



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

PLAN DE AFACERI

Proiect “Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea
Sud-Muntenia”

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant: CÎRSTEA VICTORIA ALINA



all
1



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare **L&C Events SRL**

2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):
 Cod CAEN: 9329 Activitati de spectacole, culturale si recreative

3. Asociat majoritar: CÎRSTEA VICTORIA ALINA

4. Reprezentant legal: CÎRSTEA VICTORIA ALINA

5. Adresa: B-dul Petrochimistilor, Nr.9, Bl. B28, Sc. B, Ap. 10, Et.2, Pitesti, Argeș, România

6. Telefon: 0738035756

7. E-mail: carsteavictoriaalina@yahoo.it

8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru:
 Localitatea unde se va înființa sediul social si punctul de lucru va fi Mun. Pitesti, jud. Arges, Romania

9. Asociați sau acționari:

Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
CÎRSTEA VICTORIA ALINA	B-dul Petrochimistilor, Nr.9, Bl. B28, Sc. B, Ap. 10, Et.2, Pitesti, Argeș, România	100%

*** Se anexează documentele de identitate ale beneficiarului și acționarilor.



[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profii nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

II. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

(Vă rugăm să realizați o scurtă descriere a ideii de afacere. Cum a apărut ideea dumneavoastră afacere? De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere, etc. Descrieți modalitatea în care afacerea dumneavoastră va funcționa: procese, metode de producție sau prestare a serviciilor, echipamente, furnizori, termene și modalități de plată, stocuri de mărfuri, autorizații, licențe, brevete, spații necesare.)

Mergând pe la diverse evenimente festive organizate de către firme specializate, am observat avantajele pe care le oferă aceste tipuri de servicii clienților, satisfacția clienților după terminarea evenimentelor, datorită serviciilor efectuate de către altcineva, debarasându-se astfel de grija organizării unui eveniment, cât și participarea relaxată a clientului odihnit la eveniment. Văzând aceste beneficii, am început să mă documentez cu privire la acest domeniu, ce costuri implică deschiderea unei societăți ce are ca activitate organizarea de evenimente festive, ce cheltuieli implică și ce venituri, resursele umane și materiale pentru desfășurarea activității și am constatat că este o afacere profitabilă și aduce satisfacții deosebite atât clientului cât și prestatorului, motiv pentru care m-am determinat să mă gândesc la deschiderea unei afaceri în acest domeniu - organizarea de evenimente festive, relaxante.

În prezent, numărul firmelor care prestează astfel de servicii în incinta unor corturi, este destul de mic, însă cererea este destul de mare, având în vedere faptul că din ce în ce mai multe persoane doresc să organizeze/participe la diverse evenimente, dar care să nu fie organizate la domiciliu, în spațiul organizatorului/sarbătoritului din mai multe considerente, cum ar fi: spațiu, deranjare vecini, curățenia de după, etc.

Indiferent de creșterea economică, în prezent, clientul găsește resursele necesare organizării/participării de/la evenimente, precum cele de mai sus, iar atenția pentru detalii este din ce în ce mai mare.

Într-un astfel de mediu, societatea ce va fi înființată dorește să dezvolte afacerea în domeniul organizării de evenimente recreative, dezvoltare bazată pe strategii de dezvoltare, precum: satisfacerea clientului la cel mai înalt nivel, îmbunătățirea continuă a dotărilor necesare organizării de evenimente, promovarea continuă a activității și recompensarea angajaților pentru rezultatele obținute.

Fluxul de activități la acest tip de activitate (organizare evenimente) va consta în:

- semnarea unui contract cu clientul
- stabilirea detaliilor referitoare la eveniment
- montarea cortului - în funcție de numărul participanți la eveniment și de tipul de eveniment;
- aranjarea meselor și a scaunelor
- aranjarea dotărilor necesare desfășurării evenimentului
- desfășurarea în sine a evenimentului;



clu
3



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932. Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

- strangerea meselor, scaunelor, dotarilor.
- intalnirea post-eveniment cu clientul pentru completarea unui chestionar cu privire la gradul de satisfactie oferit de serviciile prestate si recomnadari.

In acest tip de activitatea furnizorii vor fi cei de material de papetarie, produse destinate activitatii de birou (promovare, evidenta client, etc.) si furnizorii de utilitati(energie electrica, apa, etc. - care au tarife fixe pe unitatea de masura).

Activitatea ce urmeaza a fi prestata nu presupune conditii speciale de munca si nici obtinerea de autorizatii/licente, insa ca in orice tip de activitate exista anumite reguli de securitate si protectia mediului.

Securitatea muncii va fi asigurata conform normativelor in vigoare pentru specificul activitatii pe care o efectuam.

Fiecare dintre salariati va avea o fisa de protectie a muncii. La nivelul societatii se va realiza printr-o firma specializata in acest domeniu. Aceasta firma va efectua lunar instructajul de protectia muncii si ulterior efectuarii acestuia va completa in fisa de protectia muncii a fiecarui salariat, materialul care a facut obiectul instructajului, durata instructajului precum si din ce act normativ face parte respectivul instructajului.

Totodata angajatul va fi informat cu privire la normele de protectie a mediului, iar colectarea deseurilor se va face in mod selectiv.

maxim 4000 caractere

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

(Vă rugăm să prezentați succint care este viziunea, misiunea firmei pe care doriți să o înființați și valorile companiei.

- Care este viziunea dumneavoastra asupra afacerii?
- Ce misiune are firma pe care doriți să o înființați?
- Care sunt valorile pe care le susține/promovează afacerea dumneavoastră?)

Viziunea mea este ca firma pe care o infiintez sa devina cel mai bun organizator de evenimente din regiune.

Astfel se doreste ca peste 3 ani, firma sa-si mareasca numarul de angajati, sa-si difersifice gama de servicii prestate si sa-si mareasca cifra de afaceri cu cel putin 5% fata de primul an de functionare.

Directiile strategice in in scopul atingerii obiectivelor sunt:

- oferirea de servicii de calitate;
- oferirea de pachete promotionale;
- promovarea in mediul online;
- instruirea/perfectionarea permanenta a echipei de lucru;
- motivarea personalului implicat in desfasurarea activitatii.

Misiunea este reprezentata de transformarea viziunii proprii in realitate, respectiv de realizare a unui spectacol de imagine menit sa transmita invitatilor fericirea pe care o traiesc cu fiecare eveniment festiv, prin oferirea unor servicii de calitate.

Obiectivul general al proiectului il reprezinta dezvoltarea unei afaceri prin achizitii de corturi dotate corespunzator (conform buget proiect) pentru organizarea de



—
H



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

evenimente festive.

Profesionalismul echipei se va regăsi în organizarea de evenimente deconectante, precum: team building-uri, petreceri tematice (barbeque, cocktail-uri), aniversări de firmă sau petreceri de sfârșit de an. Pentru început, societatea va viza organizarea de petreceri tematice - barbeque, aniversări de firmă, petreceri de sărbători (Crăciun, Revelion, 1-8 Martie, Paste). Conștienți de importanța imaginii promovate pe piața de clienți, societatea va folosi întreaga experiență și energie pentru a planifica în cel mai mic detaliu o gamă întreagă de evenimente de prezentare sau promovare.

Pentru organizarea acestor evenimente, societatea va realiza împreună cu clienții un program al evenimentului, va stabili aranjamentele pentru mese, scaune și alte detalii. În funcție de complexitatea evenimentelor și dorințele clienților, societatea va încheia contracte de colaborare cu firme de catering, formații sau DJ pentru asigurarea muzicii.

maxim 3000 caractere

2.3 - Obiective

2.3.1 - Obiective pe termen scurt (*mai puțin de 1 an*)

Obiectivul general al proiectului îl reprezintă dezvoltarea unei afaceri prin achiziții de corturi dotate corespunzător (conform buget proiect) pentru organizarea de evenimente festive.

Obiectivele specifice ale proiectului:

- crearea a 2 noi locuri de muncă pe perioada nedeterminată în primele 6 luni de la semnarea deciziei de finanțare și menținerea acestora
- management de proiect
- achiziție bunuri necesare desfășurării activității conform buget proiect
- desfășurare activitate și atingerea unei cifre de afaceri de cel puțin 7500 Euro la un an de la semnarea deciziei
- promovarea proiectului.

2.3.2 - Obiective pe termen mediu (*între 1-5 ani*)

- creșterea cifrei de afaceri cu 5% față de primul an de la înființare
- creșterea numărului de locuri de muncă create în primul an de la funcționare

2.3.3 - Obiective pe termen lung (*peste 5 ani*)

- dublarea cifrei de afaceri față de primul an de funcționare
- creșterea numărului de locuri de muncă
- diversificarea serviciilor prestate



Alb 5



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritara 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI/82/3/7/106932

2.4 - Activități

(Vă rugăm să prezentați principalele activități propuse în vederea implementării planului de afaceri. Menționați duratele estimate pentru implementarea acestora și o scurtă metodologie de implementare a acestor activități.)

ATENȚIE! Durata maximă de implementare a activităților finanțate este de 12 luni.

Activitatea 1 (denumie activitate)

L1-L12

Activitatea Angajare personal L1-L2 -consta in:

- stabilirea criteriilor pentru angajare
 - publicare anunt de recrutare
 - primire CV-uri
 - sustinere interviuri
 - alegerea noilor angajati si intocmirea documentelor de angajare
- L3-L12 - mentinerea locurilor de munca create

*Creare locuri de munca si
mentinerea lor*

maxim 750 caractere

Activitatea 2 (denumie activitate)

L1-L12

Implementarea proiectului care consta in:

- achizitia de servicii specializate pentru care solicitantul nu are expertiza L1-L2
 - realizarea implementarii proiectului - L3 - L12
- management de proiect

maxim 750 caractere

Activitatea 3 (denumie activitate)

L1-L3, L10-L11

Achizitie bunuri (corturi echipate, laptop) si furnizarea acestora

Achizitia va consta in:

- achizitie bunuri necesare desfasurarii activitatii
- intocmirea caietului de sarcini
- transmiterea invitatiiilor de participare

- primirea ofertelor
- evaluarea ofertelor
- semnarea contractului

Furnizarea consta in:

- furnizarea si receptia bunurilor impreuna cu documentele aferente

maxim 750 caractere

Activitatea 4 (denumie activitate)

L 8 - L10

promovarea
proiectului.

Realizare materiale publicitare consta in:

- achizitie servicii promovare - L8
- realizare materiale publicitare L9 - L10

maxim 750 caractere



Chis

B



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

(Precizați care sunt posibilitățile de dezvoltare pe termen lung în cadrul afacerii dumneavoastră, evidențiind principalii vectori de dezvoltare pe termen mediu (1-5 ani) și lung (peste 5 ani). Care dintre activități principale vor genera profitul firmei și care sunt vectorii principali pentru dezvoltare pe termen lung? Cum se va realiza menținerea locurilor de muncă după primele 12 luni de activitate? Cum se va realiza susținerea financiară, după primele 12 luni de activitate? Cum vor fi dezvoltate produsele / serviciile după primele 12 luni de activitate? Explicați de asemenea ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșa din subvenția de minimis din proiect.)

Din punct de vedere financiar întreprinderea se auto-susține după terminarea finanțării, prin asigurarea de servicii de organizare evenimente contra cost care vor susține activitatea curentă a firmei. Din planul de vânzări reiese că firma poate susține salariile angajaților și poate obține un profit care să asigure auto-susținerea și angajarea de noi persoane în vederea dezvoltării activității. Așa cum am precizat și în cadrul obiectivelor pe termen lung firma urmărește diversificarea serviciilor prestate.

Având în vedere analiza pieței și serviciilor oferite se poate spune cu certitudine că întreprinderea va avea o tendință de creștere asigurând bunăstarea pentru persoanele angajate. Structura creată în perioada de implementare va continua să existe și după terminarea finanțării. Echipamentele achiziționate se vor afla în proprietatea întreprinderii, ele putând fi utilizate în activitățile ulterioare.

Viziunea organizației este de a se impune la nivel regional în domeniul organizării evenimentelor de calitate.

Profitul obținut de firmă în primul an va fi reinvestit pentru achiziționarea de noi echipamente destinate dezvoltării și angajarea de persoane aparținând tuturore categoriilor, inclusiv grupurilor vulnerabile.

Activitatea începută prin acest proiect se dorește a continua pe termen lung, asigurând o creștere continuă a cifrei de afaceri și a numărului angajaților.

Astfel efectele pozitive vor fi transferate către alte grupuri țintă.

maxim 3000 caractere

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

(Vă rugăm să prezentați din punct de vedere calitativ și cantitativ principalele rezultate estimate a fi obținute în urma implementării activităților propuse în planul de afaceri. Rezultatele trebuie corelate cu activitățile propuse în secțiunea 2.4.)

Rezultat 1 Achiziție 4 corturi complet echipate noi necesare desfășurării de organizare evenimente festive

Rezultat 2 Achiziție laptop și multifuncțională necesar pentru evidența clienți, promovare, etc.



Handwritten signature

Handwritten number 4



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI/62/3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

Rezultat 3 Angajare 2 persoane necesare pentru desfasurarea activitatii de organizare evenimente festive.

!!! Nu se puncteaza numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri

(Vă rugăm să precizați care sunt principalele riscuri asociate cu implementarea planului de afaceri/derularea afacerii și măsuri concrete de atenuare a riscurilor. Menționați gradul de impact asupra afacerii / produselor / serviciilor propuse și probabilitatea de apariție.)

În vederea diminuării tuturor riscurilor ce ar putea apărea, solicitantul va încerca să-și ia toate măsurile necesare pentru ca aceste riscuri să aibă efecte secundare cât mai mici. În acest sens se vor depune toate eforturile necesare pentru satisfacerea clienților, de ei depinzând în primul rând succesul afacerii, de menținere a unui nivel scăzut al costurilor pentru desfășurarea activității, diversificarea gamei de servicii oferite, recompensarea periodică a angajaților și oferirea condițiilor optime pentru desfășurarea activității, reinvestirea profitului în echipamente, dotări moderne, de ultimă generație.

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	(Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) și probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).)	(Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)
	<u>Riscul de piață</u> - orice studiu al pieței ar efectua o firmă, nu poate afla cu precizie dacă tot ce va produce se va și vinde. Cererea față de serviciile unei firme este, de regulă, mai mult elastică decât stabilă, deoarece preferințele și pretențiile consumatorilor, nivelul pretului și mărimea ofertei competitorilor sunt imprevizibile. Așa că, instabilitatea cererii, a vânzătorilor, a pretului, determină apariția riscului în viața firmelor. Risc mic, probabilitate scăzută.	Minimizare riscurilor de piață: - Cunoașterea tendințelor pieței în domeniu; - Perfectionarea sistemului informational; - Valorificarea oportunităților; - Dezvoltarea abilităților manageriale în ceea ce privește apariția acestor riscuri pe piață și soluționarea lor; - Adaptarea raportului calitate - pret într-un context global;



dlb
 8



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

- Identificarea și consolidarea unui segment de piață care să fie optim satisfăcut prin activitatea firmei.

maxim 750 caractere

2. (Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) și probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).) (Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)

Risc financiar – riscul financiar constă în incapacitatea întreprinderii de a face față obligațiilor de plată către creditori, iar la un volum mare al datoriilor exigibile ea poate deveni insolubilă. Probabilitatea producerii riscului financiar depinde de proporția îndatorării în structura financiară. El este cu atât mai mare cu cât proporțiile capitalului împrumutat și dobânziile aferente sunt mai mari, iar rentabilitatea economică mai redusă.

Risc mic, probabilitate mică.

Minimizarea riscurilor financiare:

- Măsurarea riscului;
- Controlul riscurilor, estimarea probabilității de manifestare a factorilor de risc identificați;
- Respectiv identificarea și implementarea de măsuri de prevenire a apariției consecințelor nefavorabile ale factorilor de risc sau de reducerea pierderilor în cazul materializării riscului și reevaluarea activității de management al riscului.

maxim 750 caractere

3. Risc legislativ - presupune riscul la care este expusă firma atunci când apar modificări legislative referitoare la fluctuația TVA-ului, a impozitelor sau a contribuțiilor angajaților la bugetul de stat, potențiale schimbări de legislație sau reglementări, care ar putea avea un impact negativ asupra firmei.

Risc mediu, probabilitate medie.

Minimizarea riscurilor legislative:

- Firma trebuie să fie mereu informată în legătură cu modificările ce pot influența negativ afacerea;
- Firma trebuie să asigure un personal profesionist pentru implementarea unei afaceri legale, ce îndeplinește toate cerințele legislației în vigoare.

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

2.8 - Teme secundare și CDI

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la îndeplinirea temelor secundare POCU 2014-2020 și atingerea principiilor de cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare din România.)



clb
9



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Prin proiect se propune achiziționarea unui laptop ce urmează a fi folosit de întreaga echipă de lucru în vederea promovării activității, îmbunătățirea serviciilor prestate în baza recomandărilor date de clienți, diversificarea serviciilor, asigurarea comunicării cu potențialii clienți și cu clienți existenți, crearea unei baze de date cu clienții și cu evenimentele organizate, contactarea și prezentarea ofertelor potențialilor clienți și clienților existenți, planificarea evenimentelor, urmărirea evenimentelor organizate de către furnizorii de dotări specifice organizării de evenimente festive, și a celor de prezentare a unor metode noi de organizare evenimente etc.

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor dezvoltării durabile, prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile.)

În cadrul proiectului vom asigura desfășurarea unei activități în condiții de dezvoltare durabilă, vizând atât dezvoltarea socială cât și dezvoltarea ecologică, conform strategiei UE privind dezvoltarea durabilă. Astfel firma își va asuma ca la sfârșitul fiecărui eveniment găzduit să colecteze deșeurile și să le plaseze în locuri special amenajate pentru a evita poluarea aerului, apei și solului. (Pubele cu colectare selectivă amplasate lângă cort)

Prin proiect se promovează măsuri de dezvoltare durabilă, prin utilizarea de echipamente moderne, de ultimă generație, eficiente, consumuri reduse cu utilitate.

Aplicarea principiului dezvoltării durabile urmărește asigurarea unui echilibru între aspectele legate de mediu, coeziune socială și creștere economică.

Activitățile dedicate protecției mediului, eficienței energetice, atenuării schimbărilor climatice și adaptării acestora, biodiversității, rezistenței la dezastre, prevenirii și gestionării riscurilor, vor consta în:

- Instruirea și constientizarea angajaților cu privire la aspecte de mediu (reducerea consumului de energie la locul de muncă), inclusiv prin postere care să încurajeze un comportament responsabil;

- Utilizarea unor aparatură cu consum redus de energie electrică din clasa energetică A;

- Colectarea selectivă a deșeurilor;

maxim 1500 caractere

2.8.2 - Tranziția către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor.)



ell

10



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Romania mai are mult de recuperat decalaje considerabile fata de celelalte state membre ale Uniunii Europene simultan cu insusirea si transpunerea in practica a principiilor si practicilor dezvoltarii durabile in contextul globalizarii. Cu toate progresele notabile realizate in ultimii ani este o realitate ca Romania are inca o economie ineficienta bazata pe consumul excesiv de resurse, o societate lipsita de coeziune necesara infaptuirii unei viziuni impartasite si de un capital minat de riscurile unor deteriorari ireversibile.

Eficiența energetică este parte integrantă a politicii energetice a statului român, beneficiind de protecție legală prin intermediul Ordonanței nr. 22 din 2008, privind eficiența energetică și promovarea la consumatorii finali a surselor regenerabile.

Echipamentele ce urmează a fi achiziționate în cadrul proiectului nu generează dioxid de carbon.

Caracteristicile echipamentelor menționate, răspund în mod direct cerințelor legislației referitoare la introducerea tehnologiilor cu eficiența energetică ridicată, a sistemelor de măsură și control, precum și a sistemelor de gestiune a energiei, pentru monitorizarea, evaluarea continuă a eficienței energetice și previzionarea consumurilor energetice.

Activitatea prestată de solicitant - servicii de organizare de evenimente în aer liber, nu are un impact negativ asupra mediului înconjurător, în special pe timpul zilei când nu este necesar să se consume energie electrică pentru iluminat. Totodată, conducerea societății va încheia un contract cu o firmă specializată pentru colectarea selectivă a deșeurilor.

maxim 1500 caractere

2.8.3 - Inovare Socială

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor inovării sociale.)

În cadrul proiectului ne propunem organizarea a cel puțin 2 evenimente pe an dedicate copiilor cu dizabilități și celor din centrele de plasament, evenimente ce vor consta într-un program de divertisment oferit acestor categorii defavorizate, fiind invitate mascote din desene animate.

Prin intermediul prestării activității de organizare de evenimente, se vor promova metode de combatere a discriminării, astfel ca orice persoană va apela la serviciile oferite indiferent de etnie, naționalitate, vârstă, sex, va fi tratată și va beneficia de aceleași servicii. Firma își propune crearea unui cont pe rețele de socializare, prin intermediul cărui să promoveze activitatea și să prezinte pozele de la evenimentele organizate, cu persoanele participante (cu acordul clientului).



Alb

11



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

maxim 1500 caractere

2.8.4 - Utilizarea și calitatea TIC

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la utilizarea și calitatea TIC, prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție / furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări.)

Prin proiect se propune achiziționarea unui laptop ce urmează a fi folosit de întreaga echipă de lucru în vederea promovării activității, îmbunătățirea serviciilor prestate în baza recomandărilor date de clienți, diversificarea serviciilor, asigurarea comunicării cu potențialii clienți și cu clienți existenți, crearea unei baze de date cu clienții și cu evenimentele organizate, contactarea și prezentarea ofertelor potențialilor clienți și clienților existenți, planificarea evenimentelor, urmărirea evenimentelor organizate de către furnizorii de dotări specifice organizării de evenimente festive, și a celor de prezentare a unor metode noi de organizare evenimente etc.

maxim 1500 caractere

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor de cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare, prin derularea de activități specifice.)

Prin proiect se propune achiziționarea de bunuri inovative, cu consumuri reduse de utilități și care nu generează poluare. Totodată prin spațiile destinate organizării de evenimente în aer liber, se reduc cheltuielile cu energia electrică, pentru iluminat, ventilație.

Echipamentele tehnologice achiziționate în cadrul proiectului sunt de ultimă generație și conform specificațiilor tehnice date de furnizor consumul de energie este redus față de modelele anterioare. Prin achiziționarea de bunuri noi, de ultimă generație se stimulează cercetarea, dezvoltarea liniilor de fabricație pentru produse mult mai bune și performante.

maxim 1500 caractere

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

(Vă rugăm să prezentați principalele puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări identificate pentru afacerea dumneavoastră, precum și modalitățile de valorificare a oportunităților și punctelor forte, respectiv de minimizare a amenințărilor și punctelor slabe.)



—
 [Signature]
 12



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Cunostinte de management;
- Cunostiinte de piata;
- Investițiile materiale bazate pe tehnologii corespunzatoare;
- Echipamentele de ultima generatie, pe care doresc sa le achizitionez prin prezentul plan de finantare;
- Aplicarea unei strategii de marketing eficienta;
- Orientarea strategica spre piața;
- Experienta si rețelele de contacte ale administratorului;
- Usurinta adaptarii la mediul extern;
- Organizarea foarte buna a activitatii.

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Firma este inca necunoscuta pe piața, aflandu-se la inceputul activitații;
- Inexistența unui portofoliu de clienți;
- Insuficienta fondurilor proprii la demararea afacerii;

3.3. Oportunitățile identificate

- Creșterea numarului de evenimente organizate anual
- Prezenta unor tendinte pozitive in domeniul profesional de interes;
- Crearea unui portofoliu clienți ca urmare a implementarii proiectului propus;
- Posibilitati de diversificare a gamei de servicii;
- Creșterea numarului de evenimente pentru persoanele care apeleaza la aceste servicii
- Posibilitatea incheierii unor contracte avantajoase pe termen lung
- Aducerea pe piata a unor servicii de inalta calitate la preturi accesibile unei game cat mai variate de clienti.

3.4. Amenințările identificate

- Devalorizarea monedei nationale;
- Creșterea concurenței pe acest segment de piata;
- Gradul de impozitare prea ridicat pentru micii intreprinzatori;
- Desele modificari legislative;
- Dificultati de incasare si termene de plata prelungite pentru serviciile prestate ;
- Migrarea forței de munca calificata spre alte tari din Uniunea Europeana;
- Instabilitatea politica la nivel național.



elle

13



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI/82/3/7/106932

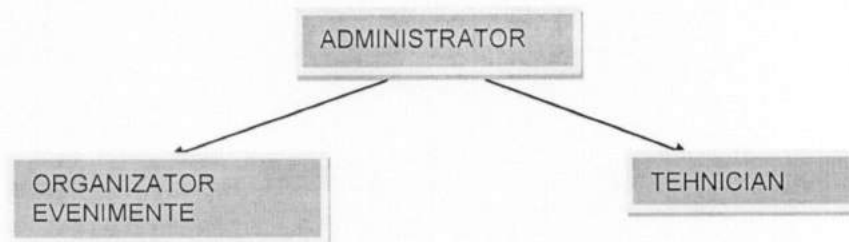


Instrumente Structurale
 2014-2020

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

4.1 - Locuri de muncă create în perioada de implementare a planului de afaceri prezentat (minimum 2 locuri de muncă):



Pentru persoanele ce urmează a fi angajate se vor semna contracte de muncă pe perioada nedeterminată, cu normă parțială de 2 ore/zi. Ambii angajați se vor subordona administratorului. Conform COR organizatorii de evenimente se încadrează în grupa 3332 - Organizatori de conferințe și evenimente și este necesar să dețină minim studii medii sau postliceale. Aceștia vor respecta sarcinile prevăzute în fișa postului ce le va fi adusă la cunoștință atât la angajare cât și în procesul de recrutare.

Angajarea personalului - se va proceda la demararea procedurii de angajare a personalului prevăzut în cadrul proiectului, prin comunicarea locurilor de muncă vacante, recrutarea și selecția acestora.

Personalul adecvat va fi angajat din Regiunea Sud Muntenia, de preferat ar fi din orașul Pitești sau din zonele limitrofe, pentru că, costurile cu transportul să fie minime, iar durata de acasă la locul de muncă și invers să fie cât mai mică, acestea fiind în beneficiul angajatului. În vederea angajării se va recurge la un proces de recrutare, bazat pe comunicarea locurilor vacante, primirea CV-urilor, selecția candidaților potriviți posturilor scoase la concurs, susținerea interviurilor și desemnarea noilor angajați. Rolul angajaților va fi acela de a contribui la desfășurarea activității societății în domeniul organizării de evenimente și de a ajuta la dezvoltarea societății. Atribuțiilor lor vor fi bine definite în fișa postului fiecărui angajat.

4.2 - Locuri de muncă create pentru persoane din grupuri vulnerabile în conformitate cu prevederile HG 799/2014:

Angajarea unei persoane cu dizabilități.



Handwritten signature

Handwritten initials



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
ORGANIZATOR EVENIMENTE	<p>(se vor descrie succint atribuțiile / responsabilitățile postului)</p> <ul style="list-style-type: none"> - respecta procedurile și modul de lucru impus de către administratorul companiei; - respecta standardele de calitate și urmărește atingerea unui grad înalt de satisfacție al clientului; - identifică noi clienți și stabilește cu aceștia relații de durată bazate pe onestitate, calitate și promptitudine; - utilizează resursele materiale și financiare ce i se pun la dispoziție doar în interesul companiei și cu scopul de a obține rezultate în așteptările administratorului companiei; - să implementeze măsuri corective pentru îmbunătățirea organizării evenimentelor, să faciliteze buna comunicare cu beneficiarii evenimentelor, să elaboreze conținutul programelor evenimentelor organizate, să urmărească buna desfășurare a programelor, să asigure rezolvarea problemelor apărute în timpul evenimentului - Pregătirea spațiilor, amenajărilor și dotărilor necesare fiecărui eveniment; - Supravegherea și asistarea atentă a derulării evenimentelor contractate; <p>Asistenta acordată reprezentanților organizatorilor</p>	<p>(se vor descrie condițiile minime de acces pentru post)</p> <ul style="list-style-type: none"> -Cunostinte de limba engleza nivel mediu; -Cunostinte tehnice de vanzare, comunicare și negociere; -Cunoasterea pietei și a mediului concurențial; -Cunoștințe generale de economie și contabilitate; -Cunostinte de operare PC - utilizare programe uzuale (Word, Excel, Access); -capacitate foarte buna de comunicare și relationare cu clientii; -abilitati de negociere și convingere -gandire analitica; -focalizare pe rezultate și eficiența; -initiativa și creativitate; -atenție la detalii; -lucrul în echipă; - permis de conducere categoria B, 	<p>(se va descrie succint tipul de experiență solicitată și numărul de ani/luni de experiență)</p> <ul style="list-style-type: none"> - Experiența în organizarea de evenimente (avantaj) - minim 1 an - studii medii sau postliceale



ell
15



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritara 3 - Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 - Cresterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes in Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finantare - POCUI/82/3/7/106932

pentru pregătirea evenimentelor și pe durata derulării acestora;

- Transmiterea fișelor de eveniment și actualizarea în timp real a informațiilor necesare;
- Verificarea pregătirii serviciilor comandate de către beneficiar și modul în care se asigură serviciile;
- Identificarea și rezolvarea în timp real a oricărui probleme aparute în derularea evenimentului;
- Respectarea regulilor de comunicare, de relații publice și de vânzări

TEHNICIAN

- respecta procedurile și modul de lucru impus de către administratorul companiei;
- utilizează resursele materiale și financiare ce i se pun la dispoziție doar în interesul companiei și cu scopul de a obține rezultate în așteptările administratorului companiei;
- ansamblare/ dezasamblare corturi (în cazul nuntelor, botezurilor), montaj/demontaj pupitrul DJ, montajul jocurilor de lumini în funcție de tematica evenimentului, remedierea eventualelor probleme de natură tehnică, configurarea cortului pentru evenimentul organizat.
- Cunoștințe de limbă engleză nivel mediu;
- gândire analitică;
- focalizare pe rezultate și eficiență;
- inițiativă și creativitate;
- atenție la detalii;
- lucrul în echipă;



als 18



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

4.4 - Relațiile de muncă

(Vă rugăm să prezentați relațiile organizatorice dintre posturile propuse: subordonare, funcționale, etc.)

Pentru început vor fi doi angajați care se vor subordona administratorului societății.
Cerintele unei politici eficiente în domeniul resurselor umane vor fi:

- integrarea managementului resurselor umane în managementul întreprinderii;
- obținerea adeziunii întregului personal;
- menținerea unui mediu care ajută la creșterea performanțelor angajaților, dar și susținerea și dezvoltarea unui sistem eficient de stimulare și recompensare;
- recunoașterea și motivarea personalului care obține rezultate performante;
- stimularea, la fiecare angajat, a dorinței de îmbunătățire continuă a propriei activități;
- stabilirea și menținerea nivelurilor salariilor astfel încât să fie în competiție cu cele mai bune din ramură;
- asigurarea suportului necesar pentru îmbunătățirea performanțelor la locul de muncă, prin instruirii, training-uri;
- antrenarea în procesul decizional al celor ce dovedesc competența profesională.
- salariu motivant și în funcție de performanțele financiare. Angajații vor beneficia de plata orelor suplimentare.

maxim 3000 caractere

4.5 - Management și coordonare

(Vă rugăm să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre persoanele cheie (asociați, manageri și/sau salariați) din cadrul firmei vor influența în mod pozitiv evoluția firmei.)

Responsabilitățile administratorului sunt: recrutarea noilor angajați, organizarea și planificarea muncii în echipă, stabilirea indicatorilor de performanță pentru membrii echipei și realizarea evaluării lor, dezvoltarea și implementarea procedurilor de lucru, împreună cu echipa de lucru; dezvoltarea și implementarea strategiei de business pentru creșterea numărului de clienți și menținerea celor existenți, crearea și implementarea strategiei de eficientizare a profitului companiei, stabilirea și implementarea acțiunilor pentru eficientizarea fluxului de activitate, monitorizarea pieței și identificarea tendințelor de dezvoltare și asigurarea unei bune imagini a firmei pe piață.

Administratorul, prin experiența acumulată ca operator introducere și validare date, asistent manager și-a dezvoltat abilitățile prin:

- acumulare cunoștințe bune operare PC: MS Office, WORD, EXCEL, navigare internet
- îndeplinirea activităților zilnice de secretariat



[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

- preluarea și direcționarea apelurilor telefonice
- preluarea, înregistrarea, distribuirea la compartimentele implicate, îndosariere și arhivarea corespondenței și a mesajelor primite din partea partenerilor, clienților și a celorlalți angajați
- asigurarea transmiterii documentelor prin poștă, fax, e-mail
- actualizarea bazei de date documente
- elaborarea și redactarea documentelor și situațiilor cerute de management

și are capacitatea:

- să verifice conformitatea datelor introduse în calculator, cu datele din documentele/mediile primare
- să salveze periodic și în situații critice datele introduse și să păstreze copiile de siguranță ale datelor salvate
- să restaureze la nevoie datele salvate și să ajute pe utilizatori să-și recupereze informațiile
- să selecteze și să verifice datele înainte de a le introduce în calculator
- să preia datele de pe documentele/mediile primare și să le introducă în calculator
- să corecteze erorile întâlnite sau să raporteze supervisorului direct
- să gestioneze suporturile magnetice și să asigure securitatea acestora
- să efectueze prelucrarea primară a datelor introduse
- să asigure buna funcționare și întreținerea a echipamentelor cu care lucrează
- să asigure transferul datelor de pe un suport magnetic pe altul și să asigure securitatea acestora.

Experiența acumulată îl va ajuta să poată urmări activitatea desfășurată, să urmărească ca strategiile de dezvoltare să fie puse în practică și să fie îmbunătățite în funcție de situațiile întâlnite, să adapteze activitatea prestată în funcție de specificul evenimentului și cerințele clientului, să aibă o evidență clară și detaliată a evenimentelor și a clienților și să promoveze corespunzător activitatea.

maxim 3000 caractere

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

(Vă rugăm prezentați succint cum se vor realiza procesele de recrutare, selecție și integrare a personalului în cadrul afacerii dumneavoastră.)

Modul cum este concepută activitatea de angajare a persoanelor care vor ocupa locurile de muncă respectă principiul egalității de șanse. Publicitatea angajării nu va include elemente cu potențial de discriminare, iar cerințele locurilor de muncă vor fi obiective.

În ceea ce privește egalitatea de tratament, la nivelul solicitantului va fi implementat un Regulament de Ordine internă care respectă prevederile legislației în vigoare în acest sens. Se va aplica tratament egal între femei și bărbați, de orice naționalitate, vârstă, etnie, în ceea ce privește salarizarea, accesul la muncă,



ell 18



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

promovare, condiții de lucru, reconcilierea dintre activitățile de serviciu și viața de familie, etc.

Proiectul vine să respecte aceste principii, asigurând un acces egal la ocuparea posturilor pentru bărbați și femei fără aplicarea niciunui factor de discriminare, indiferent de criteriu.

Este o activitate de majoră importanță, personalul reprezentând un factor cheie al afacerii. Se va căuta personal cu experiență, se vor da probe practice și se vor solicita recomandări. Recrutarea de personal se va realiza prin afisarea locurilor de muncă nou vacante și pe site-urile specializate, primirea CV-urilor, analizarea acestora, susținerea interviurilor cu candidații selectați, în vederea analizării competențelor lor profesionale, dar și a celor sociale. În urma interviurilor, pentru fiecare post va fi selectat un candidat care urmează să aibă calitatea de angajat. Se va urmări angajarea de forță de muncă locală.

Mai jos sunt enumerate etapele procesului de recrutare

- Stabilirea competențelor specifice
- Stabilirea metodelor de recrutare și selecție (teste, interviuri, Assessment Center etc).
- Redactarea și publicarea anunțului de recrutare
- Primirea și selecția CV-urilor
- Anunțarea și susținerea interviurilor
- Luarea deciziei de angajare și ofertarea
- Negocierea salariului
- Acceptarea / respingerea ofertei de către candidați
- Integrarea în organizație va consta în prezentarea locației de desfășurare a activității, a colectivului de lucru, a normelor interne ce trebuie respectate, a programului de lucru și programului de repaus, normele de protecția muncii și securitatea muncii, obligațiile/responsabilitățile ce-i revin fiecărui angajat cât și drepturile acestuia.

maxim 3000 caractere

4.7 - Motivarea angajaților

(Vă rugăm prezentați succint principalele caracteristici ale sistemului de motivare a angajaților care va fi aplicat în firmă.)

Unul dintre cele mai importante obiective interne ale companiilor de astăzi este menținerea celor mai buni angajați.

Strategia de dezvoltare a resurselor umane va consta în:

- asigurarea tratamentului egal, corect fiecărui angajat în ceea ce privește disciplina muncii;
- stabilirea și menținerea nivelurilor salariilor astfel încât să fie în competiție cu cele mai bune din ramură;



dl 19



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

- asigurarea suportului necesar pentru îmbunătățirea performanțelor la locul de muncă, prin instruirii, training-uri;
- menținerea unui mediu care ajută la creșterea performanțelor angajaților, dar și susținerea și dezvoltarea unui sistem eficient de stimulare și recompensare;
- salariu motivant și în funcție de performanțele financiare. Angajații vor beneficia de plata orelor suplimentare.

Angajații vor avea un salariu motivant și în funcție de performanțele financiare ale firmei și de modul cum își desfășoară activitatea, periodic pot primi și prime. Angajații vor beneficia și de plata orelor suplimentare, dar și de penalizare pentru lipsa neanunțată mai mult de 3 zile consecutive.

maxim 3000 caractere

4.8 - Monitorizare și control

(Vă rugăm prezentați succint cum se va realiza monitorizarea /controlul personalului în afacerea dumneavoastră)

Planul de management va consta în aplicarea următoarelor strategii:

- o Strategia afacerii - are drept obiectiv general obținerea unui echilibru cât mai bun între: riscurile proiectului/firmei, condițiile de mediu, resursele disponibile, concurența, perspectivele pe termen lung.
- o Strategia de promovare - se va baza pe identificarea grupurilor tinta relevante, alegerea celor mai eficiente mijloace de comunicare și atingerea targetului de vânzări.
- o Strategia de recrutare - este o activitate de majoră importanță, personalul reprezentând un factor cheie al afacerii. Se va căuta personal cu experiență, se vor da probe practice și se vor solicita recomandări.
- o Strategia de marketing :
 - politica de produs: la baza dezvoltării societății, stă prestarea unor servicii de o calitate superioară, timp redus de prestare, consumuri cât mai mici, personal bine instruit și pregătit, motivat să-și desfășoare activitatea la cele mai înalte standarde;
 - politica de pret: - prestatorul poate să ofere reduceri de pret care se concretizează sub anumite forme:
 - reducere de pret pentru cantitate (în funcție de numărul de persoane participante la eveniment), care se poate aplica pentru întreaga cantitate, care depășește o limită minimă stabilită de prestator;
 - reducere de pret progresivă, care se aplică succesiv pentru diferite niveluri ale cantității aduse suplimentar;
 - reducere de pret pentru aducere/recomandare către alți clienți.
 - politica de distribuție: în cadrul societății distribuția se realizează într-un singur mod, respectiv prin prestarea directă a serviciilor asupra bunurilor în



Handwritten signature and initials



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

cadrul punctului de lucru. Evenimentele se vor organiza la locatia la care se va amplasa cortul.

- o strategia de alegere a colaboratorilor: in functie de tipul evenimentului se vor alege colaboratori (firma de catering, formative de muzica, etc.), pe criterii bine stabilite (recomandari, experienta, pret, etc.)

Avand la baza strategiile descrise mai sus, strategii ce stau la baza dezvoltarii unei afaceri durabile, se va pune accent foarte mare pe modalitatea prin care angajatii isi vor desfasura activitatea, astfel ca fiecare angajat va avea descrise responsabilitatile ce-i revin in cadrul fisei de post, responsabilitati ce vor fi urmarite de catre administratorul societatii, la inceputul fiecarei zile de lucru se vor stabili sarcinile aferente zilei respective, iar la sfarsitul programului de lucru se va urmari daca punctele de pe ordinea de zi au fost atinse, in caz contrar daca acele cauze care au dus la neindeplinirea sarcinilor sunt obiective se va recurge la imbunatatirea strategiei de lucru, iar daca au fost subiective se vor lua masuri in consecinta, in prima faza avertisment, iar in cazuri repetate sanctionare corespunzatoare. Totodata, o alta modalitate de monitorizare a activitatii va fi prin prisma clientului, respectiv prin feedback-ul dat de acesta atat serviciilor cat si personalului de lucru.

maxim 3000 caractere

4.9 - Salarizarea personalului

(Vă rugăm prezentați succint modul de salarizare al personalului - descrieți modul de salarizare / plată, matricea de salarizare, sporuri, bonusuri, respectiv alte detalii relevante cu privire la salarizare).

Salariul include:

- salariul de bază (salariul tarifar, salariul funcției);
- salariul suplimentar (adaosurile și sporurile la salariul de bază);
- alte plăți de stimulare și compensare.

Salariul de bază se stabilește sub formă de salarii tarifare pentru munca executată în conformitate cu normele de muncă stabilite potrivit calificării, gradului de pregătire profesională și competenței salariatului, calității, gradului de răspundere pe care îl implică lucrările executate și complexității lor.

Salariul suplimentar reprezintă o recompensă pentru munca peste normele stabilite, pentru muncă eficientă și inventivitate și pentru condiții deosebite de muncă. El include adaosurile și sporurile la salariul de bază, alte plăți garantate și premii curente, care se stabilesc în conformitate cu rezultatele obținute, condițiile de muncă concrete, iar în unele cazuri prevăzute de legislație – și luându-se în considerare vechimea în muncă.



ell
21



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect = 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Alte plăți de stimulare și compensare includ recompensele conform rezultatelor activității anuale, premiile potrivit sistemelor și regulamentelor speciale, plățile de compensare, precum și alte plăți neprevăzute de legislație care nu contravin acesteia.

Pentru început, salariile angajaților vor fi la nivelul salariului minim pe economie, urmand ca pe viitor, în funcție de veniturile firmei și de prestațiile angajaților acestea să se majoreze. Totodată, se intenționează ca pentru realizări deosebite să primească un bonus de 1% din valoarea evenimentului realizat, orele suplimentare să fie recompensate cu 50% peste valoarea orelor normale efectuate.

maxim 3000 caractere

4.10 - Dezvoltarea profesională

(Vă rugăm prezentați succint care va fi modul în care personalul va fi ajutat în dezvoltarea sa profesională - acțiuni de formare, coaching, etc.)

În vederea perfecționării personalului angajat, se va avea în vedere oferirea posibilităților de participare la cursuri de perfecționare în domeniu, asigurarea deplasărilor la diverse târguri expoziționale specifice, întâlniri tematice, asigurarea suportului necesar pentru îmbunătățirea performanțelor la locul de muncă, prin instruire, training-uri, menținerea unui mediu care ajută la creșterea performanțelor angajaților, dar și susținerea și dezvoltarea unui sistem eficient de stimulare și recompensare.

maxim 3000 caractere

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

(Vă rugăm prezentați succint care sunt acțiunile realizate în planul managementului resurselor umane care contribuie la respectarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării)

Egalitatea de șanse este un deziderat care în cadrul proiectului se va regăsi pe mai multe paliere, pornind de la activitățile de achiziție și terminând cu desfasurarea propriu-zisă a activităților economice ale solicitantului.

Activitățile de achiziție vor fi făcute cu respectarea deplină a principiilor care guvernează achizițiile publice: nediscriminarea, tratamentul egal, recunoașterea reciprocă, transparența, asigurând în felul acesta condițiile de manifestare reală a concurenței, prin aplicarea de criterii și reguli identice pentru toți operatorii economici, inclusiv prin protejarea de informații confidențiale atunci când este cazul, acceptarea produselor, serviciilor oferite în mod licit pe piața Uniunii Europene, a diplomelor, certificatelor, a oricărui alte documente, emise de autoritățile competente străine, a



[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

specificatiilor tehnice, echivalente cu cele solicitate la nivel national, furnizarea tuturor informatiilor necesare potentialilor ofertanti, identificarea clara a criteriilor de selectie si evaluare, informarea participantilor cu privire la rezultatul procedurii.

Accesul este usor de identificat, in acest sens se va posta o harta a locatiei pe contul rețelei de socializare. Deplasarea potentialilor beneficiari in interiorul spatiilor este de asemenea facila. Persoanele cu handicap au acces in imobil, la punctul de lucru.

Modul cum este conceputa activitatea de angajare a persoanelor care vor ocupa locurile de munca respecta principiul egalitatii de sanse. Publicitatea angajarii nu va include elemente cu potential de discriminare, iar cerintele locurilor de munca sunt obiective.

In ceea ce priveste egalitatea de tratament, la nivelul solicitantului va fi implementat un Regulament de Ordine interioara care respecta prevederile legale in vigoare. Se va aplica tratament egal intre femei si barbati, de orice nationalitate, varsta, etnie, in ceea ce priveste salarizarea, accesul la munca, promovare, conditii de lucru, reconcilierea dintre activitatil de serviciu si viata de faamilie, etc.

Proiectul vine sa respecte aceste principii, asigurand un acces egal la ocuparea posturilor pentru barbati si femei fara aplicarea niciunui factor de discriminare, indiferent de criteriu.

maxim 3000 caractere

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

(Descrierea exactă a produsului/serviciului oferit:

- în cazul produselor finite: prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.
- în cazul serviciilor: descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.)

Societatea va presta servicii in organizarea de evenimente festive pentru:

- nunți: nunta este cel mai fericit eveniment din viata unui cuplu. Filozofia consultantilor este un moment magic ce reflecta personalitatea mirilor in fiecare detaliu. Se va acorda importanta cuvenita fiecarui detaliu, constienti de faptul ca organizarea impecabila reprezinta o carte de vizita in fata invitatilor.
- botezuri- exista in viata oamenilor momente pline de semnificatie, deosebite, iar petrecerea de botez este cu siguranta un astfel de moment: prima petrecere si cea mai importanta din viata copilului. Misiunea societatii este de a transpune in realitate un spectacol magic , de neuitat pentru parinti, nasi si invitati.
- evenimente corporate - a devenit o traditie si la noi ca firmele sa organizeze petreceri pentru -si rasplati angajatii pentru munca depusa, pentru a sarbatori succesele inregistrate si pentru a creste sentimentul de atasament fata de organizatie. Profesionalismul echipei se va regasi in organizarea de evenimente deconectante,



ak 23



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritara 3 - Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 - Cresterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbana

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes in Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finantare - POCU/82/3/7/106932

precum: team building-uri, petreceri tematice (barbeque, cocktail-uri), aniversari de firma sau petreceri de sfarsit de an. Pentru inceput, societatea va viz organiza de petreceri tematice - barbeque, aniversari de firma, petreceri de sarbatori (Craciun, Revelion, 1-8Martie, Paste). Constienti de importanta imaginii promovate pe piata de companiile clienti, societatea va folosi intreaga experienta si energie pentru a planifica in cel mai mic detaliu o gama intrega de evenimente de prezentare sau promovare.

- petreceri tematice - pentru clientii care vor sa se detaseze de cotidian, vor sa realizeze un eveniment inedit, potrivit cu personalitatea acestora, o petrecere tematica este alegerea potrivita. Indiferent de complexitatea evenimentului, echipa de lucru va transforma petrecerea intr-un eveniment cu adevarat memorabil pentru clienti si invitati. Fie ca este vorba de petreceri tematice, petreceri pentru copii, petreceri de onomastica sau zile de nastere, societatea va sta la dispozitia clientilor cu o gama larga de tematici si noutati care vor asigura succesul petrecerii dorite.

Pentru organizarea acestor evenimente, societatea va realiza impreuna cu clientii un program al evenimentului, va stabili aranjamentele pentru mese, scaune si alte detalii. In functie de complexitatea evenimentelor si dorintele clientilor, societatea va incheia contracte de colaborare cu firme de catering, formatii sau DJ pentru asigurarea muzicii.

maxim 3000 caractere

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

(Vă rugăm prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența - de exemplu: preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare.)

In prezent, numarul firmelor care presteaza astfel de servicii in incinta unor corturi, este destul de mic, insa cererea este destul de mare, avand in vedere faptul ca din ce in ce mai multe persoane doresc sa organizeze/participe la diverse evenimente, dar care sa nu fie organizate la domiciliu, in sspatiul orgaanizatorului/sarbatorritului din mai multe considerente, cum ar fi: spatiu, deranjare vecini, curatenia de dupa, etc.

Indiferent de cresterea economica, in prezent, clientul gaseste resursele necesare organizarii/participarii de/la evenimente, precum cele de mai sus, iar atentia pentru detalii este din ce in ce mai mare.

Intr-un astfel de mediu, societatea ce va fi infiintata doreste sa dezvolte afacerea in domeniul organizarii de evenimente recreative, dezvoltare bazata pe strategii de dezvoltare, precum: satisfacerea clientului la cel mai inalt nivel, imbunatatirea continua a dotarilor necesare organizarii de evenimente, promovarea continua a activitatii si recompensarea angajatilor pentru rezultatele obtinute.

Avand in vedere aspectele de mai sus, cat si faptul ca pe piata exista concurenta in acest domeniu, societatea, pentru inceput, isi propune sa practice preturi inferioare concurentei pentru atragerea de clienti. Societatea va pune accentul pe calitatea serviciilor, superioara in comparatie cu cele existente pe piata, cu alte cuvint, se va acorda o atentie deosebita celor mai mici detalii, ordinii, coerentei evenimentului. Totodata, se va urma ca echipa de lucru sa se comporte exemplar pe toata perioada de



all

JH



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

desfasurare a evenimentului, insa principalul avantaj ce va individualiza serviciul va fi orientarea 10% catre dorintele clientului si nu vanzarea catre acesta a acelorasi servicii ca si unor clienti anteriori. Societatea va urmări adaptarea sau imbogatirea recuzitei detinuta astfel incat evenimentul organizat sa fie conform cu viziunea clientului. Clientii vor fi ajutati in conturarea viziunii lor prin sugestii din partea echipei de lucru, prin expunerea de cataloage, modele de prezentare pentru exemplificare.

In ceea ce priveste evenimentele, gen nunti, botezuri, se vor stabili intalniri post-eveniment cu clientii, pentru ca acestia sa completeze formulare cu privire la prestatiile realizate si de modalitatea de imbunatatire a acestora.

Calitatea serviciilor prestate, creativitatea si entuziasmul echipei de lucru vor asigura un mediu pozitiv de organizare, un cadru de relaxare si deschidere, pentru fidelizarea clientilor.

In mod cert, potentialii clienti vor fi atrasi de inovatia si creativitatea serviciilor pe care le prestam, corelate cu o calitate superioara a acestora si cu o prestare exemplara a acestora din partea personalului executant. Principiul de a pune dorinta si viziunea clientului in centrul evenimentului va fi elementul care ii va determina pe clienti sa aleaga societatea dintre agentii existente pe piata: scopul societatii va fi acela de a realiza un eveniment cu pasiune si energia corespunzatoare care s-ar depune in realizarea unui eveniment pentru propriile persoane.

Dintre motivele pentru care clientii vor alege societatea pentru organizarea de eveniment amintim:

- punerea la dispozitie a mai multe tipuri (dimensiuni) de corturi;
- versatilitatea solutiilor de arhitectura prin corturi si accesorii inedite: disponibile pe tot parcursul anului indiferent de vreme, usor de instalat indiferent de suprafata, adaptabile la o gama larga de evenimente;
- solutii economice oferite pentru evenimente outdoor: nu necesita decoratiuni suplimentare, putand fi efectuate economii in ceea ce priveste design-ul spatiului pentru eveniment. Pentru personalizarea completa a evenimentelor, exista o varietate de decoratiuni si accesorii pentru corturi de la simple aranjamente pentru stalpi, pana la branding-ul de eveniment si decoratiuni tematice.

maxim 3000 caractere

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

(Vă rugăm să definiți piața desfacere pentru produsele / serviciile oferite: prezentați caracteristicile specifice ale pieței, segmentului/elor de piață, căror nevoi se adresează produsele / serviciile oferite dumneavoastră, alte aspecte relevante.)

Segmentul de piata vizat sunt persoanele fizice: tinerii care doresc sa se casatoreasca, care doresc sa organizeze un eveniment festiv in cinstea botezului



all
25



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

copilului lor, persoane care doresc sa-se serbeze ziua sau orice alt eveniment intr-un cadru festiv.

Un alt segment de piata este reprezentat de catre societatile comerciale orientate catre crearea unei legaturi stranse cu angajatii lor (prin organizarea de mese festive pentru recompensarea rezultatelor acestora), cu partenerii de afaceri (prin realizarea de cocktail-uri, de dineuri business), dar si cele care opteaza pentru realizarea de seri festive deosebite pentru a-si promova proiectele in care sunt implicate (pentru lansarea unor noi produse, de brand).

Serviciile societatii se vor adresa si organizatiilor, fundatiilor pentru realizarea unor targuri, expozitii, lansari de carte, evenimente caritabile.

Societatea va putea organiza evenimente si pentru primarii si consilii locale, judetene pentru evenimente de tip: zilele orasului, sau companii de colectare pentru ajutoare.

Indiferent de venituri, doritorii (persoane fizice si nu numai) de realizarea unor astfel de evenimente vor gasi resursele necesare pentru a-si indeplini dorintele.

Organizarea de evenimente se adreseaza tuturor persoanelor, indiferent de varsta, statut, ocupatie, clasa sociala, sex, venituri, etc., doritoare de evenimente de relaxare.

In ceea ce priveste clientii, societati comerciale, organizatii, fundatii, organizarea de evenimente se adreseaza si acestora indiferent de domeniul de activitate, venituri, etc.

Printre institutiile publice care organizeaza periodic diverse evenimente, se numara primariile si consiliile locale, judetene, etc. ce organizeaza diverse evenimente, actiuni, informari publice.

Aceste institutii sunt cele care influenteaza dezvoltarea economica, sociala si culturala a localitatilor, de ele depinzand dezvoltarea durabila a localitatilor.

maxim 3000 caractere

6.2. Localizarea și mărime pieței desfacere a produselor / serviciilor oferite

(Vă rugăm să precizați amplasarea pieței - locală, regională, națională, internațională - și mărimea acesteia, din perspectiva valorii în unități monetare și a numărul estimat de clienți potențiali).

Piata de desfasurare a activitati va fi in principal orasul Pitesti, judetul Arges, urmand ca pe viitor, in functie de cerere, sa se desfasoare la nivel judetean si chiar regional.

In ceea ce priveste piata serviciilor de organizare evenimente, incepand cu 2005 aceasta a urmat un trend ascendent, avand in vedere ca si cererea de servicii a crescut. Mai mult decat atat, afacerea intr-un astfel de domeniu este profitabila si, nu in ultimul rand, permite dezvoltarea creativitatii personalului care se ocupa de planificarea si



ell

29



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

organizarea evenimentului.

În ciuda faptului că situația economică este încă dificilă, având în vedere recesiunea economică pe care o traversează, statisticile demonstrează că media de vârstă la care tinerii decid să se căsătorească a crescut în ultimii ani (situându-se între 26 și 32 ani).

Un alt aspect care influențează piața este rapiditatea cu care evoluează serviciile pe care le oferă. Importul de noi tradiții impune firmelor de organizare de evenimente să se mențină în permanentă informare cu cerințele clienților în materie de cromatică, loc de desfășurare a evenimentului, perioadele, etc. Creșterea pieței în acest context se estimează că va fi de cel puțin 5% de la un an la celălalt.

maxim 3000 caractere

6.3. Clienți potențiali

(Vă rugăm să prezentați profilul clientului/lor potențial(i) pentru produsele / serviciile oferite. Care va fi tipul clienților - individuali, comercianți, cu ridicată, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc. Care este structura acestora (% pe fiecare grupă)?

Segmentul de piață vizat sunt persoanele fizice: tinerii care doresc să se căsătorească, care doresc să organizeze un eveniment festiv în cinstea botezului copilului lor, persoane care doresc să se serbeze ziua sau orice alt eveniment într-un cadru festiv.

Un alt segment de piață este reprezentat de către societățile comerciale orientate către crearea unei legături strânse cu angajații lor (prin organizarea de mese festive pentru recompensarea rezultatelor acestora), cu partenerii de afaceri (prin realizarea de cocktail-uri, de dineuri business), dar și cele care optează pentru realizarea de seri festive deosebite pentru a-și promova proiectele în care sunt implicate (pentru lansarea unor noi produse, de brand).

Serviciile societății se vor adresa și organizațiilor, fundațiilor pentru realizarea unor târguri, expoziții, lansări de carte, evenimente caritabile.

Societatea va putea organiza evenimente și pentru primării și consilii locale, județene pentru evenimente de tip: zilele orașului, sau companii de colectare pentru ajutoare.

Indiferent de venituri, doritorii (persoane fizice și nu numai) de realizarea unor astfel de evenimente vor găsi resursele necesare pentru a-și îndeplini dorințele.

Organizarea de evenimente se adresează tuturor persoanelor, indiferent de vârstă, statut, ocupație, clasă socială, sex, venituri, etc., doritoare de evenimente de relaxare.

În ceea ce privește clienții, societăți comerciale, organizații, fundații, organizarea de evenimente se adresează și acestora indiferent de domeniul de activitate, venituri, etc.

Printre instituțiile publice care organizează periodic diverse evenimente, se numără primăriile și consiliile locale, județene, etc. ce organizează diverse evenimente,



—



UNIUNEA EUROPEANĂ

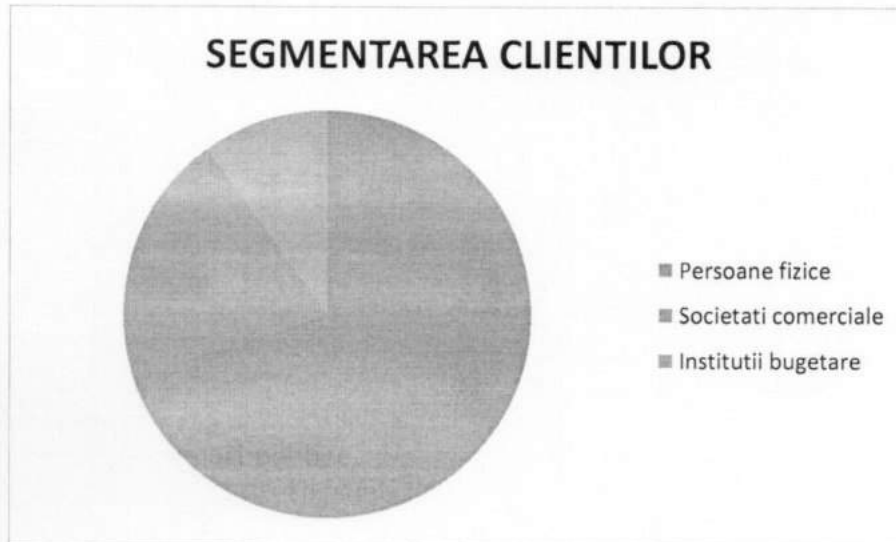
Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

actiuni, informari publice.

Aceste institutii sunt cele care influenteaza dezvoltarea economica, sociala si culturala a localitatilor, de ele depinzand dezvoltarea durabila a localitatilor.



maxim 3000 caractere

6.4. Concurența

(Vă rugăm să prezentați principalii competitori care activează pe piața vizată: denumirea lor, cifra de afaceri pe ultimul an fiscal, suprapunerea ofertei acestor companii cu oferta firmei dumneavoastră, etc.)

Indiferent de creșterea economică, în prezent, clientul găsește resursele necesare organizării/participării de/la evenimente, precum cele de mai sus, iar atenția pentru detalii este din ce în ce mai mare.

Într-un astfel de mediu, societatea ce va fi înființată dorește să dezvolte afacerea în domeniul organizării de evenimente recreative, dezvoltare bazată pe strategii de dezvoltare, precum: satisfacerea clientului la cel mai înalt nivel, îmbunătățirea continuă a dotărilor necesare organizării de evenimente, promovarea continuă a activității și recompensarea angajaților pentru rezultatele obținute.

Dintre potențialii concurenți am identificat Atelier Image Pitesti (organizator de evenimente la sediul indicat de client), DELI PARTY (agenție organizatoare evenimente festive - ranjamente florale, baloane, decor sala, accesorii mire și mireasa, accesorii mașini, artificii și confetii, casuta de dar, kituri pentru organizarea propriilor evenimente: baloane de toate dimensiunile și culorile, kituri pentru făcut marturii, bureți pentru aranjamentele florale, instalații luminoase, face-painting pentru petrecerile de copii - la locația clientului), Starfix SRL (organizator evenimente- baloane



—
ell JB



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

, decor sala- la locatia clientului).

Avand in vedere aspectele de mai sus, cat si faptul ca pe piata exista concurenta in acest domeniu, societatea, pentru inceput, isi propune sa practice preturi inferioare concurentei pentru atragerea de clienti. Societatea va pune accentul pe calitatea serviciilor, superioara in comparatie cu cele existente pe piata, cu alte cuvint, se va acorda o atentie deosebita celor mai mici detalii, ordinii, coerenței evenimentului. Totodata, se va urma ca echipa de lucru sa se comporte exemplar pe toata perioada de desfasurare a evenimentului, insa principalul avantaj ce va individualiza serviciul va fi orientarea 10% catre dorintele clientului si nu vanzarea catre acesta a acelorasi servicii ca si unor clienti anteriori. Societatea va urmari adaptarea sau imbogatirea recuzitei detinuta astfel incat evenimentul organizat sa fie conform cu viziunea clientului. Clientii vor fi ajutati in conturarea viziunii lor prin sugestii din partea echipei de lucru, prin expunerea de cataloage, modele de prezentare pentru exemplificare.

In mod cert, potentialii clienti vor fi atrasi de inovatia si creativitatea serviciilor pe care le prestam, corelate cu o calitate superioara a acestora si cu o prestare exemplara a acestora din partea personalului executant. Principiul de a pune dorinta si viziunea clientului in centrul evenimentului va fi elementul care ii va determina pe clienti sa aleaga societatea dintre agentiile existente pe piata: scopul societatii va fi acela de a realiza un eveniment cu pasiune si energia corespunzatoare care s-ar depune in realizarea unui eveniment pentru propriile persoane.

Pretul practicat de firma noastra:

-1-50 persoane (2 000 de lei)

-50-80 persoane (2 500 lei)

-80-120 persoane (3 000 lei)

In preturile prezentate mai sus intra: aranjarea salii conform preferintelor clientului, dotare cortului cu :scaune, mese, vesela.

Pretul practicat de firmele concurente:

Denumire	cifra de afaceri pe ultimul an fiscal	oferta
DELI PARTY	118 400	Pret > 25% fata de pretul nostru
LUXURY WAITER EVENTS SRL	547 303	Pret > 32% fata de pretul nostru
EVENTIQUE AGENCY SRL	25.415	Pret > 12% fata de pretul nostru

maxim 3000 caractere

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

(Descrieți modul de prezentare a produsului / serviciului, forme de prezentare din punct de vedere



all 29



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

tehnice, dimensiuni, ambalaje, servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii, game și linii de produse, etc.)

Societatea va presta servicii în organizarea de evenimente festive pentru:

- nunți: nunta este cel mai fericit eveniment din viața unui cuplu. Filozofia consultantilor este un moment magic ce reflectă personalitatea mirilor în fiecare detaliu. Se va acorda importanță cuvenită fiecărui detaliu, conștienți de faptul că organizarea impecabilă reprezintă o carte de vizită în fața invitaților.
- botezuri- există în viața oamenilor momente pline de semnificație, deosebite, iar petrecerea de botez este cu siguranță un astfel de moment: prima petrecere și cea mai importantă din viața copilului. Misiunea societății este de a transpune în realitate un spectacol magic, de neuitat pentru părinți, nași și invitați.
- evenimente corporative - a devenit o tradiție și la noi ca firmele să organizeze petreceri pentru -și răsplătească angajații pentru munca depusă, pentru a sărbători succesele înregistrate și pentru a crește sentimentul de atașament față de organizație. Profesionalismul echipei se va regăsi în organizarea de evenimente deconectante, precum: team building-uri, petreceri tematice (barbecue, cocktail-uri), aniversări de firmă sau petreceri de sfârșit de an. Pentru început, societatea va viza organizarea de petreceri tematice - barbecue, aniversări de firmă, petreceri de sărbători (Crăciun, Revelion, 1-8 Martie, Paște). Conștienți de importanța imaginii promovate pe piața de companiile clienți, societatea va folosi întreaga experiență și energie pentru a planifica în cel mai mic detaliu o gamă întreagă de evenimente de prezentare sau promovare.
- petreceri tematice - pentru clienții care vor să se detașeze de cotidian, vor să realizeze un eveniment inedit, potrivit cu personalitatea acestora, o petrecere tematică este alegerea potrivită. Indiferent de complexitatea evenimentului, echipa de lucru va transforma petrecerea într-un eveniment cu adevărat memorabil pentru clienți și invitați. Fie că este vorba de petreceri tematice, petreceri pentru copii, petreceri de onomastică sau zile de naștere, societatea va sta la dispoziția clienților cu o gamă largă de tematici și noutăți care vor asigura succesul petrecerii dorite.

Aceste evenimente vor fi organizate în cadrul corturilor propuse a se achiziționa în cadrul proiectului, corturi dotate corespunzător pentru desfășurarea evenimentelor.

maxim 3000 caractere

7.2. Politica de preț

(Precizați modul în care se va stabili prețul produsului/serviciului, cum vă situați față de concurență, precum și alte aspecte relevante.)

Față de concurența prețurile vor fi mai mici, dar la stabilirea prețului practicat se are în vedere acoperirea tuturor cheltuielilor (salarii, utilități, consumabile, etc.)



—
CMe 20



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axe Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

necesare desfasurarii activitatii societatii, cat si organizarii evenimentului respectiv.

Prestatorul va oferi reduceri de pret care se concretizeaza sub anumite forme:

- reducere de pret pentru cantitate, care se poate aplica pentru intreaga cantitate, care depaseste o limita minima stabilita de prestator - raportata la numarul de participanti la eveniment;
- reducere de pret progresiva, care se aplica succesiv pentru diferite niveluri ale cantitatii aduse suplimentar - daca numarul participantilor este mai mare, se ofera reduceri progresive;
- reducere de pret pentru aducere/recomandare catre alti clienti.

Pretul practicat de firma noastra:

- 50 persoane (2 000 de lei)
- 50-80 persoane (2 500 lei)
- 80-120 persoane (3 000 lei)

In preturile prezentate mai sus intra: aranjarea salii conform preferintelor clientului, dotare cortului cu :scaune, mese, vesela.

Pretul practicat de firmele concurente:

Denumire	cifra de afaceri pe ultimul an fiscal	oferta
DELI PARTY	118 400	Pret > 25% fata de pretul nostru
LUXURY WAITER EVENTS SRL	547 303	Pret > 32% fata de pretul nostru
EVENTIQUE AGENCY SRL	25.415	Pret > 12% fata de pretul nostru

maxim 3000 caractere

7.3. Politica de distribuție

(Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție - vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc. Se vor prezenta structura pe tipuri de canale de distribuție. În plus, precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de distribuție a produselor / serviciilor: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la domiciliul clientului, intern și/sau internațional, etc.)

Politica de distributie: in cadrul societatii distributia se realizeaza intr-un singur mod, respectiv prin prestarea directa a serviciilor pentru clienti, in cadrul spatiului destinat punctului de lucru. Evenimentele se vor organiza la punctul de lucru in corturile



db

31



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

achizitionate.

maxim 3000 caractere

7.4. Politica de promovare

(Prezentați aspecte concrete privind strategia de promovare care va fi implementată în cadrul afacerii: canale de promovare, materiale de promovare, tehnici de promovare utilizate, etc. Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor/serviciilor pe piață.)

Promovarea proiectului și a afacerii este cheia succesului, deoarece în acest fel clienții vor ajunge să beneficieze de serviciile societății. Strategia de promovare se va baza pe identificarea grupurilor țintă relevante, alegerea celor mai eficiente mijloace de comunicare și atingerea targetului de vânzări. Pentru început, deoarece firma este nou-înființată și nu are un portofoliu de clienți, se va folosi prospectarea pieței, publicitatea online și offline, referințele, flyere. Administratorul/managerul se va ocupa cu promovarea firmei în rândul clienților, păstrarea relației cu clienții. Acesta va crea o pagină pe rețeaua de socializare Facebook unde se vor promova serviciile oferite de firma.

Mijloacele de promovare alese sunt:

- crearea unui cont în cadrul unei rețele de socializare prin care să fie contactați în prima fază prietenii, rudele, cunoștințele, iar mai târziu clienții, în vederea promovării pachetelor promotionale, noutăților în activitatea prestată
- împartirea de flyere la persoane fizice, instituții publice, școli, grădinițe

Aceste modalități de promovare se adresează cu precădere persoanelor active, dornice de participări la evenimente recreative, etc.

maxim 3000 caractere



—
cll

82



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Total Subvenție minimis
1.1. Cheltuieli salariale	3.980,00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	2.970,00
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	1.217,99
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	102.807,27
Total Transa I	110.975,26
1.1. Cheltuieli salariale	2.388,00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	1.782,00
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	8.133,01
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	20.408,74
14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor	4.280,00
Total Transa II	36.991,75
TOTAL PROIECT	147.967,01

*** DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII



olly 33



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0,00	20.430,00	40.650,00	70.182,00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	295.997,01	48.000,00	57.600,00	69.120,00
1	din vânzări	35.000,00	48.000,00	57.600,00	69.120,00
2	din credite primite	104.000,00	0,00	0,00	0,00
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	9.030,00	0,00	0,00	0,00
4	Subvenție de minimis	147.967,01	0,00	0,00	0,00
	Total disponibil (I+A)	295.997,01	68.430,00	98.250,00	139.302,00
B	Cheltuieli	168.437,01	26.340,00	26.340,00	26.340,00
1	Cheltuieli pentru investiții	147.967,01	0,00	0,00	0,00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	3.600,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	1.390,00	8.340,00	8.340,00	8.340,00
4	Chirii	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Utilități	2.600,00	4.200,00	4.200,00	4.200,00
6	Costuri funcționare birou	1.450,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
7	Cheltuieli de marketing	1.200,00	3.000,00	3.000,00	3.000,00
8	Reparații/Întreținere	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	1.200,00	2.400,00	2.400,00	2.400,00
10	Alte tipuri de cheltuieli	9.030,00	0,00	0,00	0,00
C	Credite (1+2)	106.080,00	0,00	0,00	0,00
1	Rambursări rate de credit scadente	104.000,00	0,00	0,00	0,00
2	Dobânzi și comisioane	2.080,00	0,00	0,00	0,00
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	1.050,00	1.440,00	1.728,00	2.073,60
1	Plăți TVA	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Rambursări TVA	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	1.050,00	1.440,00	1.728,00	2.073,60
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	275.567,01	27.780,00	28.068,00	28.413,60
G	Flux net de lichidități (A-F)	20.430,00	20.220,00	29.532,00	40.706,40
II	Sold final disponibil (I+G)	20.430,00	40.650,00	70.182,00	110.888,40



dlu

BB



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

8.4. Ipoteze de lucru pentru realizarea fluxului de numerar - proiecțiilor financiare.

(Prezentați ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea fluxului de numerar.)

Ipotezele de lucru:

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare
- 2) Proprietarul afacerii vine cu un aport de cca 1130300 de lei, din care 104.000 sunt din credit bancar (costurile totale ale creditului - 106080)
- 3) În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv tranșa II, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 7500 de Euro, echivalent în lei.
- 4) Afacerea funcționează, aducând venituri constante de cca 850 Euro/lună din al doilea an de funcționare
- 5) Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect
- 6) Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)
- 7) Creditul se plătește în anul 1 de funcționare a firmei, în întregime, după primirea ajutorului nerambursabil, tranșa I
- 8) Impozitul este pe cifra de afaceri - 3%

maxim 3000 caractere

NOTA:

- Mențiunile cu albastru, italic dintre paranteze sunt mențiuni ajutoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.

- Anumite secțiuni sunt limitate din punct de vedere al numărului de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.



all

64