

PLAN DE AFACERI

MONE VASILE

I. Prezentare generala si cuprins

1) Aria de activitate a firmei

Aria de activitate a vitoarei noastre fermei noastre va fi cea ecologica. Activitatea desfasurata de noi va consta intr-un nou mod de gestionare si de valorificare a carni si laptelui de ovine in ferma special amenajata si bineinteles la Standardele Uniunii Europene

PREZENTARE PROPRIE

Nume: Mone Vasile

Nascut in 4 octombrie 1969 in localitatea Batarci Judetul Satu-Mare

Adresa actuala:Localitatea Batarci strada Paduri,Numarul 364 Judetul Satu-Mare

Studii: Absolvent al liceului a “ Agroindustrial Livada” promotia 1988,specialitatea zootehnie.

In perioada 1988 luna iulie am fost incadrat la C.A.P Turt in functia de tehnician zootehnist pana la sfarsitul luni septembrie 1988 cand am fost incorporate in armata, si eliberat in ianuarie 1990.

Incepand cu luna februarie 1990 am fost angajat in functia de gestionar la “Coopertiva de Consum” Batarci unde am activat pana in anul 1993 luna septembrie.

In 1993 mi-am infintat propria afacere in domeniul comertului si constructiilor,cu care am activat pana in 1999 cand am incheiat activitatea si am plecat in Italia la munca, unde am stat pana in Decembrie 2001 dupa cere am revenit in Romania.

Sunt casatorit din 1992 am trei copii si o mica ferma in interiorul gospodariei.

2) Misiunea

Viitoarea firma a noastra si-a propus ca prin viitoarea activitate pe care o va desfasura. Am impune locuitorilor un nou model de educatie ecologica si de informare in legatura cu productia noastra, am moderniza aspectul Comunei si am creat noi locuri de munca.

3) Scurta prezentare a afacerii si a segmentelor de piata urmarite

Serviciile prestate de firma noastra sunt urmatoarele:

- *colectarea deseurilor zilnic de la domiciliul abonatilor*
- *curatenia in scara si in jurul blocului si a sediului firmelor de trei ori pe saptamana*

Piata de desfacere urmarita este colectivitatea cetatenilor si societatile comerciale pentru colectare si alte firme pentru valorificarea deseurilor.

4) Scopurile, strategiile si factori critici ai firmei pe aceste piete

In activitatea desfasurata firma noastra urmareste sa ii faca pe cetateni sa se gandeasca la protectia mediului inconjurator si inclusiv a vietii lor si ca este nevoie de o dezvoltare si modernizare a societatii noastre pentru integrarea in Uniunea Europeana, societatile comerciale alimentare si celelalte ca este nevoie de un plus de curatenie pentru atragerea viitorilor clientilor si pentru protectia lor; iar firmele de valorificare a deseurilor vor economisi timp si bani, deoarece noi vom transporta aceste deseuri direct la sediul firmelor, sortete de la sursa. Pentru a ne atinge toate aceste scopuri am apelat la cele mai eficiente si mai sigure procedee. Am utilizat pentru colectarea gunoiului de catre abonati, cosuri speciale pentru diferit tipuri de deseuri, am actionat cu seriozitate si am folosit materiale ecologice: cosuri, pungi, manusi, solutii dezinfectante pentru curatarea masinilor si a celorlalte unelte.

5) Noutatile aduse de firma pe piata concurentiala.

Firma noastra este a doua firma de salubritate din orasul nostru. Noutatile aduse de noi sunt: colectarea deseurilor de la domiciliul abonatilor, oferirea cosurilor si pungilor speciale, curatenia in scara blocurilor, precum si valorificarea deseurilor.

6) Punctele esentiale ale previziunilor financiare

Mentionam ca dorim sa ne extindem achizitionand patru utilaje auto, iar intrega investitie necesita un fond de 200 000 lei RON. Pentru aceasta dorim sa contractam un credit de la B.R.D. Botosani, pe o perioada de 3 ani, cu o dobanda de 10%, rata lunara aferenta creditului contractat este de 6.111,11 lei (prezentat in anexa 2).

II. Produsul/serviciile

1) Prezentarea pe larg legata de ceea ce firma urmareste sa faca

Firma noastra si-a propus sa aduca in orasul nostru un model mai nou de salubritate. Asadar, serviciul prestat de noi este cel de colectare al gunoiului de la domiciliul abonatilor. Noi oferim cetatenilor si persoanelor juridice (societatile comerciale) cosuri si pungi speciale pentru diferite tipuri de deseuri: metale, material plastic, sticla, hartie, textile, produse alimentare. Colectarea se face cu masini speciale de catre angajatii firmei noastre zilnic. Aceste deseuri merg direct la firmele de reciclare astfel: reciclarea metalului la compania "Robinson Brothers", reciclarea materialului plastic la firma "Marks", reciclarea sticlei "Amicii planetei" care mai recicleaza hartia si materialele textile, iar deseurile menajere de natura animala si vegetala (resturi de mancare) sunt reciclate de firma "SB Chemicals" care le transforma in ingrasaminte naturale. Deseurile toxice cum ar fi: resturile de vopsele, lacuri, uleiuri, parfumuri, produse de dezinfectie, detergenti, vor fi distruse de firma "Marks" care pe langa echipamentul de reciclare materialului plastic este dotata si cu un incinerator. Din veniturile obtinute prin reciclarea deseurilor ne vom mari numarul de camioane, deoarece credem ca va creste si numarul abonatilor..

2) Calitatile distinctive a produsului/serviciului sau unicitatea produsului

Serviciul nostrum le ofera cetatenilor modalitati de economisire a timpului si a banilor deoarece noi le oferim pungi si cosuri si ridicam gunoiul de la scara blocului, a casei, a societatii.

3) Diversificarea gamei de produse – domenii si costuri

In viitor, daca totul va merge asa cum a fost programat dorim sa ne extindem serviciile si in ceea ce priveste curatenia strazilor, parcurilor, locurilor de joaca pentru copii, costurile fiind stabilite in functie de cele existente la serviciile de acum, plata fiind facuta de Primaria Municipiului Botosani, iar alta investitie este cea a unei fabrici de reciclare.

4) Tehnologii si capacitate necesare in afacere

Pentru desfasurarea afacerii sunt necesare camioane cu containere speciale, cosuri si pungi ecologice, maturi si lopeti. La inceput vom utiliza patru masini, cate 14000 de cosuri pentru fiecare tip de deseuri, 1 400 000 pungi, 20 de maturi si 20 de lopeti.

5) Viitorul potential al produsului

Serviciul nostru se va extinde si in localitatile invecinate, daca va fi nevoie, la cererea abonatilor se va intensifica curatenia in scara si in jurul blocului, precum si a sediilor firmelor.

III. Piata si strategia de piata

1) Capacitatea pietei, structura, totalul vanzarilor, numarul angajatilor si lideri de piata

Numarul abonatilor este de 14.000 de contracte cu aproximativ 4 persoane pe contract. Abonatii sunt personae fizice si societati comerciale. Contractele incheiate sunt pe 1 an, vanzarile fiind de 3 360 000 lei RON din care vor fi platiti si cei 28 de angajati. In prezent lider de piata este compania "Urban-Serv" administrata de Primaria Municipiului Botosani.

2) Previziune pentru viitoarele cresterii

Abonatii vor creste cel putin la 20 000, iar noi ne vom extinde serviciul oriunde vom avea cereri, cu mai multe echipamente si muncitori.

3) Influenta externe afecteaza industria –legislatia, circumstantele economice

Aderarea la Uniunea Europeana in 2007 necesita atingerea unor standarde in diferite domenii de activitate. Unul dintre acestea este cel ecologic, Romania avand un sistem deficitar. De aceea societatile din tara care au ca arie de activitate prestarea de servicii ecologice trebuie sa lanseze o oferta care sa ii atraga pe cetateni si sa puna bazele unei educatii ecologice.

4) Potentialii clienti

Clientela noastra se imparte in doua categorii:

- 1) *Pentru activitatea de colectare a gunoiului, clientela va fi formata din:*
 - a) *Cetatenii orasului in jur de 115 000 din care in prezent sunt abonati 13 940*
 - b) *Societatile comerciale in jur de 60*
- 2) *Pentru activitate de reciclare a gunoiului, clientela va fi formata din:*
 - a) *Compania "Robinson Brothers" pentru reciclarea metalului*
 - b) *Firma "Marks" pentru reciclarea materialului plastic si pentru incinerarea materialelor toxice.*
 - c) *Compania "Amicii Planetei" pentru reciclarea sticlei, hartiei si materialelor textile.*
 - d) *Firma "SB Chemicals" pentru reciclarea deseurilor menajere de natura animala si vegetala*

5) Clientii cheie, unde se afla acestia, cat de sensibili sunt la schimbarile de prôt, calitate sau servicii

Dupa sondajele efectuate de noi, clientii cheie ai afacerii noastre sunt persoanele care lucreaza in invatamant, deoarece din cauza programului incarcat sunt foarte incantati de serviciile oferite; cei ce lucreaza in administratia publica si persoanele din sectorul medical.

Cum serviciile oferite de noi sunt pe masura asteptarilor clientilor, scimbarile de pret nu vor determina rezilierea contractelor.

6) Studiile de piata obtinute si reactiile celor care au cumparat, incercat sau au vazut serviciul.

Sondajele de opinie, efectuate in diferite zone ale orasului, arata ca 81,25% dintre cei supusi sondajului cunosc activitatea societatii in timp ce 18,75% nu stiu cu ce se ocupa aceasta.

75% dintre interviuati au apelat la serviciile societatii S.C. "NEC" S.R.L. iar 25% nu au beneficiat de acest serviciu.

Dintre cei 75%, 83% sunt multumiti de serviciile prestate in timp ce 17% considera ca in mare masura. Dintre cei 25% interviuati care nu au beneficiat de acest serviciu considera in procent de 75% ca ar fi interesati sa apeleze la acest serviciu de salubritate in timp ce 25% denota dezinteres. Abonatii societatii S.C. "NEC" S.R.L. considera ca pretul mic, curatenia, micșorarea gradului de poluare, reciclarea ecologica, seriozitatea, eficienta, profesionalismul si economia de timp, sunt principalele avantaje ale beneficiarii a acestui serviciu, in timp ce sortarea gunoiului la domiciliu si ocuparea unui spatiu mai mare sunt considerate a fi dezavantaje.

In viitor cetatenii orasului Botosani doresc ca societatea S.C. "NEC" S.R.L. sa se ocupe de curateni pe strazi, in parcuri, in localitatile invecinate, numar mai mare de utilaje si de pungii oferite lunar. De aici rezulta si cei 13.940 abonati persoane fizice si 60 abonati persoane juridice. Desfasurand o activitate de 10 luni am constatat ca abonatii nostri au fost surprinsi de cosurile si pungile oferite, de curatenie, de punctualitate, amabilitatea angajatilor, modul de lucru al acestora si au incurajat si raspandit calitatile noastre, facandu-i si pe ceilalti prieteni si apropiati sa ne contacteze.

7) Potential pentru export al serviciului

Firma noastra a dorit, prin preluarea a unor idei din strainatate, sa creeze o modernizare a orasului, o dezvoltare economica pentru integrarea in randul statelor occidentale, asa dar, nu exista potential pentru export al serviciului.

8) Concurenta - atat cei care produc aceleasi bunuri cat si cei care folosesc produsele asemanatoare. O evaluare a punctelor tari cat si apunctelor slabe

A doua firma care exista in prezent si se ocupa cu salubritatea orasului este "Urban-Serv", firma coordonata de Primaria Municipiului Botosani. Aceasta firma

colecteaza gunoiul de la containere, unde este adus de cetateni, personae juridice etc., pentru a fi dus la groapa de gunoi a orasului in sa nu desfasoara o activitate ecologica. Serviciul pe care noi nu il folosim in prezent este curatenia pe strazile si parcurile orasului, de aceasta se ocupa firma "Urban-Serv" in continuare.

IV. Strategiile de piata

1) Atingerea obiectivelor

Pentru ca firma noastra sa isi atinga obiectivele, respectam programul cu care au fost informati clientii, executam misiunea asa cum s-a prevazut in pliantele oferite clientilor, angajatii nostri au pregatire, cursuri, cu privire la protectia mediului, impartim pliante despre cat de important este sa traiesti intr-un mediu nepoluat, dar in primul rand ne adaptam la cerintele clientilor.

2) Segmentul de piata

Serviciile oferite de societatea noastra se adreseaza tuturor cetatenilor orasului Botosani, precum si societatilor comerciale (persoane juridice), din mediul urban.

3) Pozitionarea pe piata si planuri de infiltrare

S.C. "NEC" S.R.L. este singura societate de acest gen, asa ca partial nu avem concurenta din partea S.C. "URBAN-SERV" S.R.L., iar in viitorul apropiat ne vom dezvolta afacerea, incluzand si curatenia strazilor si locurilor publice, localitatile din vecinatate, vom pastra seriozitatea in munca, angajand muncitori cu unele cursuri in protectia mediului.

4) Politica de preturi

Pretul stabilit este de 20 lei /luna pentru personae fizice si de 35 lei/luna pentru personae juridice, in comparatie cu cel practicat de firma concurenta de 25 lei/luna. Politica de preturi va cuprinde abonamente la care se vor oferi reduceri.

5) Politica de preturi si distributia

Pretul standard este de 20 lei/luna pentru fiecare abonat. Se achita la sediul firmei la sfarsitul lunii pentru luna urmatoare. Daca nu se achita abonamentul timp de o luna se percep penalizari in procent de 2%, iar in cazul neplatii pe o perioada de 2 luni serviciul nu va mai fi efectuat. Zilnic clientii vor fi nevoiti sa depoziteze sacii de gunoi in pubelele aflate la scara blocului.

6) Tinte pentru vanzari si politicile de credite si reduceri

Serviciul societatii va fi prestat tuturor abonatilor, oferindu-le urmatoarele reduceri:

* *Abonament pe o perioada de 2 ani _____ 17 lei/luna/abonat*

* *Abonament pe o perioada mai mare de 2 ani _____ 15 lei/luna/abonat*

La sfarsitul anului vor fi tombole pentru abonati, premiile constand in bani si abonamente pentru anul urmator.

7) Sprijinul dupa vanzare si garantiile

Serviciile prestate de angajatii nostri sunt cele mai bune, in cazul plangerilor asupra activitatii acestora, clientii vor fi despagubiti prin returnarea sumei platite pentru luna in cauza.

8) Metode de vanzare

Agentii firmei noastre merg pe teren pentru a incheia contracte cu abonatii, dar putem fi contactati telefonic cat si la sediul firmei. Pentru reciclarea deseurilor avem contracte incheiate pe o perioada de 5 ani cu societatile enumerate in "Potentiali clienti".

9) Canale pentru distributie

Utilajele firmei merg la domiciliul fiecarui client abonat, iar la terminarea programului sau la umplerea containerelor merg la societatile de reciclare.

V.Reclama si promovare

1) Cheltuielile pentru reclama si promovare.

Cheltuielile totale pentru reclama si promovare au ajuns la suma de 1.500 lei. In acest sens s-au incheiat contracte cu postul local de televiziune "Somax", cu ziarul local

”Monitorul de Botosani”, cu tipografia “Grafic Art” si cu postl local de radio “Radio Meridian”. Preturile impuse de aceste societati sunt urmatoarele:

- * Somax_____250 lei*
- * Monitorul de Botosani_____200 lei*
- * Grafic Art_____500 lei*
- * Radio Meridian_____550 lei*

2) Modalitati de promovare

Postul de televiziune “Somax” prezinta un clip publicitar de 2 minute cu o demonstratie a serviciilor noastre, in ziarul local apar anunturi despre serviciile prestate de societatea noastra, agentii impart pliante realizate de tipografia “Grafic Art”, postul de radio difuzeaza un anunt publicitar de 40 secunde, alta modalitate de promovare sunt asociatiile de locatari.

VI. Fabricare si operare

1) Locatia fabricilor si compatibilitatea

S.C. “NEC”S.R.L. are sediul in strada Calea Nationala nr. 125, judetul Botosani. Aici sunt amplasate birourile firmei, depozitul pentru materiale, precum si garajul pentru utilaje. Pentru a ajunge la aceste spatii de lucru au fost necesare unele modificari si extinderi: modernizarea birourilor, extinderea garajdurilor in urma achizitionarii unui numar mai mare de utilaje si crearea unui depozit. Suprafata totala detinuta de societate este de 380 m din care:

- * Sediul_____80 m*
- * Garaj_____200 m*
- * Depozit_____60 m*
- * Spatiu neutilizat_____30 m*

Pentru viitor vom achizitiona un spatiu si se vor construi alte garajuri pentru inca 4 masini. In acest moment avem achizitionate 4 utilaje.

VII.Cerintele fortei de munca

1) Forta de munca calificata existenta in regiune.

Pentru locurile de munca oferite de firma noastra au fost necesare cursuri pentru cunoasterea mediului inconjurator, moduri de protectie ale mediului, iar cei ce au fost alesi pentru ocuparea posturilor sunt instruiti in permanenta de specialistii nostri, in ceea ce priveste colectarea diferitelor tipuri de deseuri. In cazul achizitionarii celor 4 utilaj, va fi necesara angajarea a 18 persoane: 12 muncitori salubrizare, 4 soferi si 2 agenti de vanzari, oferindu-le astfel noi locuri de munca.

VII. Cerintele fortei de munca

1) Forta de munca

In prezent, angajatii firmei sunt in numar de 28 persoane si au fost incadrati astfel:

<i>Nr. ctr.</i>	<i>Denumirea functiei</i>	<i>Numarul de persoane</i>
<i>1</i>	<i>Administrator</i>	<i>1</i>
<i>2</i>	<i>Contabil</i>	<i>1</i>
<i>3</i>	<i>Casier</i>	<i>1</i>
<i>4</i>	<i>Agent de vanzare</i>	<i>4</i>
<i>5</i>	<i>Sofer</i>	<i>4</i>
<i>6</i>	<i>Muncitor salubrizare</i>	<i>12</i>
<i>7</i>	<i>Mecanic</i>	<i>2</i>
<i>8</i>	<i>Paznic</i>	<i>2</i>
<i>9</i>	<i>Personal auxiliar</i>	<i>1</i>
<i>Total personal</i>		<i>28</i>

IX. Finantarea

- 1) Fonduri banesti necesare pentru a duce la bun sfarsit planul de dezvoltare si utilizarea lor

In vederea dezvoltării, S.C. “NEC” S.R.L. sunt necesari ca fondurile banesti 200.000 lei RON pentru achiziționarea a patru utilaje auto.

2) Contract de imprumut

Suma de 200.000 lei RON ce urmeaza a fi contractata pe o perioada de 3 ani, cu dobanda de 10% va fi restituita lunar a cate 6.111,11 lei bancii BRD Botosani.

3) Perioada de finantare

Durata imprumutului este de 3 ani cu posibilitatea de a fi restituit creditul intr-o perioada mai mica. In acest caz se percepe o dobanda de 0,2% din valoarea ramasa.

X. Bugetul anual de venituri si cheltuieli

Venituri anuale:

Numarul de personae abonate: - fizice:	13.940
- juridice:	60
<u>Total</u>	<u>14.000</u>

Pret abonament de persoana pe luna: - fizice: 20 lei
- juridice: 35 lei

Venitul anual din colectarea deseurilor este de:
 $13.940 \times (12 \times 20) + 60 \times (12 \times 35) =$
 $13.940 \times 240 + 60 \times 420 =$
 $3345600 + 25200 = 3.370.800 \text{ lei RON}$

Venitul anual din reciclarea deseurilor:

- *reciclarea metalului*
 - pers. fizice: $2\text{kg/luna/abonat} \times 13.940 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 1 \text{ leu/kg} = 334.560 \text{ lei}$
 - pers. juridice: $8\text{kg/luna/abonat} \times 60 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 1 \text{ leu/kg} = 5.760 \text{ lei}$
- *reciclarea sticlei:*
 - pers fizice: $1\text{kg/luna/abonat} \times 13.940 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 1,2 \text{ lei/kg} = 200.736 \text{ lei}$
 - pers juridice: $3\text{kg/luna/abonat} \times 60 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 1,2 \text{ lei/kg} = 2.592 \text{ lei}$
- *reciclarea hartiei:*

- pers fizice: $4\text{kg/luna/abonat} \times 13.940 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 8,7\text{lei/kg} = 5.821.344 \text{ lei}$
- pers juridice: $10\text{kg/luna/abonat} \times 60 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 8,7\text{lei/kg} = 62.640 \text{ lei}$

- **reciclarea materialelor textile:**

- pers fizice: $0,6\text{kg/luna/abonat} \times 13.940 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 0,4\text{lei/kg} = 40.147,2 \text{ lei}$
- pers juridice: $12\text{kg/luna/abonat} \times 60 \text{ abonati} \times 12 \text{ luni} \times 0,4\text{lei/kg} = 3.456 \text{ lei}$

Total 6.471.235,2 lei

TOTAL VENITURI = 9.842.035,2 lei

Cheltuieli anuale:

- **cheltuieli cu combustibilii pentru utilaje**

$60 \text{ km/zi} \times 26 \text{ zile lucratoare} \times 12 \text{ luni} \times 3,5 \text{ lei/kg benzina} \times 4 \text{ masini} = 262.080 \text{ lei}$

- **cheltuieli cu incinerarea deseurilor toxice:**

$2500\text{kg/an} \times 3,5 \text{ lei/kg} = 8.750 \text{ lei}$

- **cheltuieli cu achizitionarea cosurilor si a pungilor ecologice:**

- cosuri: $1 \text{ leu/buc} \times 14.000 \text{ nr total abonati} \times 6 \text{ categorii de cosuri} = 84.000 \text{ lei}$

- pungi: - pers fizice: $3\text{lei}/100 \text{ buc} \times 12 \text{ luni} \times 13.940 \text{ abonati} = 501.840 \text{ lei}$

- pers juridice: $12 \text{ lei}/400\text{buc} \times 12 \text{ luni} \times 60 \text{ abonati} = 8.640 \text{ lei}$

- **cheltuieli cu energia electrica:**

$5\text{kw/h} \times 8 \text{ h/zi} \times 300 \text{ zile/an} \times 0,37 \text{ kn} = 4.440 \text{ lei/an}$

- **cheltuieli apa-canalizare:** $30 \text{ lei/luna} \times 12 \text{ luni/an} = 360 \text{ lei/an}$

- **cheltuieli retea telefonie:** $500 \text{ lei/luna} \times 12 \text{ luni/an} = 6.000 \text{ lei/an}$

Salarii directe

Nr. crt.	Denumirea functiei	Nr. pers	Salariu/persoana (lei)	Salariul total/nr. personae (lei)
1.	Administrator	1	2.000	2.000
2.	Contabil	1	1.000	1.000
3.	Casier	1	600	600
4.	Agent de vanzari	4	500	2.000
5.	Sofer	4	500	2.000
6.	Muncitor salubrizare	12	550	6.600
7.	Mechanic	2	480	960
8.	Paznic	2	450	900

9.	<i>Personal auxiliar</i>	1	420	420
	TOTAL salarii			16.480

TOTAL CHELTUIELI = 892.590 lei

PROFIT = total venituri – total cheltuieli
= 9.842.035,2 lei - 892.590 lei
= 8.949.445,2 lei

IMPOZITUL PE VENIT = profit anual X 3%
= 8.949.445,2 X 3%
= 268.483.35 lei

TOTAL PROFIT = profit – impozit pe venit
= 8.949.445,2 lei - 268.483.35 lei
= 8.680.961,85 lei

Am prevazut ca intregul profit se fie reinvestit, acesta reprezentand o firma de reciclare a hartiei.

Anexa nr. 1

Valoarea abonamentului lunar persoane fizice=20 lei

Numarul de abonati persoane fizice=13.940

Incasari persoane fizice=valoarea abonamentului lunar persoane fizice x numarul de abonati persoane fizice=20 lei x 13.940 abonati=278.800 lei

Valoarea abonamentului lunar persoane juridice=35 lei

Numarul de abonati persoane juridice=60

Incasari persoane juridice= Valoarea abonamentului lunar persoane juridice x numarul de abonati persoane juridice=35 x 60=2.100 lei

Total incasari= Incasari persoane fizice+incasari persoane juridice=

278.800 lei+2.100 lei=280.900 lei

Anexa nr.2

Valoarea creditului contractat _____ **200.000lei**

Durata de creditare _____ *3 ani*

Rata dobanzii _____ *10%*

Dobanda aferenta creditului=

valoarea creditului x rata dobanzii=200.000 lei x 10%=20.000lei

Valoarea de restituit **220.000 lei**

Rata lunara= _____ **=** _____ **=6.111,11lei**
Durata de creditare *36 luni*

Chestionar

S.C. "NEC" S.R.L. realizeaza un sondaj de opinie in vederea cercetarii pietei locale cu privire la serviciile oferite de firma noastra.

Va rugam sa completati impreuna cu noi prezentul chestionar:

1. Aveti cunostinte despre activitatea desfasurata de S.C."NEC"S.R.L. Botosani?

Da

Nu

2. Ati apelat la serviciile acestei societati?

Da

Nu

3. Serviciile prestate de S.C."NEC"S.R.L. au fost pe masura asteptarilor dumneavoastra?
(in cazul in care ati raspuns afirmativ la intrebarea anterioara)

Da

In mare masura

Nu

4. Ati fi interesati sa apelati la aceste servicii de salubritate?(in cazul in care ati raspuns negativ la intrebarea nr.2)

Da

Poate

Nu

5. Care credeti ca sunt avantajele de a fi abonat al S.C."NEC"S.R.L. Botosani?

6.Care considerati a fi dezavantajele de a fi abonat al acestei societati?

7.Cum credeti ca ar putea fi imbunatatite serviciile oferite de societatea de salubritate S.C."NEC'S.R.L Botosani?

D-I/D-na _____,cu domiciliul _____,avand varsta de ___ ani,
ocupatia _____,a fost supusa chestionarii in data de 09.02.2006

Nr. ctr.	Nume si prenume	Adresa (strada,nr)	Varsta	Ocupatia	Raspunsul la chestionar						
					1	2	3	4	5	6	7
1	Livadaru Ioana	Savenilor 34	28	Secretara	da	da	da	—	Pre.eficienta, curatenie	Sortarea la domiciliu	Mai multe utilitaje
2	Stanciu Cornelia	Frunzeti,76	34	Director	da	da	da	—	Seriozitate,curatenie, ecologic	Nu prezinta	Curatenia in parcuri
3	Trufin Andreea	Imp.Traian,42	36	Contabil	da	da	da	—	Ecologic,profesionalism,pret	Ocupa mult spatiu	Nr mai mare de pungii
4	Urugiuc Ina	Zorilor,97	31	Manager	nu	nu	—	da	Economie de timp, curatenie	Nu prezinta	Curatenia pe strazi
5	Purav Ovidiu	Pacea,54	38	Sofer	da	da	da	—	Reciclare a gunotuluii ,pret	Nu prezinta	Mai multe utilitaje
6	Damian Maria	Grivita ,56	46	Taxator	da	da	In mare masura	—	Economie de timp	Nu prezinta	Nr mai mare de pungii
7	Anastasiu Robert	Curcubeului,5	25	Student	nu	nu	—	da	Mediu protejat	Sortarea la domiciliu	Curatenia pe strazi
8	Smadici Victor	Eroilor,81	54	Sudor	da	da	da	—	Micsorarea gradului de poluare	Nu prezinta	Mai multe utilitaje
9	Coteanu Ionut	Bujor,73	26	Contabil	da	da	da	—	Mediu mai curat	Ocupa mult spatiu	Curatenia pe strazi
10	Agradinei Ionela	Calea Nat.,146	64	Pensionar	da	da	da	—	Ecologie	Nu prezinta	Nr mai mare de pungii
11	Steanu Cornel	Teilor ,73	51	Jurnalist	da	nu	—	nu	Nu este nici unul	Nu comentez	
12	Irinic Daniela	Postei ,64	34	Casnica	nu	nu	—	da	Pretul	Sortarea la domiciliu	Curatenia pe strazi
13	Creanga Ana	Garii ,92	29	Profesor	da	da	In mare masura	—	Poluare mai mica	Ocupa mult spatiu	Mai multe utilitaje
14	Sutaru Gabriel	Izvoarelor,46	73	Pensionar	da	da	da	—	Curatenie	Nu prezinta	Nr mai mare de pungii
15	Gorbanesdu Andrei	Popauti,61	42	Paznic	da	da	da	—	Personal calificat	Nu prezinta	Curatenia pe strazi
16	Daniliuc Ovidiu	Primaverii,76	34	Zidar	da	da	da	—	Mediu mai putin poluat	Ocupa mult spatiu	Mai multe utilitaje