe față;
- baloane modelate;
- jocuri pe categorii de vârstă și concursuri interactive.

PROIECTII FINANCIARE

Valoarea investiției inițiale am estimat-o la 15.000 de euro. Ambii asociați vor contribui cu câte 7.500 de euro. Investiția va fi recuperată integral în primul an de activitate, din profitul net realizat de firmă.

Banii vor fi folosiți pentru înființarea firmei la Registrul Comerțului, obținerea tuturor avizelor și autorizațiilor necesare, promovarea serviciilor noastre și pentru înființarea unui fond de rezervă de



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

10.000 de euro pentru plata angajaților, în cazul în care, în prima lună de activitate, evenimentele vor fi sub numărul preconizat de noi.

PLAN FINANCIAR

Pentru previzionarea veniturilor am ales unul dintre cele mai importante evenimente din viața unor persoane, precum și cel mai frecvent pe perioada de vară, și anume nunta. Estimăm o perioadă de cinci luni pe an (mai, iunie, iulie, august și septembrie) pentru prestarea acestui serviciu.

Pentru pregătirea evenimentului este necesară implicarea următorilor angajați:

- 1 manager
- 1 bucătar
- 7 ospătari
- 1 șofer
- 2 persoane pentru decorarea sălii
- 1 cameraman
- 1 fotograf

La organizarea fiecărui eveniment va participa obligatoriu unul dintre cei doi asociați pentru supravegherea desfășurării pregătirilor.

VENITURI ESTIMATE

Pentru estimarea veniturilor totale la nivelul afacerii, pe perioade diferite de prognoză, vom porni de la estimarea acestora pe surse. Astfel, apreciem că în această afacere putem identifica următoarele surse de venit:

- venituri obținute din decorarea sălii: lumânări, făclii, baloane cu aer, baloane cu heliu, flori, împodobit mașină miri, împodobit biserică;
- venituri obținute din artificii tort;
- venituri obținute din lumânări de cununie;
- venituri obținute din buchet mireasă;
- venituri obținute din subînchiriere limuzină;
- venituri obținute din prestări servicii ospătari;
- venituri obținute din prestări servicii bucătar;
- venituri obținute din servicii foto și video.



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013

Nr. crt.	Natura venitului	Total pe zi
1.	Venituri obținute din închirierea sălii	4.000 lei
2.	Venituri obținute din decorarea sălii	2.500 lei
3.	Venituri obținute din lumânări decorative	200 lei
4.	Venituri obținute din făclii	300 lei
5.	Venituri obținute din baloane cu aer	300 lei
6.	Venituri obținute din baloane cu heliu	400 lei
7.	Venituri obținute din flori	600 lei
8.	Venituri obținute din împodobit mașină miri	350 lei
9.	Venituri obținute din împodobit biserică	500 lei
10.	Venituri obținute din artificii tort	200 lei
ii	Venituri obținute din lumânări de cununie	500 lei
12.	Venituri obținute din buchet mireasă	150 lei
13.	Venituri obținute din subînchiriere limuzină	200 lei
14.	Venituri obținute din prestări servicii ospătari	1.750 lei
15.	Venituri obținute din prestări servicii bucatar	1.500 lei
16.	Venituri obținute din servicii foto și video	2.600 lei
	TOTAL	16.050 lei

Aceste servicii reprezintă minimul ales pentru o nuntă, prezentând astfel varianta minimalistă a previziunii veniturilor. Dacă estimăm cinci nunți pe săptămână, veniturile unei săptămâni fiind:

$$16.050 \text{ lei} * 5 \text{ zile} = 80.250 \text{ lei}$$

Veniturile lunare le apreciem astfel:

$$80.250 \text{ lei} * 4 \text{ săptămâni} = 321.000 \text{ lei}$$

Veniturile anuale:

$$321.000 \text{ lei} * 10 \text{ luni} = 3.210.000 \text{ lei}$$

Am luat în calcul doar 10 luni pentru a exclude perioadele de post din an când nu se fac nunți; calculele sunt orientative, strict pe partea de organizare nuntă ca eveniment. Adică acestea, preconizăm noi, pot fi suplimentate cu 15% la cuantumul total al veniturilor pentru a lua în considerare și încasările din organizarea de alte evenimente.

Așadar, veniturile anuale pot fi astfel estimate:

$$3.210.000 \text{ lei} + 3.210.000 \text{ lei} * 15\% = 3.691.500 \text{ lei/an.}$$



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013

PREVIZIUNEA CHELTUIELILOR

Pentru previzionarea cheltuielilor necesare la organizarea unei nunți, cu oferirea serviciilor și produselor prezentate mai sus, este necesară acoperirea următoarelor costuri:

- cheltuieli cu salariile;
- cheltuieli cu materiile prime utilizate;
- cheltuieli cu întreținerea sediului;
- cheltuieli cu deplasările.

Categoria de personal	Salariul brut lunar	Numărul de persoane	Costurile cu salariile
manager	4.500 lei	1	4.500 lei
administrator	4.000 lei	1	4.000 lei
director imagine	3.500 lei	1	3.500 lei
șef serviciu comercial	3.000 lei	1	3.000 lei
grafician	2.000 lei	1	2.000 lei
șofer	1.500 lei	2	3.000 lei
DJ	2.000 lei	1	2.000 lei
bucătar	2.500 lei	2	5.000 lei
ospătar	1.300 lei	14	18.200 lei
fotograf	1.800 lei	2	3.600 lei
cameraman	1.800 lei	2	3.600 lei
animator	1.600 lei	2	3.200 lei
decorator	2.000 lei	2	4.000 lei
supraveghetor evenimente	1.700 lei	2	3.400 lei
Total lunar			63.000 lei
Total anual			756.000 lei

Element de cheltuieală	Tarif	Frecvență	Valoare totală
chirie sală	2.000 lei	1	2.000 lei
decorare sală	1.000 lei	1	1.000 lei
lumânări decorative	0,2 lei	200	40 lei
făclii	6 lei	15	90
baloane cu aer	0,2 lei	300	50
baloane cu heliu	0,3 lei	200	50
flori aranjamente	15 lei	15	225
decorat mașina miri	100 fel	1	100



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI

Fondul Social European
POSDRU 2007-2013Instrumente Structurale
2007-2013

decorat biserică	250 lei	1	250 lei
artificii tort	15 lei	5	75 lei
lumânări cununie	100 lei	2	200 lei
flori buchet mireasă	50 lei	1	50 lei
închiriere limuzină	20 lei / h	4	80
TOTAL eveniment			4.230 lei

Am presupus cinci evenimente pe săptămână, cheltuielile săptămânale sunt:

$$4.230 \text{ lei/eventiment} * 5 \text{ evenimente} = 21.150 \text{ lei}$$

Cheltuielile lunare cu materiile prime sunt:

$$21.150 \text{ lei/săptămână} * 4 \text{ săptămâni} = 84.600 \text{ lei}$$

Cheltuielile anuale cu materiile prime sunt:

$$84.600 \text{ lei/lună} * 10 \text{ luni} = 846.000 \text{ lei/an}$$

Aplicând aceleași considerente ca și în calculul veniturilor, lunile sunt în număr de 10, pentru că perioada posturilor din an se exclude. Idem, cheltuielile vor fi suplimentate tot cu 15% pentru a lua în calcul și organizarea celorlalte genuri de evenimente.

Așadar, cheltuielile anuale cu materiile prime sunt:

$$846.000 \text{ lei/an} + 846.000 \text{ lei/an} * 15\% = 972.900 \text{ lei / an}$$

Nr. crt.	Categorie costuri	Costuri lunare
1	Costuri cu apa și canalizarea	200 lei
2	Costuri cu energia electrică	300 lei
3	Costuri cu telecomunicațiile	400 lei
4	Costuri cu internetul	100 lei
	TOTAL	1.000 lei

Cheltuieli anuale cu întreținerea sediului:

$$1.000 \text{ lei / lună} * 12 \text{ luni} = 12.000 \text{ lei / an}$$

Cheltuielile cu deplasările

Estimăm o sumă în valoare de 200 lei pentru această grupă de cheltuieli pentru fiecare nuntă. Organizăm săptămânal cinci nunți, adică 20 pe lună și 200 pe parcursul unui an.

Cheltuielile cu deplasările anuale strict pentru nunți sunt de:

$$200 \text{ lei/nuntă} * 200 \text{ nunți/an} = 40.000 \text{ lei/an.}$$



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Fondul Social European
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale
2007-2013

Trebuie să luăm în calcul și organizarea celorlalte tipuri de evenimente și aproximăm 15%. Așadar, cheltuielile anuale cu deplasările sunt:

$$40.000 \text{ lei/an} * 15\% = 46.000 \text{ lei/an}$$

Cheltuieli cu promovarea

Pentru a face cât mai cunoscute serviciile firmei, se va face publicitate pe piața locală și în județ. Costurile acestor servicii sunt estimate la o valoare de 300 lei/lună, adică 3.600 lei/an.

Total cheltuieli anuale:

Categorie costuri	Costuri anuale
Cheltuieli cu personalul	756.000,00 lei
Cheltuieli materii prime	972.900,00 lei
Cheltuieli întreținerea sediului	12.000,00 lei
Cheltuieli cu deplasări	46.000,00 lei
Cheltuieli cu promovarea	3.600,00 lei
TOTAL	1.790.500,00 lei

Venituri anuale: 3.691.500 lei

Cheltuieli anuale: 1.790.500,00 lei

Profitul brut = venituri - cheltuieli = 1.901.000 lei