



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 SMI Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/2/3/7/106932

# PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume ZANFIRA VIOREL GABRIEL

- 2019 -



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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 SME3 Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

## I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	4221 - Lucrări de construcții a proiectelor utilitare pentru fluide	
3. Capital Social:	200	
4. Asociat majoritar:	Zanfira Viorel-Gabriel	
5. Reprezentant legal:	Zanfira Viorel-Gabriel	
6. Adresa:	Str. Frasinului, nr. 15, bl. 88, sc. A, ap. 13, Pitesti, Arges	
7. Telefon:	0744899009	
8. E-mail:	zipagroup@yahoo.com	
9. Asociați sau acționari:		
	Numele și prenumele	Domiciliu
		Ponderea în capital social



Parteneri:



*[Handwritten signature]*

2





UNIUNEA EUROPEANĂ



Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru UE

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

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

Cod SMS Proiect - 106632, Nr. Contract de finanțare - POCU182/3/7106932

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

### 2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Societatea ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D este o societate cu raspundere limitata, deschisa in judetul Arges, Municipiul Pitesti. Codul CAEN pentru care dorim sa aplicam pentru finantare si obiectul principal de activitate al firmei este -4221 - Lucrări de construcții a proiectelor utilitare pentru fluide. Domeniul de activitate vizat de investitia propusa prin acest program (clasa CAEN 4221) este de tipul: Servicii.

Factorii relevanti pentru afacerea noastra:

La momentul depunerii cererii de finantare, societatea nu desfasoara nicio activitate. Sediul social al firmei se afla in Pitești, Strada Frasinului, nr 15 ,Argeș si consta într-o cameră care este pusă la dispoziția firmei de către proprietarul imobilului în baza unui contract de comodat, pe o perioadă de 10 ani.

Activitatea firmei se va desfășura într-un spatiu inchiriat, reprezentat de un teren de minim 40mp; tipul de activitate desfasurata prin intermediul CAEN 4221 - Lucrări de construcții a proiectelor utilitare pentru fluide, se desfasoara la terti, astfel, terenul inchiriat, nu necesita alte utilitati decat iluminat, estimat la 50 lei/luna, nefiind necesare alte utilitati, intrucât spatiul respectiv va fi un loc de garare pentru utilajul pus in functiune in cadrul firmei pe perioada cand acesta se afla intre lucrari.

Fiind o firma nou-infiintata, nu are in prezent niciun angajat dar intentioneaza sa creeze prin intermediul proiectului propus doua noi locuri de munca, amandoua locurile de munca vor fi pentru persoane defavorizate, someri sau absolventi dupa anul 2012. De asemenea, firma nu dispune in prezent de echipamentele necesare pentru desfasurarea activitatii, acestea urmand sa fie achizitionate prin acceptarea proiectului propus la finantare.

Succesul si perpetuarea societatii care opereaza într-un mediu dinamic este rezultatul formularii si a punerii in practica a viziunii fondatorului, Zanfira Viorel. Firma doreste sa fie recunoscuta pentru o inalta calitate a lucrarilor de constructii prestate. Serviciul la un nivel inalt si controlul calitatii sunt caracteristicile principale ale politicii noastre si facem tot posibilul pentru a indeplini cele mai inalte asteptari in ceea ce priveste calitatea lucrarilor prestate.

Societatea ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D va realiza toate activitatile specifice domeniului principal de activitate, dar pe noi ne intereseaza în mod special realizarea de trasee de apa si canal. Astfel, cu ajutorul finantarii obtinute, societatea va achizitiona echipamentele necesare - mini buldoexcavator - pentru prestarea lucrarilor de constructii- lucrari pentru trasee de apa si canal realizate cu ajutorul mini buldoexcavatorului.



Parteneri:



3





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 SMA3 Proiect - 106932. Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

## 2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea firmei - Situația firmei printre companiile de top din sectorul construcțiilor din regiunea Sud Muntenia în termen de 10 ani de la implementarea prezentului proiect.  
Misiunea firmei este de a executa lucrări calitative, în termenele contractuale stabilite, în vederea impunerii unor standarde ridicate pe piața pe care activează și, implicit de a deveni partenerul de încredere al tuturor organizațiilor contractate.  
Valori - Setul nostru de valori este un produs al tuturor culturilor organizatorice ale companiilor cu care ne-am intersectat de-a lungul activității noastre premergătoare înființării acestei societăți. Deși sunt diferite, aceste culturi organizatorice au în comun o cunoaștere profundă a pieței și un set de valori ce reprezintă un angajament durabil pentru a spori valoarea adăugată oferită clienților. Pentru a ne îndeplini misiunea și a ne afirma identitatea, vom continua să ne ghidăm după principii împărtășite cu convingere, profesionalism, promptitudine, corectitudine, transparență, inovație și responsabilitate socială.

## 2.3 - Obiective

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

- Societatea își propune să-și dezvolte contactele cu potențialii clienți de pe raza județului Argeș, pentru efectuarea de lucrări de construcții.
- Se urmărește dezvoltarea activității, aceea de construcție de trasee de apă și canal, prin achiziția de utilaje performante și prin angajarea de personal calificat.
- Crearea a 2 locuri de muncă până la sfârșitul perioadei de implementare a proiectului. Din cele 2 locuri de muncă nou create, 2 locuri de muncă vor fi fie pentru someri, fie pentru absolvenți după 2012 sau categorii defavorizate;
- Creșterea nivelului de dotare tehnică a firmei prin achiziția a 1 utilaj tehnologic și modern, care să conducă la dezvoltarea de noi activități în domeniul construcțiilor de trasee de apă și canal.

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

- Prin îndeplinirea obiectivului general al proiectului, societatea va deveni competitivă pe piața construcțiilor din România, concomitent cu derularea activității în concordanță cu principiile dezvoltării durabile (ca urmare a achiziționării unor echipamente și utilaje performante, eficiente din punct de vedere al consumurilor de resurse materiale, cât și eficiente din punct de vedere economic: echipamentele vor sprijini întreprinderea în atragerea unui volum însemnat de lucrări).

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

- Îmbunătățirea continuă a calității lucrărilor efectuate, pentru a satisface cerințele implicite și explicite ale clienților, prin adoptarea unor acțiuni corective și preventive în



Parteneri:



*[Handwritten signature]*





UNIUNEA EUROPEANĂ



Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 2 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 2.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nerentabil din zona urbană  
Titlu proiect: SIDA/4/3 Plus - alături de succes în Regiunea Sud Aluntenia  
Cod SMI3 Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932

- toate procesele și activitățile desfășurate;
- Creșterea numărului de clienți prin crearea unui proces de ofertare și contractare optim, precum și prin respectarea termenelor și a condițiilor contractuale prin patrunderea firmei pe piața din sectorul public, în vederea diversificării portofoliului de clienți, direcții strategice ce vor fi îndeplinite prin creșterea vizibilității și promovarea lucrărilor executate până în prezent;
  - Executarea de lucrări de calitate, prin alinierea la standardele impuse de piața europeană;
  - Creșterea competenței profesionale a personalului prin asigurarea unei instruirii, specializări și motivare eficiente a acestora în acord cu obiectivele firmei: promovarea performanței și a unei atitudini pro active atât la nivel de personal de execuție, cât și la nivel de management pentru asigurarea îmbunătățirii constante a activității societății;
  - Construirea unei imagini de excelență - prin seriozitate și competență în activitatea desfășurată, acestea fiind condiții în vederea obținerii de contracte avantajoase pentru firmă;
  - Permanentă monitorizare a pieței și a nevoilor clienților, în vederea adaptării acestora la activitatea firmei și menținerea firmei pe piața la aceiași parametri de rentabilitate;
  - Dezvoltarea unui marketing adecvat, prin politici de creștere a celor patru P (o lucrare calitativă, un canal de distribuție adecvat, mijloace de promovare optime și o creștere a segmentului de piață pe care societatea operează);
  - Măsurarea și monitorizarea permanentă a proceselor și adoptarea deciziilor în baza rezultatelor obținute, cu acordarea unei atenții deosebite rezultatelor financiare;
  - Dezvoltarea unui sistem de management eficient; măsurarea și monitorizarea permanentă a proceselor și adoptarea deciziilor în baza rezultatelor; executarea serviciilor și lucrărilor în graficele și la termenele consimțite prin contractele încheiate cu partenerii, cu încadrarea în costurile prevăzute și încasarea contravalorii acestora, aceasta fiind o condiție de bază în asigurarea sursei de finanțare a activității curente.

## 2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Activități necesare implementării proiectului:
L1-L3	<p>Asigurarea locației de implementare a proiectului;</p> <p>Identificarea locației în care urmează să fie implementat proiectul;</p> <p>Inchirierea spațiului necesar pentru desfășurarea activității;</p> <p>Activitatea de obținere a avizelor, acordurilor, autorizațiilor necesare implementării proiectului, autorizarea codului CAEN la punctul de lucru .</p> <p>În cadrul acestei activități managementul societății va face demersurile pentru a obține avizele, acordurile sau autorizațiile necesare concomitent cu autorizarea codului CAEN.</p> <p>Achiziționarea de echipamente necesare desfășurării activității</p> <p>Activitatea va începe după semnarea contractului de finanțare, în luna întâi de implementare a proiectului și va continua pe o perioadă de aproximativ 3 luni, în funcție de termenele de livrare a echipamentelor. Activitatea vizează achiziționarea unui mini buldoexcavator necesar activității de lucrări de</p>



Parteneri:



5





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 nou și din zona urbană

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

Cod SME3 Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCLU/2013/106932

	construcții a proiectelor utilitare pentru fluide - CAEN 4221.
Activitatea 2	Procedura de achiziție:
L1-L3	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Programarea achiziției: - identificarea necesității; - estimarea valorii; - alegerea procedurii.</li> <li>- Elaborarea documentației de achiziție: - caietului de sarcini; - stabilirea clauzelor contractuale; - stabilirea cerințelor minime de calificare și selecție (optional); - stabilirea criteriului de atribuire; - reguli de participare și de evitare a conflictului de interese;</li> <li>- Elaborarea documentației de atribuire: documentația de atribuire reprezintă acele documente care conțin cerințe formale, tehnice și financiare care permit descrierea obiectivă a obiectului contractului de achiziție și pe baza căruia un potențial ofertant își va elabora oferta. La elaborarea documentației de atribuire, în special a caietului de sarcini, se va urmări menținerea concordanței dintre datele tehnico-financiare ale echipamentelor și aparatelor care fac obiectul achiziției cu datele tehnico-financiare din proiectul finanțat. Documentația de atribuire va cuprinde cel puțin următoarele elemente: - informații generale privind beneficiarul (adresă, date de contact, mijloace de comunicare); - instrucțiuni privind date limită care trebuie respectate (pentru solicitările de clarificări, pentru depunerea ofertelor etc.) și formalități care trebuie îndeplinite în legătură cu participarea la procedura de atribuire; - optional, cerințe minime de calificare și selecție a ofertanților cu precizarea documentelor care urmează a fi prezentate de către ofertanți pentru dovedirea îndeplinirii acestor criterii; - caietul de sarcini; - instrucțiuni privind modul de elaborare și prezentare a propunerii tehnice și a celei financiare, precum și cu privire la perioada minimă de valabilitate a ofertelor; - informații detaliate și complete cu privire la criteriul de atribuire aplicat pentru stabilirea ofertei castigatoare (oferta cea mai avantajoasă din punct de vedere economic sau prețul cel mai scăzut); - informații referitoare la clauzele contractuale obligatorii. Modalitatea de punere la dispoziție a documentației de atribuire va fi menționată în anunțul/invitația de participare.</li> <li>- Elaborarea și trimiterea invitației de participare la cel puțin 3 potențiali ofertanți;</li> <li>- Punerea la dispoziție a documentației de atribuire - răspuns la solicitările de clarificări.</li> <li>- Derularea procedurii: - primirea și înregistrarea ofertelor; - deschiderea ofertelor; - evaluarea ofertelor; - elaborarea procesului-verbal de evaluare a ofertelor și de adjudicare a ofertei castigatoare;</li> <li>- Atribuirea contractului: - comunicarea rezultatului procedurii către ofertanți; - publicarea anunțului de atribuire într-un ziar local/national - dacă este cazul; - semnarea contractului.</li> </ul>



Parteneri:



*[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 întreprinderii cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu proiect: StartUp Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Albăstră

Cod ERDF Proiect - 10032, Nr. Contract de Finanțare - PON/URP/3/7/10032



Instrumente Structurale  
2014-2020

Activitatea 3	Activitatea de livrare și recepție și punere în funcțiune a echipamentelor/aparaturii:
L2-L3	<p>Termenul de livrare pentru echipamentele contractate este de până la 8 săptămâni (2 luni). Durata acestei activități a fost stabilită ținând seama de aceste aspecte.</p> <p>Livrarea va fi efectuată, în conformitate cu prevederile contractuale, de către furnizor la sediul beneficiarului. La livrare se va verifica conformitatea tehnică dintre oferta și produsul efectiv livrat și se vor întocmi documentele contabile necesare pentru luarea în evidență a acestora.</p> <p>Punerea în funcțiune a echipamentelor și aparatelor, în vederea integrării efective în fluxul de producție al întreprinderii. Aceasta presupune atât montarea la locul de producție cât și realizarea de probe tehnologice care să confirme caracteristicile tehnice ale echipamentului. Apoi se dau în folosință echipamentele, urmând a fi utilizate în activitatea de producție realizându-se produsele specifice firmei, în cadrul unui flux prezentat detaliat în cadrul planului de afaceri.</p>
Activitatea 4	Activitatea de recrutare/selecție și angajare a personalului
L3	<p>Activitatea se va desfășura din luna a treia până în luna a patra de implementare a proiectului, astfel încât la data la care vor fi livrate echipamentele achiziționate prin proiect, necesare desfășurării activității și după punerea lor în funcțiune, personalul să fie angajat și instruit în utilizarea acestora și să poată demara activitatea productivă. 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.</p> <p>Recrutarea de personal se va realiza prin afișarea locurilor de muncă nou vacante, precum și pe siteurile specializate de pe internet. În selecția personalului vor fi acceptate CV-uri ale candidaților depuse la sediul firmei și online pe adresa de e-mail. Pentru fiecare loc de muncă se va face o analiză a CV-urilor depuse care îl vizează, urmând a fi identificați candidații care vor fi chemați la interviu. Vor fi susținute interviurile cu candidații selectați, în vederea analizei competențelor lor profesionale, dar și a celor sociale. În urma interviurilor, pentru fiecare post va fi selectat un candidat care urmează a avea calitatea de angajat.</p> <p>Candidaților acceptați li se vor încheia contracte de muncă cunormă întreagă. În urma implementării activității se vor angaja 2 persoane, după cum urmează: - 2 operatori mini buldoexcavator. Ambele locuri de muncă vor fi din categorii defavorizate/someri/absolvenți după anul 2012.</p>



Parteneri:



*[Handwritten signature]*





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 zone urbane  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afacere de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932

## Dezvoltare pe termen mediu (1-5 ani) și lung (peste 5 ani)

Pe termen mediu și lung, se urmărește dezvoltarea activității de execuție de lucrări de construcții de trasee de apă și canal, creșterea nivelului de competitivitate prin îmbunătățirea performanțelor tehnice, a echipamentelor, acestea fiind condiții în vederea obținerii de contracte avantajoase pentru firma, prin participarea la licitații, ținând cont de faptul că, la nivel național dar și zonal, bugetele sunt construite astfel încât să permită realizarea de investiții edilitare, gospodărești, precum și reabilitarea și modernizarea infrastructurii existente.

### 2.4 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	Achiziționarea unui utilaj modern, care să conducă la dezvoltarea de noi activități în domeniul construcțiilor de trasee de apă și canal.
Rezultat 2	Concentrarea întregii activități în scopul rezolvării solicitărilor clienților - aceasta înseamnă că societatea este capabilă să identifice, să înțeleagă și să răspundă cerințelor curente sau potențiale ale clienților.
Rezultat 3	Îmbunătățirea comunicării din cadrul societății, precum și îmbunătățirea comunicării cu viitorii clienți.
Rezultat 4	Măsurarea și monitorizarea permanentă a proceselor și adoptarea deciziilor în baza rezultatelor.
Rezultat 5	Îmbunătățirea permanentă a serviciilor prin derularea unor proiecte de eficientizare a activităților, scurtarea drumurilor, micșorarea numărului de documente, mărirea vitezei de prelucrare a informațiilor, crearea unor noi facilități pentru clienți.

### 2.6 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Risc de personal	Risc mic, deoarece va fi atent selectionat și motivat pe parcursul derulării activității.



Parteneri:



*[Handwritten signature]*





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 S&S Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

2.	Riscuri de piață	Risc mediu, deoarece venim cu o tehnologie moderna si foarte putin utilizata de catre ceilalti competitori existenti.
----	------------------	---

## 2.7 - Teme secundare și CDI

### 2.7.1 - Dezvoltare Durabilă

Dezvoltarea durabila consta in :

- Utilajele performante, noi, de ultima generatie , ce permit adaptarea procesului de productie la cerintele clientilor. Utilajele achizitionate vor contribui la cresterea productivitatii firmei, care conduce la capacitatea de a se mentine permanent si activ pe o piata concurentiala si evolutiva. Deasemenea cu ajutorul acestor utilaje se vor reduce substantial costurile cu tertii intrucat societatea nu va mai fi nevoita sa inchirieze anumite utilaje in vederea realizarii lucrarilor de constructii;
- Profitabilitate;
- Participarea pe piata;
- Productivitatea;
- Atitudinile angajatilor, avand oportunitatea unica fiind angajati dintr-o pozitie in general considerata ca fiind dezavantaajoasa (somer, tanar absolvent, categorie defavorizata);
- Responsabilitatea publica, datorita normei de poluare integrate la nivelul utilajului achizitionat.

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

Sistemul de alimentare al motorului, precum si sistemul hidraulic asigura o dozare flexibila a carburantului, generand emisii mai reduse si optimizand consumul de carburant. Ca atare, proiectul presupune achizitionare de utilaje tehnologice certificate conform standardelor de calitate internationale specifice.

### 2.7.3 - Inovare Socială

ZIPA CONSTRUCT GROUP doreste sa achizitioneze un utilaj de ultima generatie, pentru activitati de apa si canalizare, ce va respecta toate normele de protectia ale mediului, conform legislatiei in vigoare.

Principalele aspecte privind inovarea sociala vor tine de egalitatea de sansa si nondiscriminarea, ce vor fi implementate in cadrul societatii noastre.



Parteneri:



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operativ al Capitalului Uman 2014-2020

Axa Prioritară 7 - Locuri de muncă pentru UE

Obiectiv specific 5.7 - Creșterea ocupării prin activități întreprinse de profii tehniciști de zona urbană

Nu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Albaniă

Call ERDF Project - 100652 Nr. Contract de Finanțare - POCU/ERDF/1150652



Instrumente Structurale  
2014-2020

#### 2.7.4 - Utilizarea și calitatea TIC

Utilizarea și calitatea TIC sunt elemente foarte importante, deoarece societatea noastră va participa frecvent la licitații on line.

#### 2.7.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Noile tehnologii utilizate în construcția mini buldoexcavatoarelor asigură un plus de rapiditate în deplasare, manevrare și o performanță crescută la încărcare și săpare. De asemenea, utilajele beneficiază și de inovații în ceea ce privește siguranța, fiind dotate cu sisteme de siguranță împotriva comenzilor accidentale și cu sisteme de reglaj al comenzilor în funcție de gradul de dificultate al operațiunilor efectuate. Toate aceste inovații prezentate mai sus și care se vor regăsi în specificațiile tehnice ale echipamentelor achiziționate, vor conduce la creșterea productivității utilajelor și la reducerea timpului de execuție a lucrărilor de construcții.

### III. ANALIZA SWOT A AFACERII

#### 3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Flexibilitatea managerială la nou și la schimbare.
- Bună capacitate managerială.
- Un raport calitate - pret optim și avantajos.

#### 3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Lipsa utilajelor tehnologice necesare desfășurării noii activități.
- Existența unui număr mare de societăți concurente.
- Dificultăți în penetrarea pieței de lucrări de construcții.

#### 3.3. Oportunitățile identificate

- Firma poate beneficia de asistență financiară nerambursabilă pentru realizarea investiției propuse.
- Crearea unui portofoliu clienți ca urmare a implementării proiectului propus.



Parteneri:



10





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru tip

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

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

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr. Contract de finanțare - POCUR2/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

- Creșterea gradului de dotare tehnică a societății ca urmare a implementării proiectului.
- Posibilitatea contractării de lucrări de complexitate mare, ca urmare a implementării proiectului propus.
- Piața construcțiilor se caracterizează printr-o creștere a cererii de lucrări de construcții.

### 3.4. Amenințările identificate

- Expansiunea marilor firme de construcții.
- Apariția de noi concurenți, care să acapareze și ei o parte din volumul pieței.
- Piața construcțiilor din România nu prezintă încă stabilitate, fiind caracterizată prin fluctuații frecvente.
- Migrarea forței de muncă calificată spre alte țări din Uniunea Europeană.
- Modificarea legislației în domeniul construcțiilor.
- Instabilitatea politică la nivel național.

## 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):

Operator mini buldoexcavator - 2 posturi - program 8h/zi l-v - încadrate prin contract individual de muncă.

Actionarul majoritar va ocupa funcția de administrator, fără remunerație.

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

### 4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Operator mini buldoexcavator	Întreținerea bunurilor companiei și utilizarea acestora în condiții	Abilități de lucru în echipă și	Experiența minim 2 ani pe un post similar



Parteneri:



método

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-Muntenă

Cod SMA Proiect - 100032, Nr. Contract de înțelegere - POCU/02/3/7/100032



Instrumente Structurale  
2014-2020

	optime; Respectarea regulilor de Securitate în munca și a instrucțiunilor de lucru.	autonom; Persoane dinamice, cu o bună condiție fizică, serioase și responsabile.	(santier/constructii); Deținerea unei Diplome de calificare; Permis de conducere categoria B
--	--	---	--

#### 4.4 - Relațiile de muncă

Organigrama societății va cuprinde un administrator și doi operatori mini buldoexcavator, ce vor fi subordonați acestuia.

#### 4.5 - Management și coordonare

Administratorul va avea următoarele responsabilități, privind managementul și coordonarea:

- Recrutează noii angajați;
- Organizează și planifică munca echipei firmei;
- Stabilește indicatorii de performanță pentru membrii echipei și realizează evaluarea lor;
- Dezvoltarea și implementarea procedurilor de lucru, împreună cu echipa centrului;
- Dezvolta și implementează strategii de business pentru creșterea numărului de clienți și menținerea celor existenți;
- Stabilește și implementează acțiuni pentru eficientizarea fluxului de activitate al centrului;
- Crează și implementează strategii de eficientizare a profitului companiei;
- Monitorizează piața și identifică tendințele de dezvoltare și de a asigura o bună imagine a firmei pe piața.

## B. POLITICA DE RESURSE UMANE

#### 4.6 - Recrutare personal

Procesul de recrutare se va desfășura transparent în cadrul societății, prin interviu, unde se va discuta salariul și condițiile de muncă. Viitorii angajați vor avea la dispoziție cele 90 de zile ale perioadei de probă, menționate în contractul individual de muncă, pentru a-și dovedi abilitățile și cerințele fisei postului.



Parteneri:



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

#### 4.7 - Motivarea angajaților

Motivarea angajaților presupune bonusuri financiare și de timp liber, în funcție de performanțele fiecărui angajat.

#### 4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul se va realiza zilnic, la final de program, de către administratorul societății.

#### 4.9 - Salarizarea personalului

Politica de salarizare se va comunica fiecărui angajat în parte, la momentul încadrării în funcție. Salariul va fi unul fix, negociat și consemnat în contractul individual de muncă. Fiecare salariat va beneficia de sporuri, unde este cazul, și de bonusuri, în funcție de activitățile prestate și de performanțele de la locul de muncă. Salariul se va plăti o dată pe lună, în data de 15.

#### 4.10 - Dezvoltarea profesională

Prin activitățile întreprinse la locul de muncă și prin abilitățile de care vor da dovadă, angajații vor fi susținuți și recompensați prin bonusuri speciale.

#### 4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

ZIPA CONSTRUCT GROUP își propune să angajeze someri, absolvenți după anul 2012 și din cei ce fac parte din categorii defavorizate. Angajarea se va face în mod transparent, va consta într-un interviu, și se va selecta în funcție de capacitate, seriozitate, calificare. În cadrul societății va fi interzis comportamentul discriminatoriu între angajați.



Parteneri:



13



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 zone urbane  
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

## V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

### 5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Proiectul de investiții are ca scop demararea unei afaceri în domeniul lucrărilor de construcții pentru trasee de apă și canal, în localitatea Pitesti, județul Argeș și achiziționarea de utilaje pentru dotarea acestora. Investițiile legate de prestarea de servicii în domeniul lucrărilor de construcții se încadrează la tipuri de operațiuni și cheltuieli eligibile, în conformitate cu lista codurilor CAEN eligibile pentru finanțare. Astfel, activitatea propusă prin proiect, pentru care se solicită finanțare, vizează servicii conform codului CAEN4221 - Lucrări de construcții a proiectelor utilitare pentru fluide. În cadrul acestei activități, societatea prin intermediul echipamentelor achiziționate și a personalului angajat va realiza activitatea de lucrări de construcții pentru trasee de apă și canal.

Tehnologia de execuție pentru traseele de apă și canal:

- pregătirea traseului conductei (eliberarea terenului) și amenajarea acceselor de-a lungul traseului, pentru aprovizionarea materialelor;
- marcarea traseului și fixarea de repere;
- recepția, sortarea și transportul tubulaturilor și a celorlalte materiale legate de execuția traseului;
- saparea tranșelor la cotele specificate în proiectul tehnic, cu respectarea pantelor de montare;
- executarea patului de nisip;
- lansarea tuburilor în șanț și imbinarea acestora; acoperirea tuburilor cu strat de nisip;
- umplutura parțială a tranșei;
- compactarea cu malul;
- executarea caminelor, gurilor de scurgere, respectiv montarea de piese speciale (dacă este cazul);
- faze de probe și punere în funcțiune: probarea canalului pe tronșoane, între camine; înlăturarea defectiunilor și refacerea imbinărilor pentru realizarea etansării; executarea umpluturilor și refacerea terenului.

### 5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

În cadrul acestei activități, societatea prin intermediul echipamentelor achiziționate și a personalului angajat va realiza activitatea de lucrări de construcții pentru trasee de apă și canal.

Tehnologia de execuție pentru traseele de apă și canal:

- pregătirea traseului conductei (eliberarea terenului) și amenajarea acceselor de-a lungul traseului, pentru aprovizionarea materialelor
- marcarea traseului și fixarea de repere
- recepția, sortarea și transportul tubulaturilor și a celorlalte materiale legate de execuția traseului
- saparea tranșelor la cotele specificate în proiectul tehnic, cu respectarea pantelor de montare
- executarea patului de nisip
- lansarea tuburilor în șanț și imbinarea acestora
- acoperirea tuburilor cu strat de nisip



Parteneri:



*[Handwritten signature]*  
14





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderii cu profil inovativ din zona urbană

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

Cod SMIS Proiect - 108932, Nr Contract de Finanțare - POCUI82/3/7/104932



Instrumente Structurale  
2014-2020

- umplutura parțială a tranșei
- compactarea cu maiul
- executarea caminelor, gurilor de scurgere, respectiv montarea de plase speciale (dacă este cazul)
- faze de probe și punere în funcțiune: probarea canalului pe tronșoane, între camine; înlăturarea defectiunilor și refacerea îmbinărilor pentru realizarea etansării; executarea umpluturilor și refacerea terenului;

Procesul de sapare cu un asemenea mini buldoexcavator decurge în felul următor:

- cu ajutorul cilindrilor hidraulici 6 și 8 se aduce balansierul în planul prelungitorului săgeții - cu ajutorul cilindrului hidraulic 4 întreg ansamblul este coborât în frontul de sapare - cu ajutorul cilindrilor 4 și 8 se execută saparea iar cu cilindrul 4 se apropie ansamblul de cabină - cu cupa ridicată în poziție maximă se rotește platforma până ajunge deasupra punctului de descarcare - prin acționarea simultană a cilindrilor 6 și 8 cupa se descarcă după care se reia ciclul de sapare.

În realizarea previziunilor economice s-au prevăzut a se realiza un volum de 15 m<sup>3</sup> de lucrări de construcții lunar, la un pret mediu de 530 lei/mp.

## VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

### 6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Activitatea prestată de către societate se încadrează în sfera serviciilor adresate atât clienților persoane fizice cât și societăților comerciale sau instituțiilor publice.

Viitorii clienți ai firmei vor fi interesați de relații tradiționale care să contribuie la dezvoltarea afacerilor și să ofere o anumită certitudine în mediul în care activează societatea.

Calitatea a fost mereu un atribut al pieței, clienții fiind mereu interesați de raportul calitate/preț. Produsele și serviciile oferite de societate reprezintă soluții elaborate după solicitările clienților și după consultările cu aceștia, dar și după o analiză elaborată a tendințelor pieței.

În ceea ce privește clienții potențiali pentru activitatea destinată construcțiilor rezidențiale și nerezidențiale, societatea dorește crearea portofoliului existent de clienți prin luarea în considerare a clienților potențial interesați de noile servicii prestate.

Principalul segment de piață vizat de către societate în urma implementării proiectului li constituie societățile comerciale și instituțiile publice. Astfel, societatea dorește să implementeze, ca modalitate de contractare a lucrărilor, participarea la licitații, având în urma implementării proiectului de investiții propus un avantaj important față de concurenți prin posibilitatea realizării unor lucrări de construcții cu utilaje noi performante. Pornind de la această strategie de largire a portofoliului de clienți ai societății se va orienta și către lucrările finanțate din fonduri structurale care se vor realiza pe teritoriul județului Argeș și în vecinătatea acestuia, lucrări pe care societatea le poate contracta prin participarea la licitații.

Societatea are o politică de dezvoltare formulată prin obiective pe termen lung în ce privește creșterea cotei de piață deținute prin creșterea numărului de clienți. De aceea, pe viitor își propune să își dezvolte portofoliul de clienți și să le ofere acestora lucrări calitative.



Parteneri:



15





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin sistemarea fabricurilor cu profil strategic din zone afectate

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 108832, Nr. Contract de Finanțare - POCL482/07/130532



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 6.2. Localizarea și mărime pieței desfaceri a produselor / serviciilor oferite

Piata serviciului vizat este piata lucrarilor de constructii din Pitesti si a localitatilor limitrofe pe o raza de aproximativ 30 km. Piata tinta este un element esential oricarui program de marketing, fiind unul dintre elementele constitutive ale planului de afaceri. Dimensiunea pietei tinta se poate determina pe baza mai multor criterii.

Din punct de vedere geografic, piata tinta este reprezentata de Regiunea de dezvoltare Sud Muntenia. La nivelul acestei regiuni, exista un numar mare de agenti economici care isi desfasoara activitatea in sectorul constructiilor. Realizarea lucrarilor de constructii rezidentiale si nerezidentiale reprezinta o activitate aferenta sectorului constructiilor cu aplicabilitate in aproape toate domeniile de activitate (industrie, agricultura, turism, s.a).

Avand in vedere specificul activitatii societatii, clientii potentiali sunt numerosi intrucat in judetul Arges exista un mare numar de institutii publice care, pentru a-si derula activitatea in mod corespunzator au nevoie de o infrastructura adecvata. Orice lucrare de constructii pentru institutiile publice, care depaseste 500.1 de euro, va fi scoasa la licitatie conform OUG 34/2006 privind atribuirea contractelor de licitatie. Politika guvernamentala are un rol important in domeniul constructiilor, deoarece este motorul care creeaza mediul favorabil si ofera posibilitatea constructorului de a-si exercita activitatea

## 6.3. Clienți potențiali

Clienții vizați sunt persoane fizice, persoane juridice și autorități publice din Regiunea Sud Muntenia:

- Persoane fizice: in special in ceea ce priveste constructia de case.
- Persoane juridice: firme care isi desfasoara activitatea in diverse sectoare de activitate si au nevoie sa dezvolte lucrari de constructii de cladiri pentru deschiderea unor puncte de lucru, sediu social.
- Persoane juridice: furnizori de lucrări de construcții care cu volum mare de activitate (dezvoltatori imobiliari) care sunt nevoiti să subcontracteze lucrările de acest tip care depășesc capacitatea lor de producție.
- Autoritățile Publice care deruleaza constant proiecte si investitii in infrastructura, cu finantare atat externa cat si interna, de valori mari

## 6.4. Concurența

Lucrari de trasee de apa si canal - 1 CONREP INSTAL RO SRL -Str. Armand Calinescu 2 Jud. ARGES

## VII. STRATEGIA DE MARKETING



Parteneri:



16





UNIUNEA EUROPEANĂ



Programa Operatională Capitala Umană 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru UE  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profi nominalizată din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - Aliniat de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr. Contract de Finanțare - POC/MSD/3/7134932

## 7.1. Politica de produs

Politica de produs a firmei ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D are în vedere:

- accesibilitatea lucrărilor și serviciilor oferite, la nivelul localității Pitești, și a localităților limitrofe din județul Argeș.
- calitatea lucrărilor și serviciilor prestate, prin elaborarea unui proces verbal final și unui chestionar de satisfacție a beneficiarului.
- complexitatea lucrărilor va fi evidențiată printr-un portofoliu de lucrări ce va fi prezentat prospectivilor ce se afla în căutare de servicii de lucrări de construcții;
- angajații implicați în realizarea lucrărilor de construcții, sunt eticheta societății noastre, astfel, se va realiza o imagine unitară a apartenenței în cadrul companiei.
- timpul de realizare a unei lucrări va fi corect estimat pe baza unui deviz de lucrări, a fișei tehnologice a lucrării preluate din proiectul tehnic al proiectantului.

În urma analizei documentației pentru realizarea serviciului se va prezenta serviciul propus a fi realizat împreună cu duratele pe ora/zile/luni și a costurilor aferente. Aceste modalități de prezentare a serviciului, vor arăta un nivel de profesionalism ridicat în ceea ce privește recunoașterea societății pe piață. Având în vedere sectorul pe care dorește să-și extindă activitatea, cel al construcțiilor, politica de produs a ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D pune un accent deosebit pe realizarea lucrărilor prin folosirea celor mai moderne tehnologii și a unei resurse umane de înaltă calificare. Mai mult, ca element specific al acestei politici în marketingul construcțiilor, clientul este implicat atât în cursul perioadei de realizare, cât și după cumpărare, iar asistența tehnică și serviciile auxiliare au o importanță deosebită.

## 7.2. Politica de preț

Politica de preț constă în fixarea nivelului pretului pentru lucrările efectuate, pe circuitul de distribuție și pe cuplul produs-piață. Aceasta componentă a politicii contractuale condiționează rentabilitatea pe termen scurt a activității de piață a societății, însă se înscrie într-una din direcțiile de acțiune impuse de strategia pe termen lung a firmei.

Factorii principali care determină nivelul prețurilor practicate de firma ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D sunt:

- Cunoașterea prețurilor și ofertele concurenților; acestea se pot folosi drept criterii în stabilirea propriilor prețuri de vânzare. Dacă oferta este similară cu cea a celui mai apropiat concurent, atunci firma va fi nevoită să practice prețuri apropiate.
- Compararea nivelului costurilor de exploatare proprii cu cele ale concurenței;
- Compararea calității și caracteristicilor lucrărilor proprii cu cele ale concurenței. Prin participarea la diverse târguri de construcții, societatea se va informa asupra noilor tendințe de pe piață în materie de tehnologie, metodologie de lucru, cât și progres tehnic al utilajelor. Pentru proiectul de față, având în vedere strategia pe termen lung a societății, ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D a optat pentru achiziționarea unor utilaje ultraperformante;
- Chestionarea clienților asupra modului în care percep prețul și calitatea ofertei fiecărui concurent;
- Realizarea unei analize detaliate a lucrării de executat pentru previzionarea cât mai reală a



Parteneri:



17





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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 zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afacere de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932. Nr. Contract de finanțare - POCU182/37/106932

posibilelor lucrări aditionale care vor mai fi necesare pentru indeplinirea clauzelor contractuale.

- Evolutia preturilor materiilor prime utilizate in procesul de executie lucrari: ciment, balast, nisip, ipsos, etc.

In concluzie, firma va practica un pret care sa-i pozitioneze oferta la un nivel apropiat de cel al concurentei. Societatea stabileste bugetul (devizul) total al lucrarii in functie de resursele angrenate in executia lucrarii, complexitatea acesteia si termenul de executie stabilit prin clauzele contractuale:

- resurse materiale: materie prima intrebuintata (beton, balast, etc.);
- manopera - resurse umane: numarul de angajati productivi angrenati in procesul de executie al lucrarii (salariile si contributiile sociale aferente acestora);
- marja de profit a companiei Elasticitatea cererii pentru serviciul oferit

Potrivit teoriei economice între preț și cerere există o relație inversă, dacă ceilalți factori rămân constanți, atunci când prețul unui bun scade, cantitatea cerută crește, iar când prețul unui bun crește, cantitatea cerută scade. Consumatorul va cumpăra o cantitate mai mare dintr-un anumit produs dacă prețul acestuia scade și, invers. În domeniul lucrărilor de constructii, cererea este mai puțin elastică decât în celelalte domenii deoarece acestea sunt servicii necesare populației și nu pot fi substituite de alte servicii.

Chiar daca locul unde se executa lucrarile de constructii este stabilit de beneficiar, ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D trebuie sa-si stabileasca cele mai eficiente modalitati de transfer al proprietatii lucrarii intre el si beneficiar, sa isi organizeze in conditii optime zona de lucru si, totodata, sa isi fundamenteze in mod corespunzator actiunile logistice.

### 7.3. Politica de distribuție

Politica de distribuție cuprinde doua procese distincte importante: gestionarea canalelor de distribuție (partea economica a traseului marfurilor) si logistica marfurilor (distribuția fizica) ce are in vedere latura fizica a traseului de la producator la consumatorul final. Distributia moderna s-a dezvoltat in detrimentul comerțului traditional, producandu-se o concentrare a sectorului in toate tarile, iar marile grupuri cucerind considerabile cote de piata, asistand practic la internationalizarea intreprinderilor de distributie. O parte dintre acestea au optat pentru dominatia costurilor, in timp ce altele, mai inovante, s-audiferentiat si au elaborat noi formule comerciale, aplicand noi tehnologii informatice pentru a realiza economii de functionare si pentru a dispune de instrumente de analiza de marketing, stabilind noi raporturi cu furnizorii lor. In cadrul societatii ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D aprovizionarea se realizeaza prin comenzi directe de la furnizor, cu transportul propriu sau al producatorului. Transportul produselor se realizeaza cu ajutorul unei firme de transport cu care clientul incheie la momentul respective un contract de prestari servicii. In urma investitiei, societatea ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D va desfasura activitatea principala de lucrari de constructii eficient, care va include cerintele si nevoile clientilor, conform standardelor UE. Conducerea firmei va implica personalul angajat in atingerea scopurilor, astfel ei vor fi motivati corespunzator pentru a crea lucrari de calitate. Comunicarea si stimularea angajatilor este un lucru esential pentru a incuraja initiativa proprie a fiecarui angajat.

Politica contractuala adoptata de ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D va fi determinata de actiunea tuturor variabilelor ce intervin in cadrul procesului de negociere precontractuala referitoare la pret, conditii de executie si plata, conditii de finantare si/sau creditare a tranzactiilor



Parteneri:



método

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 - afacere de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

comerciale. Având în vedere că un volum foarte important de lucrări sunt contractate prin participarea la licitații, societatea trebuie să cunoască în profunzime piața pe care activează: oferta concurenților săi - în vederea poziționării avantajoase față de aceștia. Societatea, desfășurându-și activitatea în sectorul construcțiilor, trebuie să considere următoarele trei componente principale ale distribuției pe piață: tranzacționarea, amplasarea și recepția. ZIPA CONSTRUCT GROUP SRL-D lucrează în baza unor comenzi ferme, în ceea ce privește relațiile contractuale cu clienții, persoane fizice sau juridice, canalul de distribuție utilizat fiind unul scurt, fără intermediari.

#### 7.4. Politica de promovare

Strategia de promovare a firmei va urmări creșterea conștientizării publicului privind serviciile firmei. Se va avea în vedere:

- monitorizarea atentă a clienților potențiali și a concurenței;
- sprijinirea procesului de vânzare;

Activitățile promoționale ale firmei se vor axa pe marketingul direct. Strategia de promovare a firmei va cuprinde:

- comunicarea directă - informațiile vor fi adresate direct și interactiv, la distanță, sub forma unor mesaje specifice, având un caracter personalizat în vederea stimulării unei reacții imediate din partea clienților.
- utilizarea bazelor de date cu informații despre clienți.

Principalele instrumente care vor fi utilizate sunt: Publicitatea cu răspuns direct

Publicitatea cu răspuns direct este reprezentată de instrumente prin care se îmbină avantajele comunicării de masă cu cele ale comunicării directe, cum sunt:

- publicitatea în presă cu răspuns direct;
- participare la evenimente de profil.

Promovarea produselor și serviciilor oferite se realizează prin participarea permanentă la licitațiile pentru lucrări de construcții finanțate din fonduri publice, participarea la licitațiile pentru lucrări finanțate din fonduri private, păstrarea unor relații strânse cu foști, actuali și potențiali clienți din domeniul privat. De asemenea, firma are relații de colaborare foarte bune cu companii de consultanță a proiectelor de dezvoltare și construcții, asigurându-și astfel prezența permanentă pe lista ofertanților pentru proiecte private.



Parteneri:



*[Handwritten signature]*