



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 tehnologic din zone u țară  
Titlu proiect: Start-Up Plus - efecte de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SRS Proiect - 106932, Nr Contract de încheiere - POCU/820/27/106932

3

# PLAN DE AFACERI

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

### COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant: CIRDI UFUK



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin creșterea întreprinderilor cu probabilitate ridicată de a crea noi locuri de muncă  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - alături de succes în Registrația Societăților  
 Cod SMIS Proiect - 166902, Nr Contract de Finanțare - POCLUR2014/106002



Instrumente Structurale  
 2014-2020

## I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

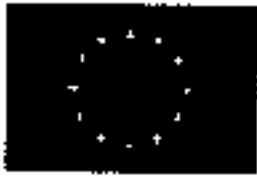
1. Numele firmei:	SALON UFUK SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	9602 Coafura și alte activități de înfrumusețare	
3. Asociat majoritar:	CIRDI UFUK	
4. Reprezentant legal:	CIRDI UFUK	
5. Adresa:	Pitesti, Ale. Caminelor, bl. P15a, sc. A, ap. 9, jud. Arges	
6. Telefon:		
7. E-mail:	ufukcirdi@gmail.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Oras Pitesti, Jud Arges	
9. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
CIRDI UFUK	Pitesti, Ale. Caminelor, bl. P15a, sc. A, ap. 9, jud. Arges	100

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



Parteneri:





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 nou și din zone urbane  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Estulul  
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de Finanțare - PG/CLUE/2017/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

### 2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Activitatea pe care o vom desfășura prin implementarea planului de afaceri vizează servicii specifice de coafor și manichiura/pedichiura. SALON UFUK va fi considerat un salon de frumusețe cu un orar de funcționare flexibil, adaptat nevoilor clienților. Noi vom oferi o gamă largă de servicii care includ: tuns, îndreptat, permanent, ondulat, vopsit, spalat; manichiura și pedichiura.

Activitățile de înfrumusețare pe care le vom desfășura vor viza aspecte precum:

- aranjare și tuns, coafat, vopsit, nuanțat, ondulat, îndreptat, activități de spălare a parului;
- manichiura și pedichiura clasică, oja semipermanentă, gel.

Concret, prin intermediul planului de afaceri dorim să dezvoltăm activitatea principală a firmei, respectiv activități de înfrumusețare la cele mai înalte standarde de calitate, beneficiind de o tehnologie de ultimă generație.

Localizare: planul de afaceri se va implementa în Pitești, antreprenorul detinând un spațiu situat într-o zonă cu multă vizibilitate și accesibilitate pentru desfășurarea activității și se vor achiziționa echipamente și mobilierul pentru dotarea acestuia, precum și materialele consumabile necesare prestării unor servicii de cea mai înaltă calitate.

Pentru implementarea planului de afaceri în activitatea de coafor și alte activități de înfrumusețare se vor achiziționa o serie de echipamente de ultimă generație tehnologică.

Ideea afacerii vine din atracția întreprinzătorului către acest domeniu, din piața pe care a identificat-o și din dorința de a oferi servicii clienților cu un grad de satisfacție mai mare decât la concurență, beneficiind de cele mai noi și performante produse și tehnologii din domeniu. Administratorul firmei a urmat cursuri de specialitate în hairstyling și are o experiență relevantă în acest domeniu.

Principalele etape necesare dezvoltării întreprinderii sunt:

- Achiziționarea echipamentelor, mobilierului și materialelor consumabile necesare;
- Angajarea personalului;
- Realizarea unei cifre de afaceri în valoare de 30% din valoarea finanțării nerambursabile pentru a putea obține tranșa a doua a finanțării;
- Diversificarea gamei de servicii prin achiziționarea de noi echipamente și angajarea de personal suplimentar.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Luctul de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol în zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
Cod SMIIS Proiect - 106902, Nr Contract de finanțare - POCLUR2017105939



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 2.2 - Viziune - Misiune - Valori

### Viziunea întreprinderii:

SALON UFUK isi propune sa devina un nume important in domeniul saloanelor de infrumusetare, in conformitate cu nevoile pietei si ale clientilor, astfel incat sa contribuie la dezvoltarea societatii in ansamblu.

### Misiunea întreprinderii:

SALON UFUK isi propune sa satisfaca o gama variata a nevoilor clientilor sai prin oferirea de servicii cu un inalt grad de profesionalism, la pretul cel mai bun.

Pentru realizarea misiunii noastre, urmarim imbunatatirea continua a performantelor si a calitatii serviciilor oferite, pe baza feedback-ului, observatiilor si a sesizarilor primite de la clientii nostri.

Asiguram toate resursele necesare, inclusiv instruirea si pregatirea continua a personalului, pentru dezvoltarea competentelor profesionale si a abilitatilor de a oferi servicii de cea mai buna calitate in domeniul serviciilor de infrumusetare.

Astfel, urmarim: satisfacerea cerintelor si nevoilor clientilor nostri la cele mai inalte standarde de calitate; crearea unui mediu intern favorabil dezvoltarii, mentinerii si motivarii capitalului uman; prevenirea poluarii mediului inconjurator si instruirea angajatilor pentru protectia mediului; asigurarea resurselor umane, financiare, materiale, tehnice si informationale pentru realizarea obiectivelor propuse; stabilirea si mentinerea unor relatii reciproc avantajoase cu furnizorii si clientii întreprinderii.

### Principalele valori ale companiei vizeaza:

- Calitate - UFUK SALON lucreaza cu furnizori certificati si personal calificat pentru a oferi clientilor finali servicii de calitate. Totodata compania investeste permanent in imbunatatirea proceselor si produselor oferite clientilor.
- Pasiune - UFUK SALON s-a nascut din pasiunea antreprenorului pentru frumusetate si sanatate, ceea ce transmitem si clientilor nostrii prin intermediul echipei noastre de oameni pasionati si dedicati in domeniu.
- Flexibilitate - pentru UFUK SALON flexibilitatea fata de clienti este o valoare importanta pe care doreste sa o imbunatateasca permanent prin produsele si serviciile pe care le ofera clientilor sai.
- Creativitatea - UFUK SALON mizeaza pe creativitatea angajatilor sai si sprijina dezvoltarea spiritului creativ in randul oamenilor pasionati de frumos si schimbare.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axă Prioritară 3 - Creșterea competențelor  
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil inovativ din zona urbană  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr. Contract de finanțare - POC/MS23/11/06932



Instrumente Structurale  
2014-2020

7

## 2.3 - Obiective

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

OS 1 - Crearea a minim 2 locuri de munca și ocuparea acestora cu personal calificat în primele 6 luni de la înființarea firmei;

OS 2 - Achiziționarea de echipamente performante, cu un înalt grad de inovare, necesare desfășurării activității;

OS 3 - Atragerea unui număr de minim 600 de clienți individuali în primul an;

OS 4 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 36.000 lei în primele 11 luni de activitate

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

OS 1 - Creșterea vânzărilor cu minim 50 % anual, față de anul precedent;

OS 2 - Creșterea notorietății pe piață;

OS 3 - Extinderea echipei cu minim o persoană anual;

OS 4 - Fidelizarea clienților actuali și creșterea anual cu minim 30% a numărului de clienți;

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

OS 1 - Crearea unei clientele stabile;

OS 2 - Permanentă îmbunătățire a calității produselor realizate;

OS 3 - Creșterea continuă a cifrei de afaceri a firmei, obținerea de profit și reinvestirea profitului obținut în dezvoltarea afacerii.

## 2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Operationalizarea firmei
<p>Durata: L1-L2</p> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 1 și OS 2 pe termen scurt.</p>	<p>Operationalizarea firmei include mai multe activități ce vor fi desfășurate în primele luni de implementare a planului de afaceri, după cum urmează:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Constituirea și înregistrarea firmei la Registrul Comerțului se va realiza în prima lună de implementare a planului de afaceri. UFUK SALON va avea asociat unic și capital 100 % privat. Activitatea se va realiza de administratorul firmei.</li> <li>- Semnarea contractului de finanțare se estimează a se realiza în prima lună de implementare.</li> <li>- Realizarea dotărilor necesare pentru desfășurarea activității;</li> <li>- Angajarea personalului calificat - 2 persoane - coafeza și stilist unghii și instruirea acestora.</li> <li>- Identificarea furnizorilor și achiziția de materii prime, materiale, scule și</li> </ul>



Parteneri:



*Handwritten signature*



LUNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 3 - Lezuri de muncă pentru lei  
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderii și cuperții rezidențiale din zone urbane  
 Titlu proiect: StartUp Pitești - sfârșit de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
 Cod SMIS Proiect - 106832, Nr Contract de finanțare - POCLU/2017/106832



Instrumente Structurale  
 2014-2020

8

	<p>echipamente necesare pentru realizarea serviciilor;</p> <p>- Insușirea cunoștințelor privind organizarea postului de lucru având în vedere condițiile de confort ale clientului.</p>
<b>Activitatea 2</b>	<b>Acțiuni de promovare a serviciilor</b>
<p><b>Durata:</b> L1-L12</p> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 pe termen scurt.</p>	<p>Acțiuni de promovare a produselor/serviciilor. Pentru a avea un impact mai mare în rândul potențialilor clienți, se va realiza o campanie de promovare a serviciilor pe care UFUK SALON le va presta ca urmare a realizării investiției și a implementării planului de afaceri, cu scopul atragerii de noi clienți.</p> <p>Campania de promovare va cuprinde: distribuirea materiale promotionale, campanii de publicitate Google Adwords (în rețelele de search și display); bannere online pe diverse site-uri; pagina de Facebook; canal de Youtube.</p> <p>Promovarea firmei se va realiza permanent, începând cu prima lună de implementare.</p>
<b>Activitatea 3</b>	<b>Funcționarea firmei/derularea afacerii.</b>
<p><b>Durata:</b> L2-L12</p> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 pe termen scurt și tuturor obiectivelor setate pe termen mediu și lung.</p>	<p>Activitatea va include mai multe subactivități precum: întâmpinarea clienților; realizarea serviciilor către clienți; realizarea unor servicii de prezentare ce vor fi utilizate în scopuri de marketing.</p> <p>Prestarea efectivă a serviciilor va începe din a doua lună de implementare, va continua și se va diversifica pe parcurs.</p> <p>După terminarea etapelor de realizare a investițiilor, firma se va autosustine financiar prin derularea acestor activități.</p> <p>Furnizarea serviciilor către clienții fidanți se va realiza în mod constant în cadrul firmei atât în perioada de implementare a planului de afaceri cât și ulterior, activitate fiind susținută de veniturile realizate anual de firma.</p>

## 2.5 Sustenabilitatea afacerii

Dezvoltarea pe termen lung în cadrul societății 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, pasionați de frumos și care vor contribui în mod semnificativ la furnizarea serviciilor la standardele propuse, astfel încât clienții să observe diferența între produsele noastre și ale concurenței și să aleaga în continuare din oferta de servicii a societății.

Principalele direcții / vectori de dezvoltare pe termen lung vizează:

- Diversificarea serviciilor;
- Creșterea vânzărilor și a cifrei de afaceri anual;



Parteneri:



*Cuz*



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 comercial din zone urbane  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Estul  
Cod SMIS Proiect - 104932, Nr Contract de finanțare - MDUR25/21/166932



Instrumente Structurale  
2014-2020

- c) Creșterea numărului de salariați;
- d) Participarea salariaților la cursuri de perfecționare.

Dupa acordarea celei de-a II transe de plata solicitantul va asigura continuitatea si dezvoltarea afacerii propuse prin proiect prin imbunatatirea calitatii serviciilor, profitul va fi reinvestit, iar salonul va fi treptat utilat cu cele mai noi si bune produse de pe piata.

In acest context, pentru indeplinirea obiectivelor propuse pe termen mediu si lung, Trasa II de bani va fi directionata catre achizitia de materiale consumabile, precum si catre dotarea salonului cu mobilier nou.

## 2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<p>O societate functionala care include:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un sediu social pentru desfasurarea activitatii dotat corespunzator;</li> <li>- O echipa de angajari formata din 2 angajati - 2 locuri de munca nou create;</li> <li>- Stocuri de materii prime, materiale, materiale consumabile si alte scule si echipamente necesare pentru realizarea activitatii.</li> </ul> <p>Rezultat aferent Activitatii 1</p>
Rezultat 2	<p>1 Campanie de promovare va cuprinde: distribuirea materiale promotionale 1200 flyere, campanii de publicitate Google Adwords (in retelele de search si display); bannere online pe diverse site-uri; pagina de Facebook; canal de Youtube</p> <p>Rezultat aferent Activitatii 2</p>
Rezultat 3	<p>Activele corporale si necorporale necesare desfasurarii activitatii, respectiv: UNITATE SPALARE CU MASAJ, UCENIC COAFOR, USCATOR PAR 2500 W, USCATOR PAR 2000 W, PLACA PAR INFRAROSU, MINI PLACA CREPONAT, ONDULATOR CONIC 13/25, ONDULATOR 5 CAPETE DIFERITE, ONDULATOR TRIPLU MEDIU, ONDULATOR TRIPLU MARE, PERIE CERAMICA 23 MM, PERIE CERAMICA 33 MM, PERIE CERAMICA 44 MM, MASINA TUNS CONTUR, MASINA TUNS, FOARFECA TUNS, FOARFECA FILAT, PLACA PAR CU ABURI, SCAUN CLIENT, SCAUN LUCRATOR, APARAT PILIT MANICHIURA, LAMPA LED MANICHIURA, LAMPA MASA MANICHIURA, STERILIZATOR PUPINEL, FORFECUTA CUTICULE CURBATA, FORFECUTA CUTICULE CURBATA L, FORFECUTA UNGHII CURBATA, FORFECUTA CUTICULE CURBATA, SPATULA IMPINGERE, PENSETA DECORURI, SPATULA DUBLA FUNCTIE, CHIURETA PEDICHIURA 1 MM, CHIURETA PEDICHIURA 0,5 MM, GHILOTINA INOX, CLESTE INOX CUTICULE, CLESTE UNGHII INCARNATE, MOBILIER RECEPTIE, SET CANAPEA + FOTOLII, TV.</p> <p>Rezultat aferent Activitatii 3</p>



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea cuprinderii și susținerea întreprinderilor cu printr-un regim special de zone afectate  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
 Cod SMIS Proiect - 106532, Nr. Contract de finanțare - POC/1620/7/1/00052



Instrumente Structurale  
2014-2020

10

## 2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<p>Evoluția pieței și a prețurilor</p> <p>Impact - mic</p> <p>Probabilitate de apariție - scăzută</p>	<p>Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a răspunde pozitiv la evoluția pieței și schimbările legislative, fără a afecta semnificativ activitatea firmei, beneficiarul va gândi politici financiare proprii pentru creșterea veniturilor, ca de exemplu atragerea de clienți noi și oferte diversificate și contractarea unor servicii de specialitate care să asigure consultanța fiscală și servicii de contabilitate.</p>
2.	<p>Lipsa de predictibilitate fiscală, creșterea taxelor și impozitelor prin modificări legislative și hotărâri ale Consiliului Local</p> <p>Impact - mediu</p> <p>Probabilitate de apariție - medie</p>	<p>Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a răspunde pozitiv la schimbările legislative, fără a afecta semnificativ activitatea firmei, vor fi contractate 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 care să asigure consultanța fiscală și servicii de contabilitate regulat în companie.</p>
3.	<p>Existența unui număr mare de firme concurente</p> <p>Impact - mediu</p> <p>Probabilitate de apariție - medie</p>	<p>Având în vedere faptul că în prezent, concurența nu are capacitatea de acoperire a întregului segment de piață serviciilor de înfrumusețare din zonă, riscul unei piețe supraîncărcate este foarte redus.</p> <p>Principalele avantaje luate în considerare pentru combaterea concurenței sunt: dotarea cu echipamente performante, asigurarea în permanență a resurselor necesare desfășurării activității, prestarea serviciilor în condiții de înalt profesionalism și seriozitate.</p> <p>Existența concurenței, în domeniu nu este un risc major ci poate reprezenta o oportunitate pentru creșterea nivelului competitivității serviciilor oferite pe piață.</p> <p>Într-o economie de piață funcțională, firmele concurează între ele pentru a-și extinde aria clienților.</p> <p>Concurența în sine reprezintă un stimulent pentru companii, încurajându-le să acționeze la potențial maxim pentru a furniza servicii de cea mai înaltă calitate și la cel mai mic preț.</p>



Parteneri:



*Handwritten signature*





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 4 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil inovativ și din zone urbane  
Titlu proiect: Startup Plus - Măsură de susținere în Regiunea Sud-Muntenie  
Cod SES Proiect - 180020, Nr. Contract de finanțare - POCUB2017/1.08532

		Concurența impulsionează spiritul antreprenorial și intrările de noi firme pe piață, recompensând companiile eficiente și sancționându-le pe cele ineficiente.
4.	Puterea de cumpărare scăzută, o persoană renunță mai ușor la vizita unui salon de înfrumusețare Impact - mediu Probabilitate de apariție - scăzută	Oferirea de discounturi clienților fideli și realizarea de campanii de reduceri de preț pentru a stimula vânzările pe termen scurt și decizia de a apela la serviciile salonului nostru.
5.	Asigurarea materialelor consumabile Impact - semnificativ Probabilitate de apariție - medie	În vederea asigurării permanente a resurselor necesare desfășurării activității va fi suplimentarea și diversificată lista furnizorilor de materie primă.
6.	Fluctuația de personal și dificultatea identificării de personal calificat Impact - semnificativ Probabilitate de apariție - medie	Pentru a atenua și diminua fluctuația de personal au fost prevăzute în planul de afaceri la politica de motivare a angajaților măsuri de prevenire a risului de renunțare pentru angajații companiei precum: bonusuri financiare și nonfinanciare; facilități în ceea ce privește timpul liber, program flexibil.  Totodată intenționăm să dezvoltăm în companie un mediu de lucru plăcut și motivant prin selectarea unor persoane calificate, cu experiență în domeniu, cu abilități de lucru în echipă.  Pe parcurs, vom include în cadrul companiei posibilitatea de calificare la locul de muncă pentru persoanele fără experiență dorind să se specializeze în domeniu și care vor dori să rămână în companie.



Parteneri:



*CMU*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 5 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu potențial ridicat din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
Cod SMI3 Proiect - 106832, Nr Contract de finanțare - POCU/2015/7108202



Instrumente Structurale  
2014-2020

12

## 2.8 - Teme secundare și CDI

### 2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

În implementarea planului de afaceri vor fi implementate următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile prietenoase cu mediu, biodegradabile, etc;
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de companie;
- Achiziția de echipamente cu un consum scăzut de energie electrică;
- Utilizarea surselor de iluminat inteligente și economice;
- Instruirea angajaților cu privire la măsurile ce pot fi adoptate în cadrul companiei, cu privire la protecția mediului înconjurător și aplicarea principiilor dezvoltării durabile în mod constant în activitatea pe care o desfășoară fiecare în parte.

Totodată, pe toată durata implementării planului de afaceri, cât și ulterior în desfășurarea activității, compania va respecta principiul poluatorul plătește prin întreprinderea tuturor diligențelor pentru a preveni poluarea în oricare formă a ei.

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

Acțiunile implementate vor viza:

- fructificarea oportunităților de economisire a resurselor ori când este posibil, prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de resurse;
- reciclarea materialelor și reutilizarea elementelor din componenta produselor. În cadrul companiei se va realiza reciclarea selectivă a deșeurilor, făcând posibilă reutilizarea materialelor și redarea acestora în circuit;
- 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,

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.

### 2.8.3 - Inovare Socială

UFUK SALON, promovează activități inovative, tehnologii curate 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



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectivul specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderii cu plus valoare și creșterea  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Moldova  
Cod SMIS Proiect - 106602, Nr Contract de încheiere - POCUR0307185932



Instrumente Structurale  
2014-2020

13

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 UFUK SALON, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educație, instruire la locul de muncă și lucru în echipă;
- implicarea în activități sociale, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea compania.

Pe parcurs pot fi identificate și alte aspecte ce vor fi implementate în măsura în care acestea sunt aplicabile în afacerea noastră.

#### 2.8.4 - Utilizarea și calitatea TIC

UFUK SALON utilizează echipamente tehnologice de ultimă generație, fabricate în ultimii 3 ani. De asemenea comunicarea în cadrul companiei și promovarea serviciilor și produselor comercializate utilizează soluții TIC.

De asemenea activitatea de urmarire a comenzilor, stocurilor de materiale, activitatea de contabilitate și resurse umane se vor realiza folosind soluții TIC.

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

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, UFUK SALON își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să inoveze constant produsele și serviciile livrate către clienții finali.

Pentru a îndeplini acest obiectiv, UFUK SALON 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 produsele și serviciile.

Totodată pentru a încuraja spiritul inovativ în companie, angajații vor fi încurajați să își exprime ideile proprii, iar în urma unei analize interne sau externe (în funcție de necesități) se va propune experimentarea și testarea acestora.

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, produselor proprii și serviciilor livrate către clienții finali și adaptarea companiei la un mediu aflat în permanentă schimbare și din ce în ce mai competitiv



Parteneri:



*Handwritten signature*



LUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor mici și mijlocii din zona urbană  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
 Cod SAIS Proiect - 104032, Nr. Contract de finanțare - POCT/1620/7/1/06602



Instrumente Structurale  
2014-2020

19

### III. ANALIZA SWOT A AFACERII

#### 3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Serviciile de buna calitate, configurate in functie de nevoile clientilor;
- Flexibilitate fata de client;
- Standarde inalte de calitate pornind de la echipamente si materii prime de calitate;
- Echipa de oameni profesioniști si pasionati in domeniu;
- Finantarea asigurata pentru primul an de activitate;
- Amplasarea salonului intr-o zona intens populata;
- Preturi competitive.

#### 3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Posibila reticenta din partea clientilor datorate necunoasterii activitatii salonului si a calitatii serviciilor prestate
- Timpul necesar realizarii serviciilor , care se reflecta in timpul serviciului
- Capacitatea de lucru scazuta la inceput - 2 angajati

#### 3.3. Oportunitățile identificate

- Accesarea unor fonduri nerambursabile (de ex.: Programul Start-Up Plus, alte scheme de ajutor de minimis si/sau ajutor de stat, etc), pentru dezvoltarea afacerii;
- Crestere macroeconomica prognozata;
- Cererea in crestere pentru serviciile de infrumusetare.

#### 3.4. Amenințările identificate

- Dificultati in a atrage clientii de la concurenti
- Cresterea concurentei la nivel local;
- Modificarile fiscale;
- practicarea de catre concurenta a unor preturi scazute.



Parteneri:



*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 2 - Locuri de muncă peste 100  
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil comercial din zona rurală  
 Titlu proiect: StartUp Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Montane  
 Cod SAIS Proiect - 106932, Nr Contract de Finanțare - POCTUR22/77106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

15

#### 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):

In cadrul societății vor fi create in prima etapa 2 locuri de munca:

1. Coafor stilist - cod COR 514103 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, in intervalul orar 8-20, angajat in baza unui contract individual de munca;
2. Manichiurist-pedichiurist - cod COR 514202- 8 h/zi in medie - program flexibil L-D - 8-20, angajat in baza unui contract individual de munca;

Pe langa aceste 2 locuri de munca create in cadrul firmei va exista si 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:

*Nu este cazul*

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Coafor stilist	<p>Responsabilitati si sarcini:</p> <p>Raspunde de folosirea integrala a timpului de lucru, de efectuarea corecta a prestatiei, de bunurile incredintate in folosinta.</p> <p>Cerinte</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Servicii de infrumusetare de cea mai buna calitate atat tehnic cat si estetic;</li> <li>- Diagnostic si recomandare de produse profesionale catre clienti;</li> <li>- Respectarea programului de lucru, timpilor de lucru si programarilor;</li> <li>- Promovarea serviciilor si produselor disponibile in salon;</li> <li>- Perfectionare continua, cu mentinerea cunostintelor profesionale la zi;</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- studii medii</li> <li>- certificat de absolvire cursuri de specialitate</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 ani experienta in activitati similare</li> </ul>



Parteneri:



*Curse*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 2 – Locuri de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 5.7 - Creșterea coeziunii prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona arse  
 Titlu proiect: Start Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
 Cod SMIS Proiect - 106932, Nr. Contract de finanțare - POCU/826/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

16

	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Respectarea procedurilor administrative ale companiei;</li> <li>- Sa aiba cursuri in domeniu si experienta relevanta;</li> <li>- Respectarea normelor de igiena si sterilizare;</li> <li>- Pastrarea unei relatii bazate pe profesionalism cu clientii si colegii de salon;</li> <li>- Respectarea cerintelor din fisa postului;</li> <li>- Dorinta de adaptare la nou, de invatare si perfectionare continua.</li> </ul>		
<p>Manichiurist-pedichiurist</p>	<p>Executarea manichiurii si pedichiurii;</p> <p>Executarea manichiurii/pedichiurii se face conform cerintei clientului si caracteristicilor unghiilor;</p> <p>Executarea masajului pentru maini si picioare;</p> <p>Pregatirea clientului pentru masaj se face prin asezarea acestuia intr-o pozitie comoda;</p> <p>Masarea se executa aplicand tehnicile de lucru utilizand produse specifice conform cerintelor clientului ;</p> <p>Finisarea manichiurii si pedichiurii;</p> <p>Dezinfectarea unghiilor se face cu constiinciuozitate, pentru eliminarea riscului de infectare si pentru degresare;</p> <p>Alegerea tipului de lac se face prin consultarea cu clientul;</p> <p>Aplicarea lacului se face in conformitate cu forma unghiei, in strat uniform si fin.</p> <p><b>RELATII CU CLIENTELA:</b> oferirea de servicii clientelei</p> <p>Clientul este intampinat politicos la intrarea in salon si salutat cu amabilitate;</p> <p>Modul de adresare este in concordanta cu statutul clientului;</p> <p>Dorinta clientului se stabileste prin</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- studii medii</li> <li>- certificat de absolvire cursuri de specialitate</li> <li>- certificat de absolvire stilist protezist de unghii</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- 3 ani experienta in activitati similare</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 întreprinderilor cu profil inovativ din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
Cod SMIS Proiect - 104602, Nr Contract de finanțare - POCU/825/1/104602



Instrumente Structurale  
2014-2020

17

	<p>intrebări adecvate și în funcție de comentariile sale;</p> <p>Clientul este îndrumat către un lucrător mai experimentat în cazul în care se cer servicii mai complexe;</p> <p>Se oferă clientului sfaturi și soluții cu profesionalism, în funcție de ocazia pentru care se pregătește clientul;</p> <p>Clientul este instruit politicos și cu discreție în momentul identificării unor anomalii, fiind sfătuit eventual cum să le trateze;</p> <p>Pentru explicarea metodei de lucru se arată clientului tipurile de materiale și instrumente ce se folosesc la executarea lucrării, pentru evitarea neînțelegerilor;</p> <p>Nemulțumirile clientului se ascultă cu răbdare, se prezintă cu politețe soluțiile găsite pentru remedierea nemulțumirii;</p> <p>Atunci când este cazul reclamațiile se transmit conducerii.</p>		
--	--	--	--

#### 4.4 - Relațiile de muncă

Societatea va angaja 2 persoane, cu contract individual de muncă cu norma întreaga, pe perioada nedeterminată.

Solicitantul va identifica oportunitățile de îmbunătățire a aptitudinilor și competențelor profesionale, ambii angajați vor beneficia de programe de instruire și perfecționare, în funcție de dezvoltarea firmei și a serviciilor pe care le vor solicita clienții.

Societatea va externaliza serviciile de management al resurselor umane și contabilitate.

#### 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.

Administratorul companiei se va implica în proiect din poziția de Manager de proiect.

Acesta va gestiona depunerea și semnarea contractului de finanțare, realizarea de Cereri de plată/rambursare către finanțator, va urmări cash-flow-ul necesar realizării investițiilor și raportările ulterioare către finanțator.

În timpul derulării contractului de finanțare, cât și în perioada de sustenabilitate va fi responsabil de îndeplinirea clauzelor contractului, incluzând prezenta la verificările/certificările



Parteneri:



*Cristina*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-profit din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - Efaceri de succes în Regiunea Sud-Muntăni  
Cod S.M.E.S. Proiect - 16652, Nr. Contract de finanțare - POCU/2019/79102802



Instrumente Structurale  
2014-2020

18

întreprinse de autoritatea de management a programului și de mentinerea investiției la locul de implementare declarat și a locurilor de muncă create.

Managerul de proiect va menține relația cu finanțatorul.

Acesta va organiza selecția și angajarea personalului, se va ocupa direct de relațiile cu clienții, de contractele pentru aprovizionare și desfacere.

Administratorul SC UFUK SALON își va exercita activitatea în baza actului constitutiv.

## 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 firmei va avea la bază drept criterii principale de selecție a candidaților experiența specifică și pregătirea în domeniu.

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 probă de maxim 90 de zile și această perioadă de probă va fi considerată drept vechime în muncă.

Integrarea la locul de muncă se va realiza printr-un program de instruire în domeniul SSM și PSI și în ceea ce privește regulamentul intern și proceduri de lucru (flux de lucru) utilizate în cadrul firmei.

### 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 generală ce vor fi aplicate în cadrul companiei se împart în 2 categorii:

- de natură financiară: bonusuri de performanță acordate lunar sau trimestrial;
- de natură nefinanciară: bonusuri de timp liber, în funcție de performanță și de posibilitățile existente la nivelul companiei; bonusuri în natură constând în produse realizate în cadrul companiei; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viața angajaților; vouchere de vacanță, etc. necesități și cursuri de specializare, pe măsura diversificării serviciilor oferite de societate.



Parteneri:



*C. C. C.*





UNIUNEA EUROPEANĂ

Proiectul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 2 - Locul de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării și în susținerea întreprinderii cu profil energetic și din zona creșterii  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în regiunea Sud-Muntenie  
Cod SMIS Proiect - 166007, Nr Contract de finanțare - POCLUR2017/166007



Instrumente Structurale  
2014-2020

19

#### 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 clienți, nr de erori înregistrate, timp alocat reparației, etc).

Responsabili cu monitorizarea și controlul activității va fi administratorul companiei.

Totodată o altă ramură de control este reprezentată de controlul calității serviciilor, activitate care va fi exercitată de administrator, bazându-se pe feedback-ul primit de la clienți.

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 / înlăturare a cauzei care a condus la acea situație.

#### 4.9 - Salarizarea personalului

Salarizarea personalului în cadrul UFUK SALON se va realiza având la baza matricea de salarizare validată de conducerea companiei, care include:

- nivelurile 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 acordate în cadrul companiei sunt formate din 2 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 10 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
- bonusuri lunare / trimestriale - acordate angajaților lunar sau trimestrial, în funcție de vânzări, 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.

Salarizarea se va face respectând legislația în vigoare, L 153/2017. Angajații vor fi motivați prin bonusuri sau vor suporta penalizări, în funcție de atingerea / depășirea obiectivelor propuse sau nerespectarea termenelor, slaba calitate a muncii depuse. Se vor avea în vedere programe de instruire, în funcție de necesități și cursuri de specializare, pe măsura diversificării serviciilor oferite de societate.

#### 4.10 - Dezvoltarea profesională

În cadrul UFUK SALON toți angajații sunt încurajați să participe în programe de dezvoltare profesională, parte dintre aceste activități fiind decontate de companie.

Compania UFUK SALON acordă angajaților, în baza regulamentului de ordine interioară, concediu



Parteneri:



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 9 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil tehnologic din zonele urbane  
TRN proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
Cod SMI8 Proiect - 10002, Nr Contract de finanțare - POCLU020/7110002



Instrumente Structurale  
2014-2020

20

pentru formare profesionala pentru toti angajatii companiei care solicita acest drept.  
Totodata in cadrul companiei va exista posibilitatea de a promova pe scara ierarhica, pe masura ce echipa se dezvolta, in conformitate cu organigrama si pozitile disponibile in cadrul companiei.

#### 4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Egalitatea de șanse va fi unul dintre principiile mentionate in regulamentul intern, iar modul de exprimare a acesteia va fi prin aplicarea acestui principiu la toate nivelurile de activitate, si in special in selectia, recrutarea, angajarea, motivarea si salarizarea angajatilor.

In ceea ce priveste angajarea personalului in cadrul societatii activitatea de recrutare se va realiza intr-o maniera transparenta, utilizand mijloacele online de recrutare precum: site-urile de joburi, interviu online (daca este cazul) si avand la baza principii obiective ce țin de profesionalism, studii, experienta in domeniu, etc. Astfel, vor fi acordate șanse egale tuturor celor care doresc sa faca parte din echipa societatii sa aplice pentru un post, sa participe in procesul de recrutare si ulterior sa obtina un loc de munca in cadrul companiei.

De asemenea in cadrul echipei / echipelor de lucru din cadrul companiei va fi interzis tratamentul discriminatoriu fata de colegi si angajatii vor fi incurajati sa isi trateze colegii in mod egal indiferent de sex, etnie, statut social, etc.

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

### 5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Serviciile pe care UFUK SALON isi propune sa le furnizeze/presteze, ca urmare a implementarii planului de afaceri, sunt urmatoarele:

- Coafor: Tuns; Spațiat; Coafat par scurt; Coafat par lung; Coafat eveniment; Coafat mireasa; Coafat bucle cu placa; Vopsit Par Scurt; Vopsit Par Mediu; Vopsit Par Lung;
- Servicii manichiura, pedichiura clasica, oja semipermanenta, unghii tehnice profesionale si protectie cu gel.

#### COAFOR

Firma are ca obiectiv sa aduca, beneficiarilor de frumos, tot ceea ce este mai bun, eficient si sanatos in lumea frumusetii oferind servicii complete de coafura si ingrijire a parului. Frumusetea unei femei este data, de multe ori, de podoaba capilara. De-a lungul istoriei, parul s-a dovedit arma secreta a femeilor. Mesajul coafurii contine adesea un element de surpriza, inspirat din fashion, natura, arta.

In cadrul salonului de infrumusetare se va lucra cu produse alese cu atentie, pentru a asigura cea mai buna calitate a parului, rolul lor fiind de a mentine parul sanatos si in forma.



Parteneri:



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axă Prioritară 5 - Locuri de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 5.1 - Creșterea ocupării profesionale întreprinzătorilor și a nivelului de calificare al forței de muncă  
 Titlu proiect: StartUp 1909 - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
 Cod SMI Proiect - 105802, Nr Contract de finanțare - POC/0820/7/1/06602



Instrumente Structurale  
 2014-2020

21

Serviciile vor fi variate în funcție de cerințele clientelor salonului: Tuns; Spălat; Coafat par scurt; lung; Coafat eveniment; Coafat mireasa; Coafat bucle cu placa.

Culoarea parului este inspirată de vârsta, tipul de piele, de moda, precum și de personalitatea și bineînțeles de modul în care fiecare femeie dorește să se prezinte. Folosind vopsea de înaltă calitate, în cadrul salonului poate fi creată orice culoare dorește clientul. Servicii oferite: vopsit par scurt, mediu, lung; surlte; decolorat.

#### SERVICII MANICHIURA, PEDICHIURA

Tehnicile de manichiura și pedichiura, alături de produsele destinate lor, au evoluat, astfel încât în prezent putem vorbi de un concept integrat de "Health & Beauty" pentru unghii, mâini și picioare deopotrivă.

Mai mult, odată cu evoluția conceptului de "beauty", trend-urile se impun și în materie de manichiura-pedichiura. Se poartă anumite forme de unghii, anumite culori, diferite aplicații.

UFUK SALON va oferi servicii de înfrumusețare de calitate, adaptate nevoilor identificate pe piața de beauty, activitatea se va desfășura într-un mediu atractiv, cu un program flexibil, adaptat cerințelor clienților.

#### 5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Principalele avantaje ale serviciilor de înfrumusețare pe care UFUK SALON le va presta/furniza, sunt reprezentate de:

- utilizarea echipamentelor și tehnologiilor de ultimă generație și faptul că acestea vor fi achiziționate prin intermediul planului de afaceri
- campania de promovare susținută prin intermediul planului de afaceri
- pregătirea personalului în cadrul unor cursuri susținute de specialiști recunoscuți în domeniu
- abordarea nouă, flexibilă și aplicativă în domeniu serviciilor de înfrumusețare

Principalul beneficiu adus clienților este dat de faptul că, prin utilizarea echipamentelor propuse în planul de investiții, se vor obține rezultate finale de bună calitate, în care aptitudinile factorului uman sunt completate de caracteristicile superioare ale echipamentelor.

Aceasta este cea mai importantă noutate a procesului, care asigură principalul avantaj față de competitori, în special cei care au în dotare echipamente mai vechi, uzate moral, dar și a celor cu echipamente similare, dar de generație mai veche.

Dezavantajul serviciilor noastre poate fi reprezentat de prezenta recentă pe piața a salonului care determină neîncrederea clienților.

Ne vom afirma pe piața oferind servicii viitorilor clienți, la un nivel ridicat de calitate, în timp real și la preturi accesibile, având în vedere pregătirea și experiența întreprinzătorului și a personalului angajat.

De asemenea, campania de promovare va contribui în mod concret și real la atragerea de noi clienți.



Parteneri:



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 5 - Locuri de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 5.2 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană  
 Titlu proiect: Start-Up.PU8 - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
 Cod Sărb Proiect - 10002, Nr Contract de Finanțare - POCU820/7710002



Instrumente Structurale  
2014-2020

22

## VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

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

In ultimii 15-20 de ani saloanele de infrumusetare s-au extins intr-un mod rational, in prezent ocupand un procent important din piata serviciilor de intretinere private.

Este o piata ofertanta atat in ceea ce priveste inovatiile in domeniu cat si forta de munca.

Acest tip de afacere a continuat sa fie profitabil inclusiv in perioada de criza deoarece oamenii dau o importanta din ce in ce mai mare aspectului exterior si starii de bine.

Daca in 2016, firmele care ofera aceste servicii raportau o crestere de 15% fata de 2015, in 2017, datele de la Institutul de statistica arata o majorare a cifrei de afaceri cu 67% fata de anul precedent.

O treime din romanii frecventeaza lunar un salon obisnuit de infrumusetare iar 40%, mai rar de o data pe luna.

Criteriile de alegere ale unui salon specializat sunt: curatenia, profesionalismul personalului, sterilizarea/igiena, preturile practicate, apropierea fata de locuinta, amabilitatea personalului, produsele utilizate, programul.

O piata relativ noua este cea care ofera servicii cosmetice pentru barbati, acestia fiind din ce in ce mai interesati in ultimii ani de ingrijirea corporala.

Cresterea veniturilor populatiei, a determinat directionarea unei parti a acestora catre satisfacerea nevoilor de ordin secundar.

Printre acestea se numara si cele care contribuie la ingrijirea corpului, mentinerea starii de sanatate si refacerea fizica si psihica.

In acest context au aparut si s-au dezvoltat si in tara noastra o serie de saloane de infrumusetare, care acopera o parte din aceste nevoile.

Afacerile de acest tip au continuat sa fie profitabile inclusiv in perioada de criza deoarece oamenii dau o importanta din ce in ce mai mare aspectului exterior si starii de bine.

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

Serviciile noastre se vor adresa locuitorilor din orasul Pitesti si din localitatile invecinate, insumand o populatie de peste 200000 locuitori.

Ne adresam tuturor persoanelor interesate de aspectul lor fizic, inclusiv barbatilor, care in ultima perioada au devenit din ce in ce mai interesati de ingrijirea lor corporala.

Prin serviciile oferite vom incerca sa ii fidelizam, astfel incat acestia sa se adreseze in continuare tot salonului nostru.

In plus firma va putea sa ofere servicii pe baza de abonament pentru clientii care vor apela mai frecvent la serviciile noastre.

Avand in vedere tendinta populatiei orasului de a-si crea si mentine un look ingrijit, in ton cu tendintele actuale, fara nici o indoiala ca vom asista in continuare la o crestere a cererii pentru



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectivul specific 3.2 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil magnetic din zone urbane  
Titlu proiect: Start-Up Pitești - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
Cod SAIS Pitești - 130402, Nr. Contract de finanțare - POCU/1620/7.1.6/2022

astfel de servicii.

Din punct de vedere al posibilităților financiare, clienții care apelează la aceste servicii se încadrează în categoria cu venituri medii sau mari.

Potențialii beneficiari ai serviciilor oferite de noi vor avea posibilitatea de a le compara în primul rând cu societățile de același profil, localizate în imediata apropiere.

Analiza comparativă ar trebui să vizeze dotările și capacitățile existente, gama de servicii oferite, nivelul tarifelor etc.

În funcție de aceste elemente se pot lua deciziile care se impun în ce privește salonul către care se vor îndrepta în viitor. Întreaga activitate a firmei va fi orientată pentru obținerea unei cote de piață cât mai bune pe plan local.

Estimăm că după primul an de activitate să ajungem la o cotă de piață de aproximativ 5%, în domeniul serviciilor de coafură, manichiură/pedichiură.

Această cotă se va îmbunătăți continuu, pe măsura creșterii încrederii clienților în serviciile oferite de firma noastră.

### 6.3. Clienți potențiali

Segmentul de piață urmărit, este format din persoane cu vârsta cuprinsă între 16 - 60 ani, în marea lor majoritate format din persoane de gen feminin, cu studii medii sau superioare, interesate de aspectul fizic sau cu probleme de sănătate, cu o situație materială medie sau mare și care locuiesc în zona Pitești și localitățile învecinate.

Potrivit estimărilor noastre, de serviciile de coafură vor beneficia în medie 7 clienți zilnic, de serviciile de manichiură/pedichiură vor beneficia în medie 5 clienți zilnic.

Salon va fi amplasat într-o zonă cu multă vizibilitate și accesibilitate din orașul Pitești iar modalitatea de distribuție a serviciilor se va realiza direct către clienți. Se va lucra pe baza de programări (inclusiv on-line), programul de lucru al salonului fiind flexibil și adaptabil nevoilor clienților.

### 6.4. Concurența

În Pitești funcționează în jur de 100 de firme care prestează servicii în domeniul coafură și înfrumusețare.

Aceste firme se pot împărți în două categorii, respectiv cele care utilizează echipamente de lucru clasice, care au în dotare echipamentele de bază, clasice, specifice acestui sector și cele care utilizează echipamente mai moderne, electronice și oferă o gamă mai largă de servicii. În ceea ce privește prima categorie, rezultatele serviciilor prestate sunt lucrări de bază în mare măsură dependente de experiența lucrătorului care efectuează serviciul, dar și de condițiile fizice de lucru.

Din acest motiv, majoritatea celor care se adresează saloanelor de frumusețe (și în special cei cu anumite aspirații și care solicită servicii suplimentare față de cele de bază) se îndreaptă pentru a beneficia de aceste servicii către saloanele mai noi dotate cu echipamente de generație mai nouă.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 2 - Locul de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 2.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil regional din zona urbană  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
 Cod SMI5 Proiect - 106602, Nr Contract de finanțare - POUMRO/1/16/602



Instrumente Structurale  
 2014-2020

24

Aceste echipamente au în componența elemente care oferă beneficiarului un confort și posibilitatea de a se relaxa în timpul procesării sale de către specialiști.

Printre firmele concurente amintim: - Visage Style, Hair Studio Tonys Style, Marius Mizdran, Celebre Style, Miro Hair Salon. Preturile solicitate de aceste firme pentru realizarea unor lucrări similare, se află peste nivelul celor propuse a fi practicate de firma noastră. În consecință, apreciem ca viitori clienți care se vor adresa salonului nostru pentru a beneficia de servicii de înfrumusețare vor ține cont și de amplasarea salonului și de preturile practicate, în condițiile în care vor beneficia de lucrări de aceeași calitate sau (în unele cazuri) chiar mai bună (aparatura va fi de generație mai nouă decât aparatura din saloanele existente).

Principalii concurenți de pe piață sunt:

- VISAGE STYLE SRL - cifra afaceri 2017 - 1 094 846 lei
- MARIUS MIZDRAN SRL - cifra afaceri 2017 - 263 337 lei
- CELEBRE STYLE SRL - cifra afaceri 2017 - 199 418 lei
- HAIR STUDIO TONY'S STYLE SRL - cifra afaceri 2017 - 97 074 lei
- MIRO HAIR SALON SRL - cifra afaceri 2017 - 32 208 lei

## VII. STRATEGIA DE MARKETING

### 7.1. Politică de produs

În vederea unei mai bune poziționări pe piață și atragerea cât mai multor clienți locația salonului va fi una cu mare grad de expunere.

Calitatea serviciilor și preturile practicate vor duce la fidelizarea clienților și promovarea chiar de către aceștia a salonului în rândul cercului lor de cunoscute.

De asemenea se va realiza o strategie de comunicare și prezentare a serviciilor de înfrumusețare, care va cuprinde următoarele elemente: realizarea și distribuție de materiale promotionale, campanie de promovare în mediul on-line, crearea de conturi pe principalele rețele de socializare prin intermediul cărora se vor promova serviciile, participarea la târguri/evenimente/întâlniri din domeniu în vederea îmbunătățirii permanente a calității serviciilor oferite, precum și formarea profesională continuă a personalului.

### 7.2. Politică de preț

Preturile practicate vor fi competitive, incluzând o serie de promoții, reduceri, facilități.

Pentru clienții care vor apela frecvent la serviciile noastre, vom configura și un sistem de abonamente, care să le faciliteze accesul la serviciile noastre, beneficiind în același timp de preturi promotionale.

În primele luni de activitate vom lucra la aceste preturi promotionale (cam 10% mai jos decât prețul obișnuit), în paralel cu desfășurarea unei campanii publicitare de promovare a noului salon și a serviciilor oferite de acesta.



Parteneri:



*[Signature]*





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
 Axa Prioritară 3 - Locul de muncă pentru toți  
 Obiectiv specific 3.2 - Creșterea ocupării prin servicii intermediare cu prioritate în zona rurală  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - abeceri de succes în Regiunea Sud-Estulul  
 Cod SMIS Proiect - 106902, Nr Contract de finanțare - POCU8300/7.106902



Instrumente Structurale  
2014-2020

25

### 7.3. Politica de distribuție

Prestarea serviciilor de înfrumusetare se va face la punctul de lucru situat în orasul Pitesti, judetul Arges.

Serviciile oferite vor acoperi o gama variata de nevoi, activitatea se va desfasura intr-un mediu atractiv, cu un program flexibil, adaptat cerintelor clientilor.

Principalul canal de distribuite a serviciilor este direct de la prestator direct la consumatorul final, atat in locatiile proprii cat si la domiciliul clientului, daca exista solicitari.

### 7.4. Politica de promovare

In acest moment promovarea prin internet este varianta cea mai eficienta deoarece presupune un buget redus, creeaza oportunitatea de a atrage clienti din mai multe zone cu minimum de costuri.

Pentru asigurarea unei promovări constante va fi creat un cont pe pagina de socializare Facebook, unde pe langa promovarea serviciilor va putea fi asigurata o comunicare activa cu clientii. In acest fel clientii care au nevoie de serviciile salonului de înfrumusetare si apelează la metoda de informare online pot identifica mai usor aceasta unitate. Programari se vor putea face si telefonic.

Prin aceste modalități de promovare potentialii clienti vor fi informati despre activitatea UFUK SALON si vor putea apela la nevoie la serviciile societății sau vor putea recomanda acesta unitate altor persoane ce nu au cunostință de localizarea si serviciile unitatii.

Totodată, se vor realiza acțiuni de informare și promovare (se vor distribui 1200 flayere).

Principalele canale si instrumente de comunicare si promovare ce vor fi utilizate de compania UFUK SALON se impart in 2 categorii:

In mediul online:

- pagina de Facebook, campanii directionate catre publicul tinta; unde vor fi distribuite informatii relevante pentru publicul tinta, vor fi incarcate poze cu lucrarile realizate, etc.;
- bannere online pe diverse site-uri.

In mediul offline:

- realizarea si distribuirea unor materiale promotionale;
- participarea la targuri si expozitii de profit.

Principalele tehnici de promovarea a vanzarilor ce vor fi utilizate in cadrul UFUK SALON sunt:

- Prezentarea serviciilor intr-o maniera atragatoare pentru clienti atat in locatie, cat si online;
- Reducerile de pret, acordare pe termen scurt pentru a impulsiona vanzarile imediate sau pentru clientii care apeleaza cu regularitate la serviciile salonului, incluse in campanii de promovare a vanzarilor;
- Discounturile - acordate fie in functie de volum, la a doua/a n-a cumparare, pentru recomandari, etc.
- Cardurile de fidelitate - cu puncte si reduceri pentru clientii fideli.



Parteneri:



*CMS*



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 potențial în regiunile din zona afacerii  
 Titlu proiect: Start-Up Plus - abateri de la ocuparea în Regiunea Sud-Muntenia  
 Cod SANS Proiect - 105802, Nr Contract de finanțare - POCLU/2017/10002



Instrumente Structurale  
 2014-2020

26

## VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

### 8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Total Subvenție minimis
1.1. Cheltuieli salariale	33000.00 lei
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	23408.00 lei
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	3272.50 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	49859.81 lei
14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor	1428.00 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	36755.53 lei
<b>TOTAL PROIECT</b>	

**\*\*\* DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMAȚII**

### 8.2. Bugetul proiectului

*Se va atașa în document excel și pdf distinct.*



Parteneri:



*Handwritten signature*





UNIUNEA EUROPEANĂ

Proiectul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor mici și mijlocii în zona urbane  
Yulu proiect: BlueUp Plus - Măsoară de succes în Regiunea Sud-Moldavia  
Cod CERS Proiect - 19632, Nr Contract de finanțare - POCUR2017/10632



Instrumente Structurale  
2014-2020

27

### 8.3. Cashflow - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (cash și bancă)	200,00	35,840,00	37,119,50	19,629,00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	183,723,84	74,000,00	81,000,00	121,500,00
1	din vânzări	36,000.00	54,000.00	81,000.00	121,500.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)		20,000.00		
4	Subvenție de minimis	147,723.84			
	Total disponibil (I+A)	183,923,84	109,840,00	118,119,50	161,129,00
B	Cheltuieli	147,723,84	72,180,00	77,630,50	83,180,50
1	Cheltuieli pentru investiții	41,149.01	5,000.00	10,000.00	15,000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	45,466.33	5,000.00	5,000.00	5,000.00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	56,408.00	56,408.00	56,408.00	56,408.00
4	Chirii				
5	Utilități				
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	1,428.00	2,500.00	3,000.00	3,500.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terți (contabilitate, expertiza juridică, etc)	3,272.50	3,272.50	3,272.50	3,272.50
10	Alte cheltuieli,.....				
C	Gredite (1+2)	0,00	0,00	0,00	0,00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1+2+3)	360,00	540,00	810,00	1,215,00
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	360.00	540.00	810.00	1,215.00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B-C-D-E)	148,083,84	72,720,50	78,440,50	84,395,50
G	Flux net de lichidități (I+F)	35,840,00	17,719,50	2,509,50	37,104,50
H	Sold final disponibil (I+G)	35,840,00	53,539,00	39,629,00	76,733,50



Parteneri:



*[Signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 8 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 8.1 - Creșterea ocupării și siguranța întreprinderilor cu potențialul din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă  
Cod SRS Proiect - 106002, Nr Contract de Finanțare - POCL0820/7106002



Instrumente Structurale  
2014-2020

28

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

*Ipotezele de lucru avute în vedere realizării cashflow-ului:*

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare cu aprox 50% față de anul precedent;
- 2) Administratorul afacerii vine cu un aport de cca 20.000 de lei, în al doilea an pentru susținerea activităților din cadrul firmei;
- 3) În primul an se încasează subvenția de minimis - Trasa I - 110.968,31 lei și Trasa II - 36.755,53 lei, după ce afacerea a realizat o cifră de afaceri de aprox. 36.000 lei - venituri din vânzări;
- 4) Numarul și valoarea comenzilor vor crește progresiv de la an la an, ceea ce se va reflecta în venituri din vânzări și necesita materii prime și materiale mai multe, care vor fi achiziționate din veniturile din vânzări;
- 5) Afacerea va funcționa ulterior reinvestind veniturile din vânzări în susținerea activității. Cheltuielile cu investițiile vor crește progresiv de la an la an;
- 6) Salariile (inclusiv contribuțiile angajat și angajator) se vor menține la același nivel în următorii 3 ani;
- 7) Investițiile în campania de promovare vor crește progresiv începând cu anul 2 de exploatare a afacerii;
- 8) Costurile cu contabilitatea vor crește datorită creșterii fluxului de activitate;
- 9) Costurile cu Chiria, utilitățile și alte resurse necesare funcționării întreprinderii, care nu au putut fi incluse în buget vor fi suportate de beneficiar;
- 10) Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%;



Parteneri:

