

Model – cadru pentru beneficiarii intervenției DR36 –LEADER pentru proiecte start-up neagricol

(Notă! Se completează toate rubricile din formularul-tip în limba română, prin tehnoredactare. Recomandările scrise cu font italics nu vor fi preluate de către solicitant la completarea Planului de afaceri

ELABORAT DE:

**PLAN DE AFACERIINTERVENTIE DR 36-LEADER
pentru proiectedetipstart-up neagricol**

- Sprijinul se acordă în două tranșe de plată, stabilite de GAL, din care ceade-a doua tranșă reprezintă 10% din valoarea sprijinului, în baza unui Plan de afaceri.
- Solicitantul trebuie să prevadă minimum două și maximum 10 obiective specifice, iar ponderea aferentă fiecărui obiectiv să fie de minimum 10%, aceasta fiind stabilită în funcție de importanța acțiunilor/investitiilor propuse prin proiect pentru realizarea obiectivului general propus. Suma procentelor tuturor obiectivelor specifice trebuie să fie 100%. – În cazul neimplementării corecte a PA, sumele plătite vor fi recuperate proporțional cu ponderea aferentă acțiunilor/obiectivelor nerealizate, raportând la întreaga valoare a sprijinului, de 20.000 de euro pentru proiecte care prevăd înființarea de Puncte Gastronomice Locale, 50.000 de euro pentru proiectele care propun activități de servicii și 70.000 de euro pentru proiectele care propun activități de producție. – Pentru micro-întreprinderile și întreprinderile mici existente nu este permisă finanțarea prin Intervenția DR 36-LEADER pentru proiecte start-up neagricol a unor activități complementare activităților neagricole desfășurate de solicitant. Prin activitate complementară se înțelege activitatea care se desfășoară în scopul completării/dezvoltării/optimizării activității principale sau activității de bază a solicitantului (pentru care are codurile CAEN autorizate și a desfășurat activitate economică anterior depunerii proiectului).

TITLUL PROIECTULUI: „Dotarea și echiparea firmei EXEMPLU S.R.L. în scopul dezvoltării turismului și promovarea produselor locale”

Durata de implementare a proiectului: 24 luni (maximum 36 de luni)

I. DATELE GENERALE ALE SOLICITANTULUI

➤ **Denumirea solicitantului/ Forma juridică a solicitantului: EXEMPLU SRL**

➤ **Date de identificare ale solicitantului: Adresă sediu social:**

➤ **Obiectul de activitate** – Conform Certificatului Constatator, societatea propune spre finanțarea activităților aferente următoarelor coduri CAEN (aceste activități optimizându-se reciproc): ~~5612 – Activități ale unităților mobile de alimentație; Codul CAEN solicitat spre finanțare este eligibil, conform Anexei 5 – Listă codurilor CAEN aferente activităților neagricole eligibile la finanțare în cadrul intervenției DR36.~~

Solicitantul poate propune prin PA realizarea de activități noi, pe care nule-a mai desfășurat până la depunerea Cererii de finanțare.

Solicitantul poate propune realizarea de activități aferente unui cod CAEN până la maximum 5 (cinci) coduri CAEN,

în situația în care aceste activități

se completează, dezvoltă sau se optimizează reciproc.

Tipul activităților desfășurate la momentul depunerii Cererii de Finanțare și care nu fac obiectul finanțării:

Codul CAEN activitate agricolă: Nu este cazul, societatea este nou-înființată.

Codul CAEN activitate neagricolă: Nu este cazul, societatea este nou-înființată.

☐

Categorii de beneficiari eligibili prin Intervenția DR36-LEADER pentru proiect start-up neagricol (se bifează corect răspunsul la situația solicitantului).

Micro-întreprinderi și întreprinderi mici existente care își propun activități noi neagricole, pe care nule-a mai efectuat până la data aplicării

Fermieri sau membrii unei gospodării agricole, care își diversifică activitatea prin înființarea unei activități noi neagricole în spațiul rural, pentru sprijin

➤ **X Micro-întreprinderi și întreprinderi mici noi**, înființate în anul depunerii Cererii de Finanțare sau cu o vechime de maximum 3 ani fiscal care nu au desfășurat activități până în momentul depunerii acesteia (start-ups)

☐ pentru primată, (autorizație statut minim de PFA).

Forma juridică a solicitantului (se bifează corect răspunsul la situația solicitantului)

X Societate cu răspundere limitată – SRL (Lege nr. 31/1990)

☐

- ☐ Societate agricolă (înființată în baza Legii nr. 36/1991)
- ☐ Societate cooperativă de gradul 1 și societăți cooperative meșteșugărești și de consum de gradul 1 (înființate în baza Legii nr. 1/ 2005), care au prevăzute în actul constitutiv ca obiectiv înființarea de activități non-agricole;
- ☐ Cooperativă agricolă de grad 1 (înființată în baza Legii nr. 566/ 2004).
- ☐ Cabinet Medical Individual (înființat în baza Ordonanța nr. 124/1998)
- ☐ Cabinet Medical Veterinar (înființat în baza Legea nr. 160/1998)

➤ **Responsabil legal:**

✓ Nume, prenume, funcție, procent acțiune deținute în cadrul unității: *POPESCU administrator, cota de participare la beneficii și pierderi: 100%/100%*

✓ Adresa sediului social: *S Județ Brașov*

➤ **Competențe profesionale (dacă este cazul) ale reprezentantului legal al solicitantului**

- Diplomă de studii în domeniul proiectului

Reprezentantul legal al solicitantului a absolvit Academia de Studii Economice din București, Facultatea de Relații Economice Internaționale, deținând Diploma de Master în Tranzacții Internaționale. Programul de studii urmărește o structură curriculară centrată pe dezvoltarea competențelor de management și administrarea afacerilor, incluzând discipline precum: Management Internațional, Economie Internațională, Marketing Internațional, Negociere și Contractare Internațională, Mediul Internațional de Afaceri și Comunicarea de Afaceri.

Prin urmare, formarea postuniversitară asigură reprezentantului legal competențele necesare pentru gestionarea unei afaceri, confirmând în mod explicit că acesta îndeplinește criteriul de punctaj referitor la absolvirea studiilor superioare în domeniul managementului afacerilor, conform metodologiei de verificare prevăzute în Ghid.

II. SITUAȚIA ECONOMICĂ ÎNȚIALĂ A SOLICITANTULUI (DESCRIERE)

Istoricul activității – Nu este cazul.

- Data înregistrării la ONRC (îndeplinind condiția de micro-întreprindere/întreprindere mică): 22.09.2025
 - Anul înființării (pentru start-up-uri): 2025
 - Baza materială de care dispune: Nu este cazul.
 - terenuri agricole – în folosință și/sau proprietate,
 - clădiri, mașini, instalații, utilaje agricole/neagricole și alte dotări

III. ETAPELE ȘI OBIECTIVELE PENTRU ÎNFIINȚAREA UNEI ACTIVITĂȚI NEAGRICOLE PENTRU CARE SE SOLICITA SPRIJIN PRIN INTERVENȚIA DR 36-LEADER (start-up neagricol)

III.1 Descrierea obiectivelor

Obiectivul general

Proiectul propus de SC EXEMPLU SRL, prin înființarea unui coffee truck în comuna EXEMPLU , **contribuie direct la atingerea obiectivului general al Intervenției L806**, sprijinind dezvoltarea durabilă a mediului de afaceri local și crearea de noi activități non-agricole. Investiția răspunde unei nevoi reale identificate pe piața turistică locală, oferind servicii de cafea de specialitate și produse de patiserie pentru vizitatorii Cetății și ai campingului din apropiere.

Prin această inițiativă se stimulează antreprenoriatul local, se creează oportunități de angajare și se consolidează colaborarea cu alți producători și furnizori locali, generând beneficii economice și sociale pentru comunitate. În plus, conceptul modern și flexibil al coffee truck-ului, cu produse locale integrate și opțiuni eco-friendly, servește ca bună practică pentru dezvoltarea altor microîntreprinderi și întreprinderi mici din teritoriu.

Astfel, proiectul sprijină direct obiectivul general al Intervenției L806: creșterea sustenabilă a sectorului non-agricol, diversificarea activităților economice și reducerea inegalităților sociale prin crearea de locuri de muncă și oportunități pentru grupuri vulnerabile.

Studiu de piață local

Comuna beneficiază de un potențial turistic deosebit, având ca obiectiv central Cetatea Medievală. În imediata apropiere funcționează și un camping modern, cu o capacitate de 30 de rulote și 20 de camere de cazare, ocupate pe majoritatea perioadei anului. În luna August, localitatea găzduiește Festivalul care atrage numeroși participanți la fiecare ediție.

În urma documentării efectuate, a rezultat că în localitate. **nu există operatori economici activi pe cod CAEN 5612 – Activități ale unităților mobile de alimentație.** Această informație a fost confirmată verificările realizate pe platforma termene.ro, întrucât în conformitate cu Adresa emisă de primărie, nu există o evidență a Codurilor CAEN pe care activează firmele din interiorul localității. În consecință, activitatea propusă prin prezentul proiect poate fi considerată **inovatoare și slab reprezentată în localitate**, conform metodologiei de verificare din ghid. Analiza concurenței arată că, în prezent, nu există în comuna o cafenea sau ceainărie care să deservească turiștii și localnicii. Concurenții indirecti sunt reprezentați de câteva pizzerii

Clienții țintă ai coffee truck-ului vor fi în principal turiștii care vizitează Cetatea Medievală, atât români, cât și străini, alături de persoanele cazate în camping și de localnicii care doresc o alternativă modernă de consum. Vizibilitatea ridicată a cetății și includerea sa în circuitele turistice din județul Brașov reprezintă un avantaj competitiv major pentru amplasarea și operarea rulotei. Spre deosebire de alte opțiuni existente, coffee truck-ul va propune o ofertă unică și atractivă, bazată pe cafea de specialitate, prăjită local și preparată pe loc, ceaiuri și băuturi naturale, completate de produse de patiserie și cofetărie achiziționate de la producători locali.

De asemenea, proiectul are un puternic caracter local și comunitar, întrucât materia primă va fi achiziționată de la furnizori din COMUNA. : L pentru produsele de patiserie și cofetărie. Astfel, coffee truck-ul nu doar că va răspunde unei nevoi nesatisfăcute pe piața locală, dar va contribui și la dezvoltarea economiei locale prin sprijinirea directă a altor antreprenori din comunitate.

Efectul inovator și impactul asupra comunității se reflectă în mai multe direcții:

- crearea unei activități noi, inexistente în Hărman, diversificarea ofertei pentru turiști și localnici

- stimularea turismului cultural
- precum și generarea unui loc de muncă pentru un barista din comunitate.

De asemenea, introducerea unui sistem de fidelizare și participarea activă la evenimente locale (precum Teutonic Fest) vor consolida vizibilitatea afacerii și vor crea un model de bună practică pentru alți antreprenori locali.

În concluzie, studiul de piață confirmă inexistența altor operatori similari în Hărman și demonstrează că activitatea propusă prin proiect are un caracter inovator, cu impact pozitiv atât asupra dezvoltării economice locale, cât și asupra experienței turistice din jurul Cetății Medievale

Obiective specifice:

Solicitantul trebuie să prevadă minimum 2 și maximum 10 obiective specifice, ponderile aferente fiecăruia sunt de minimum 10% și sunt stabilite în funcție de importanța acestora la realizarea obiectivului general propus prin proiect. Fiecare obiectiv specific asumat trebuie să prevadă acțiuni prin care se realizează, acestora fiindu-le alocate ponderi din totalul obiectivului din care fac parte.

Pentru atingerea obiectivului general al proiectului, SC LAURA'S VIBE SRL își propune următoarele obiective specifice:

- **OS1: Producția comercializată sau activitățile prestate reprezintă minim 45% din valoarea primei tranșe de plată**

Coffee truck-ul va comercializa băuturi de cafea și produse de patiserie conform prognozelor din Planul de Afaceri, astfel încât veniturile realizate înainte de solicitarea celei de-a doua tranșe de plată să acopere cel puțin 45% din valoarea primei tranșe, demonstrând implementarea efectivă a activității și sustenabilitatea afacerii.

Pentru atingerea acestui obiectiv, întreprinderea va implementa următoarele măsuri:

- Achiziția echipamentelor și punerea în funcțiune a coffee truck-ului – asigură infrastructura necesară desfășurării activității de comercializare a cafelei și produselor de patiserie;
- Angajarea și formarea unui barista calificat – personalul instruit va garanta calitatea produselor oferite și va crește atractivitatea ofertei în fața clienților.
- Diversificarea gamei de produse – se vor comercializa atât băuturi pe bază de cafea (espresso, cappuccino, latte, ristretto, cafea decofeinizată), cât și produse complementare (ceaiuri naturale, briose, biscuiți, turtă dulce, banana bread), adaptate cerințelor pieței locale și turistice.
- Accesarea unei piețe cu potențial ridicat – coffee truck-ul va fi amplasat strategic în localitatea. , cu flux anual de circa 30.000 turiști, și va deservei, totodată, participanți la evenimente și festivaluri, localnici și turiști cazați în unități de cazare din zonă.
- Activități de promovare și fidelizare a clienților – prin de campanii punctuale (de exemplu, reduceri la evenimente, carduri de fidelitate), se va stimula creșterea numărului de clienți și a valorii vânzărilor.
- Optimizarea stocurilor și a fluxului de aprovizionare – utilizarea softurilor de gestiune va asigura controlul asupra cheltuielilor și menținerea unei marje comerciale favorabile.

Prin aplicarea acestor măsuri, se estimează că în primele 12 luni de activitate veniturile realizate vor depăși pragul de 45% din valoarea primei tranșe de finanțare, demonstrând sustenabilitatea și funcționalitatea întreprinderii.

- **OS2: Crearea unui loc de muncă**

Proiectul va crea un loc de muncă pentru un angajat cu normă parțială de minimum 4 ore/zi, respectiv un barista, necesar pentru funcționarea optimă a coffee truck-ului. Barista va asigura prepararea și servirea băuturilor pe bază de cafea proaspăt prăjită (espresso, ristretto, latte, cappuccino), precum și vânzarea produselor de patiserie și cofetărie (croissante, biscuiți, briose) și a băuturilor răcoritoare (ceai, fresh, sucuri, apă). Angajarea va fi realizată înainte de solicitarea celei de-a doua tranșe de plată, respectând cerințele ghidului privind domiciliul stabil în teritoriul GAL de minimum 3 ani, verificabile prin extras REVISAL și act de identitate sau adeverință de la Primărie. Această măsură asigură atât funcționarea corespunzătoare a afacerii, cât și impactul social prin crearea unui loc de muncă local.

- **OS3: Implementarea unor acțiuni cu impact asupra protecției mediului, eficienței energetice și limitarea schimbărilor climatice**

Acțiunea 3.1. Utilizarea ambalajelor prietenoase cu mediul

În cadrul proiectului se propune implementarea unor măsuri concrete pentru reducerea impactului asupra mediului prin utilizarea ambalajelor biodegradabile și prietenoase cu mediul în activitatea de servire a clienților. Coffee truck-ul va folosi exclusiv ambalaje care se descompun natural sau care sunt reciclabile, eliminând astfel folosirea plasticului convențional care generează poluare și dificultăți în gestionarea deșeurilor.

Astfel, toate băuturile și produsele alimentare vor fi servite în următoarele tipuri de ambalaje:

- Pahare biodegradabile realizate din hârtie sau PLA (acid polilactic), care sunt complet compostabile;
- Lingurițe și paie din lemn sau PLA, care înlocuiesc cu succes alternativa din plastic;
- Farfurii, tăvițe și caserole din carton reciclat sau PLA pentru servirea produselor de patiserie sau snack-urilor;
- Pungi pentru transport realizate din hârtie reciclată, complet biodegradabile, pentru a reduce impactul ambalajelor asupra mediului.

Aceste măsuri au multiple beneficii: reduc emisiile de carbon asociate cu producția și eliminarea ambalajelor din plastic, sprijină economia circulară și încurajează comportamentele sustenabile ale clienților. Alegerea acestor ambalaje este justificată și documentată prin facturi și contracte cu furnizorii, precum și prin certificate de biodegradabilitate și conformitate, ceea ce asigură respectarea cerințelor de mediu impuse de proiect.

Acțiunea 3.2. Achiziția unor echipamente eficiente energetic

Tot în cadrul proiectului se propune achiziția unor echipamente performante din punct de vedere energetic, pentru a reduce consumul de energie electrică și a limita emisiile de gaze cu efect de seră generate de activitatea coffee truck-ului.

Printre echipamentele propuse se numără:

1. Espresso profesional Ascaso Barista T-One, 2 grupuri (sau exivalent):

- Este un aparat de cafea cu două grupuri, care permite prepararea simultană a mai multor băuturi, optimizând timpul de servire;
- Dispune de tehnologie cu boiler dual și control PID, care asigură stabilitate termică și calitate constantă a cafelei;
- Aparatul garantează o economisire de până la 50% a energiei comparativ cu espressoarele tradiționale cu un singur boiler, datorită tehnologiei de încălzire inteligentă și recuperarea energiei;
- Această alegere contribuie direct la eficiența energetică a afacerii, reducând costurile cu energia și emisiile de CO₂.

2. Rulota va fi dotată cu panouri fotovoltaice de 5 kW, împreună cu baterii de stocare de 5 kW;

- Permite generarea unei părți semnificative a energiei necesare funcționării coffee truck-ului din surse regenerabile;
- Reduce dependența de rețeaua electrică convențională și implicit emisiile asociate cu producerea energiei electrice din surse fosile;
- Stocarea energiei în baterii asigură continuitatea activității chiar și în perioadele fără soare;

3 Generator 10 kW

- Servește drept sursă de rezervă, pentru situații neprevăzute, asigurând continuitatea operațiunilor;
- Deși nu este sursa principală de energie, generatorul este eficient energetic și folosit doar în regim de urgență.

4. Echipamente auxiliare si eficiente energetic

- Frigider și congelator: modele cu consum redus de energie, clasă A+ sau superioară;
- Storcător sucuri;
- Cuptor electric: cu izolație termică performantă pentru reducerea pierderilor de căldură;
- Sisteme de apă (rezervoare, pompe și chiuvete): optimizate pentru consum minim de apă și energie.

Achiziția și utilizarea acestor echipamente vor fi documentate prin oferte și contracte de furnizare, declarații de conformitate și certificate energetice.

Prin implementarea acestor măsuri, coffee truck-ul nu doar că va avea un impact pozitiv asupra mediului, dar va și demonstra responsabilitate socială și sustenabilitate, fiind un exemplu de afacere eco-friendly în comunitatea locală și pentru turiștii care vizitează zona.

- **OS4: Valorificarea resurselor locale prin parteneriate pentru aprovizionarea coffee truck-ului.**

Coffee truck-ul va fi aprovizionat prin parteneriate locale cu producători și furnizori din produse de patiserie și cofetărie. Prin aceste colaborări, proiectul promovează economia locală și susține producătorii din comunitate, creând valoare adăugată pentru activitatea propusă și contribuind la consolidarea tradițiilor gastronomice locale. Contractele de colaborare cu furnizorii locali vor fi anexate la documentația de depunere, demonstrând utilizarea resurselor locale și respectarea metodologiei de verificare din ghid.

Nr. crt.	Obiectiv specific	Descriere obiectiv specific	Acțiunile si documentele suport justificative care atesta modalitatea de indeplinire a obiectivului	Procent aferent acțiunii (se acordă pentru fiecare acțiune aferentă obiectivului, însumate trebuie să dea procentul obiectivului)	Procent aferent obiectivului (se acorda pentru fiecare obiectiv specific asumat)*
1	OS1: Producția comercializată sau activitățile prestate reprezintă minim 45% din valoarea primei tranșe de plată	Asigurarea vânzărilor în procent $\geq 45\%$ din prima tranșă (≈ 20.250 EUR din 45.000 EUR)	Acțiunea 1.1 Solicitantul va prezenta documente justificative (facturi, contracte, extrase contabile etc.) care să demonstreze îndeplinirea procentului de minim 45% din valoarea primei tranșe.	30%	30%
2	OS2: Crearea unui loc de muncă	Asigurarea resursei umane cu ajutorul forței de muncă locale pentru buna funcționare a coffee truck-ului	Acțiunea 2.1. Angajarea unui barista (contract de muncă, extras Revisal, act de identitate/adeverinta de la Primarie care sa ateste că are domiciliul în teritoriul GAL de minim 3 ani) Acțiunea 2.2. Menținerea locului de muncă creat prin proiect pe toată perioada de monitorizare a proiectului	15% 10%	30%
3	OS3: Implementarea unor acțiuni cu impact asupra protecției mediului, eficienței energetice și limitarea schimbărilor climatice	Reducerea impactului asupra mediului	(state de plată) Acțiunea 3.1. Utilizarea ambalajelor prietenoase cu mediul (facturi, contract furnizor) Acțiunea 3.2. Achiziția unor echipamente energetic eficiente	10% 15%	30%
4	OS4: Valorificarea	Coffee truck-ul va fi	(Oferte furnizori/Contracte/Declarații conforme/Certificate) Acțiunea 4.1. Încheierea și	20%	20%

	resurselor locale prin parteneriate pentru aprovizionarea coffee truck-ului.	aprovizionat cafea cu proaspăt prăjită de Prăjitorie și la produse de patiserie și cofetărie de la ULCE SRL, ambele cu sediul în , contribuind astfel la susținerea producătorilor locali și la consolidarea economiei comunitare.	derularea de parteneriate cu producătorii locali (contracte, facturi)		
	TOTAL			100%	100%

Sprijinul pentru proiectele de tip forfetar se va acorda, sub formă de primă, în două tranșe de plată autorizate de AFIR, astfel:

prima tranșă – 90% din cuantumul sprijinului **după semnarea Contractului de Finanțare**

a doua tranșă – 10% din cuantumul sprijinului după îndeplinirea tuturor obiectivelor din Planului de afaceri.

III.2 Descrierea etapelor pentru dezvoltarea activității neagricole

a. Motivarea afacerii

Investiția propusă prin înființarea unui coffee truck în comuna Hărman are la bază oportunitatea generată de potențialul turistic ridicat al Cetății Medievale. În imediata apropiere a cetății există și un camping modern, cu capacitate de 30 de rulote și 20 de camere de cazare, utilizat aproape pe întreaga perioadă a anului. De asemenea, în luna august are loc Festivalul Medieval, care adună în medie 6.000 de participanți la fiecare ediție. Aceste date confirmă existența unei cereri reale și constante pentru servicii de alimentație rapidă și produse de calitate, în special băuturi pe bază de cafea.

Problema identificată: în prezent, în COMUNA nu există o locație specializată care să ofere turiștilor și localnicilor posibilitatea de a consuma băuturi pe bază de cafea (espresso, ristretto, latte, cappuccino, ceaiuri etc.) preparate din cafea proaspăt prăjită. Vizitatorii petrec în medie o oră în interiorul cetății, însă nu dispun de o opțiune de consum pentru o băutură caldă sau o gustare dulce în acest interval.

Soluția propusă: coffee truck-ul va răspunde acestei nevoi prin oferirea de specialități de cafea proaspăt măcinată și preparată pe loc, inclusiv variante decofeinizate, ceai sau sucuri, alături de produse de patiserie și cofetărie (brioșe, biscuiți, turtă dulce, banana bread) achiziționate dela

Element de noutate pe piață: rulota va introduce un concept modern, flexibil și prietenos cu mediul:

- *prepararea de cafea de specialitate, inclusiv opțiuni pentru clienți sensibili la cofeină;*
- *integrarea unui program de fidelitate (card cu discounturi și cafea gratuită pentru clienții fideli);*
- *posibilitatea consumului pe loc, într-un spațiu restrâns de tip mini-terasă (4–5 locuri), sau to go în pahare eco-friendly biodegradabile;*
- *integrarea produselor locale în oferta rulotei, prin parteneriat cu producători și prăjitorii din Hărman.*

Astfel, afacerea propusă răspunde unei nevoi nesatisfăcute a vizitatorilor Cetății Medievale, aduce un plus de atractivitate zonei turistice și stimulează economia locală prin colaborarea cu alți antreprenori din comunitate.

b. Analiza pieței pe care activează/va activa întreprinderea în contextul dezvoltării afacerii.

○ Descrierea **ofertei și a cererii**

- **Clienți existenți/potențiali:** principalii clienți sunt turistii români și străini care vizitează anual Cetatea. Segmentul include și vizitatorii oapseți cazați în campingul din apropiere (30 rulote + 20 camere), precum și participanții la festivalul medieval „Teutonic Fest”. Totodată, rulota va atrage și localnici, în special tineri și familii, prin cardul de fidelitate și prin oferta diversificată.
- **Beneficiarii finali:** turiștii și localnicii care doresc băuturi calde de calitate și produse dulci locale, consumate rapid, într-o zonă turistică unde acest serviciu lipsește.
- **Concurență:** în comuna nu există cafenele sau ceainării. Există câteva pizzerii (AL~200 m și Cuptorul or la ~1 km), dar acestea nu sunt specializate pe cafea. În imediata apropiere a cetății funcționează doar o brutărie cu produse de panificație de bază.

Pe codul **CAEN 5612 – „Activități de alimentație (restaurante și alte activități de servire a alimentelor și băuturilor)”**, nicio altă firmă nu activează în Hărman, conform interogărilor efectuate pe platforma termene.ro (print screen-uri atașate). Aceasta confirmă că activitatea propusă este inovatoare și unică pe teritoriul local, oferind un serviciu care nu există în prezent și poziționând firma ca monopol pe segmentul vizat.

Conform datelor disponibile pe platforma Termene.ro, în COMUNA sunt înregistrate un total de 729 firme. Dintre acestea, doar una activează în domeniul alimentației publice, respectiv ANDOR SRL, cu codul CAEN 5610 – Restaurante. Această firmă este activă din 2016 și nu deține o locație în apropierea Cetății, fiind localizată la o distanță considerabilă de atracțiile turistice. Astfel, nu există o concurență directă pe segmentul de servicii propus de coffee truck.

În ceea ce privește codul CAEN 5612 – „Activități de alimentație (restaurante și alte activități de servire a alimentelor și băuturilor)”, nu există alte firme înregistrate în Hărman care să activeze în acest domeniu. Acest fapt subliniază caracterul inovator al afacerii propuse, care va introduce un serviciu necunoscut până în prezent în localitate.

- Implementarea acestui proiect va aduce multiple beneficii comunității din Hărman:
 - Diversificarea ofertei turistice: Vizitatorii Cetății Medievale vor avea acces la băuturi calde de calitate și produse de patiserie,
 - îmbunătățind experiența turistică.
 - Susținerea economiei locale: Colaborarea cu furnizori locali pentru cafea și produse de patiserie va stimula afaceri din zonă și va crea locuri de muncă.
- Promovarea turismului sustenabil: Utilizarea ambalajelor eco-friendly și a produselor locale va contribui la dezvoltarea unui turism responsabil și sustenabil.
- Crearea unui punct de atracție: Coffee truck-ul va deveni un loc de întâlnire pentru turiști și localnici, consolidând identitatea comunității.

În concluzie, activitatea propusă nu doar că răspunde unei nevoi existente în Hărman, dar și contribuie activ la dezvoltarea economică și turistică a zonei, având un impact pozitiv asupra comunității și mediului înconjurător.

Descrierea pe scurt a **politicilor privind:**

▪ **produsul:**

Coffee truck-ul va oferi băuturi de specialitate pe bază de cafea, prăjită local, incluzând espresso, cappuccino, latte, ristretto, precum și opțiuni decofeinizate, pregătite proaspăt pentru fiecare client. În completarea ofertei de băuturi, vor fi disponibile ceaiuri naturale, servite fie calde, fie reci, adaptate preferințelor clienților, dar și sucuri.

Pe lângă băuturi, rulota va comercializa produse dulci de patiserie și cofetărie, precum brișe, biscuiți, turtă dulce și banana bread, toate provenind de la producătorul local ALEEA DULCE SRL, susținând astfel economia comunitară.

Servirea se va realiza rapid, cu posibilitatea consumului la fața locului, pe mini-terasa rulotei (4–5 locuri), sau to go, pentru turiști și localnici aflați în mișcare. Toate produsele vor fi servite în ambalaje eco-friendly, contribuind la reducerea impactului asupra mediului și promovând un turism sustenabil.

▪ **prețul:**

Prețurile produselor comercializate în cadrul coffee truck-ului vor fi stabilite astfel încât să fie în linie cu piața cafelei de specialitate, menținând competitivitatea și atractivitatea pentru turiști și localnici. Procesul de stabilire a prețurilor va lua în considerare costul materiilor prime, costurile operaționale și prețurile practicate în cafenelele similare din zonă.

Exemple orientative de prețuri:

- Espresso: 12 lei
- Cappuccino: 14 lei

- Latte: 15 lei
- Ristretto: 12 lei
- Cafea decofeinizată: 13 lei
- Ceaiuri naturale (cald/rece): 10–12 lei
- Brioșe: 8 lei
- Biscuiți: 5–6 lei
- Turtă dulce: 7 lei
- Banana bread (felie): 10 lei

De asemenea, procesul de stabilire a prețurilor va fi corelat direct cu obiectivul de a atinge cel puțin 20.250 euro venituri în primele 12 luni. Prețurile au fost estimate competitiv, dar și suficient de atractiv pentru a asigura un flux constant de clienți.

Reduceri și promoții:

- Program de fidelizare pentru clienții fideli (card cu puncte, reduceri și cafea gratuită după un anumit număr de achiziții).
- Reduceri ocazionale pentru grupuri organizate sau participanți la evenimente locale.

Astfel, politica de prețuri urmărește echilibrul între valoarea percepută de client și sustenabilitatea afacerii, asigurând în același timp accesibilitatea și atractivitatea ofertei.

▪ **promovarea:**

Pentru asigurarea vizibilității și atragerea unui număr cât mai mare de clienți, strategia de promovare va fi una adaptată mediului local, dar și profilului turiștilor care vizitează localitatea Hărman, respectiv Cetatea Medievală Hărman. Strategia de promovare va fi axată pe mai multe direcții, complementare între ele, pentru a asigura vizibilitate, atragerea clienților și consolidarea brandului:

1. **Promovare online** – utilizarea rețelelor de socializare (Facebook, Instagram, TikTok) pentru a prezenta produsele, atmosfera și experiența oferită. Postările vor include fotografii atractive, videoclipuri scurte și campanii cu hashtag-uri dedicate, care să încurajeze distribuirea de conținut de către clienți.
2. **Promovare locală** – distribuirea de pliante și flyere în comuna Hărman și în zonele de interes turistic, informarea unităților de cazare din apropiere (camping, pensiuni) despre oferta coffee truck-ului și stabilirea de parteneriate pentru recomandarea clienților.
3. **Campanii promoționale** – reduceri de lansare (ex. 15% reducere în ziua deschiderii), carduri de fidelitate și oferte personalizate pentru clienți fideli.
4. **Relații publice și recomandări** – crearea unei imagini de business local, care sprijină alți producători locali (patiserie, prăjitorie de cafea), ceea ce întărește reputația.
5. **Evenimente și festivaluri** – participarea la evenimente organizate pe raza localității Hărman, în special la Teutonic Fest, care are loc anual în incinta Cetății Medievale și atrage aproximativ 6.000 de vizitatori. Prezența coffee truck-ului la acest festival și la alte manifestări locale va asigura vizibilitate crescută și acces direct la un public numeros și divers.

Prin această abordare multicanal, coffee truck-ul va deveni rapid cunoscut și asociat cu un produs de calitate, unic în localitate, ceea ce va duce la atragerea și fidelizarea clienților, atât turiști, cât și localnici.

- **vânzare/desfacere cu amănuntul sau prestarea serviciului**

Activitatea de vânzare se va desfășura în mod direct, prin servirea produselor din coffee truck-ul amplasat în localitatea Hărman, în imediata apropiere a Cetății Medievale Hărman, una dintre principalele atracții turistice ale comunei. Produsele vor fi disponibile atât pentru consum „to go”, cât și pentru servire la fața locului, pe mini-terasa rulotei.

Zona de desfacere este una cu un flux constant de turiști, estimat la aproximativ 30.000 de vizitatori anual, la care se adaugă participanții la evenimente locale precum Teutonic Fest (aprox. 6.000 vizitatori pe ediție), dar și localnicii comunei Hărman și oaspeții unităților de cazare din proximitate (camping și pensiuni).

Activitatea se va desfășura în conformitate cu prevederile ghidului de finanțare, exclusiv pe raza localității Hărman, în cadrul teritoriului GAL Ținutul Bârsei, respectând normele de funcționare aplicabile pentru codul CAEN 5612 – Activități de alimentație (cafenele).

- **client**

Activitatea propusă are o piață țintă bine conturată, iar impactul se reflectă atât asupra clienților direcți, cât și asupra unor beneficiari indirecti din lanțul economic local.

➤ **Beneficiari direcți (clienți):**

- **Turiști individuali și grupuri organizate** – români și străini care vizitează Cetatea Medievală Hărman (aprox. 30.000 de vizitatori anual).
- **Participanți la evenimente culturale și festivaluri** – în special la Teutonic Fest, unde coffee truck-ul poate deservi simultan un public numeros și divers.
- **Localnici din comuna Hărman** – persoane tinere și familii care își doresc o alternativă modernă pentru consumul de cafea și produse dulci, având în vedere lipsa altor cafenele în zonă.
- **Clienți din unitățile de cazare din proximitate** – turiști cazați în camping sau pensiuni, care au nevoie de o opțiune rapidă și accesibilă pentru cafea și mic dejun.

➤ **Beneficiari indirecti:**

- **Furnizorii locali de materii prime și produse** – precum prăjitoria de cafea Cafeteca Prajitorie și producătorul de patiserie ALEEA DULCE SRL, care vor beneficia de comenzi recurente și de promovare indirectă prin includerea lor în oferta coffee truck-ului.
- **Furnizorii de echipamente și utilaje** – companiile care asigură rulota specializată, aparatura profesională pentru prepararea cafelei și echipamentele auxiliare (generator, mobilier, accesorii). Aceștia devin parteneri esențiali pentru funcționarea afacerii și beneficiază de contracte comerciale directe.

O Descrierea fluxului afacerii

Activitatea propusă presupune o organizare clară a fluxului de aprovizionare, producție și desfacere, astfel încât să fie asigurată atât calitatea produselor, cât și eficiența operațională.

1. Aprovizionare și furnizori Materia primă va fi achiziționată periodic de la furnizori autorizați și certificați, care pot asigura livrări constante de cafea de specialitate, lapte, produse de patiserie congelate, fructe pentru sucuri naturale, consumabile (pahare, capace, paie etc.). Totodată, furnizorii de echipamente și accesorii barista (espressor, râșniță, frigider, congelator, cuptor, chiuveță) vor contribui la dotarea și funcționalitatea coffee truck-ului.

2. Resurse și organizare operațională Pentru buna funcționare este necesar un singur angajat cu instruire specifică (training barista), capabil să gestioneze atât partea de preparare, cât și relația directă cu clienții. De asemenea, se va apela la consultanță de specialitate pentru selectarea echipamentelor și organizarea fluxului de lucru în interiorul camionetei, precum și la asistență pentru instalarea acestora.

3. Software și digitalizare

Pentru eficientizarea activității se vor utiliza soluții digitale:

- POS (Point of Sale) pentru gestionarea comenzilor, emiterea bonurilor fiscale și monitorizarea încasărilor;
- Aplicații de gestiune stocuri pentru evidența ingredientelor și optimizarea aprovizionării;
- Platforme de fidelizare a clienților prin carduri și oferte personalizate;
- Aplicații de marketing digital pentru promovarea serviciilor în mediul online.

4. Activități zilnice și proces de desfacere

Activitatea zilnică constă în:

- Preluarea și procesarea comenzilor prin POS;
- Prepararea produselor (cafea, ceaiuri, sucuri naturale);
- Servirea produselor;
- Încasarea și raportarea vânzărilor;
- Monitorizarea stocurilor și efectuarea comenzilor către furnizori;
- Asigurarea curățeniei și igienei conform normelor legale.

5. Clienți și desfacere Produsele vor fi comercializate direct către consumatorii finali (locuitori, turiști, vizitatori, participanți la evenimente locale precum Teutonic Fest). Strategia de vânzare va fi axată pe calitatea produsului, rapiditatea serviciului și o experiență modernă de consum, în linie cu standardele cafenelelor de specialitate.

Prin acest flux bine structurat, coffee truck-ul va asigura un circuit complet – de la aprovizionare și producție până la desfacere și fidelizarea clienților.

Atenție!

În cazul serviciilor pentru populație (medicale, turistice de cazare, de agrement, al serviciilor de alimentație publică (restaurante și puncte gastronomice locale etc.) se va descrie potențialul/nevoia locală în loc de Potențialii clienți ai solicitantului.

POTENȚIALII FURNIZORI AI SOLICITANTULUI			
Nr.crt	Denumire furnizor de materii prime/materiale auxiliare	Produse/servicii oferite	% din materii prime/materiale auxiliare
1	ORIGINS TRADING GROUP SRL	Echipamente preparare espresso, cafelei: accesorii. rășnită și Echipamente	20%
2	Altex	cuptor, auxiliare: frigider+congelator, storcător fructe Rezervor apa potabila + rezervor apa reziduala + pompa presiune + pompa apa, Chiuveta + baterii,	15%
3	Emag	cesti, pahare, ambalaje biodegradabile Remorca/rulota	5%
4	Magazinul de rulote.ro	dotata cu mobilier, panouri fotovoltaice si baterie	60%

POTENȚIALII CLIEŢI AI SOLICITANTULUI*			
Nr.crt	Client (Denumire și adresa)	Valoare (Lei)	% din vânzări
1.	Turiști (atât români, cât și străini)	66.000 22.000	60%
2.	Participanți la evenimente		20%

	și festivaluri (din Hărman sau turiști din afara localității)		
3.	Localnici din Hărman	11.000	10%
4.	Clienți din unități de cazare (Hărman)	11.000	10%

*Pe baza sumelor estimate pe categorii (Turiști 66.000 lei; Evenimente 22.000 lei; Localnici 11.000 lei; Unități cazare 11.000 lei) și a ipotezei de consum mediu 20 lei/client, coffee truck-ul va deservi aproximativ 5.500 clienți/an, concentrați în proporție de ~75% în sezon (4.125 clienți) și ~25% în extrasezon (1.375 clienți). Această structură generează 82.500 lei în sezon și 27.500 lei în extrasezon, total 110.000 lei (~22.000 EUR/an) — sumă care depășește pragul de 20.250 EUR cerut pentru obiectivul OS1. Strategiile operaționale propuse (poziționare în locuri turistice, participare la festivaluri, parteneriate cu unități de cazare, programe de fidelizare și optimizare a stocurilor) asigură realizarea fluxului de clienți necesar pentru atingerea obiectivului.

c. Descrierea activității/activităților propuse spre finanțare

o Descrierea fluxului tehnologic/serviciilor

Activitatea propusă prin proiect se referă la achiziționarea, dotarea și echiparea unui coffee truck modern, care va oferi clienților produse de tip cafea de specialitate, ceaiuri, sucuri naturale și produse de patiserie. Prin implementarea acestei investiții se creează premisele unui flux tehnologic complet, capabil să asigure calitate, diversitate și eficiență în servirea consumatorilor.

Acțiunea 1 – Achiziție, dotare și instalare dotari/echipamente

3.1. Achiziția și montarea dotărilor:

- espresso,
- storcator fructe;
- râșniță,
- frigider+congelator;
- cuptor,
- rezervor apă potabilă și rezervor apă reziduală cu pompe aferente,
- chiuvetă cu baterii,
- rulotă dotată cu mobilier, panouri fotovoltaice și baterie.
- Generator.

3.2. Verificarea funcționării și integrarea în fluxul zilnic.

Acțiunea 2 – Organizare resurse umane

- 1.1. Angajarea unei persoane cu rol de barista.
- 1.2. Instruirea acesteia pentru utilizarea echipamentelor și respectarea normelor de igienă.
- 1.3. Stabilirea programului zilnic de funcționare și a responsabilităților.

Acțiunea 3 – Aprovizionare materie primă

- 2.1. Identificarea și selectarea furnizorilor (pentru activitățile pentru care nu au fost aleși deja).
- 2.2. Achiziția periodică de:
 - cafea boabe
 - lapte,
 - ingrediente suplimentare (siropuri, arome),
 - consumabile (pahare, capace, paie).
- 2.3. Transportul și depozitarea corespunzătoare a materiei prime în coffee truck.

Acțiunea 4 – Desfășurarea activității zilnice

- 4.1. Preluarea comenzilor de la clienți.
- 4.2. Prepararea băuturilor pe baza comenzilor, folosind espressorul și râșnița.
- 4.3. Utilizarea frigiderului/congelatorului pentru păstrarea laptelui și ingredientelor.
- 4.4. Servirea produselor către clienți și încasarea plăților prin POS.
- 4.5. Curățarea echipamentelor și igienizarea spațiului la finalul programului.

Acțiunea 5 – Desfacere și promovare

- 5.1. Amplasarea coffee truck-ului în zone cu flux ridicat de turiști sau evenimente locale, de pe raza comunei Hărman.
- 5.2. Participarea la târguri, festivaluri și manifestări culturale.
- 5.3. Promovarea în mediul online și prin campanii locale pentru atragerea de clienți.

o Descrierea resurselor: umane, materiale, financiare

Pentru implementarea și buna funcționare a activității, proiectul propune un set integrat de resurse umane, materiale și financiare, indispensabile pentru derularea fluxului de producție și furnizarea serviciilor.

1. Resurse umane

- Coffee truck-ul va funcționa cu 1 angajat cu rol de barista.
- Angajatul va fi instruit printr-un training specializat barista, care va include atât utilizarea echipamentelor, cât și tehnici de preparare a cafelei și respectarea normelor de igienă.
Rolul barista-ului va fi de a gestiona întreg fluxul: aprovizionare, preparare, servire, relaționare cu clienții și igienizarea spațiului.

2. Resurse materiale

Dotarea coffee truck-ului presupune echipamente profesionale și accesorii de bază:

- Espressor barista cu 2 grupuri, râșniță, cântar și latiere;
- Frigider și congelator pentru depozitarea laptelui și a cuburilor de gheață;
- Cuptor pentru încălzirea produselor de patiserie;
- Storcător de fructe pentru prepararea băuturilor naturale;
- Chiuvetă cu baterie și sistem de rezervor apă potabilă / apă reziduală;
- Mobilier interior integrat în rulotă pentru optimizarea spațiului, panouri fotovoltaice 5 kw, baterie și generator;
- Cesti, pahare și consumabile necesare serviri zilnice.

3. Resurse software

- Sistem POS (Point of Sale) pentru gestionarea comenzilor, emiterea bonurilor fiscale și monitorizarea vânzărilor;
- Aplicație de gestionare stocuri, pentru evidența ingredientelor și aprovizionare optimă;
- Soluții software de fidelizare a clienților, pentru programe de loialitate și personalizarea ofertelor;

4. Alte resurse necesare

- Consultanță de specialitate pentru selecția echipamentelor și stabilirea fluxului tehnologic;
- Asistență la instalarea echipamentelor și organizarea optimă a spațiului din coffee truck;
- Training de specialitate pentru barista, asigurând competențe practice și teoretice în prepararea produselor.

5. Resurse financiare

Activitatea va fi susținută prin suma forfetară obținută prin proiect (50.000 Euro), care va acoperi dotările, instruirea personalului și organizarea operațională. După acordarea tranșei a doua de plată, continuitatea activității va fi asigurată din veniturile obținute prin comercializarea produselor și prin reinvestirea profitului în dezvoltarea afacerii.

Sustenabilitatea financiară va fi consolidată prin:

- optimizarea costurilor operaționale, prin utilizarea energiei regenerabile și a echipamentelor cu consum redus;
- gestionarea eficientă a resurselor, prin reducerea pierderilor de materii prime și adaptarea aprovizionării la dinamica cererii;
- externalizarea serviciilor de contabilitate, care va permite focalizarea pe activitatea principală și pe menținerea unui nivel ridicat al calității serviciilor;
- politici comerciale flexibile, care vor asigura atragerea și fidelizarea clienților (oferte promoționale, campanii de marketing, servicii adaptate nevoilor locale).

Astfel, resursele financiare vor fi utilizate nu doar pentru lansarea afacerii, ci și pentru crearea unui cadru durabil, în care activitatea să poată fi menținută și extinsă după finalizarea perioadei de implementare.

Forța de munca			
Personal	Specialitate/ Meseria	Nr. angajați	Permanenți/sezonieri Nr.
1. Barista	Barista	1	Permanent
Total, din care:		1	
- permanenți		1	
- sezonieri		-	

d. Modalitatea de gestionare și implementare a PA

O Scurta descriere a derulării **activităților pentru implementarea PA;**

1. Achiziția dotarilor și soluțiilor software necesare

Se va derula procedura de achiziție pentru dotările prevăzute: Remorca/rulota dotata cu mobilier, panouri fotovoltaice si baterie, generator, espressor profesional cu 2 grupuri, râșniță, frigider, congelator, cuptor, chiuvetă, rezervoare de apă, storcător de fructe, mobilierul interior al rulotei, precum și soluțiile software pentru gestiunea comenzilor și a stocurilor. Toate echipamentele și aplicațiile vor fi instalate și puse în funcțiune în termen util, pentru a permite desfășurarea activităților comerciale.

2. Organizarea echipei și ocuparea postului-cheie

Se va angaja un barista care va constitui nucleul operațional al afacerii. Semnarea contractului individual de muncă și integrarea acestuia în activitate vor avea loc după achiziția dotarilor necesare, cu menținerea postului pe întreaga durată de monitorizare a proiectului. Totodată, se va asigura participarea la un curs de instruire barista pentru dobândirea competențelor necesare.

3. Inițierea activităților comerciale și contractarea serviciilor

Vor fi identificate oportunități de vânzare în cadrul Cetății Medievale Hărman, la evenimente culturale și festivaluri, precum și în zona de camping și pensiuni. Se vor încheia contracte sau acorduri de colaborare pentru asigurarea prezenței coffee truck-ului la evenimentele majore, iar activitatea zilnică se va baza pe servirea directă a clienților locali și turiștilor.

4. Prestarea efectivă a serviciilor

Serviciile vor fi livrate etapizat, conform fluxului operațional specific activității: aprovizionarea cu materii prime, pregătirea și servirea produselor (cafea, ceaiuri, sucuri naturale, produse de patiserie), încasarea și raportarea vânzărilor, precum și întreținerea igienico-sanitară a echipamentelor și rulotei. Activitatea va fi susținută de personalul instruit și de echipamentele moderne achiziționate prin proiect.

5. Monitorizarea și finalizarea proiectului

Activitățile vor fi monitorizate permanent de administratorul societății, care va asigura respectarea termenelor, obiectivelor și indicatorilor prevăzuți în PA. Ultima etapă va fi dedicată evaluării rezultatelor, realizării documentației administrative și capitalizării întreprinderii.

Planul de Afaceri va fi gestionat intern, sub coordonarea directă a administratorului, cu sprijinul personalului angajat și al partenerilor de specialitate. Implementarea structurată și etapizată va asigura atingerea obiectivului general al proiectului: funcționalizarea completă a activității coffee truck-ului și dezvoltarea unei afaceri sustenabile, cu impact pozitiv asupra mediului și comunității locale.

O Descrierea modalității de desfășurare a activităților comerciale;

Activitatea comercială a coffee truck-ului se va desfășura printr-un flux clar și structurat, astfel încât să asigure atât calitatea produselor, cât și eficiența operațională, la locația din Hărman:

1. Aprovizionare și stocare

- o Materiile prime (cafea boabe, lapte, siropuri, fructe, produse de patiserie, consumabile) vor fi achiziționate periodic de la furnizori autorizați.
- o Ingredientele vor fi depozitate în frigider, congelator și spațiile special amenajate din rulotă, pentru păstrarea proaspătății și siguranței alimentare.

2. Prepararea produselor

- o Barista va prepara zilnic băuturile (cafea, ceaiuri, sucuri naturale) și produsele de patiserie conform comenzilor primite.
- o Pregătirea se va realiza cu echipamente performante (espressor, râșniță, cuptor, storcător de fructe) care asigură eficiență și economie de energie.

3. Servirea și vânzarea produselor

- o Produsele vor fi servite direct clienților, folosind ambalaje prietenoase cu mediul (biodegradabile).
- o Încasarea se va realiza prin POS (plată cash sau card), cu emiterea bonurilor fiscale și gestionarea vânzărilor prin aplicația software.

4. Promovare și relații cu clienții

- o Coffee truck-ul va fi amplasat strategic în zone cu trafic turistic intens (Cetatea Medievală Hărman, evenimente culturale și festivaluri) și în apropierea unităților de cazare.

- o Activitatea comercială va fi susținută de campanii de marketing digital și aplicații de fidelizare a clienților, pentru creșterea vizibilității și loializării consumatorilor.

5. Monitorizare și întreținere

- o Stocurile și vânzările vor fi monitorizate zilnic pentru optimizarea aprovizionării și reducerea pierderilor.
- o Echipamentele și spațiul de lucru vor fi întreținute conform normelor de igienă și siguranță alimentară.

Prin această organizare, coffee truck-ul va asigura o desfășurare eficientă și profesională a activităților comerciale, cu impact pozitiv asupra calității serviciilor și satisfacției clienților.

O Durata de implementare a PA și de îndeplinire conformă a angajamentelor din PA;

Durata totală previzionată pentru implementarea Planului de Afaceri (PA) este de 24 luni calendaristice, perioadă în care se vor desfășura toate activitățile necesare pentru atingerea obiectivelor stabilite și respectarea angajamentelor asumate.

1. Perioada de implementare efectivă – 21 luni calendaristice. În această etapă se vor realiza toate activitățile operaționale și tehnice prevăzute în PA, inclusiv:

- Angajarea personalului esențial – barista, cu instruire specifică pentru operarea echipamentelor și gestionarea fluxului de lucru;
- Achiziția și punerea în funcțiune a echipamentelor și utilajelor (espressor, râșniță, cuptor, frigider, congelator, storcător de fructe, chiuvetă, mobilier rulota) și a soluțiilor software specializate (POS, aplicații de gestiune stocuri, marketing și fidelizare clienți);
- Derularea activităților comerciale – preluarea comenzilor, prepararea și servirea produselor, gestionarea relației cu clienții și participarea la evenimente locale și festivaluri;
- Monitorizarea progresului zilnic și ajustarea planurilor operaționale pentru optimizarea implementării și a eficienței;
- Colectarea și păstrarea documentației necesare pentru raportarea activităților și verificarea conformității cu PA.

2. Perioada de finalizare și închidere – 3 luni calendaristice

Această etapă va avea ca scop încheierea formală a proiectului și pregătirea sustenabilității activității:

- Finalizarea tuturor plăților către furnizori și colaboratori;
- Realizarea verificărilor administrative și financiare pentru asigurarea conformității cu cerințele de finanțare;
- Pregătirea și transmiterea rapoartelor finale către autoritatea finanțatoare;
- Stabilirea planurilor de sustenabilitate și continuitate a activității coffee truck-ului după încheierea perioadei de finanțare.

Pentru a asigura realizarea conformă a angajamentelor asumate prin Planul de Afaceri în termenul stabilit, implementarea va fi gestionată prin:

- **Monitorizare periodică internă și raportare către finanțator**, pentru identificarea rapidă a eventualelor întârzieri și adoptarea de măsuri corective;

- **Comunicare continuă între barista, administrator și eventuali parteneri**, pentru adaptarea activităților comerciale și logistice la eventualele schimbări sau cerințe neprevăzute;
- **Respectarea legislației în vigoare și a condițiilor contractuale aferente finanțării**, inclusiv normele de siguranță alimentară și reglementările privind comerțul stradal.

Această structură de management și control asigură un echilibru optim între desfășurarea efectivă a activităților comerciale și gestionarea corectă a aspectelor administrative, oferind cadrul necesar pentru atingerea obiectivului general: funcționalizarea completă și sustenabilă a coffee truck-ului, cu impact pozitiv asupra comunității locale și a mediului.

GRAFICUL DE TIMP PENTRU IMPLEMENTAREA PROIECTULUI

Graficul de timp evidențiază etapele principale și durata estimată pentru implementarea proiectului, începând cu data semnării contractului de finanțare. Acesta detaliază acțiunile esențiale necesare pentru atingerea obiectivelor specifice propuse în Planul de Afaceri și oferă o imagine clară asupra desfășurării cronologice a activităților.

Fiecare etapă este programată etapizat, ținând cont de interdependențele dintre activități și asigurând o derulare eficientă și conformă cu angajamentele asumate. Durata totală de implementare este de 24 luni, împărțită astfel: 21 luni pentru implementarea efectivă și 3 luni pentru finalizare și închidere, dedicată încheierii plăților, verificărilor administrative și pregătirii sustenabilității activității.

Precizăm faptul că implementarea planului de afaceri va începe în cel mult 9 luni de la data notificării de primire a sprijinului. Luna 1 reprezintă prima luna de demarare a activităților propuse

1. Achiziția echipamentelor și soluțiilor software

- **Durata:** 6 luni
- **Perioada:** Luna 1 – Luna 6
- **Activități:** Achiziția și instalarea echipamentelor și utilajelor: rulota dotată cu mobilier, panouri solare și baterie, espressoare, rășniță, cuptor, frigider, congelator, storcător de fructe, chiuvetă, generator, ambalaje eco-friendly, precum și implementarea softurilor POS și aplicații de gestiune stocuri și fidelizare clienți

2. Angajarea și instruirea barista

- **Durata:** 2 luni
- **Perioada:** Luna 7 – Luna 8
- **Activități:** Angajarea personalului, instruirea specifică pentru operarea echipamentelor și gestionarea fluxului de lucru în interiorul coffee truck-ului.

3. Crearea și consolidarea parteneriatelor locale

- **Durata:** 2 luni
- **Perioada:** Luna 8 – Luna 9
- **Activități:** Începerea activității de vânzare, contractarea colaborărilor pentru evenimente și promovarea serviciilor către turiști, localnici și unități de cazare.

4. Prestarea efectivă a serviciilor

- **Durata:** 15 luni
- **Perioada:** Luna 9 – Luna 24 (concomitent cu inițierea activităților comerciale)
- **Activități:** Prepararea și servirea băuturilor și produselor de patiserie, gestionarea relației cu clienții, monitorizarea stocurilor și a vânzărilor, ajustarea fluxului operațional în funcție de cerere.

5. Finalizarea proiectului

- **Durata:** 3 luni
- **Perioada:** Luna 21 – Luna 24
- **Activități:** Încheierea plăților către furnizori, verificări administrative și financiare, raportarea finală către autoritatea finanțatoare și stabilirea planurilor de sustenabilitate pentru continuarea activității coffee truck-ului.

Activitate	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19	20	21	22	23	34
1. Achiziția echipamentelor																								
2. Angajare și instruire																								
3. Inițierea activităților comerciale și contractarea colaborărilor																								
4. Prestarea efectivă a serviciilor																								
5. Finalizarea proiectului																								

IV. EVALUAREA PRINCIPALELOR RISCURI

În cadrul implementării proiectului Coffee Truck, pot apărea o serie de riscuri care ar putea afecta negativ desfășurarea activităților și atingerea obiectivelor. Aceste riscuri trebuie evaluate și gestionate corespunzător pentru a minimiza impactul asupra serviciilor oferite și pentru a asigura succesul final al proiectului.

1. Riscuri financiare

- **Cauze:** Estimări incorecte ale costurilor echipamentelor și materiilor prime; fluctuații ale prețurilor pentru cafea, lapte, fructe sau ambalaje;
- cheltuieli neprevăzute pentru întreținere.
- **Efecte:** Întârzieri în achiziții, imposibilitatea achitării furnizorilor, afectarea calității produselor.

Modalități de combatere:

- Planificare financiară detaliată și realistă pentru toate echipamentele și consumabilele;
- Monitorizarea constantă a cheltuielilor și ajustarea bugetului;
- Crearea unui fond de rezervă pentru situații neprevăzute.

2. Riscuri legale și reglementări

- **Cauze:** Nerespectarea normelor de igienă și siguranță alimentară, legislația privind funcționarea unităților mobile, modificări legislative privind vânzarea produselor alimentare.
- **Efecte:** Posibile sancțiuni, blocarea activității, retragerea autorizațiilor.

Modalități de combatere:

- Colaborarea cu experți și autorități locale pentru obținerea și menținerea autorizațiilor;
- Actualizarea periodică a documentațiilor și certificatelor (sanitar, PSI etc.).

3. Riscuri tehnice

- **Cauze:** Defecțiuni ale echipamentelor (espressoare, râșnițe, frigider, cuptor), instalări necorespunzătoare, incompatibilități software POS.
- **Efecte:** *Întârzieri în prestarea serviciilor, reducerea calității produselor, pierderi financiare.*
- **Modalități de combatere:**

- *Achiziția de echipamente de calitate, eficiente energetic și cu garanție;*
- *Asigurarea montajului și instruirii corecte;*
- *Implementarea unui plan de întreținere preventivă și soluții rapide pentru reparații.*

4. Riscuri legate de resurse umane

- **Cauze:** *Lipsa personalului calificat (barista), fluctuații de personal, absențe neașteptate.*
- **Efecte:** *Întârzieri în prestarea serviciilor, scăderea calității produselor, nemulțumirea clienților.*
- **Modalități de combatere:**
 - *Angajarea unui barista bine pregătit și instruirea continuă;*
 - *Definirea clară a responsabilităților și procedurilor de lucru;*

- *Crearea unui plan de rezervă pentru înlocuirea rapidă a personalului.*

5. Riscuri externe (forță majoră)

- **Cauze:** Condiții meteorologice nefavorabile (ploi abundente, vânt puternic), pandemii, evenimente locale care limitează accesul turiștilor.
- **Efecte:** Reducerea vânzărilor, imposibilitatea desfășurării activității conform planului, costuri suplimentare.
- **Modalități de combatere:**
 - *Încheierea unei asigurări pentru echipamente și activitate;*
 - *Planificarea flexibilă a locațiilor de vânzare și adaptarea programului;*
 - *Monitorizarea constantă a condițiilor și ajustarea strategiei operaționale.*

6. Riscuri de gestionare a timpului

- **Cauze:** Întârzieri la livrarea echipamentelor, livrări de materii prime întârziate, subestimarea timpului pentru instruirea barista.
- **Efecte:** Depășirea termenelor pentru lansarea serviciilor, pierderi de oportunități, nemulțumirea clienților.
- **Modalități de combatere:**
 - Planificarea detaliată a achizițiilor și activităților;
 - Monitorizarea strictă a termenelor și ajustarea fluxului operațional;
 - Planificarea unor buffer-e de timp pentru etapele critice.

7. Riscuri de comunicare

- **Cauze:** Lipsa unei comunicări clare între administrator, barista și furnizori; neînțelegeri privind comenzile și stocurile.
- **Efecte:** Confuzie, erori în procesul de desfacere, pierderi financiare.
- **Modalități de combatere:**
 - Stabilirea unor proceduri clare de comunicare internă și cu furnizorii;
 - Utilizarea aplicațiilor digitale pentru comenzile și gestiunea stocurilor;
 - Întâlniri periodice de verificare și ajustare a activităților.

8. Riscuri legate de furnizori și subcontractori

- **Cauze:** Livrări întârziate, calitate neconformă a materiilor prime sau echipamentelor, lipsă de disponibilitate la evenimente.
- **Efecte:** Întârzieri în desfacere, pierderi de clienți, costuri suplimentare.
- **Modalități de combatere:**
 - Selectarea atentă a furnizorilor pe baza reputației și termenelor de livrare;
 - Semnarea de contracte clare cu clauze de penalizare pentru întârzieri;
 - Monitorizarea constantă a livrărilor și gestionarea stocurilor pentru situații neprevăzute.

Identificarea și gestionarea riscurilor este esențială pentru succesul proiectului firmei EXEMPLU S.R.L.. privind achiziționarea și dotarea unui coffe truck. Aplicarea măsurilor preventive și corective descrise mai sus va contribui la asigurarea unei activități eficiente, cu servicii de calitate și respectarea termenelor stabilite.