



PROGRAMUL OPERAȚIONAL CAPITAL UMAN

Axa prioritară 3: Locuri de muncă pentru toți

Obiectivul Specific 3.1: Creșterea ocupării șomerilor și a persoanelor inactive, cu accent pe șomerii de lungă durată, lucrătorii vârstnici (55-64 ani), persoanelor cu dizabilități, persoanelor cu nivel redus de educație

Obiectivul Specific 3.4: Îmbunătățirea nivelului de competențe, inclusiv prin evaluarea și certificarea competențelor dobândite în sistem non-formal și informal al șomerilor și persoanelor inactive, cu accent pe șomerii de lungă durată, lucrătorii vârstnici (55-64 ani), persoanelor cu dizabilități, persoanelor cu nivel redus de educație

Cod proiect: POCU/1080/3/16/3.1,3.4/157131

Titlu Proiect: Ocupare și formare pentru șomeri și persoane inactive

Operator de date cu caracter personal notificat sub numărul 18366

MODEL DE AFACERI ÎN SECTORUL ECONOMIC VIZAT DE PROIECT

ATELIER DE TAPIȚERIE

CUPRINS:

- 1. De ce atelier de tapițerie?**
- 2. Descrierea activității**
- 3. Forma de organizare**
- 4. Analiza pieței de desfacere și a concurenței**
- 5. Strategia de marketing**
- 6. Proiectul de investiții**
- 7. Schema organizatorică și politica de resurse umane**
- 8. Analiza SWOT**
- 9. Graficul de realizare al proiectului**

1. DE CE ATELIER DE TAPIȚERIE?

Pentru o persoană care dorește să își deschidă propria afacere: atelierul de tapițerie este idee de afaceri demnă de luat în calcul. De ce?

Pentru că activitatea de tapițerie este una care se poate desfășura într-un mic atelier deschis într-o anexă a casei dvs., pentru că poate fi o afacere de familie care are un mare potențial de creștere, pentru că concurența este redusă în acest domeniu, iar cererea este în creștere, pentru că retapițarea unei piese de mobilier costă până la o treime din prețul unui mobilier nou, pentru că mobilierul vechi recondiționat este în vogă, pentru că poate fi ideea care îți va întreține întreaga familie de acum încolo. Decizia este doar a ta!

Nu în ultimul rând aceasta este o soluție pentru utilizarea eficientă a resurselor, prin a da o nouă viață unui mobilier vechi, obosit sau uzat. Acesta este și un motiv pentru care unii din clienții care văd viitorul într-o „manieră verde” vor apela la servicii de retapițare pentru a economisi resursele planetei și a reduce poluarea prin fabricarea unui mobilier nou.

În ultimele decenii au existat tot mai puține persoane calificate care să lucreze în diverse domenii, lipsa școlilor de meserii a dus la scăderea numărului de persoane calificate în tot ce înseamnă domeniul serviciilor pe teritoriul României. Acest lucru nu înseamnă că nevoile de aceste servicii au scăzut sau au dispărut, dimpotrivă exprimă o creștere a unei cereri neacoperită și care poate fi exploatată.

De ce ar opta clienții la serviciile de tapițerie?

Eleganța și confortul sunt cele mai importante criterii pe care le urmăresc oamenii atunci când își amenajează casa. Există o mulțime de variante pe piață, dar trebuie să recunoaștem că mobilierul tapițat are atuurile lui.

Este suficient să închizi ochii și să te gândești la momentele când vii acasă, după o zi agitată, și te întinzi pe o canapea ori pe un pat tapițat ca să îți dai seama că îți oferă exact doza de confort după care tânjești după o zi de muncă.

Descoperă în continuare patru beneficii de care te bucuri când optezi pentru mobilier tapițat.

1. Îți asigură un plus de confort

Confortul este unul dintre principalele avantaje pe care le asigură mobila tapițată. Aceste modele sunt special concepute pentru a oferi stabilitate și confort în timpul momentelor de relaxare și pe perioada nopții. O tăblie inconfortabilă îți poate provoca dureri de gat și de spate, motiv pentru care este indicat să acorzi atenție acestui detaliu de design.

2. Oferă o notă sofisticată

Un pat tapițat ori o canapea tapițată devine cu ușurință piesa de atracție dintr-o încăpere. O astfel de piesă reușește să transforme un dormitor ori un living banal într-un spațiu elegant

fără sa depui prea mult efort in amenajare. Indiferent de nuanțele si de materialele pentru care vei opta, rezultatul va fi unul care îți va depăși așteptările.

3. Dă dovadă de versatilitate

Mobilierul tapițat poate fi personalizat după gusturile și planurile tale de amenajare. Pentru un stil modern poți alege o tapițerie din piele, pentru o variantă mai clasică mizează pe stofa, iar pentru a obține un efect glamour, alege un material mai deosebit, așa cum este catifeaua.

Îți dorești un model de tapițerie care sa se încadreze cu succes in orice tip de amenajare? Atunci mizează pe un model simplu, într-o culoare neutra, precum gri ori bej.

Pentru un plus de confort, alege materiale cu textura moale, plăcută la atingere, care te învăluie într-o senzație de căldură.

4. Este ușor de întreținut

Încă un motiv de bucurie pe care îl aduce mobila tapițată este întreținerea ușoară. Piese de tapițate pot fi curățate o dată pe săptămână cu ajutorul aspiratorului.

Opțional, se poate folosi o soluție special concepută pentru curățarea textilelor. Există produse care promit sa îndepărteze petele „încăpățănate”, așa cum sunt cele de vin, ciocolata si sos de roșii. Dar, înainte de a aplica orice soluție de curățare, trebuie să citești bine indicațiile de pe eticheta și să ții cont de tipul materialului.

2. DESCRIEREA ACTIVITĂȚII

În zilele noastre a crescut nevoia de a reutiliza resursele existente, de a recicla deoarece populația planetei a început să conștientizeze că resursele materiale ale planetei sunt limitate și acestea trebuie folosite cu maximă eficiență, trebuie reciclate, refolosite. În acest trend crescător se încadrează și activitatea de retapițare: mobilierul vechi sau uzat se repară, revopsește, retapițează rezultând piese de mobilier unice, durabile și de o calitate deosebită. De asemenea, mobilierul de epocă necesită recondiționare pentru a-și păstra/crește valoarea și frumusețea. În prezent, este în mare vogă mobilierul de grădină realizat prin refolosirea paleților din care se pot realiza canapele, măsuțe, fotolii și ale piese de mobilier cărora li se atașează tapițerie, perne pentru amenajarea unor spații pentru organizarea de petreceri în aer liber, pentru cinematografe în aer liber, pentru glampinguri și alte activități în aer liber. De asemenea, mobilierul din sectorul horeca datorită folosirii intense și repetitive se uzează și necesită retapițare, reparare, curățare.

Fiecare piesă de mobilier, dar în special canapelele și fotoliile, impresionează prin strălucire și efectul de nou imediat după ce își găsesc locul în living-ul nostru. Este acea senzație de curățenie și prospețime pe care dorim să o păstrăm cât mai mult timp. Cu cât materialele din care sunt fabricate canapelele au o mai bună calitate cu atât sarcina de a păstra frumusețea originală este mai ușoară. Tapițeria fotoliilor și a canapelelor este proiectată pentru a oferi confort și rezistență de-a lungul anilor.

Durata de viață a acestora este influențată nu doar de calitatea produselor în sine ci și de intensitatea utilizării precum și de atenția acordată îngrijirii. Indiferent de materialul din care este confecționată canapeaua, aceasta are nevoie de o aspirare periodică pentru a îndepărta praful depus dar și resturile ce se pot ascunde în locurile greu accesibile.

Serviciile noastre de tapiterie pentru mobilă se extind până la mobilierul de grădină, care în ziua de astăzi a devenit extrem de popular sub forma de paletă. Utilizați în general pentru transportul de marfă, paletii au devenit de ceva timp utilizabili și în industria mobilei, care datorită formei lor și al materialului din care sunt construiți pot da naștere unui mobilier de grădină pe gustul fiecărei persoane. Echipa noastră de tapițeri va pune la dispoziție servicii reconstrucție și de tapițare al canapelelor din paletă.

Societatea își propune să presteze în principal servicii de retapițare a scaunelor, canapelelor, fotoliilor și a altor elemente de mobilier. De asemenea, se vor efectua servicii de tapițare pentru mobilier de grădină și retapițare pentru scaune de mașină. Pe măsură ce experiența tapițerilor va crește vor putea efectua și reconstrucție mobilier de epocă și vor putea prelua comenzi și de la sectorul Horeca pentru retapițare mobilier hotelier, reumplere saltele și alte servicii conexe care va asigura un flux continuu al activității prin încheierea unor contracte de reconstrucție, retapițare, curățare periodică.

După etapa de promovare se va trece la preluarea comenzilor pe bază de programare. Clientul va suna, va programa o vizită în care tapițerul se va deplasa la domiciliul clientului pentru a evalua necesarul de materiale și costul lucrării. Tapițerul îi va calcula un preț total al retapițării și îi va prezenta oferta clientului. Dacă acesta acceptă oferta, în funcție de programările și lucrările preluate până în acel moment, de timpul necesar pentru a se livra materialul adaptat nevoilor clientului se va face o programare a preluării mobilierului de la domiciliul/sediul clientului în vederea efectuării lucrării de retapițare și se va încasa un avans care trebuie să acopere costurile cu materialele comandate pentru acel client. Mobilierul va fi ridicat de la domiciliul clientului și apoi transportat la punctul de lucru în vederea efectuării lucrărilor de retapițare.

Lucrările mici care nu necesită echipamente deosebite se pot efectua și la domiciliul/sediul clientului, în funcție de preferințele acestuia.

3. FORMA DE ORGANIZARE (denumire, sediu, forma juridică, coduri CAEN, acționariat, capital social, autorizări)

Înainte de a merge la Registrul Comerțului pentru a înregistra noua firmă trebuie să iei niște decizii:

- care este forma de organizare pe care o va avea noua entitate? Vei deschide o întreprindere individuală, o persoană fizică autorizată, o întreprindere

familială sau vei opta pentru o societate comercială și care tip de societate vrei să deschizi: SRL, SCS, SNC, SCA sau SA? Pentru a fi mai corect informat trebuie să știi că pentru primele 3 variante trebuie să ai diplomă de calificare în profesia de tapițer pentru a desfășura această activitate sub această formă. Aceste prime 3 tipuri de entități nu au personalitate juridică, iar persoana fizică răspunde cu întregul său patrimoniu pentru onorarea obligațiilor rezultate din această activitate. Pentru mai multe informații privind aceste forme de organizare puteți studia ORDONANȚA DE URGENȚĂ nr. 44 din 16 aprilie 2008 (actualizată) privind desfășurarea activităților economice de către persoanele fizice autorizate, întreprinderile individuale și întreprinderile familiale. Dacă optați pentru o societate ar fi bine să consultați LEGEA nr. 31 din 16 noiembrie 1990 (**republicată**) privind societățile pentru a vedea modul de organizare al acestora.

- Trebuie să alegeți denumirea societății, mai exact 3 variante de denumiri cu care veți merge la Registrul Comerțului pentru rezervarea denumirii. Puteți să consultați site-ul ONRC și să verificați anterior dacă denumirile selectate de dvs. sunt deja alocate altor firme.
- Trebuie să vă hotărâți dacă veți fi asociat unic sau veți avea mai mulți asociați, în ce proporții fiecare, cine va fi administratorul societății?
- Care va fi capitalul social al firmei?
- Unde o să aveți sediul? Va trebui să încheiați un contract de închiriere sau comodat (folosință gratuită) pentru sediul societății? Pe ce durată veți încheia acest contract?
- Unde o să desfășurați activitatea? Unde o să deschideți punctul de lucru? Acesta trebuie declarat la Registrul Comerțului și, de asemenea, trebuie să aveți un contract de închiriere sau comodat pentru acest spațiu.
- Care este codul CAEN principal și care sunt codurile CAEN secundare?
-

Pentru activitatea de tapițare puteți alege între următoarele coduri CAEN (exemplu):

COD CAEN PRINCIPAL: 9524 Retapițarea și recondiționarea mobilierului

CODURI CAEN SECUNDARE: **3109 Fabricarea mobilierului**. Această clasă include:

- fabricarea de canapele, canapele extensibile și fotolii
- fabricarea de scaune și bănci pentru grădină
- fabricarea de mobilier pentru dormitoare, sufragerii, grădini etc.
- fabricarea de carcase pentru mașini de cusut, televizoare etc.

Această clasă include de asemenea:

- finisarea scaunelor și băncilor, cum ar fi tapițarea
- finisarea mobilierului cum ar fi : vopsirea, lăcuirea și tapițarea

2932 Fabricarea de scaune pentru autoturisme

Pentru desfășurarea activității de tapițare este necesară autorizația de funcționare de la Primăria localității unde se desfășoară activitatea. În cazul în care pe lângă activitatea de tapițare se repară/ confecționează / vopsește mobilier va fi necesară și autorizația de la Mediu, iar dacă activitatea de desfășoară într-un spațiu mai mare de 600 mp este necesară și autorizația de la ISU.

4. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

(Zona geografică în care se vor comercializa produsele/serviciile, Clienții care vor cumpăra produsele / serviciile, Concurenții potențiali)

Având în vedere că această activitate implică cel puțin 3 deplasări la domiciliul/sediul clientului (pentru evaluare, pentru preluare mobilier, pentru predare mobilier retapițat), pentru a scădea costurile de transport se va prefera să se livreze servicii în localitatea în care firma are punctul de lucru deschis. Deci principalii clienți sunt persoanele fizice și juridice care au domiciliul/ sediul în localitatea în care se află punctul de lucru al firmei. Pentru clienții care doresc să apeleze la serviciile firmei și au domiciliul/sediul în altă localitate se va calcula în costul serviciilor de tapițerie și costul transportului. Clienții cărora li se adresează serviciile firmei sunt atât persoane fizice care doresc să-și recondiționeze mobilierul sau să comande anumite piese de mobilier care necesită tapițare, cât și firme: hoteluri, restaurante, saloane, alte societăți care doresc să recondiționeze mobilierul din dotare.

Pentru comenzi mai mari care se realizează la domiciliul/sediul clientului se poate realiza deplasarea tapițerului în altă locație/localitate pe baza unui contract ferm sau se pot prelua comenzi din alte localități dacă transportul mobilierului se asigură/suportă de către client.

Concurența în domeniu nu este mare, în România activând în prezent aproximativ 150 firme de tapițare/retapițare, din care marea majoritate se situează în București și în zonele limitrofe acestuia deoarece în perioada comunistă în București erau școli de meserii care calificau persoane ca și tapițeri. Mai sunt și firme mari cu sute de angajați care fabrică mobilier și îl și tapițează, care au același cod CAEN dar nu reprezintă o

concurență directă deoarece nu efectuează lucrări de retapițare. Există loc și cerere pe piață pentru activitatea de retapițare.

5. STRATEGIA DE MARKETING (Strategia de produs, Strategia de preț propusă, Promovarea vânzărilor, Strategia de distribuție)

Strategia de produs

Ne vom promova activitatea pe site-uri de socializare și ne bazăm pe viitori clienți și pentru recomandarea cunoscuților, iar pentru fiecare recomandare care se concretizează cu un contract vom acorda o reducere.

Strategia de preț propusă

Vom aplica discount pentru comenzile mai mari. Prețurile vor fi mai accesibile față de prețurile de pe piață.

Preturile vor fi variabile, în funcție de dorințele, materialele alese de client se vor adapta la fiecare lucrare și client în parte.

Promovarea vânzărilor

Promovarea de vânzare o voi face pe rețelele de socializare pentru că acolo se caută și se vinde cel mai mult. În afară de acest tip de promovare vom realiza și un site web, unde vom prezenta produsele noastre. Ofertele de preț vor fi personalizate în funcție de comandă.

Strategia de distribuție

Distribuția/transportul produselor se va realiza cu mașina societății noastre, dar clienții pot opta pentru ridicarea produselor de la sediul nostru.

6. PROIECTUL DE INVESTIȚII

Pentru desfășurarea activității de tapițerie sunt necesare următoarele echipamente:

- **Capsator capse schelet** – pentru îmbinarea elementelor ce formează scheletul. Gama de capse poate fi 90 sau 92 sau 14 (diverse lungimi) în funcție de duritatea elementelor componente ale scheletului. Capsatoarele sunt diferite pentru cele 3 game de capse.
- **Capsator capse tapițerie** – pentru capsarea diverselor repere pe scheletul produsului. Gama de capse este 80 sau 380 în diverse lungimi.
- **Decapsator capse schelet** – pentru eliminarea capselor schelet bătute greșit fără a deteriora elementele scheletului – esențial. Sau atunci când avem de refăcut /reparat /recondiționat un produs finit ce trebuie mai întâi desfăcut.

- **Decapsator capse tapițerie** – pentru eliminarea capselor tapițerie bătute greșit fără a deteriora sau agata materialele de acoperire. Sau, la fel ca în cazul scheletului, când avem de refăcut/reparat/recondiționat un produs finit ce trebuie mai întâi desfăcut.
- **Instalație de aer comprimat** – compresor cu furtune și racorduri pentru mai multe posturi de lucru. Pentru a putea utiliza diferitele scule și echipamente care necesită aer comprimat și care prin randamentul și puterea lor cresc mult eficiența atelierului tău.
- **Masa de croit** – masă cu blat din MDF sau altă structură construită pe dimensiunea dorită de tine. De cele mai multe ori nu ai nevoie să cumperi o masă de croit – cele mai multe ateliere își confecționează singure masa de croit tapițerie.
- **Mașina de cusut** – sunt o mulțime de mărci de mașini de cusut bune. Ce este important și trebuie avut în vedere – să fie cu triplu transport (2 piciorușe deasupra și unul dedesubt) și în varianta ideală se recomandă să achiziționezi de la început și setul de piciorușe pentru cusut chedere /profile. Asta pentru că există chedere și profile pentru operațiunea de ascundere a capselor respectiv închidere fără capsare ce nu pot fi utilizate fără setul de piciorușe aferente.



- **Instalație de șprîțuit adeziv** cu un număr de pistoale în funcție de numărul de posturi de lucru. O soluție durabilă și economică, instalația se alege în funcție de adezivul cu care se va lucra: adeziv pe bază de solvent, adeziv pe bază de apă monocomponent, adeziv pe bază de apă bicomponent sau alte tipuri existente pe piață.



- **Masa de tapiterie tip lift** – masa pe care se desfășoară operațiile de tapițare și care prin acționare pneumatică urcă și coboară pe verticala pentru a ușura munca tapițerului. Mai mult decât atât, aceste mese pot reduce cu 20% timpul necesar acoperirii cu material a piesei de mobilier și sunt considerate indestructibile.
- **Masa de tapiterie tip Column** – masa pe care se desfășoară operațiile de tapițare și care prin acționare pneumatică poate fi rotită sau lăsată pe părți și fixată în multiple poziții cât mai ușoare și accesibile pentru cel care tapițează.



- **Mașina manuală îmbrăcat nasturi** – în cazul în care modelele de tapițerie executate sunt cu nasturi. Indiferent dacă este vorba despre producție în serie mică sau mare și indiferent de material, există o mașină de îmbrăcat nasturi ideală pentru tine.
- **Mașină îmbrăcat perne model Airfast** – utilizată în producția mică și medie de tapițerie pentru ușurință și randament crescut la îmbrăcarea pernelor de șezut și spătar detașabile în materialul de acoperire. Nu necesită spațiu mare pentru depozitare și utilizare sau pregătire specială pentru utilizare sau montaj.
- **Mașină umplut perne model Dumbo** – o soluție de nivel următor, mai performantă.
- **Tocător de poliuretan** – dacă atelierul tău a ajuns la o producție medie de tapițerie, vei găsi deosebit de util un tocător de poliuretan. Vei putea economisi – pentru că refolosești resturile de spuma poliuretanică în loc să le arunci.
- Pe lângă cele de mai sus, ai nevoie de o mulțime de alte „mărunțișuri” de altfel extrem de necesare: foarfeci de croit, ace de cusut manual, catere de croit, baionete pentru capitonare, creta, creioane de marcat, bormașina, circular tăiat repere de lemn, etc.

Pentru a promova activitatea și pentru întocmirea ofertelor va fi utilă achiziția unui laptop și a unei imprimante. De asemenea, se vor cumpăra licențele soft necesare pentru aplicațiile calculatorului.

Pentru promovarea firmei și a activității se va achiziționa un site web personalizat. Amenajare spațiului de lucru se va face într-o anexă a casei unde se va igieniza, se vor asigura instalațiile electrice, iluminatul și încălzirea spațiului adecvat.

Pentru transportul mobilierului se va achiziționa o camionetă second-hand. Dacă fondurile sunt insuficiente la început pentru achiziția mijlocului de transport până la obținerea fondurilor necesare se poate închiria un mijloc de transport atunci când situația o impune.

Nr crt	Denumire echipament amenajare atelier tapițerie	Valoare totală (fara TVA) - RON -	TVA - RON -	Valoare totală (cu TVA) - RON -
1	Echipamente/Utilaje: -mese rotative column -instalații șprîțuit adezivi -tocătoare poliuretan -mașini umplut perne -capsatoare pneumatice, electrice și manuale -scule și dispozitive diverse -mese lift -prese scaune -sisteme capitonare tapițerii -mașină de cusut -capsatoare -decapsatoare	42.017	7.983	50.000
2	Echipamente IT -laptop -imprimantă	2.521	479	3.000
3	Licențe soft / programe informatice/ alte active necorporale. - Site web	4.202	798	5.000
4	Clădiri sau construcții/reabilitări de clădiri/ terenuri -amenajarea unui atelier într-o anexa a casei	8.403	1.597	10.000
5	Mijloace de transport - Camioneta transport	58.823	11.177	70.000
	TOTAL	115.966	22.034	138.000 lei

Materii prime / furnizori:

Prețurile sunt estimative și pot suferi modificări, în funcție de evoluția pieței.



Materii prime / mărfuri necesare <materii prime sau marfuri, în funcție de tipul activității>

Principalii furnizori:

Denumire Materii prime /marfuri	Furnizori potential (nume, localitate)	Cantitate medie lunara	Val. medie lunara - lei -
-mecanisme de extensie	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	5	200

- Arcuri sinusoidale și cleme de prindere	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	50	500
-Chingă elastică și rigidă	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	10	500
-chedere rootunde și profilate	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	10	400
-profile de închidere	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	10	300

-tetiery și articulații reglabile	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	4	1.000
-miezuri elastice	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	6	2.000
-sisteme de capitonare tapițerii	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	2	800
-Materiale nețesute și interțesute	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	100	8.000

-alte materiale și accesorii:	Ro Franco SRL, Satu Mare, Str. Liviu Rebreanu, nr. 29 Fax:0361.417.052 Mobil: 0747.298.248 Regency Company SRL Bd. Basarabia nr. 256, Sector 3, București	80	2.000
-------------------------------	--	----	-------

La alte materiale și accesorii necesare pentru producția mobilierului tapițat vom include:

- Ata de cusut subtire pentru cusaturi interne sau groasa pentru pas ornamental exterior.
- Ace drepte sau curbe de lungimi si modele diverse pentru utilizari manuale.
- Picioruse de plastic triunghiulare, rotunde cu cep sau fara cep, diverse inaltimi.
- Elemente de cuplare metalice sau plastic, vizibile sau care se pot ascunde.
- Fermoare la metraj si cursorii aferenti, in culori si grosimi diverse.
- Arici (Velcro) in culori si latimi diverse.
- Benzi metalice decorative.

7. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

Structura personalului:

Pentru activitatea de tapițerie cel mai bine ar fi să se înceapă cu 2 persoane, deoarece unele piese de mobilier sunt dificil sau imposibil de manevrat de către o singură persoană.

Schema organizatorică de personal ar arata așa:

Personal de conducere al firmei : (1)

Personal direct productiv: (1)

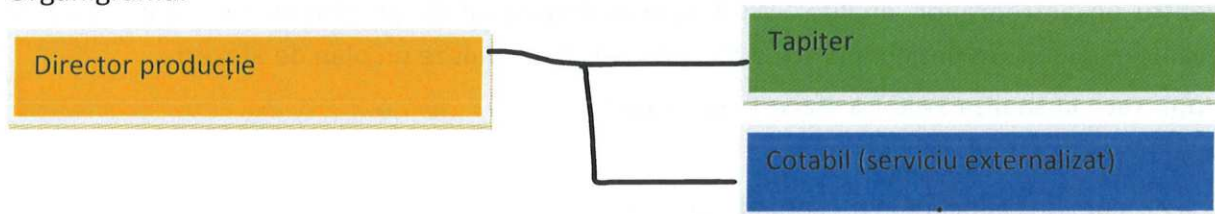
Tapițerul va fi subordonat directorului de producție care va coordona activitatea firmei și va întocmi planificarea activității cu consultarea permanentă a tapițerului.

Deci personalul firmei va fi compus din 2 persoane: un director de producție (cu rol de manager, administrator) și un tapițer.

Directorul de producție va avea rolul de a conduce activitatea firmei, de a reprezenta firma în relațiile cu autoritățile, banca, contabila și clienții. Acesta va prelua comenzile, va întocmi oferte de preț și va ajuta tapițerul ori de câte ori situația o va impune.

Tapițerul va presta activitatea de tapițare/retapițare a mobilierului, va comanda materialele necesare pentru tapițerie, va transporta mobilierul de la și la client.

Organigrama:



Costuri de personal

Salariul minim pe economie în acest moment este de 3.000 lei brut, la care se adaugă contribuția asiguratorie pentru muncă de 2,25 % din 2800 lei, adică 63 lei.

- RON -

Funcția	Salar mediu brut/pers.	Numar persoane	Total salarii bute/luna	Contributii angajator	Cheltuiala cu salarizarea / luna
1	2	3	4=2 x 3	5	6 = 4 + 5
Director de productie	3,000	1	3,000	63	3,063
Tapițer	3,000	1	3,000	63	3,063
TOTAL	6,000		6,000	126	6,126

Acestea sunt costurile minime de personal lunare pentru 2 persoane angajate cu normă întreagă. Dacă activitatea crește în volum și situația o impune se mai pot angaja tapițeri, iar după ce activitatea devine profitabilă se vor crește salariile angajaților pentru a-i fideliza.

Pentru serviciul de contabilitate se va încheia contract cu o firmă care prestează servicii de contabilitate. În funcție de amploarea activității acest serviciu va costa între 400 lei și 800 lei pe lună.

8. Analiza SWOT (Puncte tari / Puncte slabe / Oportunități / Constrângeri)

Analiza SWOT este modalitatea prin care se poate crea o imagine de ansamblu asupra unei entități. Este foarte utilă pentru luarea deciziilor și elaborarea strategiilor în deplină cunoștință de cauză. Aceasta se poate efectua pentru o companie, produs, loc, industrie, proiect sau persoană.

Prin analiza SWOT se vor identifica factorii interni și externi care sunt favorabili și care sunt nefavorabili pentru atingerea obiectivului propus.

Termenul de "SWOT" este preluat din limba engleză și este un acronim creat din inițialele cuvintelor: Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats.

Prin urmare expresia "analiza SWOT" face referire la descoperirea și punerea în balanță a tuturor acestor factori care caracterizează și influențează o entitate.

Pentru un antreprenor, analiza SWOT este instrumentul de planificare care îl va ajuta să evalueze o idee, un proiect pentru o afacere sau să formuleze un plan de afaceri.

Vom trece la analiza SWOT a afacerii de tapițerie:

Puncte tari:

- ✓ curs de calificare in meseria de tapițer

- ✓ curs de formare în competențe antreprenoriale
- ✓ concurența slabă de pe piață
- ✓ cererea mare de pe piață
- ✓ asigurarea transportului mobilierului clientului
- ✓ afacerea se poate desfășura într-un atelier construit într-o Anexă a casei de locuit
- ✓ poate fi o afacere de familie.

Puncte slabe:

- lipsa de experiență a personalului
- lipsa unei clientele formate, firma fiind la începutul activității
- costul mare al materialelor
- necesarul a min. 2 persoane pentru manipularea/transportul mobilierului

Oportunități:

- ✓ creșterea prețurilor la mobilier va determina clienții să recurgă la recondiționarea acestuia
- ✓ protejarea mediului va impune noi condiții pentru gestionarea deșeurilor și populația va fi tot mai atentă la recondiționare și creșterea duratei de viață a unui produs

Constrângeri:

- creșteri ale prețurilor materiilor prime care nu pot fi previzionate
- creșteri ale prețului combustibililor care cresc prețul serviciilor prestate și de asemenea nu au o evoluție ce poate fi previzionată
- schimbările politice și legislative.

9. GRAFICUL DE REALIZARE A PROIECTULUI

Exemplu:

Data estimată de început: 01.06.2023

Data estimată de terminare a activităților investiționale: 01.06.2024

Data estimată de începere a producției la întreaga capacitate: 01.01.2024

Activitatea /luna	Luna 1 iunie 2023	Luna 2 Iulie 2023	Luna 3 August 2023	Luna 4 Septembrie 2023	Luna 5 Octombrie 2023
Activitatea 1	Amenajarea spațiului				
Activitatea 2		Obținerea autorizației de funcționare de la Primărie			

Activitatea 3		Achiziția casei de marcat			
Activitatea 4			Angajarea personalului		
Activitatea 5			Achiziția echipamentelor de lucru		
Activitatea 6			Achiziția mijlocului de transport		
Activitatea 7			Promovarea serviciilor		
Activitatea 8				Demararea activității/preluare comenzi	
Activitatea 9				Crearea unui site WEB +promovare locală	
Activitatea 10					Promovare/ Semnare contracte cu firme din domeniul Horeca care să asigure un volum constant de lucrări