



BUSINESS PLAN IN URBAN AGRICULTURE*

Business name: CREANGĂ GREEN HOUSE

Entrepreneur's name: Creangă Ioan

Name of the enterprise (to be established): SC JONIASU
S.R.L.

Country: Romania

Adress: Str. Bogdan Vodă Nr. 2A, Oraș Hârlău, județ Iași

* under the guidance of **IULS, Iași**



EXECUTIVE SUMMARY:

Nevoia de alimente tot mai mare precum și cererea de produse proaspete și bio în continuă creștere a determinat apariția de noi modalități de a face agricultură. Astfel a apărut și un nou concept de a produce diverse legume în sere urbane. În acest context împreună cu diverși colaboratori am creat un plan de afaceri pentru o seră ecologică în vecinătatea blocului, conceptul de baza fiind autosuficiența alimentară din punct de vedere legumicol dar și realizarea de profit prin vinderea surplusului, sera fiind dotată cu panouri fotovoltaice, asigurându-și singura energie pentru încălzire și contribuind la asigurarea sustenabilității generale a proiectului. Pe viitor se are în vedere ocuparea de alte spații pentru activități similare.

1. Identification data of the enterprise (to be established)

Name of the enterprise (to be established): SC JONIASU S.R.L.

Business name/brand: CREANGĂ GREEN HOUSE (vegetables)

Manager : Creangă Ioan

2. Field of activity: NACE code(s)

COD CAEN 0113 Cultivarea legumelor, rădăcinoaselor și tuberculilor

COD CAEN 0128 Cultivarea ardeiului iute și plantelor aromatice

3. Objectives:

1. Producerea de legume proaspete și de condimente/mirodenii
2. Învățarea tinerilor și a persoanelor interesate cu activitățile agricole
3. Facilitarea conexiunii cu natura prin participarea la activitățile specifice
4. Crearea unei comunități urbane concentrate în jurul unui climat verde, sănătos, prietenos cu natura

4. Products/services

- cultivarea și comercializarea legumelor (ardei iute, tomate, castraveți, ardei gra, salată, morcov, busuioc, și a plantelor aromatice
- organizarea de cursuri de agricultură sustenabilă
- realizarea de întâlniri cu scop de networking în cadrul activităților specifice serei

Production/service plan to be completed:

Nr. product	Product name	Year 1 quantity	Year 2 quantity	Year 3 quantity
1	TOMATE	100 KG	120 KG	350 KG
2	ARDEI IUTE	7 KG	11 KG	13 KG
3	CASTRAVEȚI	150 KG	200 KG	300 KG
4	ARDEI GRAS	200 KG	250 KG	400 KG
5	PATRUNJEL	13 KG	15 KG	20 KG
6	SALATĂ	150 BUC	200 BUC	300 BUC
7	MORCOV	50 KG	75 KG	150 KG
8	CIMBRU (LEGĂTURĂ)	50 BUC	65 BUC	80 BUC

5. Machinery, equipment and tools

Freză, motosapă, seră metalică cu folie de nailon, sistem de irigare, sistem de încălzire, unelte de plantat și recoltat, foarfece de grădină, sistem de iluminat

6. Marketing and Sales

a) Potential suppliers to the company

No.	Name of materials supplier	Product	Quantity (per year)	Price per unit.	Value (Euro) per year
1	SC.AGROSEL SRL	semințe de legume	3 kg	20	60
2	SC BIOHUMUSSOL SRL BRAILA	Îngrășământ natural (cu azot)	1000 kg	1	1000
3	APAVITAL SA	Apă	3000 cm	0,15	450
4	APAVITAL SA	Compost	3000 kg	1	3000
4	EON SA	Electricitate	10000 kw	0,11	1100
5	USV IASI	Consultanță si diverse materiale didactice	-	-	-

b) Potential customers of the company

Nr.crt	Customer (Name and adress)	Value (Euro)	% of sales
1	PRIETENI SI VECINI	3000	25%
2	SC MOCANEII SRL	6000	50%
3	CONSUM PROPRIU	3000	25%
Total			100%

c) Competitors

1. SC MOCANU SRL
2. SC PROFI SRL
3. PIAȚA LOCALĂ

7. Organization and management

Managerul afacerii este CREANGĂ IOAN, student anul IV ID, USV, IAȘI

Managerul are controlul și răspunderea de aprovizionare cu semințe, organizarea culturilor, rotația culturilor, lucrările solului și a patului germinativ, găsirea clienților și stabilirea momentului recoltării și a vânzării.

Forța de lucru este asigurată în special de clienții care vor produse bio și vor să fie plătiți în produse.

8. SWOT ANALYSIS

STRENGTHS +	WEAKNESSES -	
1. APROPIEREA DE COMUNITATE/CONSUMATORI 2. PROȘTEȚIMEA ȘI CALITATEA PRODUSELOR 3. PREGĂTIREA PERSONALULUI 4. DOTĂRILE TEHNOLOGICE 5. INTERACȚIUNEA CU CONSUMATORII	1. CAPACITATE LIMITATA DE PRODUCTIE , SPAȚIU LIMITAT 2. INSUFICIENȚA PERSONALULUI 3. DIVERSITATE LIMITATĂ DE PRODUSE 4 TIMPUL DE LUCRU ÎNCĂRCAT 5 ÎNVECINAREA CU BLOCURILE (POSIBIL ZGOMOT)	INTERNAL FACTORS
OPPORTUNITIES +	THREATS -	
1. IDEILE INOVATIVE 2. ASOCIEREA CU ALȚI INVESTITORI PRIVATI 3. ACCESAREA DE FONDURI EUROPENE PENTRU DEZVOLTAREA SEREI 4. CEREREA CRESCUTĂ DE PRODUSE LOCALE 5. NOUȚATEA PE PIAȚĂ A ACESTUI TIP DE AGRICULTURĂ URBANĂ	1. MARILE MAGAZINE 2. PRODUCATORII PRIVAȚI 3. POSIBILE NEMULȚUMIRI ALE VECINILOR LOCATARI 4. LEGISLATIE STRICTĂ A ZONELOR URBANE 5. CONCURENȚA CU INTERMEDIARII (CARE NU SUNT ȘI PRODUCĂTORI)	EXTERNAL FACTORS

9. Business Model Canvas

Business Model Canvas				
Key Partners	Key Activities	Value Propositions	Customer Relationships	Customer Segments
<p>1. <i>PARTENERI:</i> SC.AGROSEL SRL PRIMARIA, DIRECȚIA AGRICOLĂ FERMA ADAMACHI, APAVITAL</p> <p>2. <i>AVTIVITĂȚI CHEIE:</i> FURNIZARE INPUTURI, AVIZE, INFORMAȚII</p> <p>3. <i>MOTIVAȚII PENTRU PARTENERIAT:</i> CREȘTEREA PRODUCȚIEI, REDUCEREA RISCURILOR</p>	<p>1.PRODUCTIE DE LEGUME IN MOD SUSTENABIL</p> <p>2.INTERACCTIUNEA CU LOCUITORII</p> <p>3.INTERACTIUNEA TINERILOR CU AGRICULTURA SI IDEILOR INOVATOARE ÎN AGRICULTURĂ</p>	<p>Propunerea de valoare vizează: PERFORMANȚA ACTIVITĂȚII, INOVAȚIA CONTINUĂ, CALTATEA RIDICATĂ ȘI PRODUSE ECO (MAI SĂNĂTOASE) PRECUM ȘI ACCESIBILITATEA DIRECTĂ A CONSUMATORILOR ATÂT LA PRODUSE CÂT ȘI LA ACTIVITATEA DE PRODUCȚIE</p>	<p>RELAȚII DIRECTE: PRODUCĂTOR CLIENT DAR ȘI CLIENT-CLIENT (CLIENTII SE INTALNESC DIRECT ÎN SERĂ LA MICII LUCRĂRI EFECTUATE ȘI SOCIALIZEAZĂ)</p>	<p>Segmente diversificate: TINERII ȘI VĂRSTNICII DEOPOTRIVĂ, CU SAU FĂRĂ PREGĂTIRE ȘI CU VENITURI VARIATE. Legăturile sociale stabilite în comunitatea urbană vor fi mai importante decât realizarea unui anumit profit</p>
	Key Resources		Channels	
	<p>MATERII PRIME UTILAJE FORȚA DE MUNCĂ IRIGAȚIE</p>		<p>MARKETING DIRECT SITE WEB PAGINĂ DE FB</p>	
Cost Structure		Revenue Streams		
<p>Cea mai mare pondere în structura costului vor avea: APA SI FORTA DE MUNCA. Apa fiind principala resursa este și principala cheltuiaă. Fiind în oraș afacerea nu poate avea sursa proprie dar exista instalație de colectare a apelor pluviale de la blocurile învecinate, electricitatea fiind produsa de instalația fotovoltaică. Forța de muncă este completată de clienții care vor să fie plătiți cu produse</p>		<p>Din vânzările de produse (pe bază de PROSPEȚIME SI CALITATE) CU MENȚIUNEA CĂ O PARTE PLĂTESC CASH ȘI ÎN MUNCĂ ÎN SERĂ Din posibile granturi europene/ guvernamentale</p>		



10. Business GANTT chart

WEEK START DATE	WEEK 1							WEEK 2							WEEK 3						WEEK 4									
	23/10/2023							30/10/2023							06/11/2023						13/11/2023									
	23	24	25	26	27	28	29	30	31	01	02	03	04	05	06	07	08	09	10	11	12	13	14	15	16	17	18	19		
ACTIVITY	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S	S	M	T	W	T	F	S	S		
PROJECT/BUSINESS NAME																														
Task 1: Concluding contracts with suppliers	█	█																												
Task 2: Purchase of machinery, equipment and tools			█	█	█	█																								
Task 3: Delivery of machinery/ equipment						█	█	█																						
Task 4: Production space planning							█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█	█										
Task 5: Testing of facilities															█	█	█	█	█	█	█	█								
Task 6: The handover of the urban production space																								█	█	█	█	█		

11. Financial projections

- a) *Expenses/Costs*: costurile cu construcția, autorizări, instalația de colectare ape pluviale și unelte, panouri fotovoltaice 24000 euro; costurile cu semințe, material săditor, mranță/compost și promovare: 6000 euro
- b) *Income*: 12000 euro anul I, 20000 ANUL II, 35000 ANUL III

- euros-

Profit & Loss Projection	Year 1	Year 2	Year 3
Income			
Projected Sales (Production*Price)	11000	15000	22000
Grants and other income	25000	10000	5000
Total Income	36000	25000	27000
Expenses/costs			
Annual setup and removal	100	100	100
Total repairs and maintenance	150	200	200
Equipment and Tools	100	100	100
Seed & Soil Materials	24000	8000	5000
Human Resources & Personnel	8000	8000	8000
Sales and Distribution	700	500	500
Marketing and Advertising	900	400	400
Utilities	1000	1000	800
Administrative	1200	1200	1200
Taxes	50	50	50
Total expenses/ costs	36200	19550	16350
Net Profit (Loss) = Total Income- Total expenses	200	6550	11650

12. Sustainability of the project and impact on the area/people

ESTE ASIGURATĂ PRIN SISTEMUL DE PRODUCȚIE ECOLOGIC, DE INSTALAȚIA FOTOVOLTAICA ȘI INSTALAȚIA DE COLECTARE A APEI PLUVIALE

13. The project financing:

SURSE PROPRII, GRANT EUROPEAN

14. Risks

LEGISLATIE NECLARĂ ÎN DOMENIUL URBAN, PLÂNGERI DIN PARTEA VECINILOR DIN CAUZA ZGOMOTULUI POSIBIL UNEORI, CREȘTEREA CHELTUIELILOR CU INPUTURILE