

De la mic la mare catre mediul antreprenorial

PROIECT: Imprimari tricouri personalizate

Numele firmei :S.C.First Art S.A.

Sediul firmei: Suceava

Program de lucru:

- Luni – Vineri: 10⁰⁰ – 18⁰⁰
- Sambata: 10⁰⁰ – 14⁰⁰
- Duminica: inchis

Date de contact:

- E-mail: first.art@yahoo.com
- Site web: www.firstart.com
- Facebook: First Art
- Telefon: 0235464221
- Persoana de contact: Livadariu Andrei
- Sesizari, reclamatii su sugestii la telefon: 0235464221

Tipul de afacere :Imprimari de tricouri personalizate

Sloganul firmei :

V-ar placea sa aveti si sa purtati niste tricouri foarte interesante, deosebite, facute exact dupa gustul dvs.? Niste tricouri dupa care lumea sa intoarca capul pe strada, vizibil incantata? Niste tricouri care sa va reprezinte 100% si care sa fie cu adevarat unice?

Pasi de urmat pentru client:

Tot ce aveti de facut este sa va alegeti o imagine preferata (fotografie, mesaj haios, colaj etc.), samergeti la sediul de imprimari prin termotransfer si va fitranspusa pe un tricou. Operatorul va lua imaginea, o va scana cu un scanner, o va printa la o imprimanta color,pe o hartie speciala, dupa care o va aseza peste un tricou intr-o presa de transfer . Va cobora apoi platanul superior al presei, il va tine asa cateva zeci de secunde, la o temperature de 200 grade, si gata! Imaginea de pe hartie este acum pe tricou. Iar respectivul

tricou, personalizat si unic, este perfect pregatit sa iasa in lume si sa fie admirat.

O alternativa pe care o mai poate avea clientul care-si doreste un tricou personalizat este de a se prezenta la magazinul firmei si sa consulte catalogul cu o gama mare de produse din care se poate inspira sau mai simplu poate accesa site-ul firmei si se poate inspira de acolo .(site www.firstart.com) .

3.Motivarea afacerii :

*Motivele care stau la baza lansarii sau dezvoltarii afacerii .

-Tricourile personalizate constituie o atractie pentru foarte multi tineri ,care doresc sa poarte ceva “numai ai lor “,sau isi doresc ca pe tricouri sa fie unele imagini sau texte care sa starneasca rasul sau altele numai cu text care sa nu fie “de serie”.Pe de alta parte comertul pe internet cunoaste o mare si constanta crestere ,iar investitia intr-un magazin virtual plusand cu propriul sediu de imprimari poate fi rezultatul unei idei profitabile si inspirate .

4.Prezentarea afacerii :

*Descrierea ideii de afacere

*Obiective care trebuie sa fie atinsi

*Factori de success

-Afacerea are obligatoriu nevoie de colaborarea unui grafician profesionist ,pentru a ma impune pe piata. Pe langa acestea este nevoie de un furnizor de tricouri de diverse culori si de buna calitate.Clientii isi aleg culoarea tricoului ,marimea si desenul pe care-l doresc imprimat ,iar plata se face prin posta la primirea coletului iar in cazul in care clientul se afla la sediul ,aceasta operatiune va dura intre 5-10 minute.

5.Prezentarea serviciului /produsului

*Descrierea serviciului sau a produsului

*Beneficiile clientului

*Avantajele fata de concurenta

Produsul final este un tricoul imprimat cu desen sau mesaj ales de catre client iar separat de asta voi crea o gama de tricouri “creatie proprie” pe care le voi posta pe site-ul firmei si pe calaloagele din sediul firmei iar clientii mai pot alege si de acolo diferite modele .In cazul unei comenzi expedierea se face la posta iar plata la ridicare .

De retinut:

- trebuie colaborat cu un grafician profesionist care pune la dispozitia firmei lucrari care se preteaza la a fi imprimate serigrafic pe tricouri
- desenele sau textele vor fi umoristice ,dar nu numai
- oferta de desenare va fi mare si in continua diversificare
- achizitionarea unui echipament cu care sa se faca imprimarea tricourilor de o calitate buna

Detalii necesare inceperii afacerii

Un astfel de atelier de imprimat tricouri poate functiona intr-un spatiu de numai 10 mp, in apropierea unui centru commercial (mall, supermarket). Investia medie este in jur de 6.000 de euro. In primul rand trebuie infiintata o firma,ceea ce costa cam 300 euro ,apoi achizitionez principalul echipament de lucru ,anume o presa de transfer terminc a carei valoare este cuprinsa intre 1.200 si 2200 euro , un calculator performant (600 euro) ,de o imprimanta laser de calitate (orice imprimanta care are temperature in cuptor intre 180 si 200 de grade) – 900 euro ,un scanner 100 euro , un program de grafica pentru prelucrarea sau crearea imaginilor solicitate de client ,consumabile si accesorii 400 euro ,tricouri 700 euro, si un spatiu de desfasurat activitatea (20 euro 1/mp luna). Banii vor proveni din fonduri proprii. Dupa terminarea studiilor superioare specializandu-ne

in acest domeniu si totodata adunam banii necesari pentru inceperea afacerii.

Descrierea spatiulului de lucru si a magazinului :

Ca mobilier ,e nevoie de o masa care va fi instalat calculatorul , imprimanta si presa de transfer . Un dulap pentru depozitarea tricourilor neimprimite (dulapul trebuie sa fie destul de mare deoarece tricourile vor fi sortate dupa marime si culoare) ,si tejchea ,unde clientii vor putea studia cataloage cu diverse modele facute de firma ,4 scaune si o canapea.

Cat de profitabila este afacerea ?

Studiem situatia unui mic atelier de 20 mp, chiria este de 20 euro (1 mp/luna) .Sediul firmei va avea un spatiu de lucru unde se afla imprimanta si presa termo de transfer iar spatiul din interior trebuie decorat cu modele deosebite de tricouri ,care atrag atentia instantaneu .Clientii au posibilitatea sa studieze cataloage cu imprimeuri diverse ,grupate pe categorii .Pretul mediu pentru un tricou va fi 7 euro aici intrand si tricoul simplu pret (2.0 euro) si folia speciala de transfer . O folie A3 costa 1 euro si cu ea se pot imprima 4 formate A5 aceasta fiind dimensiunea obisnuita a unei comenzi .Intr-o zi normala atelierul are 30-40 comenzi ,cu o mediu lunara de aproximativ 1000 bucati .Afacerea va avea randament 100% pe sezonul primavara-vara

Venituri : (intr-o luna)

$1000 \text{ tricouri} \times 7 \text{ euro/tricou} = 7.000 \text{ euro /luna}$

Cheltuieli :(intr-o luna)

-achizitionarea tricourilor $1000 \times 2.0 \text{ euro/buc} = 2.000 \text{ euro /luna}$

-folie de transfer $1000 = 250 \text{ euro}$

-chirie spatiu 20 mp x 20 euro =400 euro

-consumabile , energie electrica =300 euro

TOTAL CHELTUIELI: 2950 euro/luna

TOTAL PROFIT (fara plata angajatilor) = 7.000 euro

PROFIT BRUT : 4050 euro/luna

Profit final: 3.300 euro/luna

Investitia pe care trebuie facuta pentru crearea firmei :

Investitia initiala medie	
O presa de transfer termic	1.800 euro
Calculator si softuri	730 euro
Imprimanta laser color A4	900 euro
Scanner	100 euro
Program de grafica (Corel Draw, Adobe Photoshop)	200 euro
Consumabile (300 folii A3)	300 euro
Accesorii (covoras siliconic, termometru digital)	70 euro
Materii prime (300 de tricouri)	600 euro
Cheltuieli infiintare firma	200 euro
Cheltuieli prima luna (spatiu, personal, promovare etc.)	1100 euro
Total:	6000 euro

Piata

Marimea pietei, structura, piedici la intrarea pe piata, tendinte de evolutie a pietei

Piata o constituie tinerii care isi doresc un tricou personalizat si, in acelasi timp, au o minima educatie artistica care le permite sa aprecieze o grafica artistica, sau un desen umoristic de calitate.

Concurenta

- Ofertanti concurenti care opereaza pe piata.

- Detalii relevante legate de concurenta.

Exista zeci de magazine care ofera tricouri personalizate, dar nici unul nu propune personalizarea cu desene realizate de graficieni recunoscuti in lumea artistica, desenele purtand si semnatura autorului. Din acest punct de vedere putem afirma ca nu exista concurenta, cu conditia ca din mesajele promotionale sa rezulte foarte clar ca este vorba de personalizare cu desene artistice.

Cienti / segment de piata

- Profilul clientului din segmentul-tinta (varsta, educatie, venituri, comportament de consum, preferinte etc).

- Piata o constituie tinerii care isi doresc un tricou personalizat si, in acelasi timp, au o minima educatie artistica care le permite sa aprecieze o grafica artistica, sau un desen umoristic de calitate. Acest lucru va fi clar exprimat in mesajele de promovare a ofertei. Un alt segment il reprezinta tinerii care vor sa se creada despre ei ca au un simt estetic deosebit optand pentru un tricou, avand imprimat un desen al unui artist, sau caricaturist cunoscut.

Cadrul legislativ

- Autorizatii pentru desfasurarea activitatii (de mediu, sanitare etc). In afara de documentatia obisnuita, cu graficianul colaborator se va incheia un contract de cesiune partiala a drepturilor de autor pentru desenele care vor fi imprimate.

Furnizori / parteneri

- Tipuri de furnizori.
- Modalitati de cooperare.
- Conditii de livrare si plata.

Furnizor de tricouri a fost aleasa firma SimpleClothing S.R.L, care livreaza o gama de 30 de modele de tricouri, de toate culorile si marimile, la preturi cuprinse intre 0,99 euro si 2,99 euro. Daca vom comanda constant putem incheia un contract cu ei in care plata sa se faca la 30 de zile de la livrare.

Personal

- Numar de angajati necesari.
- Costuri de personal.

Pentru inceput vor fi trei angajati: unul va prelua comenzile si va raspunde la telefoane , unul va fi gestionar la magazine, va realiza imprimeurile pe tricouri, va ambala si va preda coletele la Postasau, la firma de curierat, iar cel de-al treilea este graficianul care realizeaza imprimarile in programele de specialitate. Salariile vor fi de 200 euro, urmand a creste la 300 de euro, daca volumul de vanzari va fi corespunzator asteptarilor. Graficianul va fi platit cu 10 lei pentru fiecare produs personalizat vandut, in regim de drepturi de autor. De site-ul firmei se va ocupa cel care preia comenzile firmei.

Site-ul firmei (www.firststart.com)

Site-ul va fi realizat de o firma specializata care ii va asigura si mentenanta. Va fi verificata activitatea de evidenta contabila. Managerul se va ocupa cu contabilitatea primara, respectiv intocmirea documentelor contabile.

Reclama

Reclama se va face prin pliante impartite in orasul respectiv cu cateva zile inainte sa se deschida firma, insa cea mai rentabila reclama va fi

cea de pe facebook prin care vom plati anumite site-uri sau pagini sa ne faca publicitate actionand drept la publicul tinta care este cuprins intre varsta de (14-30 ani).

Metoda de descoperire a noilor idei de tricouri originale :

-saptamanal vom oferi un tricou gratuit persoanei care ne va trimite cele mai bune sugestii de tricouri sau texte originale .

Perioda de timp cu vanzari bune –(Aprilie-Septembrie)

-In celelalte luni ale anului numarul de tricouri se micsoreaza la 400-500 iar pretul acestora va scadea de la 7 euro la 4-5 euro, totodata salariile angajatilor vor scadea cu 100/150 euro in acea perioada a anului.

Anexe:

Nr. crt.	Numele si prenumele	Functia	Salariul
1	Comandaru Dragos Vladut	Director general	200 €
2	Livadariu Andrei	Director vanzari	200 €
3	Baciu Georgel Dragos	Grafician	200 €