
PLAN DE AFACERI

**Construire pensiune turistica
in localitatea Făgăraș, judetul Brașov**

Solicitant:

SC FLOARE DE COLȚ SRL

CUPRINS

1. Rezumat	3
2. Date generale	4
3. Prezentarea proiectului de investitii.....	5
4. Analiza pietei	7
5. Strategia de marketing	8
6. Planul financiar	12

1. Rezumat

S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. isi propune construirea unei pensiuni turistice in judetul Braşov, localitatea Făgăraş. Accesul la amplasament se face din DN1, pensiunea fiind la o distanta de 1,6 km de acesta.

Pensiunea va avea o capacitate de cazare de 10 camere cu pat dublu si va dispune de un restaurant propriu cu circuit deschis, avand acces atat turistii cazati in pensiune, cat si alti turisti din zona.

Personalul pensiunii va facilita turistilor cazati vizionarea obiectivelor si atractiilor turistice din zona prin punerea la dispozitie a unor pliante cu informatii, cat si a unui ghid, la cererea clientilor.

Pensiunea "FLOARE DE COLȚ" va oferi servicii de cazare intr-un spatiu autentic si mancare traditionala. In acelasi timp se ofera clientilor posibilitatea de a se odihni activ, beneficiind de serviciile centrului de relaxare si de imprejurimile pensiunii.

De asemenea, firmele pot sa desfasoare training-uri si teambuilding-uri, intr-o zona linistita departe de aglomeratia urbana, inasa bogata in posibilitati de petrecere a timpului liber, toate acestea la cel mai inalt nivel de calitate.

Valoarea totala a investitiei este de 716.761 lei (inclusiv TVA):

Sursele de finantare ale proiectului provin din:

- credit bancar in valoare de 573.408 lei
- contributie beneficiar in valoare de 143.351 lei

Ca urmare a realizarii investitiei, societatea va angaja 5 persoane: camerista, receptioner, bucatar si doi ospatari.

Pe langa locurile de cazare noi create, se va infiinta si un restaurant si un parc de agrement, plimbări cu barca pe raul Braşov. Restaurantul si parcul vor fi structuri ce pot functiona independent de spatiul de cazare, atragand astfel si clienti din zona.

2. Date generale

Numele firmei

S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L.

Forma juridica de constituire

Societatea FLOARE DE COLȚ S.R.L. este o persoana juridica romana avand forma de societate cu raspundere limitata.

Adresa, telefon, e-mail, persoana de contact

Societatea are sediul social la adresa: localitatea Făgăraș, judetul Brașov

Tel: XXXX.XXX.XXX

Email: pensiunea_FLOARE_DE_COLȚ@yahoo.com

Persoana de contact: Popescu Bogdan - administrator



Activitatea principala a societatii si codul CAEN al activitatii principale

Obiectul principal de activitate este prestarea de servicii de turism conform cod CAEN 5520 – Facilitati de cazare pentru vacante si pe perioade de scurta durata.

Valoarea si natura capitalului social

Valoarea capitalului social al SC FLOARE DE COLȚ SRL este de 5.000 lei, divizat in 500 parti sociale, varsat integral.

Societatea comerciala are capital privat integral roman.

3. Prezentarea proiectului de investitii

SC FLOARE DE COLȚ SRL dorește construirea unei pensiuni turistice de 3 stele în localitatea Făgăraș, județul Brașov, deoarece în această zonă nu există suficiente structuri de primire turistică raportate la numărul de turiști.

Societatea deține în această zonă cu potențial turistic însemnat un teren în suprafața de 2.300 mp.

Se urmărește realizarea unei pensiuni turistice în conformitate cu normele de clasificare prevăzute în legislația națională în vigoare și anume Ordinul ministrului pentru întreprinderi mici și mijlocii, comerț, turism și profesii liberale nr. 636/2008 pentru aprobarea normelor metodologice privind clasificarea structurilor de primire turistice.

Nivelul de confort și calitatea serviciilor propuse prin proiect va atinge standardul de calitate pentru 3 stele.



Pensiunea ce urmează să se realizeze va avea capacitatea de cazare de 10 camere cu pat dublu, respectiv 20 locuri de cazare. Pensiunea va fi prevăzută cu sala de servire cu o capacitate de 32 locuri și bar, amplasate la parterul pensiunii.

Tot la parter este amplasată și bucătăria necesară preparării mesei, iar la subsol va fi amenajat un salon SPA.

Deoarece pensiunea se află în proximitatea Munților Făgăraș, se va pune la dispoziția clienților un instructor pentru sporturile de iarnă.

Descrierea structurii pensiunii care va fi realizată prin proiect este următoarea: clădirea va fi structurată pe patru nivele: demisol, parter, etaj 1 și etaj 2.

La demisol va fi amenajat un salon SPA.

La parter vor fi amplasate recepția, care va avea și un loc de așteptare prevăzut cu o canapea, 2 fotolii, masă și televizor.

În imediată apropiere a recepției este locul de servit masă și barul, cu o capacitate de 32 de persoane, respectiv 8 mese cu câte 4 scaune fiecare și o bucătărie în stil clasic. Bucătăria va fi dotată cu lăzi frigorifice, mașini de gătit, grill. Restaurantul va avea și două grupuri sanitare.

Cazarea va cuprinde etajele 1 și 2, cu câte 5 camere pe etaj, dotate fiecare cu baie proprie.

Data fiind talia redusă de pornire a afacerii, va fi angajat minimul necesar de personal, creându-se astfel 5 locuri de muncă: 1 cameristă, 1 recepționar, 1 bucătar și 2 ospătari. În cazul în care, în plin sezon va fi nevoie de personal suplimentar, se va apela la angajarea acestora pe perioada determinată.

Datorită amplasării sale geografice, precum și a cadrului natural deosebit, turismul făgărășan are vechi tradiții și un bogat și divers potențial turistic.

Peisajul de munte, datinile, obiceiurile și portul local, monumentele și muzeele, încadrează județul Brașov în zonele cu tradiție turistică.

SC FLOARE DE COLȚ SRL își propune realizarea obiectului de investiție: Pensiune Turistică FLOARE DE COLȚ *** amplasată în Localitatea Făgăraș, Județul Brașov.

Construcția va fi amplasată pe terenul deținut de societatea FLOARE DE COLȚ SRL în localitatea Făgăraș.

Drumul până la pensiune este asfaltat și este funcțional pe tot parcursul anului. Se poate ajunge ușor atât cu autoturismul, cât și cu autocarul.

Fiind amplasata in proximitatea zonei de munte, pensiunea va oferi turistilor zile de odihna si de relaxare, dar si alte activitati specifice zonei: drumetii, vizite la monumente istorice, muzee.

Terenul pe care este amplasata pensiunea are o suprafata de 2.300 mp, oferind astfel posibilitatea de noi amenajari.

Pornind de la acestea, proiectul isi propune urmatoarele obiective specifice:

- cresterea ratei de ocupare pentru a atinge un grad minim de ocupare de 60% pe an, incepand din al treilea an de functionare si mentinerea unui grad de ocupare de 90% in perioadele de varf; acest obiectiv se va realiza prin promovarea intensă a serviciilor turistice si oferirea unor servicii de inalta calitate;
- dezvoltarea unui brand prin cresterea valorii activului necorporal al firmei; in acelasi timp va ajuta la vanzarea serviciilor turistice;
- fidelizarea clientilor, prin obtinerea unui grad de 50% de revenire a clientilor la pensiune; in primul rand se vor oferi servicii de calitate care sa satisfaca si cel mai exigent client, in al doilea rand se va duce o politica de fidelizare agresiva prin mentinerea unei legaturi permanente cu clientii si oferirea unor avantaje concretizate in servicii.

Tipologia serviciilor turistice oferite de catre pensiune este foarte larga datorita amplasamentului acesteia. De aceea, serviciile oferite pot fi incluse in urmatoarele tipuri de turism: turism cultural, turism ecologic, turism de intalniri (training-uri), turism de aventura, turism sportiv.

Facilitatile si serviciile complementare oferite vor respecta specificul asezarii geografice a pensiunii si traditiile din zona pentru a se putea diferentia de oferta concurentei.

Serviciile puse la dispozitia clientilor vor fi urmatoarele:

- Gazduirea clientilor pe perioada dorita;
- Pensiune completa (cazare+3mese/zi);
- Servicii suplimentare: excursii, sporturi de sezon, foc de tabara, badminton, ping-pong, etc.



Cazarea

In primul rand, rolul pensiunii este de a oferi cazare oaspetilor sai. Posibilitatile de cazare constau in 10 camere cu pat dublu, iar la cerere se poate adauga al doilea pat pentru copii. S-a optat pentru aceasta structura, deoarece printre clientii vizati sunt si familiile cu copii mici, care in general prefera sa ii aiba in aceeasi camera in timpul calatoriilor.

Locurile de cazare se vor putea rezerva prin intermediul unui site al pensiunii, telefonic sau prin intermediul agentilor de turism cu care pensiunea va colabora.

Servirea mesei

Pe langa oferirea serviciilor de cazare, in cadrul pensiunii li se ofera oaspetilor posibilitatea de a lua masa.

Restaurantul propriu va fi amplasat la parter, cu o capacitate de 32 de locuri, iar separat va avea si un bar. Se vor pune la dispozitia clientilor mancaruri traditionale, cu specialitati din zona Făgărașului, dar si specialitati internationale.

Facilitatile petrecere a timpului liber

Printre posibilitatile de petrecere a timpului liber se numara cele oferite in cadrul pensiunii, unde turistii pot juca badminton, ping-pong sau se pot bucura de un gratar in aer liber, iar serile pot fi petrecute in jurul unui foc de tabara in curtea pensiunii.

Pentru cei doritori de a invata sa practice un sport de sezon, pensiunea va colabora permanent cu instructorii angajați de firmă.

Pentru turistii curiosi de specificul locurilor se vor organiza vizite in gospodarii tipice taranesti.

Pentru iubitorii de natura pot fi organizate excursii sau indrumati catre cele mai pitoresti locuri din zona.

4. Analiza pietei

Întreprinderea de turism vizeaza obiective diferite pentru a caror realizare sunt necesare modalitati practice variate ce se inscriu in sfera de actiune a marketingului.

Potentiali furnizori

Potentialii furnizori ai societatii S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. vor fi pe de o parte, agentii economici reprezentati de firme private si publice din domenii de activitate altele decat turismul, respectiv productie, comert, iar pe de alta parte vor fi producatorii individuali de produse, in special producatorii din sfera produselor ecologice si traditionale.

In cadrul activitatii de marketing, in sfera relatiilor cu furnizorii, societatea S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. va asigura informatii in legatura cu volumul si calitatea ofertei, preturile practicate, perioadele de livrare si garantiile oferite, oportunitatea utilizarii mai multor surse de aprovizionare, etc.

Pentru asigurarea necesarului de resurse umane S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L., va intretine relatii cu agentii specializati in formarea si pregatirea fortei de munca, centre de perfectionare profesionala, oficii de plasare a fortei de munca disponibila, sau va angaja direct de pe piata fortei de munca locala.

Pentru comercializarea produsului turistic, cat si pentru asigurarea unei game complete de servicii ce intra in compunerea acestuia, S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. va stabili relatii directe cu numerosi prestatori de servicii, pe de o parte cu unitati de cazare si alimentatie publica ce apartin altor societati, societati de transport si telecomunicatii, unitati din domeniul cultural si medical etc., iar pe de alta parte pentru vanzarea serviciului oferit, S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L., va apela la reseaua intermediarilor de distributie, agentii de turism, dispersata pe o vasta arie geografica.

Potentiali clienti

Clientii formeaza cea mai importanta componenta a micromediului unei intreprinderi de turism. De altfel, cunoasterea evolutiei nevoilor, cerintelor, exigentelor si comportamentului de cumparare si de consum a clientelei turistice, obiectiv major al cercetarilor de marketing, este esentiala in procesul fundamentarii politicii de piata a unei societati de turism, deci implicit si a S.C. FLOARE DE COLȚ SRL.

Clientii carora li se va adresa S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. vor fi :

- Consumatori individuali de produse si servicii turistice : tineri, adulti si pensionari ;
 - Agenti economici distribuitori, care consuma si revand o anumita oferta turistica ;
 - Agenti economici publici si privati, care recurg la oferta turistica pentru infaptuirea unor obiective economice si sociale proprii.
-

Multi pensionari de varsta inaintata, dar activi, mai ales cei cu venituri mari, calatoresc. Tinerii si adultii calatoresc intr-un numar din ce in ce mai mare. Persoanele cu handicap calatoresc ca turisti individuali sau organizati in grupuri. Pentru toti acestia, S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. va proiecta facilitati si servicii speciale, indiferent de sezon, ce au la baza natura si viata salbatica, asezarile istorice, zonele culturale etc.

Turismul cultural realizat de persoanele interesate de cultura, medii si peisaje culturale, de valori si stiluri de viata, arte vizuale sau traditii reprezinta o categorie turistica semnificativa de potentiali clienti ai pensiunii.

Turismul de afaceri continua sa se extinda si sa ia amploare, acesta putand aduce beneficii societatii, multe persoane care calatoresc in scop de afaceri pot fi considerate turisti pe timpul stationarii lor in zona.

In ultimii ani, pachetele de turism sportiv au devenit din ce in ce mai populare. Anual in zona montană a Făgărașului au loc concursuri de sporturi montane : schi, snowboarding-ul, tiroliana, concursuri cu ATV.

Competitori/Concurenta existenta pe piata

Concurenta reprezinta o alta componenta a carei importanta depinde de nivelul competitiv mediului in care S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. isi desfasoara activitatea. In general, acest nivel este determinat de forta competitiva a participantilor la relatiile de piata cu care societatea S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. isi disputa atat clientii cat si furnizorii de bunuri materiale si prestatorii de servicii.

Conform site-ului www.turistinfo.ro si a altor site-uri de rezervari, exista peste 10 de unitati de cazare in zona, dar zona este in plina dezvoltare.

Avantajele competitive fata de concurenta sunt:

- ▶ Tipicul constructiei, pensiunea fiind construita in stilul specific zonei Făgăraș, ceea ce o va positiona pe piata pensiunilor turistice ca avand un aspect ce integreaza armonios cu arhitectura specific locala.
- ▶ Serviciile turistice specifice zonei oferite clientilor, ce sunt integrate atat in peisajul specific cat si in specificarea asezarii geografice a pensiunii si a culturii locale.



Strategia societatii FLOARE DE COLȚ S.R.L. este de a-si folosi pozitia in explorarea acestei nise de piata pentru a ridica doua bariere-cheie: imaginea de marca puternica si relatii puternice cu clientii. Alta bariera ar putea fi reprezentata de contracte exclusive cu furnizorii, dar si cu clientii, optiune urmarita de managementul societatii.

5. Strategia de marketing

Strategia firmei FLOARE DE COLȚ este de a construi o imagine puternica, de a-si asigura fidelitatea clientilor si relatii pe termen lung cu furnizorii.

S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. intentioneaza sa identifice si sa foloseasca tot ce este nou in mediul sau de natura sa constituie o sursa de dezvoltare si modernizare.

Obiectivele pe care le are societatea in conturarea strategiei sale de marketing sunt:

- construirea unei puternice imagini de marca ;
- stabilirea de relatii pe termen lung cu partenerii comerciali ;
- fidelizarea clientilor;

In urma analizei SWOT pentru activitatea societatii FLOARE DE COLȚ, putem sa concluzionam urmatoarele:

Puncte forte:

- ✓ varietatea si calitatea serviciilor oferite;
- ✓ societatea va avea clienti fideli, preponderent companii medii dar si firme de mici dimensiuni;
- ✓ personal calificat / calificarea personalului („in house training”);
- ✓ echipa de conducere experimentata si unita;
- ✓ se va urmari ca rezultatele cifrei de afaceri si a profitului societatii sa fie pozitive in toti anii de activitate;
- ✓ societatea va avea contracte si relatii pe termen lung cu furnizorii sai.

Puncte slabe :

- ✗ se previzioneaza o crestere a structurilor de cazare din zona;
- ✗ dependenta de parteneri economici pentru realizare a activitatii;
- ✗ activitatea de promovare destul de restransa in raport cu cea a concurentei;

Oportunitati :

- potential de dezvoltare al turismului de nisa (cultural, de afaceri, religios etc.);
- identificarea de noi potentiali clienti;
- aparitia unor legi favorabile investitiei in domeniul turistic;

Amenintari:

- concurenta din ce in ce mai puternica din operatorilor de pe piata interna;
- migrarea unei parti a fortei de munca in statele Comunitatii Europene ;
- deficitul de forta de munca specializata pe piata;


Ca strategie, societatea comerciala FLOARE DE COLȚ urmareste folosirea oportunitatilor pentru consolidarea punctelor forte si diminuarea punctelor slabe ale analizei SWOT, prin:


- crearea si imbunatatirea imaginii de brand;
- atacarea cu prioritate a tuturor segmentelor de piata corespunzatoare activitatii desfasurate;
- imbunatatirea ofertelor comerciale;
- fidelizarea clientilor prin negocierea unor clauze favorabile partilor in contractele incheiate;
- de asemenea, societatea va urmari o strategie de consolidare a pozitiei pe piata, prin ridicarea nivelului de calitate a serviciilor oferite;
- mentinerea unei pozitii corecte pe piata, societatea incluzand in planul financiar costuri mai mari pentru aplicarea strategiei de marketing;

Societatea va urmari si va trata separat, in functie de importanta fiecaruia in domeniul de activitate al afacerii sale, toate elementele principale ce definesc strategia sa de marketing. Astfel vor fi urmarite elementele:

Politica de produs

Componenta de baza a mixului de marketing, politica de produs implica numeroase si complexe activitati. In afara nevoilor materiale, fiziologice, consumatorul modern manifesta si cerinte de ordin social, estetic, psihologic etc., de unde rezulta faptul ca produsul turistic se constituie dintr-un complex de servicii si bunuri materiale, in cadrul carora primele sunt preponderente, dar numai reunite asigura caracterul unitar al ofertei. Politica de produs practicata de S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. se va baza in primul rand pe identificarea posibilitatilor si oportunitatii asocierii produsului turistic oferit cu numeroase simboluri aflate in zona, de natura sa favorizeze recunoasterea societatii si sa-i confere acesteia o identitate distincta in raport cu oferta concurenta. Dintre aceste simboluri, pot fi mentionate urmatoarele: unicitatea resurselor naturale (frumusetea peisajului, conditiile de clima, vestigiile istorice etc.), bucataria traditionala, atmosfera in care are loc consumul produsului, ospitalitatea locuitorilor din zona etc.

 **Politica de pret** - Alaturi de produs, pretul se inscrie intre elementele fundamentale ale politicii de marketing. Importanta sa este cu atat mai mare cu cat, spre deosebire de celelalte variabile ale mixului de marketing, conceperea si desfasurarea unei politici de pret nu implica eforturi materiale si financiare. In atingerea obiectivului maximizarii profitului, S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L., nu va practica preturi ridicate, dimpotriva, pentru largirea pietei si cresterea cotei sale de piata, intreprinderea va practica preturi medii ale pietei, intrucat o cifra de afaceri superioara, asigura, de regula, obtinerea de profituri importante. Politica de pret practicata de S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L., va tine cont si de intensitatea circulatiei turistice din zona, de amploarea cererii in diferite perioade calendaristice (preturi mai ridicate in sezon plin si preturi reduse in perioade din afara sezonului turistic), in functie de segmentul de clientela vizat (preturile solicitate turistilor individuali pot fi diferite de cele practicate in cazul turismului organizat, acordarea de reduceri de pret pentru turistii insotiti de copii, elevilor si studentilor, etc.

 **Politica de promovare si comunicare** - Comunicarea de marketing este componenta mixului de marketing care prezinta o importanta deosebita pentru activitatea organizatiei turistice atat in plan strategic cat si din punct de vedere operational. Totodata, scopul promovarii si comunicarii este:

- ▶ de a creste cifra de afaceri;
- ▶ de a crea o imagine favorabila a societatii, a brand-ului;
- ▶ de a informa clientii existenti si potentiali;

Metodele de promovare a vanzarilor, ce vor fi practicate de S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. vor fi:

- ▶ publicitatea – societatea isi promoveaza produsele si serviciile turistice cu ajutorul unor campanii de publicitate care sa aduca in atentia consumatorilor si utilizatorilor existenti oferta de produse si servicii;
 - ▶ aparitia cu reclame permanente in publicatii de profil ce se adreseaza direct utilizatorilor de produse pe care firma le ofera: ghid turistic, harti de turism etc.;
 - ▶ campanii de direct mailing;
 - ▶ reclama in mass-media;
 - ▶ promovarea de informatii referitoare la produs (pliante, brosure, reclame luminoase, etc. ;
 - ▶ participarea la targuri si expozitii pe plan local si national in cadrul saloanelor special organizate cu aceste ocazii;
-

Metode de vanzare

Modul in care se procedeaza pentru ca produsul sa ajunga la utilizatorul final (metoda de vanzare si distributie) este esential. Metodele de vanzare practicate de S.C. FLOARE DE COLȚ S.R.L. sunt urmatoarele:

- ▶ produsele se vor vinde prin marketingul direct, societatea avand un contact permanent cu clientii;
 - ▶ produsele se vor vinde prin agentii de turism;
 - ▶ vanzarea va fi facuta si prin intermediul reprezentantilor comerciali ai unor firme de prestigiu nationale (tur-operatori);
 - ▶ se va urmari realizarea unui site propriu de informare si prezentare asupra societatii si a produselor oferite;
 - ▶ societatea va urmari si modul de distributie al concurentei.
-

6. Planul financiar

Nr Crt	Denumirea cheltuielilor	Buc	Valoare fara TVA (lei)	TVA (lei)	Valoare cu TVA (lei)
Lucrari de constructii si instalatii					
1	Constructii: rezistenta si arhitectura	-	341.250	81.900	423.150
2	Instalatii electrice	-	23.745	5.699	29.444
3	Instalatii sanitare	-	6.794	1.631	8.425
4	Instalatii de incalzire, climatizare, internet, TV	-	3.420	821	4.241
	TOTAL I	-	375.209	90.050	465.259
Echipamente si utilaje tehnologice					
1	Centrala termica cu functionare pe peleti	1	28.120	6.749	34.869
2	Pachet panouri solare	1	23.089	5.541	28.630
3	Tablou electric TIC , complet echipat , conform schemelor monofilare, cutie PVC, montat ingropat	10	1.315	316	1.631
4	Tablou electric TEE1,TEM , complet echipat , conform schemelor monofilare, metalic	2	19.784	4.748	24.532
5	Ventilator grupuri sanitare 200W	12	476	114	590
6	Centrala detectie si semnalizare incendiu + Detector de fum	1	1.490	358	1.848
7	Buton avertizare incendiu	1	45	11	56
	TOTAL II	-	74.319	17.837	92.156
DOTARI PENSIUNE					
Dotari mobilier camere, bucatarie, receptie, restaurant-bar					
1	Masute camere	10	450	108	558
2	Canapea receptie	1	900	216	1.116
3	Fotolii receptie	2	700	168	868
4	Masa hol	1	80	19	99
5	Comoda TV	10	9.000	2.160	11.160
6	Noptiere	20	2.500	600	3.100
7	Comoda incaltaminte +cuier	10	15.000	3.600	18.600
8	Pat 2 pers	10	11.500	2.760	14.260
9	Saltea pat 2pers	10	3.100	744	3.844
10	Fotolii	20	7.200	1.728	8.928
11	Mese restaurant	15	3.000	720	3.720
12	Scaune la mese restaurant	60	6.500	1.560	8.060
13	Scaune bar	6	550	132	682
14	Mobila Bar	1	850	204	1.054
15	Pupitru receptie(birou)	1	1.100	264	1.364
16	Mobilier bucătărie	1	1.800	432	2.232
	SUBTOTAL 1	-	64.230	15.415	79.645
Dotari camere					
1	Televizor camere	10	4.500	1.080	5.580
2	Veioza	20	800	192	992
3	Perna burduf imprimata 70 x 70	20	315	76	391
4	Umerase set 6 bucati	10	110	26	136
5	Fata masa	10	80	19	99

Nr Crt	Denumirea cheltuielilor	Buc	Valoare fara TVA (lei)	TVA (lei)	Valoare cu TVA (lei)
6	Cearceaf pat 2 pers.	10	220	53	273
7	Cearceaf pilota 2 pers.	10	160	38	198
8	Pled	10	800	192	992
9	Pilota 2 pers.(patura)	10	5.000	1.200	6.200
10	Cuvertura pat 2 pers.	10	5.000	1.200	6.200
11	Fata de perna	20	500	120	620
12	Prosop 50x90	20	180	43	223
13	Prosop 70x140	20	400	96	496
14	Prosop 100x150	20	500	120	620
15	Perie dubla pantofi	10	20	5	25
16	Perie haine	10	20	5	25
17	Scrumiera	10	45	11	56
18	Pahar	20	20	5	25
19	Vaza	10	100	24	124
20	Perdele obturante	20	2.000	480	2.480
21	Perdele simple	20	1.600	384	1.984
	SUBTOTAL 2	-	22.370	5.369	27.739
Dotari bucatarie					
1	Lada frigorifica	5	5.500	1.320	6.820
2	Mașina de gatit	2	2.500	600	3.100
3	Hota	1	25	6	31
4	Masa inox	5	2.500	600	3.100
5	Râșnita cafea	2	210	50	260
6	Expresor de cafea (cafetiera)	1	380	91	471
7	Cuptor microunde	1	450	108	558
8	Robot de bucătărie	1	510	122	632
9	Storcător fructe	1	260	62	322
10	Mașina de spălat vase	1	1.230	295	1.525
11	Chiuveta inox	5	330	79	409
12	Feliator	1	150	36	186
13	Friteuza	1	250	60	310
14	Grill	1	550	132	682
15	Rastel inox – preparări	1	1.800	432	2.232
16	Cratița gastro 5 l	1	90	22	112
17	Cratița gastro 7,5 l	1	110	26	136
18	Oala gastro 9,8 l	1	120	29	149
19	Oala gastro 4,5 l	1	80	19	99
20	Set complet vesela	3	20.000	4.800	24.800
21	Fata de masa	15	150	36	186
22	Scrumiera	30	150	36	186
23	Alte tipuri de vesela (supiera, sosiera, tăvi, etc)	1	500	120	620
	SUBTOTAL 3		37.845	9.083	46.928
Alte dotari					
1	Aspirator	1	330	79	409
2	Masina de spalat	1	1.200	288	1.488

Nr Crt	Denumirea cheltuielilor	Buc	Valoare fara TVA (lei)	TVA (lei)	Valoare cu TVA (lei)
3	Fier de calcat	2	250	60	310
4	Telefon	1	80	19	99
5	Fax	1	200	48	248
6	Calculator	1	2.000	480	2.480
	SUBTOTAL 4	-	4.060	974	5.034
TOTAL III(Sub.1+Sub.2+Sub.3+Sub.4)		-	128.505	30.841	159.346
TOTAL GENERAL (TOTAL I + TOTAL II + TOTAL III)			578.033	138.728	716.761

Durata de realizare a investitiei

Durata de realizare a investitiei este de 6 luni de la acordarea creditului bancar.

Surse de finantare

Investitia va fi finantata din:

- Credit bancar (80% din valoarea investitiei) in valoare de 573.408 lei
 - o perioada de rambursare: 60 luni
 - o perioada de gratie: 6 luni
 - o dobanda anuala efectiva: 10%
- Surse proprii in valoare de 143.352,92 lei

Luna	Rata lunara	Dobanda	Sold	Total plata
1	0	4.778	573.408	4.778
2	0	4.778	573.408	4.778
3	0	4.778	573.408	4.778
4	0	4.778	573.408	4.778
5	0	4.778	573.408	4.778
6	0	4.778	573.408	4.778
7	10.619	4.778	562.789	15.397
8	10.619	4.690	552.171	15.309
9	10.619	4.601	541.552	15.220
10	10.619	4.513	530.933	15.132
11	10.619	4.424	520.315	15.043
12	10.619	4.336	509.696	14.955
13	10.619	4.247	499.077	14.866
14	10.619	4.159	488.459	14.778
15	10.619	4.070	477.840	14.689
16	10.619	3.982	467.221	14.601
17	10.619	3.894	456.603	14.512
18	10.619	3.805	445.984	14.424
19	10.619	3.717	435.365	14.335
20	10.619	3.628	424.747	14.247
21	10.619	3.540	414.128	14.158
22	10.619	3.451	403.509	14.070

Luna	Rata lunara	Dobanda	Sold	Total plata
23	10.619	3.363	392.891	13.981
24	10.619	3.274	382.272	13.893
25	10.619	3.186	371.653	13.804
26	10.619	3.097	361.035	13.716
27	10.619	3.009	350.416	13.627
28	10.619	2.920	339.797	13.539
29	10.619	2.832	329.179	13.450
30	10.619	2.743	318.560	13.362
31	10.619	2.655	307.941	13.273
32	10.619	2.566	297.323	13.185
33	10.619	2.478	286.704	13.096
34	10.619	2.389	276.085	13.008
35	10.619	2.301	265.467	12.919
36	10.619	2.212	254.848	12.831
37	10.619	2.124	244.229	12.742
38	10.619	2.035	233.611	12.654
39	10.619	1.947	222.992	12.565
40	10.619	1.858	212.373	12.477
41	10.619	1.770	201.755	12.388
42	10.619	1.681	191.136	12.300
43	10.619	1.593	180.517	12.211
44	10.619	1.504	169.899	12.123
45	10.619	1.416	159.280	12.034
46	10.619	1.327	148.661	11.946
47	10.619	1.239	138.043	11.858
48	10.619	1.150	127.424	11.769
49	10.619	1.062	116.805	11.681
50	10.619	973	106.187	11.592
51	10.619	885	95.568	11.504
52	10.619	796	84.949	11.415
53	10.619	708	74.331	11.327
54	10.619	619	63.712	11.238
55	10.619	531	53.093	11.150
56	10.619	442	42.475	11.061
57	10.619	354	31.856	10.973
58	10.619	265	21.237	10.884
59	10.619	177	10.619	10.796
60	10.619	88	0	10.707

Previziunea vanzarilor

Previziunea vanzarilor	Pret LEI/UM	UM	An 1	An 2	An 3	An 4	An 5
Camere cazare	100	cam	198.000	324.000	468.000	594.000	612.000
Restaurant	55	pers	217.800	356.400	514.800	653.400	673.200
Venituri SPA	40	pers	23.760	38.880	56.160	71.280	73.440
Alte servicii	20	pers	137.700	183.600	280.800	356.400	307.200

Preturile medii de vanzare:

Preturile medii fara TVA	
Cazare	100 lei/camera
Restaurant	55 lei/persoana
SPA	40 lei/persoana
Alte servicii	20 lei/persoana

Contul de profit si pierderi

CONTUL DE PROFIT SI PIERDERE		Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
A.	VENITURI din:					
1	Camere cazare	198.000	324.000	468.000	594.000	612.000
2	Restaurant	217.800	356.400	514.800	653.400	673.200
3	venituri SPA	23.760	38.880	56.160	71.280	73.440
4	Alte servicii	137.700	183.600	280.800	356.400	307.200
Total venituri A = A1+A2+A3+A4		577.260	902.880	1.319.760	1.675.080	1.665.840
B	CHELTUIELI, din care:					
B1	Cheltuieli operationale					
1	Materii prime si materiale consumabile	44.196	48.630	53.956	57.683	58.195
2	Cheltuieli cu energia si apa	3.104	3.415	3.424	3.442	3.455
3	Cheltuieli privind marfurile	16.100	17.800	18.092	18.350	18.597
4	Cheltuieli cu personalul angajat	92.400	110.880	133.056	159.667	191.601
5	Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	25.872	31.046	37.256	44.707	53.648
6	Cheltuieli cu amortizarile	3.380	3.380	3.380	3.380	3.380
7	Alte cheltuieli din exploatare	91.686	126.178	126.885	155.611	150.022
B2	Cheltuieli financiare					
1	Dobanzi si comisioane	56.013	45.129	32.387	19.645	6.902
Total cheltuieli B = B1 + B2		276.738	341.330	376.049	442.840	478.898
C	PROFIT brut C = A - B	300.522	561.550	943.711	1.232.240	1.186.942
D	Impozit pe profit	48.083	89.848	150.994	197.158	189.911
E	PROFIT NET E = C - D	252.438	471.702	792.717	1.035.081	997.031

Fluxul de numerar

	FLUXUL DE NUMERAR	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
A	Incasari din activitatea de exploatare	629.213	984.139	1.438.538	1.825.837	1.815.766
B	Plati, din care:					
B.1.	Plati pentru activitatea de exploatare, inclusiv TVA	338.964	419.057	462.109	544.930	589.642
B.1. 1.	Materii prime si materiale	54.803	60.301	66.905	71.527	72.162
B.1. 2.	Energie si apa	3.849	4.235	4.246	4.268	4.284
B.1. 3.	Marfuri	19.964	22.072	22.434	22.754	23.060
B.1. 4.	Aferente personalului angajat	114.576	137.491	164.989	197.987	237.585
B.1. 5.	Asigurari si protectie sociala	32.081	38.498	46.197	55.436	66.524
B.1. 6.	Alte plati aferente exploatarii	113.691	156.461	157.337	192.958	186.027
B.2.	Cheltuieli financiare	119.725	172.553	159.811	147.069	134.326
B.2. 1.	Dobanzi si comisioane	56.013	45.129	32.387	19.645	6.902
B.2. 2.	Rate bancare	63.712	127.424	127.424	127.424	127.424
B.3.	Plati/Rambursari de TVA	14.733	34.214	70.213	94.337	94.661
B.4.	Impozit pe profit	48.083	89.848	150.994	197.158	189.911
Total plati B=B.1.+B.2.+B.3+B.4.		521.506	715.672	843.127	983.494	1.008.540
Flux de numerar C=A-B		107.708	268.467	595.412	842.343	807.226