

PLAN DE AFACERI

1. Descrierea afacerii

- a) **Produsul:** pasta de dintii medicinala destinata persoanelor suferinde de parodontoza. Pasta de dintii are spre deosebire de competitorii de pe piata ingrediente noi de origine vegetala obtinute la cele mai inalte standarde europene. Produsul nu contine aditivi alimentari. Ingredientele naturale sunt ecologice cultivate in zone nepoluate. Produsul poate fi folosit de orice persoana chiar si de catre copiii mai mari de 3 ani.
- b) **Denumirea produsului:** ExpertDent® Produsul se adreseaza momentan pietii interne. Numele produsului creaza o imagine corespunzatoare, aceea de cel mai bun de pe piata din domeniul sau.
- c) **Pozitia pe piata:** Datorita calitatii produsului, pretul a fost stabilit peste media produselor obisnuite insa mult mai ieftin fata de competitorii sai.
- d) **Obiective pe termen lung:**
 - In cel mult 6 luni de la iesirea pe piata ne propunem o apa de gura complementara.
 - In cel mult un an de la iesirea pe piata a produsului ne propunem o periuta de dinti si o ata dentara.
 - In cel mult un an si jumatate de la iesirea pe piata a produsului ne propunem o guma de mestecat.

2. Planul de marketing

- a) **piata tinta:** Persoanele suferinde de parodontoza din toate mediile sociale indiferent de varsta si sex.
- b) **strategii de marketing:**
 - comercializarea produsului se va face pentru inceput in marile centre comerciale si farmacii din interiorul tarii, ulterior reseaua de distribuitori extinzandu-se si catre exportpretul produsului va fi pentru inceput stabilit sub pretul pietei, urmand ca ulterior sa creasca
 - Produsul va fi ambalat intr-un tub de 75 de ml din plastic iar acesta va fi protejat de o cutie de plastic transparenta. Pe cutia exterioara se vor gasi toate informatiile necesare consumatorilor precum si atentiuni.
- c) **strategiile de promovare:**
 - spot-uri publicitare la TV
 - distribuire de mostre gratuite in marile centre comerciale, farmacii si cabinete stomatologice
 - promotii semnalate la raft in marile centre comerciale
 - ambalajul produsului respectiv cutia exterioara transparenta pentru o vizualizare mai buna a produsului

3. Planul de productie

- a) furnizorii sunt in numar mic si contractile incheiate cu acesti sunt pe termen lung cu plata la o luna de la livrarea materiei prime.
- b) **Licente de fabricatie:** au fost deja obtinute avizele necesare
- c) denumirea produsului este marca inregistrata ExpertDent® ExpertDent©
- d) **Organizarea productiei:**
 - compartimentele de productie sunt: aprovizionare, fabricatie, controlul si asigurarea calitatii, intretinerea echipamentelor.
 - responsabilitati specifice:
 - blocul aprovizinator trebuie sa tina evidenta materilor prime primite.
 - blocul de fabricatie are datoria de a respecta normele de productie europene.
 - verificarea produselor se face de angajatii din sectorul respectiv. Orice rebut paraseste linia de productie si este aruncat.
 - Echipamentele sunt verificate o data pe saptamana de preferat vineri dupa incheierea programului de productie.

4. Planul de management

- a) Denumirea firmei: S.C. ExpertDent - Bucuresti S.A.
- b) firma pe actiuni:
 - actionar majoritar 85 % din actiuni
 - 3 asociati cu cate 5 % din actiuni
 - societatea are un capital social de 1.000.000 €
- c) Consiliul de Administratie este format din cei doi actionari. Adunarea Generala a Actionarilor mandateaza Consiliul de Administratie ca, pentru perioada de sase luni de zile, intre doua Adunari Generale sa asigure conducerea firmei. Presedintele Consiliului de Administratie indeplineste si functia de director general al firmei.
- d) S.C. ExpertDent – Bucuresti S.A. fiind organizata ca societate pe actiuni are bineinteles si o COMISIE DE CENZORI formata din patru membri. COMISIA DE CENZORI prin presedinta care asigura controlul societatii.

Directoarea Generala a firmei asigura conducerea, prin directoare. Ea este mandatata sa propuna angajari, sa semneze fisa postului si sa controleze activitatea firmei.

Toti raspund in fata Directoarei Generale prin sectorul pe care il conduc.

In fiecare vineri dupa-amiza acestia au o sedinta operativa cu Directoarea Generala in care se prezinta activitatea saptamanii ce a trecut, problemele aparute, propuneri, etc.

In fiecare vineri dimineata Directorii au sedinta cu personalul angajat in sectoarele pe care le conduc.

Personalul angajat la vanzari are cursuri de perfectionare odata la trei luni calendaristice.

5. Planul Financiar

- a) veniturile firmei vor proveni exclusiv din vanzarea produselor.
- b) eventualele pierderi semnalate vor fi controlate atat de departamentul de productie cat si de cel de contabilitate, incercand sa fie reduse in permanenta.
- c) veniturile firmei se vor investi in primele 6 luni de la aparitia produsului pe piata in vederea completarii produsului preexistent cu o apa de gura complementara.