

Studii de caz

pentru training

«Inițiere antreprenorială în textile-pielărie»

Rus/Rom



Studiu de caz 1

Mihaela, absolventă a unei școli profesionale, prestează servicii de croitorie pentru persoane fizice de când era pe băncile școlii. După absolvirea universității, Mihaela a decis să deschidă un atelier de croitorie. Motivația a venit de la numărul mare de solicitări din partea comunității, precum și de la solicitarea unui antreprenor (Vasile) dintr-un localitatea vecină, care era interesat să colaboreze cu Mihaela. Vasile a vrut să procure lunar câte 20 de rochii de mireasă. Oferta a fost foarte bună, doar Vasile a pus condiția ca contractul să fie exclusiv, adică Mihaela să poată lucra numai în parteneriat cu Vasile.

*Cum credeți, aceasta este o oportunitate bună pentru Mihaela?
Argumentați-vă opinia.*

Studiu de caz 2

După absolvirea școlii profesionale, Ana a decis să deschidă un atelier de croitorie. Ana a procurat 2 mașini de cusut la prețul de 3 000 de lei fiecare, o mașină de tivit la prețul de 2 000 de lei și materiale auxiliare (foarfece, rigle, fier de călcat cu aburi etc.) în valoare de 2 300 de lei. În plus, Ana are nevoie și de un aparat de casă cu 2 000 de lei, mobilier în valoare de 2 500 de lei și telefon cu 300 de lei. Într-un atelier vor lucra Ana și prietena ei din sat, fiecare dintre ele având un salariu net de 7 000 lei. Absolut toate materialele pentru rochii de mireasă sunt aduse de antreprenor, Ana are doar cheltuieli de uzură a echipamentului și menținere a spațiului, care constituie aproximativ 2 000 de lei pe lună. Pentru înregistrarea întreprinderii la Inspectoratul Fiscal și Camera de Comerț au fost necesari 1 200 de lei, la confecționarea ștampilei au fost cheltuiți 250 de lei și pentru obținerea diferitelor autorizații – 800 de lei. Alte cheltuieli operaționale lunare (lumina, căldura) vor constitui 2 470 de lei.

Care este structura costurilor afacerii?

Studiu de caz 3.

Adrian: Servicii de reparație a hainelor în condițiile crizei financiare actuale.

Adrian a decis să deschidă un atelier de reparație a hainelor. Atelierul oferă servicii la prețuri foarte mici. Textul de promovare a atelierului:

Ai haine sau cearșafuri la care ții, dar nu se mai potrivesc?

- Rochia realizată de anul trecut;
- Pantalonii lungi de la costum;
- Lenjeria de pat primită de la soacră;
- Pantaloni, veste, sacouri, costume, pardesie, paltoane, rochii de seară, rochii de zi etc.

Scurtăm, strâmtăm, transformăm orice produs în cel mai scurt timp posibil! Vino la atelierul nostru și te vei bucura din nou de lucrurile tale. Și nu este scump deloc! Succesul se bazează pe atenția la detalii.

Adrian stabilește prețul în funcție de timpul necesar pentru reparația hainei, iar anumite materiale necesare pentru reparație se adaugă la preț. Adrian a decis că o oră de muncă costă 200 de lei. Adrian lucrează la comenzi timp de aproximativ 4 ore pe zi, restul timpului îl dedică comunicării cu clienții, achiziționării materialelor necesare și promovării serviciilor pe internet (rețele sociale). Atelierul este situat în incinta unui magazin alimentar din vecinătate. Adrian închiriază 8 m² la un preț de 1 000 lei pe lună, plus facturi de aproximativ 100 de lei pe lună. Adrian are o mașină de cusut (4 000 lei) și un surfilator (4 000 lei).

Câți clienți pe lună are nevoie Adrian ca se aibă întreprinderea profitabilă?

Ситуация 1

Михаэла, выпускница профессионально-технического училища, с тех пор, как работала в школе, занимается пошивом одежды для частных лиц. После окончания университета Михаэла решила открыть ателье по пошиву одежды. Мотивацией послужило большое количество запросов от сообщества, а также запрос предпринимателя (Василе) из соседней местности, который был заинтересован в сотрудничестве с Михаэлой. Василе хотел покупать 20 свадебных платьев в месяц. Предложение было очень хорошим, только Василе поставил условие, что контракт будет эксклюзивным, а это значит, что Михаэла может работать только в партнерстве с Василе.

*Как вы думаете, это хорошая возможность для Михаэлы?
Аргументируйте свое мнение.*

Ситуация 2

После окончания ПТУ Ана решила открыть ателье по пошиву одежды. Ана купила 2 швейные машины по 3000 леев каждая, обрезной станок по цене 2000 леев и вспомогательные материалы (ножницы, линейки, паровой утюг и т. Д.) На сумму 2300 леев. Кроме того, Ане нужна бытовая техника на 2 000 леев, мебель на 2 500 леев и телефон на 300 леев. Ана и ее подруга из села будут работать в мастерской, у каждого из них будет чистая зарплата по 7000 леев. Абсолютно все материалы для свадебных платьев привозит предприниматель, у Аны есть только расходы на ношение оборудования и содержание помещения, которые составляют около 2000 леев в месяц. Для регистрации предприятия в Фискальной инспекции и Торгово-промышленной палате потребовалось 1200 леев, 250 леев было потрачено на изготовление печати и 800 леев на получение различных разрешений. Прочие ежемесячные операционные расходы (свет, тепло) составят 2470 леев.

Какова структура затрат бизнеса?

Ситуация 3

Адриан: Услуги по ремонту одежды в условиях текущего финансового кризиса.

Адриан решил открыть мастерскую по ремонту одежды. Мастерская предлагает услуги по очень низким ценам. Рекламный текст мастерской:

У вас есть одежда или простыни, которые вам небезразличны, но они больше не подходят?

- Платье прошлого года;
- Длинные штаны из костюма;
- Постельное белье полученное от свекрови;
- Брюки, жилеты, куртки, костюмы, пальто, пальто, вечерние платья, дневные платья и т. Д.

Укорачиваем, стягиваем, трансформируем любое изделие в кратчайшие сроки! Приходите в нашу мастерскую, и вы снова получите удовольствие от своих вещей. И это совсем не дорого! Успех основан на внимании к деталям.

Адриан устанавливает цену, исходя из времени, необходимого для ремонта одежды, и некоторые материалы, необходимые для ремонта, добавляются к цене. Адриан решил, что час работы стоит 200 леев. Адриан работает над заказами около 4 часов в день, остальное время посвящает общению с покупателями, приобретению необходимых материалов и продвижению услуг в Интернете (социальных сетях). Мастерская находится внутри ближайшего продуктового магазина. Адриан арендует 8 м² по цене 1000 леев в месяц плюс счета около 100 леев в месяц. У Адриана есть швейная машинка (4000 леев) и серфер (4000 леев).

Сколько клиентов в месяц нужно Адриану, чтобы вести прибыльный бизнес?