



- **Denumirea echipei: SibCamp**
- **Membrii echipei: David Bianca, Dobre Luca, Ilescu Antonia, Lungu Petru**
- **Denumirea instituției de învățământ: Colegiul Național "Gheorghe Lazăr", Sibiu**
- **Clasa a X-a**
- **Coordonator: prof. Căzilă Delia**

CATEGORIA DE CONCURS:

INDUSTRIE	
STIINTE ALE VIETII	
IT&C	
CLEANTECH & ENERGY	
HoReCa	X
Antreprenariat Social	
ALTELE	

PLAN DE AFACERI

01

DENUMIREA COMPANIEI (MAX. 50 CARACTERE)

Romanian International Șarba Camp – R.I.S.C.

02

DENUMIREA PRODUSULUI (MAX. 50 CARACTERE)

Caravana Șarbei

03

SLOGAN (MAX. 100 CARACTERE)

„Poți renunța la rutine, mergi la R.I.S.C. și-ți va fi bine!”

04

VIZIUNE (MISIUNE SI VALORI) (MAX. 2000 CARACTERE)

Pornind de la deviza Mens sana in corpore sano, de la necesitatea armonizării dintre trup și spirit, ne propunem să reconectăm omul modern cu natura, să îl readucem în mijlocul ei și să îi oferim posibilitatea de a reconsidera viața însăși din prisma experiențelor simple, autentice, nemijlocite. Dincolo de rutine, de agitația vieții cotidiene, de rigidizarea relațiilor, de digitalizarea excesivă, propunem explorarea unui alt mod de viață prin intermediul unei vacanțe petrecute pe dealurile Șarbei. Promovăm starea de bine, deconectarea și relaxarea într-un spațiu deschis și primitor, adaptat nevoilor tuturor, fie copii, adolescenți sau adulți. Dezideratul nostru este crearea unei ambiante prietenoase și primitoare pentru cei care iubesc natura și pentru cei care doresc să o descopere.

Noi suntem vocea care vine cu inițiativa de a soluționa lipsa conexiunii cu natura printr-un concept inovativ și de a asigura un spațiu pentru evadarea din haosul cotidian.

IDEEA DE BUSINESS (PRODUS/SERVICIU) (MAX. 2000 CARACTERE)

05

Ideea noastră se bazează pe dezvoltarea unui complex agroturistic cu un concept unic în Transilvania, a unei zone ferite de supraaglomerarea urbană, oferind multiple alternative pentru deconectare. Realizarea proiectului presupune amenajarea domeniului rural situat în Poiana Șarbei asigurând turiștilor spații adecvate pentru zone de campare, cu rulota sau cortul. În plus, cazarea va fi posibilă și în regim hotelier. Locația va dispune de un restaurant tip bufet, turiștii având posibilitatea de a lua masa atât în interiorul restaurantului, cât și în zona special amenajată situată pe malul lacului. Echitația, pescuitul sportiv, drumețiile în natură și sala pentru jocuri de societate vor însufleți campingul. Serile de vară vor fi animate cu proiecții de film în aer liber urmate de delectări muzicale în jurul focului de tabără, iar pentru grupuri de copii punem la dispoziție spațiul pentru organizarea taberelor.

Venim în întâmpinarea clienților noștri cu un personal implicat și pasionat, pentru a asigura condițiile optime de recreere.

TEHNOLOGIE SI PROCEDURA (MAX. 2000 CARACTERE)

Rezervările se vor efectua pe site-ul propriu. La sosirea în camping, clientul va primi o brățară contactless payment. Fiecare client va fi îndrumat către varianta de cazare aleasă. În situația cazării în regim hotelier, fiecare persoană va primi un card de acces pentru securizarea camerei. Cazarea va fi urmată de prezentarea campingului. Se va preciza programul prestabilit și celelalte opțiuni pentru petrecerea unui sejur inedit. Plata se poate realiza la alegere, pe baza sumei înregistrate pe brățară, cash sau cu cardul.

06

Alte dispozitive electornice necesare: panouri solare pentru încălzirea apei, pompă cu hidrofor pentru asigurarea apei în complex, sistem de încălzire pe bază de peleți, aparatură pentru proiecții și electrocasnice.

ANEXA 1 și 2.

https://docs.google.com/document/d/1aEsDET88LH8JUisNqZg47wcy6QyyVKpzko_9_jU8ekg/edit?usp=sharing

BENEFICIILE PENTRU CLIENTI (MAX. 1200 CARACTERE)

07

Campingul este situat în Poiana Șarbei, jud. Sibiu, la 10 km de Cetatea Slimnicului, 12 km de Lacurile sărate din Ocna Sibiului, 17 km distanță de centrul istoric al orașului Sibiu, 40 de km de Cetatea Sighișoarei, respectiv la 50 de km de minunata priveliște a Munților Cindrel, în stațiunea montană Păltiniș.

Persoanele interesate de echitație, plimbări lungi în natură, pescuit sportiv aici vor avea șansa de a le experimenta. Campingul nostru întins pe o suprafață de 5 ha cuprinde un lac de aproximativ 1500 de m², o zonă destinată focului de tabără, un spațiu amenajat cu grătare și trei cabane, una care dispune de o sală de jocuri, una repartizată în camere bine întreținute cu băi proprii, la parterul căreia vor fi situate un restaurant și o bibliotecă pentru delectare și cultivare, în timp ce cealaltă este destinată personalului.

GRUPURI TINTA (MAX. 1500 CARACTERE)

08

Ne îndreptăm atenția înspre familiile dornice de a-și petrece vacanța într-un mod inedit în natură, înspre grupurile numeroase de copii care vor avea posibilitatea de a experimenta ceea ce se întâmplă într-o tabără într-un cadru prielnic pentru dezvoltarea lor și înspre companiile care necesită un spațiu pentru teambuilding precum și cele interesate de campingul nostru. De asemenea, tinerii care simt nevoia de libertate și

varietate se vor regăsi în conceptul nostru.

Capacitatea maximă a campingului va fi de 54 de locuri în regim hotelier, 50 de spații pentru campere și 30 de locuri pentru cort. Restaurantul va avea o capacitate de 50 de locuri la care se adaugă 30 de locuri pe terasă. Având în vedere spațiile generoase de cazare și masă, considerăm că se poate asigura astfel rentabilitatea proiectului nostru.

NEVOILE CLIENTILOR SI DISPONIBILITATEA DE A PLATI(MAX. 1500 CARACTERE)

09

Tinerii necesită detașare, pentru că mulți dintre aceștia își petrec timpul liber doar în fața calculatorului, deși își doresc să experimenteze lucruri noi. Cei care au alte preocupări sunt și ei în căutarea activităților care să le stârnească entuziasmul. Digitalizarea tuturor activităților din domeniile practicate de grupurile noastre țintă, în special de adolescenți, reprezintă problema cu care se confruntă și pentru care noi aducem soluția. De asemenea, părinții au nevoie de un spațiu propice, unde împreună cu copiii lor să se bucure de proiecții de film în aer liber, focuri de tabără, pescuit sportiv, citit fără ca aceștia să simtă lipsa smartphonului sau a televizorului de acasă. Totodată, companiile, familiile, tineretul sau grupurile de copii trebuie să scape din abisul urban, să se reconecteze cu natura și cu cei din jur.

Părinții vor fi dispuși să plătească pentru armonia și buna dezvoltare a familiei, tinerii, pentru crearea amintirilor în mod unicat, iar liderii unor companii vor investi pentru a crește productivitatea angajaților lor. Prin urmare, disponibilitatea clienților de a plăti depinde de inovația afacerii noastre.

ANALIZA COMPETITIEI: COMPANII SI PRODUSE(MAX. 1500 CARACTERE)

10

În urma analizei SWOT pe care am efectuat-o, am înțeles că ideea noastră nu este doar un camping ci este un concept complex care livrează pieței o modalitate de a avea o vacanță ideală la un preț accesibil. Cu toate că cele 14 companii pe care le-am analizat aveau o marjă mare de profit, acesta nu-și puteau asigura dezvoltarea continuă, riscând să devină neatractive pentru consumatori. Comparativ cu concurenții noștri, având în vedere raportul servicii-preț, putem afirma că oferim un pachet de servicii complex la un preț sub medie. Conform studiilor de piață, se poate constata că un român plătește între 90 și 350 RON/noaptea pe cazare pentru două persoane, în funcție de tipul de hotel ales, iar prețul mediu al unei camere în România este de 250 lei/ noapte.

Dezvoltarea noastră și aerul de inovația mizează pe poziția cheie a complexului. Astfel, distanța mică față de o multitudine de atracții turistice recunoscute la nivel internațional, resursele cheie și creativitatea noastră contribuie la permanenta îmbunătățirea conceptului pentru a-l păstra în actualitate.

Cu alte cuvinte, ne putem plia pe nevoile clienților.

INOVATIE SI PUNCTE DE VANZARE UNICE - USP(MAX. 1500 CARACTERE)

11

Unele dintre inovațiile prin care vrem să surprindem consumatorii este posibilitatea organizării taberelor/teambuildingurilor și, exclusiv, la noi în camping, proiectarea filmerlor în aer liber, pe timpul serii. Un alt mod unic în care clienții noștri își pot petrece timpul sunt activitățile sportive specifice: pescuitul sportiv, ciclismul și echitația. Pentru grupurile de copii avem în vedere organizarea unor activități de tipul "taberelor de cercetași".

Ceea ce ne deosebește de concurență este oferirea unor posibilități multiple de cazare, dublate de modalități diverse de petrecere a unui timp de calitate.

CANALE DE DISTRIBUTIE SI LOGISTICA(MAX. 1200 CARACTERE)

12

Serviciul nostru se poate achiziționa în mod direct de pe site-ul propriu și din locație, iar în mod indirect de pe booking și prin intermediul agențiilor de turism.

Ne axăm pe canale de distribuție online. În conformitate cu grupurile, servim clienți B2C, dar și B2B. Avem o strategie de marketing simplă, recomandându-ne seriozitatea și calitatea și diversitatea serviciilor noastre.

Produsele pentru restaurant vor fi procurate cu ajutorul sponsorilor: Bergembier(Trendy) și producatori locali (Livada Rodiana, Traditional Șureanu SRL).

13

MODALITATI DE PROMOVARE(MAX. 1500 CARACTERE)

Oamenii din ziua de azi ajung la informațiile dorite prin intermediul platformelor digitale, de aceea preluăm ideea de a mediatiza afacerea noastră cu ajutorul publicității online. Vom crea conturi de instagram, facebook și youtube pentru că sunt cele mai utilizate platforme de socializare, unde se află cel mai ușor actualitățile. Pe acestea vom posta în mod regulat atât poze și filmulețe sugestive, cât și informații cu privire la activitățile demarate în camping. De asemenea, vom colabora, în schimbul sejururilor gratuite, cu diferiți influenceri, precum Ștefana Peev care este familiarizată cu astfel de business-uri. Prin site-ul booking, persoanele doritoare de vacanțe care se încadrează în conceptul propus de noi, vor găsi informațiile necesare și vor putea face rezervări. Vom aborda promovarea și prin publicitatea clasică, mai exact prin afișe și pancarde răspândite în oraș (ANEXA 3). Mai mult de atât, sigla complexului va fi inscripționată pe diferite materiale promoționale. Cea mai importantă metodă de promovare este reprezentată de clienții mulțumiți, care vor reveni cu familia, prietenii, vecinii sau colegii lor și astfel, din om în om, vestea despre noi se va raspândi.

ANEXA

3

https://docs.google.com/document/d/1DN4B_YPXpUpUXpvT7N3wf8IzhAwGbJLQPMWUdhP_O_sM/edit

14

SURSE DE VENIT(MAX. 1200 CARACTERE)

Sursele de venit provin din vânzarea unor pachete diversificate precum:

- închirierea zonei de camping (rulote, campare, corturi)
- închirierea camerelor în regim hotelier
- vânzarea serviciilor de masă + bar

În plus, vom percepe taxe de utilizare pentru diferite activități grupurilor care nu sunt cazate în complex .

15

PRETURI(MAX. 1000 CARACTERE)

- Preț rulotă (apă + curent + baie + pescuit sportiv) = 100 lei/noapte
- Un cort (apă + curent + baie + pescuit sportiv) = 30 lei/noapte
- Preț persoană în regim hotelier (cazare + pescuit sportiv + sală de jocuri) = 70 lei/noapte
- Preț persoană în regim hotelier (cazare + pescuit sportiv + sală de jocuri + micdejun) = 85 lei/noapte
- Seară de film, vinerea și sâmbăta = accesul liber pentru cazați, pus la dispoziție și celor din afară contra sumei de 5 lei/pers. Se va obține profit și din vânzarea diferitelor alimente snack food.
- Foc de tabără, duminica = accesul liber pentru cazați, pus la dispoziție și celor din afară contra sumei de 5 lei. Se va obține profit și din vânzarea diferitelor alimente snack food.
- Profitul variază plus/minus 10%, iar restaurantul reprezintă o sursă de venit în plus. După antecalculul realizat amortizarea investiției se va face în primii doi ani.

16

RESURSELE CHEIE(MAX. 800 CARACTERE)

- 18 angajați: 2 cameriste, 2 recepționeri, 2 bucătar, 2 ajutoare bucătar, 1 om curățat legume/spălat vase, 4 ospătari, 2 îngrijitoare, 1 om mentenanță, 2 paznici
- 3 cabane
- teren 5 ha
- electrocasnice
- POS
- aparatură pentru proiecții de filme
- aparatură pentru încălzire, electricitate și alimentare cu apă

17

PARTENERUL CHEIE(MAX. 800 CARACTERE)

- Decathlon + Hervis - Furnizarea necesarului sportiv de cea mai bună calitate. Asocierea cu noi reprezintă popularizarea produselor acestora, având în vedere pasiunile clienților vizați.
- Visa – Asigurarea sistemului de plată electronică. Asocierea cu noi promovează serviciile oferite de aceștia, ducând la mai mulți clienți.
- Trendy – Furnizarea necesarului de răcoritoare/ alcoolice și sponsorizarea pentru mobilarea terasei. Prin intermediul nostru își dezvoltă publicitatea.
- Producatori locali (Livada Rodiana, Traditional Șureanu SRL) – Furnizează produsele alimentare. Asocierea cu noi reprezintă un mijloc sustenabil de vânzare.
- Centru Ecvestru – Asigurarea necesarului de cai, echipamente și personal calificat.
- Booking – Datorită platformei imaginea campingului poate fi recunoscută și apreciată de clienți și viitor clienți.

18

COSTURI (MAX. 800 CARACTERE)

- Concesionare teren-3.000 €/an
- Înființare SRL-200 €
- Amenajare camping pentru 50 campere (drum acces, amenajare loc pentru mașină și rulotă/autorulotă, grup sanitar – container utilat cu duș, toaletă, ghiuветă)- 11.200 €
- Reamenajare lac (taluzare maluri, amenajare zone grătare, pontoane pescuit sportiv)- 4000€
- Construcția cabanei și a restaurantului-300.000€ (6.000€ dotări: televizor, minifrigider etc.)
- Utilizarea bucătăriei -7.000 €
- Amenajare restaurant -5.000 €
- Terasa va fi realizată cu ajutorul programului „Exclusiv Bergembier”
- Sistem de încălzire pe bază de peleți -5.000 €
- Sistem de apă caldă cu panouri solare/fotovoltaice -10.000 €
- Transformarea cabanei în sală de jocuri -2.500 €
- Amenajare loc de joacă- 6.000 €
- Angajați-132.000 €/an
- Cheltuieli incipiente: 475.900 €

5

19

PRIMII PASI IMPORTANTI (MAX. 1000 CARACTERE)

- Încheierea contractului de concesionare pentru minim 10 ani;
- Înființarea SRL-ului;
- Aplicarea pentru programul start-up concomitent cu aplicarea la bancă pentru credit;
- Obținerea actelor necesare pentru începerea construcțiilor (studiu de fezabilitate și aviz plan de construcție);
- Curățarea și pregătirea terenului;
- Găsirea unui investitor.

20

SUSTENABILITATE (MAX. 1500 CARACTERE)

Longevitatea afacerii noastre va fi dată de permanenta îmbunătățire a serviciilor, care pot fi ușor adaptate la cererea pieței. Pădurea poate fi concesionată, iar de pe urma acesteia vor exista multiple oportunități de dezvoltare precum, construirea unei zone de escaladare și amenajarea unei piste de biciclete. În plus, folosirea unor resurse ieftine

și nepoluante (panouri solare, pescuit, drumeții în natură) reprezintă un beneficiu. Aerul curat și lipsa poluării îi vor determina pe clienții noștri să revină.

Odată cu popularizarea afacerii, ne vom crea un nume și vom avea șansa de a găzdui evenimente importante: seri caritabile, festivaluri, teambuildinguri, târguri, competiții sportive și multe altele. Vacanțele în natură vor fi mereu pe placul tuturor, acest aspect asigurându-ne un venit constant. Practicarea unor prețuri adecvate va contribui, în egală măsură, la atragerea unui număr mare de clienți.

Prin umare, putem afirma că serviciul pe care îl oferim are un grad de sustenabilitate de peste 75%.

REFERINTE

Lista surselor de informare:

http://antreprenorismart.ro/wp-content/uploads/2018/08/Anexa-2_Model-Plan-de-afaceri.pdf

<https://www.startupcafe.ro/idei-si-antreprenori/structura-plan-de-afaceri-model.htm>

<https://www.youtube.com/watch?v=svvbr16l1Wk>

<https://www.youtube.com/watch?v=TQzdNkG7tYY>

<https://finesociety.ro/sustenabilitate-demitizare>

<https://www.facebook.com/LivadaVivald/>

<https://www.facebook.com/Tradi%C8%9Bional-%C8%98ureanu-SRL-116138746869757/>

<https://www.instagram.com/stefanapeev/>

Studii:

Ștefana Peev, colocviul cu tema "Drumul spre success" desfășurat în cadrul Colegiului Național "Gheorghe Lazăr", 24.02.2020

Studiu de caz privind firmele agroturistice din regiune, realizat online.

Calculul duratei de amortizare a investiției.

21

Localitate	Data		
Sibiu	31	03	2021