



SUC de MERE CU CÂNTEC

(și alte fructe)



1. IDEEA MEA

Vreau să vând sucuri naturale, făcute din mere în diverse combinații cu alte fructe (portocale, morcovi, pere etc.), la o tarabă mică, la fața casei sau în parc.

(găsește si alte locuri pentru tarabă, adaugă și alte fructe)





2. CUI VOI VINDE, CINE AR CUMPĂRA?

- Copii și părinți care vor o băutură sănătoasă și gustoasă
- Oameni care trec prin parc sau pe la un târg
- Persoane care nu vor sucuri din magazin cu zahăr și chimicale

(cine ar mai putea fi cumpărătorii tăi)



3. DE CE E O IDEE BUNĂ?

- Sucul e sănătos și gustos
- Este proaspăt și 100% natural
- E mai ieftin și mai bun decât cel din magazin
- Poți inventa rețete (și reclame) amuzante: „Sucul lui”, „Energizantul Zâmbăreț”, „Poțiunea de curaj”

(cum ai spune în reclamă ca să fii convingător? ce alte nume de sucuri ar mai fi simpatice?)





4. CE AM NEVOIE? (Materiale și echipamente) – cu ajutorul părinților

-  Fructe: mere, morcovi, portocale, pere
-  Storcător sau blender
-  Pahare biodegradabile / sticle mici
-  Etichete colorate, afișe cu rețete și prețuri
-  Măsuță, cutie pentru bani, șervețele
-  Cutie frigorifică mică (pentru sucuri reci și prosoape)

Și telefon cu playlist vesel 🎵 🎶 😊

(cum vei face pentru a avea tot ce-ți trebuie?)



5. CÂT MĂ COSTĂ? (Bugetul)

Ce?	Cost estimat
Fructe pentru 20 sucuri	40 lei
Pahare, paie, șervețele	20 lei
Afișe și etichete	10 lei
TOTAL	70 lei

(verifică prețurile la magazin, caută pe internet, și nu uita că afișele și etichetele pot fi pictate chiar de tine, sau de un prieten)





6. CÂT ÎMI PROPUN SĂ VÂND ȘI CU CÂT?

- Preț pe pahar de suc: 5 lei
- 20 pahare x 5 lei = **100 lei venit**

(prețul trebuie să fie mai mare decât costul! calculează cât te costă un pahar de suc.)



7. CÂT CÂȘTIG (PROFITUL MEU)?

100 lei venit - 70 lei cheltuieli = **30 lei PROFIT**

(calculează la sfârșitul fiecărei zile de vânzare și modifică prețul în funcție de rezultate)





8. CUM PROMOVEZ TARABA MEA?

- Afișe cu fructe zâmbitoare 🍏😊
- Nume amuzante pentru sucuri
- Degustare gratuită pentru primii clienți
- Melodii vesele și o față prietenoasă 😊
- Postări online cu ajutorul părinților

(este o parte distractivă dar nu cea mai simplă – fă-ți un plan și alege să faci reclamă acolo unde cumpărătorii tăi o pot vedea. Important – ce spui ca să convingi?)



9. CE ÎNVĂȚ DIN ACEASTĂ AFACERE?

- Cum să prepar ceva gustos și sănătos
- Cum să vorbesc cu oamenii și să zâmbesc
- Cum să calculez costul, prețul și profitul
- Cum se fac reclamele, cum conving oamenii să cumpere
- Cum să transform o idee simplă într-o afacere adevărată
- Cum se câștigă banii

(înveți și alte lucruri? Ce este cel mai important?)





PLAN DE AFACERE MERE CU CÂNTEC

IDEEA MEA

Vreau să vând sucuri de mere cu alte fructe (portocale, morcovi) la o taraba, cu muzica veselă.

CUI MĂ ADRESEZ?

- Copiii și părinții care preferă băuturi sănătoase
- Trecătorii din centrul orașului, turiștii
- Oamenii care nu vor sucuri din magazine

CE AM NEVOIE?

Fructe pentru sucuri
Pahare, paie, servetele
Afise

CAT MA COSTA?

Fructe pentru 20 sucuri,
pahare, paie, servetele,
afise **70 lei**

CAT CASTIG DIN ACEASTA AFACERE?

- calculez cheltuielile
- stabilesc prețul de vânzare
- nr. sucuri vândute x pret - cheltuieli = PROFIT

CUM CALCULEZ PROFITUL?

20 x 5 lei

70 lei cheltuieli

30 LEI PROFIT

DE CE E O IDEE BUNĂ?

- Sucul este natural și gustos
- Ascult muzică în timp de lucru
- Pot inventa reclame amuzante

CE CAȘTIG DIN ACEASTA AFACERE?

- Prepar sucuri delicioase
- Înțeleg cum gândesc clienții, ce preferințe au
- Vorbesc cu clienții
- Învăț ce este o afacere