

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 10693

Nume și Prenume Cursant: Tinca Andreea Bianca

- 2018 -

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	Chrisals Design	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	3109 Cod CAEN: Fabricarea de mobila	
3. Capital Social:	200 de lei	
4. Asociat majoritar:	Tinca Andreea Bianca	
5. Reprezentant legal:	Tinca Andreea Bianca	
6. Adresa:	Ștefănești Noi, strada Florilor ,Nr 13	
7. Telefon:	0760475500	
8. E-mail:	Office@goreconstruct.ro	
9. Asociați sau acționari:		
	Numele și prenumele	Domiciliu
		Ponderea în capital social
	Tinca Andreea Bianca	Calinești, Sat Urlucea, Nr 41
		100%

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

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Tinca Andreea Bianca *Fls*





Noțiunea de „fabrică de mobilă” este una foarte largă. Gama de produse poate fi extrem de diversificată, pornind de la ceea ce se numește „mic mobilier” (aici intrând produse și accesorii de mici dimensiuni, cum ar fi: etajere, scaune, suporturi pentru diverse obiecte, chiar și jucării din lemn), mobilier pentru camere (paturi, canapele, seturi de canapele, dulapuri, vitrine, etajere, biblioteci, mese - inclusiv mese pentru TV, audio-video, pentru servire etc.), mobilier de bucătărie, ajungându-se și la mobilier de birou (în special birouri, mese pentru calculator - adesea dotate cu suporturi pentru tastatură, unitate centrală, imprimantă sau pentru toate acestea -, mese pentru conferințe, biblioteci, corpuri mobile).

Din cele de mai sus rezultă marea diversitate de produse care intră în această categorie, iar specializarea în fabricarea uneia sau a câtorva dintre aceste produse este esențială. Produsul principal este reprezentat de pal melaminat și mdf, care, după prelucrare va da naștere elementelor de mobilier. Reziduurile rezultate, de exemplu rumegușul, vor fi reutilizate sau puse în vânzare.

Chrisais Design SRL vă oferă mobilier de înaltă calitate, prelucrat cu măiestrie de meșteri pricepuți. Este pasionată de inovație în domeniul designului lui de interior, modern și minimalist. Din acest motiv, suntem mereu în dezvoltare, căutând idei noi de mobilier premium, rafinat și multifuncțional, pentru a fi în pas cu tendințele actuale de design interior.

Produsele pe care firma le va folosi sunt fabricate din materiale selecționate atent, în așa fel încât calitatea și design-ul să fie cele mai importante caracteristici ale mobilierului. Principiul „Less is More” este unul din fundamentele companiei noastre, în ceea ce privește design-ul de interior.

Suntem și vom fi mereu în dezvoltare de proiecte noi de mobilier, canapele, paturi și accesorii, pentru a fi în pas cu tendințele actuale de design interior și pentru a vă putea oferi o gamă completă de mobilier pentru locuința dumneavoastră.

Sediul acesteia se va afla în orașul Ștefănești unde vom putea fi contactați la orice oră și în orice moment pentru detalii și informații. Totodată, compania va putea fi găsită și în mediul online ceea ce oferă posibilitate clienților să ne contacteze într-un mod cât mai rapid. Aceștia vor putea previzualiza online ceea ce firma oferă și construiește sau pot găsi prețurile standard ale companiei. Prin această platformă vor putea să își salveze ceea ce ei consideră important (anumite poze sau modele de mobilă) sau vor putea trimite/distribui pe facebook sau prin intermediul canalelor de comunicare online. Datorită faptului că vom putea fi găsiți online prin intermediul www.chrisaisdesign.ro este foarte simplu și ușor pentru clienți să găsească și să implementeze ceea ce doresc să facă. Ideea de afacere Chrisais Design SRL a aparut din pură dorință și atracție față de acest domeniu, dar și din necesitatea oamenilor de a dezvolta și construi în mod continuu, clar și anual.

Într-un domeniu în care calitatea și promptitudinea sunt atribute esențiale firma răspunde cu profesionalism la cerințele tot mai diversificate ale clienților și va fi în măsură să găsească soluții personalizate de la proiectare până la execuție. Societatea se află într-un permanent proces de perfecționare, având totodată grijă ca personalul propriu să fie foarte bine motivat și să aibă un nivel ridicat al conduitei profesionale și al comportamentului. Obiectivul de bază al companiei este de a oferi servicii de înaltă calitate în vederea asigurării conformității cu cerințele clientului, cu cerințele legale și reglementările aplicabile precum și de a crește satisfacția clientului.

Clienții vizai de Chrisais Design SRL se împart în două categorii principale: persoane fizice și persoane juridice (corporate). Este dificil de realizat un profit al clientului întrucât fiecare face câte ceva. Din dorința de a oferi servicii de calitate clienților finali, Chrisais Design SRL lucrează cu oameni calificați și realizează permanent verificarea și evaluarea acestora, astfel încât să prevină eventuale lipsuri în ceea ce privește calitatea serviciilor oferite.

maxim 4000 caractere

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea Chrisais Design SRL este de a satisface nevoile clienților și de a construi ceea ce ei își doresc făcându-le visele realitate. Serviciul în sine este prelucrarea lemnului, conceperea design-ului în funcție de dorințele clienților, ambalarea și expedierea lui.

Misiunea este de a oferi soluții complete în ceea ce privește orice tip de producere de mobilier premium cu design modern și minimalist, dar și de a oferi permanent clienților servicii de calitate, îmbunătățirea și diversificarea permanentă a serviciilor pentru a corespunde nevoilor în continuă schimbare ale clienților.

Principalele valori ale companiei vizează:

- Calitate: Chrisais Design SRL lucrează cu personal calificat și certificat pentru a oferi clienților finali servicii de calitate. Totodată compania investește permanent în îmbunătățirea proceselor și serviciilor oferite clienților.
- Pasiune: Chrisais Design SRL s-a născut din pasiunea pentru frumos și construire, ceea ce transmitem și clienților noștri prin intermediul echipei noastre de oameni pasionați și dedicați în domeniu.
- Flexibilitate: pentru Chrisais Design SRL flexibilitatea față de clienți este o valoare importantă pe care dorește să o îmbunătățească permanent prin serviciile pe care le oferă clienților săi.
- Creativitate: Chrisais Design SRL oferă posibilitatea de a pune în valoare creativitatea clienților sub îndrumarea echipei Chrisais Design SRL și nu numai. Mizăm pe creativitatea clienților și sprijinim dezvoltarea spiritului creativ în rândul oamenilor pasionați de frumos.

Valorile le va atinge cel mai repede cu ajutorul personalului calificat și al echipei de oameni pasionați și dedicați în domeniu

maxim 3000 caractere

2.3 - Obiective

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

- Crearea a minim 2 locuri de muncă și ocuparea acestora cu personal;
- Realizarea unei platforme online și operaționalizarea acesteia;
- Atragerea unui număr cât mai mare de clienți;
- Realizarea unei cifre de afaceri de minim 15000 euro.

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

- Creșterea notorietății pe piață;
- Fidelizarea clienților actuali și creșterea lor cu minim 30%;
- Extinderea firmei cu minim o persoană;
- Creșterea cifrei de afaceri anual cu 30% față de anul precedent.
- De a fi oportunitatea numărul 1 a clienților în ceea ce privește serviciile online la nivelul județului Argeș
- Extinderea serviciilor la nivelul județelor învecinate din Regiunea Centru



Jinea Andreea Bianca



Parteneri



2.3.3 - Obiective pe termen lung/peste 5 ani)

- Extinderea firmei la nivel național;
- De a fi opțiunea numărul unu a clienților în ceea ce privește construirea la nivel național și de județ;
- Creșterea cifrei de afaceri cu 50% față de anul precedent;
- Fidelizarea clienților actuali și creșterea lor cu minim 50% față de anul precedent.
- Extinderea în mod semnificativ în piața contractelor comerciale și de birouri pentru a îmbunătăți marjele de profit și a crește cota de piață locală.

2.4 - Activități

Activitatea 1	Operaționalizarea firmei
(Durata, exemplu: L1-L12) Menționați cărui obiectiv îi corespunde	Operaționalizarea firmei include mai multe activități ce vor fi desfășurate în primele luni de implementare a planului de afaceri, după cum urmează: -identificarea locației și a spațiului unde va fi desfășurată activitatea; închirierea spațiului și preluarea contractelor de utilități; -angajarea personalului calificat-2 persoane; -achiziția de materii prime, scule și echipamente necesare pentru realizarea construcțiilor; -identificarea furnizorilor și achiziția de materii prime, materiale, scule și echipamente necesare pentru realizarea serviciilor. maxim 750 caractere
Activitatea 2	Realizarea platformei online
(Durata, exemplu: L1-L3) Menționați cărui obiectiv îi corespunde	În următoarele luni firma își va concentra atenția și către o platformă online care va ajuta la promovarea acesteia. Va fi realizată în 3 etape: 1.Realizarea platformei online, 2.Testarea platformei online. 3.Îmbunătățirea platformei și publicarea versiunii finale. O altă etapă importantă în cadrul activității este popularea platformei cu informații esențiale pentru clienți și potențiali clienți. Această acțiune va deveni continuă întrucât este necesară permanenta actualizare a platformei cu informații noi. maxim 750 caractere
Activitatea 3	Elaborarea strategiei de marketing și implementarea acesteia.
(Durata, exemplu: L1-L3) Menționați cărui obiectiv îi corespunde	Activitatea se va implementa în 2 etape: Etapa 1 va consta în elaborarea strategiei de marketing. Etapa a 2a va realiza implementarea acțiunilor propuse în strategia pentru primul plan. În etapa de elaborare a strategiei se va ține cont de obiectivele propuse pe termen scurt, mediu și lung și de rezultatele ce urmează a fi obținute. În etapa a doua vor fi incluse în mod obligatoriu tehnici de promovare utilizând mijloace de comunicare online, precum: -Campanii de publicitate Google Adwords (in rețelele de serch si display); -Bannere online pe diverse site-uri; -Advertoriale si articole de promovare a produselor si educare a pietei; -Pagina de Facebook; -Canal de Youtube; -Etc. Alte actiuni, material si instrumente de comunicare si promovare ce pot fi incluse in strategia de marketing: -comunicarea prin evenimente-participarea la enevimente de networking si/sau organizarea de evenimente; -participarea la targuri -distributia de material in format fizic:flyere,brosuri,etc. maxim 750 caractere
Activitatea 4	Realizarea serviciilor, comercializarea acestora si furnizarea serviciilor conexe clientilor finali.
(Durata, exemplu: L1-Ln) Menționați cărui obiectiv îi corespunde	Aceasta activitate va deveni activitatea de baza in companie, fiind activitatea prin care sunt realizate efectiv serviciile companiei si oferite catre clientii finali. Activitatea include mai multe subactivitati precum: -Preluarea si procesarea comenzilor; -Realizarea serviciilor la comanda clientilor; -Realizarea unor servicii de prezentare ce vor fi utilizate in scopuri de marketing; -Oferirea serviciilor catre clientii finali; -Preluarea si solutionarea plangerilor (daca este cazul); -Imbunatatirea proceselor din cadrul firmei. maxim 750 caracter

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

Dezvoltarea pe termen lung în cadrul Chrisais Design SRL vizează atingerea obiectivelor propuse pe termen mediu și lung. În acest sens, inclusiv în realizarea activităților propuse în planul de afaceri pentru primul an de activitate au fost luate în calcul aceste obiective și modalitățile prin care acestea se pot atinge, într-o viziune integrată pe termen lung.

Astfel au fost propuse în planul de afaceri activități care vor conduce la generarea profitului încă din primul an de activitate și activități care au impact pe termen lung asupra afacerii precum strategia de marketing, care a fost gândită încă de la început pe termen lung.

Totodată mizăm pe o echipă de angajați cu experiență și pregătire în domeniu și care vor contribui în mod semnificativ la realizarea dorințelor clienților, astfel încât aceștia să observe diferența dintre firma mea și alte firme.



Sinea Andreea Bianca



Principalele direcții/vectori de dezvoltare pe termen lung vizează:

- Extinderea firmei la nivel național
- Cresterea notorietatii afacerii cu accent pe mediul online astfel incat www.chrisais-design.ro să devină optiunea numarul 1 a clientilor in ceea ce privește serviciile de construire a mobilei;
- Cresterea intensivă pe segmentul de clienti corporate-persoane juridice;
- Cresterea serviciilor si a cifrei de afaceri.

In acest context, pentru indeplinirea obiectivelor propuse pe termen lung, tranșa a doua va fi directionată către acțiuni de promovare,marketing,comunicare,etc.

De asemenea,o mare parte din profitul obtinut in primul an de activitate va fi reinvestit in promovare, campanii de comunicare,marketing si alte tehnici de gherilă care sa ne asigure cresterea dorita pe termen mediu si lung.

maxim 3000 caractere

2.5 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<i>O companie funcțională care include un sediu, o echipă de angajați,scule și echipamente necesare pentru realizarea activităților.</i>
Rezultat 2	<i>O platformă online funcțională și populată cu informații esențiale pentru realizrea activității online a companiei.</i>
Rezultat 3	<i>O strategie de marketing validată de conducerea firmei.</i>
Rezultat 4	Minim 70 de clienți individuali în primul an de activitate.
Rezultat 5	Minim 15.000 euro cifră de afaceri în primele 12 luni de activitate.
Rezultat n	

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

2.6- Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<i>Fluctuația de personal și dificultatea identificării de personal calificat</i>	<p><i>Politica de motivare a angajaților , măsuri de prevenire a riscului de renunțare precum bonusuri.</i></p> <p><i>Pentru a atenua și diminua fluctuația de personal au fost prevăzute în planul de afaceri la politică de motivare a angajaților măsuri de prevenire a riscului de renunțare pentru angajații companiei precum: bonusuri financiare și nonfinanciare;facilități în ceea ce privește timpul liber,program flexibil. Totodată intenționăm să dezvoltăm în companieun mediul de lucru plăcut și motivat prin selectarea unor persoane calificate, cu experiență în domeniu,cu abilități de lucru în echipa și pasioanti de arta mobilei și de frumos.</i></p>
2.	<i>Dinamica legislativă și birocracia</i>	<p><i>Dinamică legislativă și birocracia din România sunt riscuri externe care nu pot fi anticipate,nici în ceea ce privește probabilitatea de apariti, nici în ceea ce privește impactul măsurilor legislative asupra activității companiei la un moment dat.Cert este că aceste riscuri pot afecta într-o mai mică sau mai mare măsură activitatea companiei.</i></p> <p><i>Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a răspunde pozitiv la schimbările leslative,fără a afecta semnificativ activitatea firmei,vor fi contactate firme specializate pe termen lung sau ocazional pentru a soluționa anumite probleme care pot afecta activitatea firmei. De exemplu:firma de contabilitate sau consultant fiscal și servicii de contabilitate regulat în companie.</i></p> <p style="text-align: right;"><i>maxim 750 caractere</i></p>
3.		
4.		
5.		
6.		

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

2.7 - Teme secundare și CDI



Jinea Andreea Bianca



(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.)

2.7.1 - Dezvoltare Durabilă

Principiile dezvoltării durabile sunt avute în vedere în permanență de Chrisais Design SRL. Mă gândesc să fac față cu succes mediului concurențial. Această capacitate de a concura apreciez că provine din eficiență și eficacitate. Securitatea va ajuta la dezvoltarea durabilă. Ea se referă la condițiile de muncă a personalului, la prevenirea producerii unor evenimente, la starea de sănătate, etc. Legalitatea va fi și ea o formă a vieții de lungă durată a firmei prin faptul că va respecta normele legale în vigoare referitoare la angajați, la relația cu fiscalul, la raporturile comerciale cu furnizorul și cu clienții, la demaraj.

Totodată pe toată durata implementării planului de afaceri, cât și ulterior în desfășurarea activității, compania Chrisais Design SRL, va respecta principiul poluatorului plătește prin îndeplinirea tuturor diligențelor pentru a preveni poluarea în oricare formă a ei, dar și prin asigurarea respectării prevederilor Directivelor Parlamentului și Consiliului European 2002/96/CE privind deșeurile de echipamente electrice și electronice, transpusă în HG 448/2005 privind deșeurile de echipamente electrice, acestea fiind printre puținele surse poluatoare în cadrul companiei.

maxim 1500 caractere

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

Principiul utilizării eficiente a resurselor este un principiu de bază aplicat în cadrul companiei SC Chrisais Design SRL. Acest principiu va fi aplicat, atât pe durata implementării planului de afaceri, cât și în desfășurarea activității uzuale a companiei.

Principalele acțiuni care vor fi avute în vedere sunt:

- fructificarea oportunităților de economisire a resurselor oricând este posibil, prin achiziționarea de materiale la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de reurse, prin utilizarea documentelor în format electronic și diminuarea imprimerii de documente inutile.
- reciclarea ambalajelor materialelor. În cadrul Chrisais Design SRL va exista o procedură internă de reciclare selectivă a deșeurilor, făcând posibilă reutilizarea rumegușului sau punerea în vânzare.
- înlocuirea resurselor principale cu unele alternative care oferă o eficiență mai mare și care au un impact mai mic asupra mediului pe durata ciclului lor de viață, prin consumul redus de papetărie și promovarea utilizării mijloacelor online de comunicare, fiind mijloace nepoluante și mult mai ieftine pe termen lung.

Astfel în cadrul procedurilor de achiziție derulate în companie se va respecta principiul utilizării eficiente a resurselor în întocmirea caietelor de sarcini pentru achiziții, în evaluarea ofertelor, etc. Se vor achiziționa produse și dotări (mijloace fixe, echipamente tehnologice) care au un consum redus de energie și nu au un impact negativ asupra naturii și mediului înconjurător și pe cât posibil se va apela la achiziții ecologice.

maxim 1500 caractere

2.7.3 - Inovare Socială

Chrisais Design SRL, inclusiv prin intermediul platformei online www.chrisais-design.ro, promovează activități inovative, tehnologii curate prin excelență și servicii nepoluante, fără efecte nocive asupra mediului, iar toate echipamentele achiziționate prin proiect vor respecta condițiile specifice în privința protecției mediului, conform legislației în vigoare.

Principalele aspecte ce vor fi aplicate în cadrul companiei în ceea ce privește inovarea socială sunt:

- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse și nondiscriminarea, precum încurajarea persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate să vină în echipa Chrisais Design SRL, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educație, instruire la locul de muncă și lucru în echipă;
- crearea și consolidarea de parteneriate cu entități complementare pentru a dezvoltă un mediu de business complex;
- integrarea companiei în rețele de networking la nivel național, precum afilierea la patronate;
- valorificarea oportunităților locale desfășurarea activității proprii, prin achiziția de materii prime, materiale și alte bunuri și servicii necesare desfășurării activității firmei direct de la producătorii locali;
- implicarea în activități sociale, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea companiei.

Acestea sunt doar câteva aspecte ce urmează să fie implementate în cadrul companiei Chrisais Design SRL. Pe parcurs pot fi identificate și alte aspecte ce vor fi implementate în măsura în care acestea sunt aplicabile în afacerea noastră.

maxim 1500 caractere

2.7.4 - Utilizarea și calitatea TIC

Utilizarea și calitatea TIC în cadrul companiei Chrisais Design SRL sunt concepte esențiale în desfășurarea și dezvoltarea activității, întrucât acestea contribuie în mod semnificativ la realizarea activităților uzuale în cadrul companiei. Astfel principala resursă informatică pe care o va utiliza firma în realizarea activității obișnuite este platforma online www.chrisais-design.ro, care va conține cele mai noi soluții IT în ceea ce privește prezentarea serviciilor online, consilierea clientului prin intermediul unui asistent virtual care acordă sfaturi utile clienților nehotărâți și îi asistă în selecția serviciilor dorite, informații cu privire la ceea ce firma oferă.

Totodată compania Chrisais Design SRL va opta pentru achiziția de laptopuri și echipamente IT de nouă generație că platforma și alte programe necesare în desfășurarea activității să poate fi rulate de ușurință de echipa proprie și de clienți.

maxim 1500 caractere

2.7.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, Chrisais Design SRL își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să inoveze constant serviciile oferite către clienții finali.

Pentru a îndeplini acest obiectiv, Chrisais Design SRL va investi constant încă din primul an de implementare a planului de afaceri în cercetare de marketing, empirică și/sau de specialitate acolo (unde este cazul), pentru a putea să își îmbunătățească în mod constant serviciile oferite. Totodată pentru a încuraja spiritul inovativ în companie, angajații vor fi încurajați să își exprime ideile proprii, iar în urmă unei analize interne sau externe se va propune experimentarea și testarea acestora.

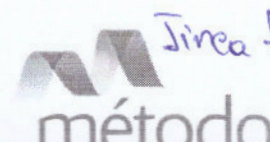
Analizele și cercetările vor fi realizate fie în house, fie cu resurse externe, în funcție de necesitate. Un alt mod de cercetare și inovare ce va fi aplicat în cadrul companiei este culegerea și analiza feedback-ului de la clienți. Acesta va fi utilizat în mod special în procesul de îmbunătățire a proceselor din cadrul companiei și serviciilor oferite către clienții finali și adaptarea companiei la un mediu aflat în permanentă schimbare și din ce în ce mai competitiv.

maxim 1500 caractere

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Servicii personalizate, configurate în funcție de nevoile clienților.
- Flexibilitate față de client.
- Standarde înalte de calitate pornind de la materii prime de calitate folosite.
- Disponibilitate online 24 de ore din 24 de ore și 7 zile din 7 zile.
- Echipă de oameni profesioniști și pasionați în domeniu.



Sinea Andreea Bianca



3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Timpul necesar realizării serviciului sau serviciilor.
- Capacitate de lucru scăzută.
- Notorietate scăzută pe piață la început.
- Prea puține noi strategii a firmei.

3.3. Oportunitățile identificate

- Posibilitatea de replicare facilă a afacerii în alte orașe din țară și nu numai.
- Potențial de dezvoltare a afacerii atât pe orizontal cât și pe vertical.
- Piața în ceea ce privește construcțiile în continuă creștere și diversificare.
- Canalizarea fondurilor necesare

3.4. Amenințările identificate

- Creșterea concurenței în online și la nivel local.
- Dificultăți în a atrage clienții de la concurenți.
- Dificultăți de promovare la început.

IV SCHEMA ORGANIZATORICĂȘI 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):

În cadrul companiei vor fi create pentru început în prima etapă două locuri de muncă și anume:

1. Tâmplar
2. Muncitor necalificat.

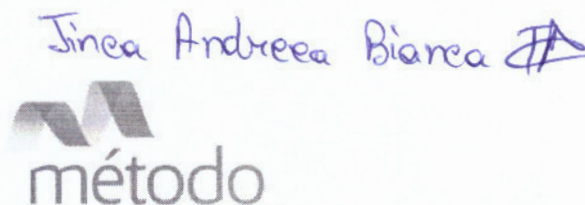
Pe lângă aceste 2 locuri de munca create in cadrul firmei va exista și pozitia de administrator, care va fi ocupata de actionarul majoritar din companie. Acesta va activa in baza actului constitutiv al companiei si nu necesita incheierea unui contract individual de munca.

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
Tâmplar	Meseriaș, muncitor care face mobile și alte obiecte din lemn.	Studii de specialitate în domeniul fabricării mobilei.	Minim 2 ani de experiență specifică în realizarea construcțiilor.
Muncitor necalificat	Ajutor pentru tâmplar în ceea ce privește fabricarea mobilei.	Fără studii de specialitate.	Fără experiență

4.4 - Relațiile de muncă





Organigrama companiei este formată din 3 persoane la început pentru că firma va fi într-o continuă dezvoltare: administrator, tâmplar și muncitor necalificat. Cei doi angajați tâmplarul și muncitorul necalificat vor fi subordonați administratorului, iar muncitorul necalificat va fi subordonat tâmplarului.

maxim 3000 caractere

4.5 - Management și coordonare

Managementul companiei și partea de coordonare a activității sunt asigurate de administratorul companiei care este și reprezentant legal și asociat majoritar în companie. În ceea ce privește managementul și procesul decizional administratorul este sprijinit de către primul angajat și anume tâmplarul. Administratorul Chrisais Design SRL își va exercita activitatea în baza actului constitutiv, în timp ce acționarul minoritar se va implica doar la nivel de management strategic și se va interveni asupra deciziilor de management general al companiei.

maxim 3000 caractere

B.POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

Procesul de recrutare și selecție se va realiza în mod transparent, utilizând mijloace online (site-uri de specialitate) și offline (la Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă), prin publicarea unui anunț de angajare.

Politica de recrutare ce va fi aplicată în cadrul companiei va avea la bază drept criterii principale de selecție a candidaților cu experiență specifică și pregătirea în domeniu.

Alte criterii importante, pe care le vom avea în vedere în procesul de recrutare sunt:

- Automotivarea și proactivitatea;
- Profesionalism;
- Creativitate;
- Recomandări/Portofoliu de lucrări (daca exista);
- Etc.

Procesul de recrutare în cadrul companiei se va desfășura în 2 etape: Etapa I-interviu preliminar și Etapa II-proba practică.

Orice persoană ce se va angaja va trece printr-o perioadă de proba de maxim 90 de zile și acesta perioadă de proba va fi considerată drept vechime în munca. Integrarea la locul de munca se va realiza printr-un program de instruire în domeniu SSM și PSI și în ceea ce privește regulamentul intern și proceduri de lucru (flux de lucru) utilizate în cadrul firmei.

maxim 3000 caractere

4.7 - Motivarea angajaților

În ceea ce privește motivarea angajaților în cadrul companiei vor fi adoptate mijloace de motivare agreeate de angajați, stabilite în urma analizei nevoilor individuale ale acestora. Principalele mijloace de motivare generale ce vor fi aplicate în cadrul companiei se împart în două categorii: de natură financiară (bonusuri de performanță, posibilitatea de cumpărare de acțiuni de către angajați cu o vechime mai mare de 10 ani în companie) și de natură nefinanciară (bonusuri de timp liber în funcție de performanță și de posibilitățile esențiale la nivelul companiei, cadouri din partea companiei, vouchere de vacanță etc.)

maxim 3000 caractere

4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul personalului se vor realiza periodic prin observare, prin analiza performanței în funcție de indicatori obiectivi de verificare (ex. nr de contracte/cleinti, nr de comenzi preluate, nr de comenzi rezolvate, nr de erori înregistrate, timp alocat în terminarea comenzilor).

Responsabili cu monitorizarea și controlul activității vor fi administratorul și tâmplarul. Totodată o altă ramură de control este reprezentată de controlul calității serviciilor, activitate care va fi exercitată de responsabilii de proces. În cazul în care sunt constatate nereguli sau abateri de la standardele de calitate agreeate se vor întocmi procese verbale de constatare a neregulilor și rapoarte detaliate ce vor include măsuri de atenuare/inlăturare a cauzei care a condus la acea situație.

maxim 3000 caractere

4.9 - Salarizarea personalului

Salarizarea personalului în cadrul SC Chrisais Design SRL se va realiza având la bază matricea de salarizare validată de conducerea companiei, care include:

- nivelele de salarizare în funcție de experiența în domeniu a fiecărui angajat;
 - sporurile acordate în funcție de vechime și alte criterii de performanță, precum: pentru fiecare an de activitate continuă în cadrul companiei se va acorda un spor de vechime de 10% din salariu;
 - sporurile anuale acordate pe baza performanțelor obținute în anul anterior.
- Salariile vor fi formate din două componente:
- salariul fix-se negociază la angajare și se renegociază dacă este cazul; se stabilește prin CIM, se modifică prin act adițional (dacă este cazul) și se plătește lunar până în data de 15 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
 - bonusurile lunare sau trimestriale-acordate angajaților lunar sau trimestrial, în funcție de numărul comenzilor, performanțe la locul de muncă, etc.
- Politica de salarizare va fi aplicată în cadrul companiei în mod transparent, se va comunica angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs: vor fi comunicate întregii echipe bonusurile și sporurile acordate și vor fi felicitați angajații performanți lunar/trimestrial/ anual.

maxim 3000 caractere

4.10 - Dezvoltarea profesională

În cadrul companiei SC Chrisais Design SRL toți angajații sunt încurajați să participe în programe de dezvoltare profesională de la workshop-uri de durată scurtă, la training-uri de specialitate sau bootcamp-uri, parte dintre aceste activități fiind decontate de companie. Firma acordă angajaților în baza regulamentului de ordine interioară concediu pentru formarea profesională pentru toți angajații companiei care solicită acest drept. Totodată SC Gore Construct SRL va organiza anual activități de stimulare a dezvoltării



Jinea Andreea Bianca



profesionale în cadrul companiei precum:

-workshop-uri cu experți în domeniu;

-team-buildinguri sau bootcampuri organizate intern în parteneriat cu alte organizații din domeniu sau din domenii complementare sau prin achiziția de servicii externalizate.

Toate aceste activități vizează creșterea coeziunii în echipa și dezvoltarea abilităților profesionale. De asemenea în cadrul companiei sunt încurajați toți angajații să își exerseze caracterul de lider, fiind îndemnați să gestioneze proiecte proprii acolo unde este cazul, dar și să participe în procesul de recrutare și să obțină un loc de muncă în cadrul companiei.

maxim 3000 caractere

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Egalitatea de șanse va fi unul dintre principiile menționate în regulamentul intern, iar modul de exprimare a acestuia va fi prin aplicarea acestui principiu la toate nivelurile de activitate și în special în selecția, recrutarea, angajarea, motivarea și salarizarea angajaților.

În ceea ce privește angajarea personalului în cadrul firmei activitatea de recrutare se va realiza într-o manieră transparentă, utilizând mijloace online de recrutare precum: site-uri de joburi, interviu online (dacă este cazul) și având la bază principii obiective ce țin de profesionalism, studii, experiență în domeniu, etc. Astfel vor fi acordate șanse egale tuturor celor care doresc să facă parte din echipa SC Chrisais Design SRL, care vor să aplice pentru un post, să participe în procesul de recrutare și să obțină un loc de muncă în cadrul companiei.

De asemenea în cadrul echipei/echipelor de lucru din cadrul companiei va fi interzis tratamentul discriminatoriu față de colegii și angajații vor fi încurajați să își trateze colegii în mod egal indiferent de sex, etnie, statut social, etc.

maxim 3000 caractere

V. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Chrisais Design SRL oferă servicii conexe în locație, cât și prin intermediu platformei online www.chrisais-design.ro unde clienții își vor putea încărca proiectele și ideile, iar firma și angajații acesteia le va veni în sprijin pentru realizarea lor. Serviciile vor fi de înaltă calitate și vor ajuta la îndeplinirea dorințelor și ideilor clienților prin faptul că firma va putea crea tot ceea ce clientul dorește, având un personal calificat pentru îndeplinirea acestor lucruri.

Principalele servicii oferite de Chrisais Design SRL sunt:

-fabricarea așa zisului „mic mobilier”(aici intrând produse și accesorii de mici dimensiuni, cum ar fi: etajere, scaune, suporturi pentru diverse obiecte, chiar și jucării din lemn);

- fabricarea mobilierului pentru camere (paturi, canapele, seturi de canapele, dulapuri, vitrine, etajere, biblioteci, mese - inclusiv mese pentru TV, audio-video, pentru servire etc.);

- fabricarea mobilierului de bucătărie;

- fabricarea mobilierului de birou (în special birouri, mese pentru calculator - adesea dotate cu suporturi pentru tastatură, unitate centrală, imprimantă sau pentru toate acestea

, mese pentru conferințe, biblioteci, corpuri mobile).

Serviciile oferite de Chrisais Design SRL vin în sprijinul realizării produselor companiei sau în completarea acestora pentru a aduce un plus de valoare clienților finali.

maxim 3000 caractere

5.2 - Avantajele noilor produse/servicii

Principalele avantaje pe care le oferă firma constau în:

-flexibilitatea față de client, întâlnirea cu acesta la orice oră și în orice locație dorită;

-implicarea clienților în procesul de producție-realizarea mobilierului;

-calitatea serviciului sau serviciilor final sau finale;

-simplu și rapid de contactat datorită serviciilor online;

-posibilitatea configurării serviciilor în funcție de preferințele clienților și oferirea unor servicii personalizate, configurate la comandă, în funcție de preferințele acestora.

maxim 3000 caractere

VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Piața producției de mobilier situează pe un ritm de creștere, însă acesta este datorat în cea mai mare parte sectorului de construcții și imobiliare care a cunoscut, de asemenea, o creștere în ultimii ani și au acționat ca o "remorcă".

La sfârșitul anului 2014, în România erau înregistrate 3.360 de societăți comerciale ce au ca activitate producția de mobilier, acestea oferind peste 61.000 de locuri de muncă în economie.

În funcție de activitățile desfășurate, societățile din acest domeniu sunt împărțite în 4 categorii:

-Cod CAEN 3101 - Fabricarea de mobilă pentru birouri și magazine

-Cod CAEN 3102 - Fabricarea de mobilă pentru bucătării

-Cod CAEN 3103 - Fabricarea de saltele și somiere

-Cod CAEN 3109 - Fabricarea de mobilă n.c.a

Cifra de afaceri cumulată a acestor 3.360 de societăți ce își desfășurau activitatea la sfârșitul anului trecut a fost de aproape 2 miliarde de euro, în creștere față de anul trecut. De asemenea, piața producției de mobilier a crescut peste valoarea înregistrată în 2008, anul declanșării crizei economice, ceea ce semnifică faptul că acest sector de activitate a depășit perioadele dificile din ultimii ani.

În plus, conform datelor furnizate de Institutul Național de Statistică, creșterea înregistrată pe piață este strict raportată la companiile mari. De remarcat este că cele 40 de firme mari, cu un număr de peste 250 de salariați fiecare, au o cifră de afaceri care reprezintă circa 60% din cifra totală a industriei. Deci, primii 40 de producători fac mai mult cât restul de 3.000.

Compania Chrisais Design își propune să achiziționeze materii prime din România pentru a sprijini dezvoltarea industriei locale și pentru a asigura calitatea serviciilor oferite clienților finali. La nivelul județului Argeș există peste 20 de producători de mobilă care oferă servicii în sistem tradițional în localitățile stabilite. Doar câteva dintre acestea pot fi găsite și online împreună cu portofoliul de servicii oferite. Firma poate fi găsită și online pe www.chrisais-design.ro unde veți găsi portofoliul complet de servicii oferite.

maxim 3000 caractere

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

Conform estimărilor cifra de afaceri cumulată a acestor 3.360 de societăți ce își desfășurau activitatea la sfârșitul anului trecut a fost de aproape 2 miliarde de euro, în creștere față de anul trecut. De asemenea, piața producției de mobilier a crescut peste valoarea înregistrată în 2008, anul declanșării crizei economice, ceea ce semnifică faptul că acest sector de activitate a depășit perioadele dificile din ultimii ani.

Chrisais Design SRL își va desfășura activitatea urmărind direcții principale:

-la nivel local în județul Argeș și țintește extinderea prin puncte de lucru la nivel național în următorii 5 ani;

-în mediul online prin intermediul platformei www.chrisais-design.ro.

Astfel piața de desfacere a serviciilor furnizate de Chrisais Design se împarte în două dimensiuni:

-piața locală în Argeș, firma având sediul în orașul Ștefănești;

-piața online-ținând piața națională.

Ținând în principal cele 2 dimensiuni ale pieței menționate mai sus Chrisais Design SRL țintește să devină cel mai bun furnizor de acest tip de servicii în următorii 5 ani prin asigurarea unor servicii de calitate și personalizate pentru fiecare tip de client conform cerințelor pieței.



Sinea Andreea Bianca



maxim 3000 caractere

6.3. Clienți potențiali

Clienții potențiali ai firmei Chrisais Design SRL se împarte în principal în două categorii:

- persoane fizice-clienți individuali;
- persoane juridice-clienți corporate

În primul an de activitate țintim în mod special clienții individuali persoane fizice, minim 50 de clienți/an, ceea ce ar reprezenta aproximativ 90% din vânzări/cifra de afaceri a companiei , urmând ca pe termen mediu firma să își îndrepte atenția preponderent către clienții corporate , iar balanța în ceea ce privește vânzările să se incline către vânzările corporate , estimând un procent de 50%-vânzările corporate (B2B) și 50% vânzări clienți individuali persoane fizice(B2C).

În ceea ce privește profitul clientului,este dificil de schițat, întrucât toată lumea construiește câte ceva pentru un design mai frumos, mai important este cum va arată la final adică finișul.Totuși Chrisais Design SRL țintește și către un segment de cleinți care să aibă un nivel de educație peste mediu,obișnuiți cu mediul online,care vor să ofere un aspect cât mai plăcut mediului care îi înconjoară,au un simț estetic bine dezvoltat și spirit de inițiativa,acestea fiind doar o parte din tarsaturile potențialilor clienți ai companiei.

maxim 3000 caractere

6.4. Concurența

Concurența pe piața producătorilor de mobilă la nivelul județului Argeș este destul de ridicată datorită multitudinii de furnizori de pal. La nivelul județului Argeș există peste 20 de producatori de mobila care oferă servicii în sistem tradițional în localitățile stabilite. În urma analizei concurenței am identificat că majoritatea firmelor din acest sector oferă servicii standard , rigide, neconforme cu cererea existenței pe piață. Mă gândesc să fac față cu succes mediului concurențial.Această capacitate de a concura apreciez că provine din eficiența obținută permanent de profit și eficacitatea obținută pe termen mediu și lung prin investiții dotări, publicitate comercială și promovare permanent, introducerea de proceduri și metode noi etc.).

În urma analizei concurenței realizată am identificat ca principali concurenți în Argeș și în mediul online următoarele firme de mobila:

- www.adorama.ro
- www.alpitex.ro
- www.alprom.home.ro
- www.mobilalemn.3x.ro
- www.atalantafurniture.tripod.com
- www.extremdesign.ro
- www.laster.ro

Ceea ce diferențiază firma Chrisais Design SRL de concurența este partea de servicii complementare asigurate de companie clienților.Aceste servicii sunt:

- fabricarea asa zisului „mic mobilier”(aici înțrând produse și accesorii de mici dimensiuni, cum ar fi: etajere, scaune, suporturi pentru diverse obiecte, chiar și jucării din lemn);
- fabricarea mobilierului pentru camere (paturi, canapele, seturi de canapele, dulapuri, vitrine, etajere, biblioteci, mese - inclusiv mese pentru TV, audio-video, pentru servire etc.);
- fabricarea mobilierului de bucătărie;
- fabricarea mobilierului de birou (în special birouri, mese pentru calculator - adesea dotate cu suporturi pentru tastatură, unitate centrală, imprimantă sau pentru toate acestea , mese pentru conferințe, biblioteci, corpuri mobile).

maxim 3000 caractere

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Chrisais Design SRL oferă o gamă largă de servicii(cum ar fi fabricare mobilierului pentru camere , pentru bucatarii,pebru birouri) atât în locație cât și prin intermediul platformei online www.chrisais-design.ro. Gama de servicii oferite este variată și flexibilă, având atât servicii standard existente deja în portofoliul, cât și servicii personalizate dezvoltate pentru fiecare client în parte în funcție de bugetul și preferințele acestora. Principalele servicii furnizate de Chrisais Design sunt: fabricarea asa zisului „mic mobilier”(aici înțrând produse și accesorii de mici dimensiuni, cum ar fi: etajere, scaune, suporturi pentru diverse obiecte, chiar și jucării din lemn); fabricarea mobilierului pentru camere (paturi, canapele, seturi de canapele, dulapuri, vitrine, etajere, biblioteci, mese - inclusiv mese pentru TV, audio-video, pentru servire etc.);fabricarea mobilierului de bucătărie ajungandu-se chiar și la fabricarea mobilierului de birou (în special birouri, mese pentru calculator - adesea dotate cu suporturi pentru tastatură, unitate centrală, imprimantă sau pentru toate acestea , mese pentru conferințe, biblioteci, corpuri mobile). Practic, firma Chrisais Design SRL oferă servicii integrate, preferențiale în funcție de fiecare client, de la configurarea/stabilirea serviciului, până la finalizarea acest.

maxim 3000 caractere

7.2. Politica de preț

Gama de servicii oferite de Chrisais Design SRL este variată și flexibilă atât mobilă standard care are un preț fix disponibil atât pe site cât și la sediul firmei, dar și mobilă personalizată a cărui preț diferă în funcție de palul de construcție utilizat, dar și de bugetul stabilit împreună cu clientul. Principala metodă de stabilire a prețurilor serviciilor oferite de către compania Chrisais Design SRL se realizează în funcție de prețurile utilizate de către firmele concurențe, dar și de către gradul de acoperire al costurilor de realizare a lucrărilor de construcți.

maxim 3000 caractere

7.3. Politica de distribuție

Politica de distribuție în cadrul companiei Chrisais Design SRL este foarte importantă întrucât influențează semnificativ calitatea serviciilor oferite clienților finali, iar procesele trebuie monitorizate atent de-a lungul canalului aprovizionare-realizare. Distribuirea și realizarea serviciilor oferite de către Chrisais Design SRL se realizează direct de la furnizor către clienții finali.

maxim 3000 caractere

7.4. Politica de promovare

Politica de promovare este foarte importantă pentru companie datorită concurenței crescute pe piață și diversificării serviciilor. Astfel principalele obiective avute în vedere în cadrul strategiei de marketing vor fi:

- dobândirea notorietății la nivel local și treptat la nivel național, atât în mediul offline, cât și în mediul online;
- educarea pieței în ceea ce privește achiziția online a serviciilor oferite de companie și alegerea serviciilor personalizate/diferite de cele ale concurenților.

Pentru realizarea obiectivelor propuse în strategia de marketing principalele canale și instrumente de promovare ce vor fi utilizate în compania Chrisais Design se impart în două categorii:

- în mediul online(platforma online www.chrisais-design.ro)
- în mediul offline(broșuri ,flyere ,banere publicitare)

Toate aceste tehnici și instrumente de promovare a vânzărilor vor fi detaliate în strategia de marketing a companiei Chrisais Design SRL și acolo unde este cazul vor fi realizate regulamente și metodologii de implementare a companiei, ce vor fi postate pe platform www.chrisais-design.ro atunci când acestea trebuie comunicate clienților.

maxim 3000 caractere

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)



Parteneri:



Sinea Andreea Bianca



8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Sursa de finanțare		
		Subvenție minimis	Contribuție proprie
1. Cheltuieli salariale		7.000 lei	
2. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor aferente acestora (contribuții angajați și angajatori)		3.000 lei	
3. Taxe și asigurări de călătorie și asigurări medicale aferente deplasării		1.500 lei	
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		4.000 lei	
5. Cheltuieli pentru transportul persoanelor (inclusiv transportul efectuat cu mijloacele de transport în comun sau taxi, gară, autogară sau port și locul delegării ori locul de cazare, precum și transportul efectuat pe distanța dintre locul de cazare și locul delegării)		1.000 lei	
6. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri		2.000 lei	
7. Cheltuieli de leasing fără achiziție (leasing operațional) aferente funcționării întreprinderilor (rate de leasing operațional plătite de întreprindere pentru: echipamente, vehicule, diverse bunuri mobile și imobile)		100.000 lei	
8. Servicii de administrare a clădirilor aferente funcționării întreprinderilor		10.750 lei	
9. Utilități aferente funcționării întreprinderii.		1.000 lei	
10. Cheltuieli financiare și juridice notariale/ aferente funcționării întreprinderii.		3.000 lei	
11. Cheltuieli aferente promovării societății atât în mediu online cât și în mediu offline		3.000 lei	
12. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate pentru care beneficiarul nu are expertiza necesară.		3.600 lei	
13. Servicii de întreținere și reparare de echipamente și mijloace de transport aferente funcționării întreprinderilor		3.000 lei	
14. Alte cheltuieli aferente funcționării întreprinderilor		4.000 lei	
15. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor		3.000 lei	
TOTAL PROIECT		147.850 lei	

*** DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII

8.2. Bugetul proiectului

(Se vor încărca linie cu linie cheltuielile solicitate spre finanțare, conform încadrării lor în nomenclatorul cheltuielilor POCU și conform GSCS OS 3.7 - România Start-up Plus.)

8.3. Cashflow - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200.00	49.550	108.550	211.550
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	192.850	100.000	150.000	180.000
1	din vânzări	45.000	100.000	150.000	180.000



Jinea Andreea Bianca



2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Subvenție de minimis	147.850			
	Total disponibil (I+A)	193.050	149.550	258.550	391.550
B	Cheltuieli	143.050	40.000	45.500	56.000
1	Cheltuieli pentru investiții	122.750	10.000	5.000	5.000
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate				
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	10.000	20.000	30.000	40.000
4	Chirii	2.000	2.000	2.000	2.000
5	Utilități	1.000	1.000	1.000	1.000
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	3.000	2.000	2.500	3.000
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiză juridică, etc)	3.600	5.000	5.000	5.000
10	Alte cheltuieli.....	700			
C	Credite (1+2)				
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/Încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	450	1000	1500	1800
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	450	1000	1500	1800
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	143.500	41.000	47.000	57.800
G	Flux net de lichidități (A-F)	49.350	59.000	103.000	122.200
II	Sold final disponibil (I+G)	49.550	108.550	211.550	333.750

Prezentați ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea cashflow-ului.

Exemplu: Ipotezele de lucru:

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare
- 2) Proprietarul afacerii vine cu un aport de cca 30.000 de lei, din care 15.000 sunt din credit bancar (costurile totale ale creditului - 12.000)
- 3) În primul an obține 75% din subvenție și în al doilea an obține 25% din subvenție, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 9000 de Euro, echivalent în lei
- 4) Afacerea funcționează, aducând venituri constante de cca 3500 Euro/lună în al doilea an de funcționare
- 5) Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect
- 6) Creditul se plătește în anul 2 de funcționare a firmei, în întregime
- 7) Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%
- 8) Salariile sunt prezentate sub forma de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)

maxim 3000 caractere

NOTA:

- Vă rugăm să exemplificați în secțiunile planului de afaceri, acolo unde este cazul, ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșă de bani din subvenția de minimis din proiect.
- Mențiunile cu albastru, italic și între paranteze sunt mențiuni ajutoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.



Sinca Andreea Bianca