



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

## PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant - MINCIUNESCU BOGDAN ALEXANDRU

- 2019 -



Parteneri:



  
método

1



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI823/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

## I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	Lemn metrico SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	<p>310-FABRICARE DE MOBILA</p> <p>3101-FABRICAREA DE MOBILA PENTRU BIROURI SI MAGAZINE Icod CAEN principal)</p> <p>3102-FABRICAREA DE MOBILA PENTRU BUCATARI (cod CAEN secundar)</p> <p>3109-FABRICAREA DE MOBILA n.c.a. (Cod CAEN Secundar)</p>	
3. Capital Social:	200	
4. Asociat majoritar:	MINCIUNESCU BOGDAN ALEXANDRU	
5. Reprezentant legal:	MINCIUNESCU BOGDAN ALEXANDRU	
6. Adresa:	TURNU MAGURELE, TELEORMAN	
7. Telefon:	0726376330	
8. E-mail:	minciunescu.bogdan@yahoo.ro	
9. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
Minciunescu Bogdan Alexandru	Jud. Teleorman	100%
Nu este cazul		

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

IN ANEXA: Carte de identitate Minciunescu Bogdan Alexandru



Parteneri:



2

*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

### 2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

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

SC LEMN METRICO SRL isi doreste sa elaboreze concepte creative de mobilier 100% customizat prin care sa ofere clientilor garantia unui stil autentic, in conformitate cu personalitatea si cu dorintele fiecaruia, concepte de mobilier personalizat dedicat fiecărei aplicații casnice, de birou sau de magazin, punand accentul pe calitate desavarsita a materialelor si finisajelor, inovatie tehnologica permanenta, solutii concrete care sa transforme produse de serie in solutii unicate.

Totul porneste de la experienta acumulata ca freelancer in domeniu, in deja cunoscuta piata a mobilei la comanda, unde am constatat faptul ca in acest sector sunt foarte putini cei care furnizeaza servicii personalizate. Astfel, in urma propriei experiente si a derularii unui numar de peste 20 de comenzi in ultimele 12 luni a luat nastere ideea de a crea o firma mobila de montaj si de fabricare a mobilei la comanda.

Atelierul isi are sediul social in Turnu Magurele, localitate unde isi va desfasura in principal activitatea, inclusiv partea de logistica si administrativa: procesare comenzi, aprovizionare, livrare, facturare, etc., inasa avand in vedere ca se doreste a fi si un atelier mobil, asta inseamna ca poate acoperi o raza mult mai mare in ceea ce priveste onorarea comenzilor si satisfacerea nevoilor clientilor.

Pentru inceput, vom oferi servicii pentru realizarea urmatoarelor obiecte de mobilier:

- Mobilier living
- Mobilier bucatarie
- Mobilier baie
- Mobilier hol
- Dressing-uri
- Proiecte speciale

Dar si de asemenea, urmatoarele servicii:

- Servicii de consiliere
- Realizarea masuratorilor
- Realizarea schitelor
- Asigurarea transportului
- Realizarea montajului
- Garantie

Clientii vizati de catre compania noastra se impart in 2 categorii principale: *persoane fizice* care doresc sa isi puna amprenta asupra mobilierului comandat, astfel putand sa isi creeze un spatiu propriu, in care sa se simta relaxati si intr-un mediu cat mai primitiv, dar si *persoane juridice* fie ca vorbim de angajatori care doresc sa ofere angajatilor sai un mediu de lucru cat mai prietenos, fie ca vorbim de reamenajarea unor restaurante, acestea variind in functie de domeniul in care activeaza.

Profilul clientului vizat de catre noi este acela al clientului care cauta produse personalizate, de calitate si in acelasi timp unicate.



Parteneri:



3

*Luca*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

Instrumente Structurale  
2014-2020

### Fluxul tehnologic:

Modul în care firma noastră va funcționa va fi destul de simplu. Clientul care dorește o colaborare cu noi, ne contactează, urmând ca ulterior să avem o întâlnire în care să cunoaștem nevoile potențialului client, să cunoaștem bugetul de care acesta dispune și să încercăm să ne aliniem pe cerințele acestuia. În urma măsurătorilor realizate, se va elabora o ofertă de preț care va fi comunicată clientului în termen de 5 zile din momentul întâlnirii. Odată transmisă oferta și acceptată de către client, acesta va trebui să plătească un avans de 40% din valoarea totală a lucrării în maximum 5 zile de la semnarea contractului, urmând ca noi să livrăm produsele/serviciile în aproximativ 20 de zile lucrătoare de la recepționarea avansului. De asemenea, cu 3 zile înainte de livrarea propriu-zisă, vom lua legătura cu clientul spre informarea livrării și a montajului și pentru a-i aminti clientului că trebuie să realizeze unei a doua tranșe în valoare de 40% din valoarea contractului/comenzii, urmând ca diferența de 20% să fie achitată în ziua montajului.

Orice produs/serviciu realizat de către firma noastră va dispune și de o garanție de 6 luni.

În ceea ce privește plata produselor/serviciilor, oferim mai multe posibilități de plată în funcție de nevoile clienților:

- pt. persoane fizice - plată prin OP sau ramburs/cash la livrare;
- pt. persoane juridice - plată prin OP sau ramburs/cash la livrare;

Din dorința de a oferi produse de calitate clienților finali, SC LEMN METRICO SRL, lucrează cu furnizori certificați și cu o experiență vastă în domeniu și realizează permanent verificarea și evaluarea acestora, astfel încât să prevină eventuale lipsuri în ceea ce privește calitatea materiei prime.

Datorită pasiunii pentru ceea ce facem și datorită dorinței de a împărtăși cu ceilalți proiectele noastre, vom încerca să fim cât mai activi în spațiul virtual, în special social media, astfel încât să putem primi cât mai multe feedback-uri pentru ca ulterior să putem îmbunătăți serviciile oferite și de ce nu, de a ne face cunoscuți și de a putea capta noi clienți.

maxim 4000 caractere

## 2.2 - Viziune - Misiune - Valori

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

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

### Viziune

Viziunea LEMN METRICO SRL este de a aduce mulțumire și satisfacție clientului prin originalitatea produselor de mobilier personalizat realizate pentru aceștia. Motto-ul nostru este „Te simți bine acolo unde trăiești și muncești!”

### Misiune

Misiunea LEMN METRICO SRL este de a oferi permanent clienților produse și servicii de calitate, care să le crească calitatea vieții și performanțele în muncă. Vom viza, de asemenea, îmbunătățirea și diversificarea permanentă a serviciilor și produselor pentru a corespunde nevoilor în continuă schimbare ale clienților. Ne vom atinge misiunea creând o echipă de profesioniști, dotați cu echipamente performante, mobili și dedicați sprijinirii clientului în a-și îndeplini vesele legate de mobilierul pe care și-l doresc aproape.

### Valori



Parteneri:

*Lu*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

Principalele valori ale companiei vizează:

- ✓ **Seriozitate** - din echipa LEMN METRICO SRL fac parte oameni dedicați și care își doresc să ofere clientului ceea ce își dorește în totul.
- ✓ **Calitate** - LEMN METRICO SRL lucrează cu furnizori certificați și personal calificat pentru a oferi clienților finali produse de calitate. Utilizează materialele și accesoriile de top care se găsesc pe piața autohtonă și nu numai, la momentul realizării proiectului.
- ✓ **Profesionalism** - dovedit de către o echipă capabilă să ducă proiectul la bun sfârșit și care să aibă ca finalitate evidențierea sintagmei „custom made”.
- ✓ **Meticulozitate** - atenția pentru detalii, acordarea timpului necesar fiecărui detaliu, astfel încât rezultatele să fie pe măsură.
- ✓ **Flexibilitate** - flexibilitatea față de clienți este o valoare importantă pe care dorește să o îmbunătățească permanent prin serviciile pe care le oferă clienților săi.

maxim 3000 caractere

### 2.3 - Obiective

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

- OS 1 - Crearea a minim 2 locuri de muncă și ocuparea acestora cu personal calificat în termen de maximum 6 luni de la semnarea contractului de subvenție;
- OS 2 - Încheierea unui contract cu un dezvoltator imobiliar în primul an de activitate pentru amenajarea apartamentelor scoase la vânzare de către acesta;
- OS 3 - Dezvoltarea și aplicarea de mijloace de promovare online pentru extinderea activității pe parcursul a 12 luni de implementare și 6 luni de monitorizare.
- OS 4 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 25.000 euro în primele 11 luni de activitate;

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

- OS 1 - Crearea unui brand de încredere pe piața în termen de 5 ani de la înființare;
- OS 2 - Dezvoltarea organică a companiei pe parcursul celor cca 3 ani de sustenabilitate;
- OS 3 - Intrarea pe anumite segmente din domeniul amenajărilor de interior în maximum 3 ani de la înființare;
- OS 4 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu minim 20% față de anul precedent;
- OS 5 - Achiziționarea de noi utilaje/echipamente pentru o mai bună desfășurare a activității în maximum 3 ani de la înființare;
- OS 6 - Extinderea echipei în funcție de necesități pe parcursul următorilor 5 ani de funcționare;
- OS 7 - Deschiderea unui Showroom în Turnu Magurele/ București în maximum 2 ani;
- OS 8 - Deschiderea unui punct de lucru în București în maximum 2 ani;

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

- OS 1 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu 25% față de anul precedent;
- OS 2 - Creșterea vânzărilor cu minim 40% anual, față de anul precedent;
- OS 3 - Achiziționarea de noi utilaje/echipamente pentru o mai bună desfășurare a activității;
- OS 4 - Dezvoltarea unui nou segment de servicii de debitare, cantuire, CNC și vopsitorie;



Parteneri:



5



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

- OS 5 - Extinderea echipei în funcție de necesități;
- OS 6 - Dezvoltarea unei linii de produse în linie/standard;

## 2.4 - Activități

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

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

Activitatea 1	<i>Operationalizarea firmei LEMN METRICO SRL</i>
Durata - L1-L4	<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>- Identificarea locației și a spațiului unde va fi desfășurată activitatea; închirierea spațiului și preluarea contractelor de utilități, etc.</li> <li>- Realizarea dotărilor necesare pentru desfășurarea activității;</li> <li>- Angajarea personalului calificat - 2 persoane - Desenator artistic - COD COR 343205 și Montator mobilă (asimilat codului COR 752206 - Confectioner, montator produse din lemn), și instruirea acestora.</li> <li>- Identificarea furnizorilor și achiziția de materii prime, materiale, scule și echipamente necesare pentru realizarea produselor;</li> </ul> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 1 și OS 2 pe termen scurt.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>
Activitatea 2	<i>Dezvoltarea unei strategii de marketing și promovare în mediile online și offline</i>
Durata - L3-L12	<p>Activitatea se va implementa în 2 etape:</p> <p>Etapa I - Elaborarea unei strategii de marketing;</p> <p>Etapa II - Implementarea acțiunilor propuse în strategie pentru primul an de activitate;</p> <p>În etapa de elaborare a strategiei de marketing se va ține cont de obiectivele propuse și menționate mai sus și de rezultatele care se doresc a fi obținute. Astfel vor fi propuse în strategie acțiuni pe termen scurt, mediu și lung, inclusiv termenele de realizare a acestora.</p> <p>În etapa de implementare vor fi incluse în mod obligatoriu tehnici de promovare utilizând mijloacele de comunicare online, precum:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Pagina de Facebook</li> <li>- Pagina Pinterest</li> <li>- Pagina Instagram</li> <li>- Realizarea unui site, în momentul constituirii unui portofoliu solid astfel încât să putem prezenta proiectele realizate și în același timp de a putea intra și în domeniul design-ului de interior.</li> <li>- Etc.</li> </ul> <p>De asemenea, alte acțiuni, materiale și instrumente de comunicare și promovare ce</p>



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

	<p>pot fi incluse în strategia de marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- participarea la targuri si expozitii de profil;</li> <li>- distributia de materiale in format fizic: flyere, brosurii, etc.</li> </ul> <p>Activitatea contribuie la indeplinirea OS 3 pe termen scurt, OS 3 pe termen mediu.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>
<b>Activitatea 3</b>	<b><i>Punerea in functiune a activitatilor companiei</i></b>
<i>Durata - L1-L12</i>	<p>Practic, în cadrul acestei activitati obiectivul principal va fi acela de identificare a potentialilor clienti ca pana la urma sa se ajunga la semnarea cel puțin a unui contract care sa ofere sustenabilitate pe o perioada mai îndelungata, concret un contract cu un dezvoltator imobiliar caruia sa ii putem oferi serviciile noastre la o scala mai mare.</p> <p>În tot procesul acesta se vor realiza oferte personalizate, care implica crearea de schite/randari si de ce nu, de cunoastere a clientilor si de anticipare a necesitatilor acestora, ca experienta pe viitor.</p> <p>Odata semnate contractele, va incepe productia personalizata aferenta fiecaruia, urmata de livrarea produselor catre clienti si incasarea sumelor aferente.</p> <p>Acesta activitate va duce la indeplinirea OS 2 pe termen scurt si OS 1, OS 2 si OS 6, pe termen mediu.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>
<b>Activitatea 4</b>	<b><i>Extinderea companiei</i></b>
<i>Durata - L11-L12</i>	<p>Pornind de la obiectivele OS 7 si OS 8, pe termen mediu, respectiv realizarea unui showroom si deschiderea unui punct de lucru in Bucuresti, la sfarsitul primului an de activitatea se va realiza o evaluare a evolutiei companiei din toatele punctele de vedere, pentru a avea clar care este directia catre care se îndreapta aceasta. În contextul în care evaluarea rezulta a fi una favorabila, se va demara procedura de implementare a obiectivelor mai sus mentionate.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>

## 2.5 - Sustenabilitatea afacerii

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

Dezvoltarea pe termen lung în cadrul SC LEMN METRICO SRL, vizează atingerea obiectivelor propuse pe termen mediu și lung. În acest sens, inclusiv în realizarea activitatilor 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.



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

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 arhitectura și design și care vor contribui în mod semnificativ la realizarea unor produse de calitate și furnizarea serviciilor conexe la standardele propuse, astfel încât clienții să observe diferența între produsele noastre și ale concurenței și pe viitor să continue să colaboreze cu noi și de ce nu să recomande cu încredere produsele/serviciile LEMN METRICO SRL.

Principalele direcții de dezvoltare pe termen lung vizează:

- Extinderea echipei de lucru și a gamei de produse/servicii oferite;
- Crearea unui brand;
- Captarea a cât mai mulți clienți - persoane juridice;
- Creșterea comenzilor și implicat a cifrei de afaceri anual;

În acest context, pentru îndeplinirea obiectivelor propuse pe termen mediu și lung, Trasa II de bani va fi direcționată către echipamente, conform detalierei din buget. De asemenea, profitul obținut în primul an de activitate va fi reinvestit în achiziționarea de noi echipamente performante care să ne asigure creșterea dorită pe termen mediu și lung.

Pe viitor, urmărim și suplimentarea sumelor aferente investițiilor din fonduri nerambursabile naționale și / sau europene, destinate în principal extinderii, modernizării, introducerii unor elemente de tehnologie a informației și comunicațiilor, etc. Vizăm în acest sens în următorii ani fie o finanțare de tip POR sau Competitivitate, fie finanțări mai mici, pentru promovare și participare la târguri și expoziții în cadrul programelor naționale facilitate de Agenția pentru Programe și Proiecte pentru IMM.

**maxim 3000 caractere**

## 2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

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

Rezultat 1	O firmă operațională care include: <ul style="list-style-type: none"> <li>- Un sediu amenajat corespunzător pentru buna desfășurare a activității;</li> <li>- O echipă formată din 2 angajați - 2 locuri de muncă nou create;</li> <li>- Stocuri de materii prime, materiale, materiale consumabile și alte scule și echipamente necesare pentru realizarea activității;</li> </ul> <i>Rezultat aferent Activității 1 din planul de afaceri.</i>
Rezultat 2	O bună strategie de marketing aprobată de către conducerea firmei. <i>Rezultat aferent Activității 2 din planul de afaceri.</i>
Rezultat 3	Minim 35.000 euro cifră de afaceri în primele 11 luni de activitate



Parteneri:

*Handwritten signature*





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

	<i>Rezultat aferent Activitatii 3 din planul de afaceri.</i>
Rezultat 4	Extinderea companiei. <i>Rezultat aferent Activitatii 3 din planul de afaceri.</i>

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

## 2.7 - Riscuri

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

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Fluctuația de personal și dificultatea identificării de personal calificat  Impact - semnificativ Probabilitate de apariție - medie	<i>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 și pasionați de ceea ce fac.  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.</i>  <i>maxim 750 caractere</i>
2.	Dinamica legislativă și Birocrația  Impact - mediu Probabilitate de apariție - medie	<i>Dinamica legislativă și birocratia din România sunt riscuri externe care nu pot fi anticipate, nici în ceea ce privește probabilitatea de apariție, nici în ceea ce privește impactul măsurilor legislative asupra activității companiei la un moment dat. Cert este că aceste riscuri pot afecta într-o măsură mai mică sau mai mare activitatea companiei.  Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a răspunde pozitiv la schimbările legislative, fără a afecta semnificativ activitatea firmei, vor fi contractate firme</i>



Parteneri:



9



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

		<p>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>Prabusirea pieței imobiliare</p> <p>Impact - semnificativ</p> <p>Probabilitate de apariție - medie</p>	<p>Având în vedere dinamica pieței imobiliare din ultima vreme, probabilitatea ca prabusirea acestei piețe să se întâmple este destul de ridicată.</p> <p>Intr-un astfel de scenariu, repositionarea în piață rămâne una dintre principalele alternative. Totodată, specificul produselor oferite (personalizarea) le face atractive și pentru clienții persoane fizice care deja dețin apartamente cărora doresc să le schimbe înfățișarea cu un mobilier nou, personalizat, astfel încât considerăm că putem să ne atingem obiectivele, direcționând eforturile către un alt client țintă.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

## 2.8 - Teme secundare și CDI

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

### 2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

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

Principiile dezvoltării durabile sunt avute în vedere în permanenta de SC LEMN METRICO SRL. Pornind de la faptul că materia primă utilizată de către firma noastră este lemnul, în implementarea planului de afaceri vor fi impuse următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile prietenoase cu mediul, biodegradabile, etc.
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de companie.
- Reutilizarea materialelor rezultate în urma producției primare a produselor pentru realizarea de



Parteneri:



10

*[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 nonagrícola din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI/82/37/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

accesorii, materiale suport și alte produse.

- 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 se va ghida după principiul *poluatorul plătește* prin îndeplinirea tuturor diligențelor pentru a preveni poluarea în oricare formă a ei.

Astfel în desfășurarea activității, LEMN METRICO SRL, va achiziționa cu prioritate produse reciclabile, respectiv reciclate, iar în ceea ce privește aparatura, echipamentul de lucru, acestea se vor achiziționa și utiliza ținând cont de recomandările privind eficiența energetică.

maxim 1500 carcatere

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

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

Asa cum am menționat anterior, principiile dezvoltării durabile sunt avute în vedere în permanență de către firma noastră, la fel și cel al utilizării eficiente a resurselor. Acest principiu va fi aplicat, atât pe durata implementării planului de afaceri, cât și în desfășurarea activității uzuale a companiei, regăsindu-se în următoarele acțiuni:

- fructificarea oportunităților de economisire a resurselor oricând este posibil, prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de resurse, prin utilizarea documentelor în format electronic și diminuarea imprimării de documente inutile;
- reciclarea materialelor și reutilizarea elementelor din componenta produselor. În cadrul companiei va exista o procedură internă de reciclare 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, 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 carcatere



Parteneri:



11

*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

### 2.8.3 - Inovare Socială

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

SC LEMN METRICO SRL, pentru a contribui la promovarea principiilor inovării sociale va aplica următoarele metode:

- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse și nondiscriminarea, precum integrarea în cadrul echipei sale a persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate prin educare, instruire la locul de muncă și lucru în echipă;
- crearea și consolidarea de parteneriate cu entități complementare pentru a dezvolta un mediu de business complex;
- afilierea la patronate, asociații internaționale și/sau sindicate;
- valorificarea oportunităților locale în 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, de mediu, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea compania, participând la inițiative precum New Trees for New Life a Asociației Se Poate, care plantează copaci în județul Prahova din Regiunea Sud-Muntenia
- realizarea unor donații de mobilier basic, pentru cazuri de persoane nevoiase care altfel nu pot avea acces la piese de mobilier de bază.

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

maxim 1500 caractere

### 2.8.4 - Utilizarea și calitatea TIC

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

Deși materia primă pentru desfășurarea activității companiei noastre va fi lemnul, utilizarea și calitatea TIC în cadrul firmei va fi esențială, deoarece pentru finalizarea oricărui proiect, se va recurge la acesta.

Practic în cadrul oricărui proces de producție pentru realizarea oricărui produs se va recurge la echipamente IT dotate cu un software special pentru realizarea graficii, randariilor, etc., rezultate care vor fi oferite ulterior clienților finali pentru a le putea oferi o vizualizare în prealabil a ceea ce urmează să primească ca și produs de la noi și în același timp pentru a putea discuta pe seama schițelor și a putea definitiva produsul.

Totodată SC LEMN METRICO SRL va opta pentru achiziția de software performant utilizat în domeniul industriei de mobilier, care va fi instalat pe echipamentele IT de nouă generație care vor fi aduse contribuție în proiect de către promotor pentru bună desfășurare a activității care să permită arhitecților și desenatorilor artistici să creeze randări la cele mai ridicate standarde.

maxim 1500 caractere



Parteneri:

12

*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

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

SC LEMN METRICO SRL, în ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea tehnologică și/sau inovarea, își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să inoveze constant produsele și serviciile livrate către clienții finali. Printre acestea se numără și furnizarea de servicii de debitare 3D, aparatura tehnologică cât mai avansată pentru realizarea prototipurilor/machetelor de noi produse.

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 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.

Totodată, codul CAEN principal și codurile CAEN secundare propuse sunt înscrise în lista activităților prioritare în cadrul Strategiei Naționale pentru Cercetare-Dezvoltare-Inovare 2020, fiind considerate printre principalele industrii productive creative.

maxim 1500 caractere

## III. ANALIZA SWOT A AFACERII

*(Vă rugăm să prezentați principalele puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări identificate pentru afacerea dumneavoastră.)*

### 3.1. Punctele forte asociate afacerii

- O echipă cu experiență în design de interior.
- Flexibilitatea oferită de achiziționarea celor mai dinamice scule existente pe piață.
- Calitatea materialelor și accesoriilor folosite.
- Calitatea execuției proiectelor și promptitudinea în onorarea acestora.
- Experiența acumulată până în prezent în acest domeniu de către antreprenor, ca urmare a participării ca freelancer în proiecte de producție și montaj mobilier personalizat la comandă în cadrul altor companii
- Imaginație, spirit creativ
- Tehnologie modernă,

### 3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Calitatea defectuoasă a frontului de lucru.
- Materia primă principală dificilă și costisitoare (lemnul prelucrat trebuie uscat, costurile fiind variabile și în funcție de esență)



Parteneri:



13



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

- Firma creată recent, prin urmare, nu există referințe favorabile de la clienți.
- Lipsa notorietății pe piața de profil.

### 3.3. Oportunitățile identificate

- Dezvoltarea imobiliară în special în domeniul construcțiilor nerezidențiale.
- Cererea tot mai mare de produse premium/unicate.
- Piața într-o continuă mișcare în ceea ce privește amenajările interioare.
- Cerințe tot mai dese de proiecte speciale (mobiliere baruri, restaurante, cafenele etc.).
- Dezvoltare pe partea de decorațiuni interioare
- Îlesirea pe piața externă unde potențialul se poate dubla
- Posibilitatea accesării unei finanțări nerambursabile în cadrul Programului România Startup Plus, care să acopere o parte a costurilor investiționale și operaționale pe o perioadă de 12 luni

### 3.4. Amenințările identificate

- Lipsa de personal calificat.
- Preferințele în continuă schimbare ale clienților și posibilitatea ca aceștia să se răzgândească asupra unei oferte, pe parcurs
- Legislația într-o continuă schimbare.
- Scumpirile materialelor/accesoriilor cauzate de inflație sau alți factori economici.
- Scăderea prețurilor locuințelor din complexele noi, ca urmare a aplicării programului Prima Casa sub formă plafonată
- Concurența
- Potențiala creștere a numărului de firme care oferă servicii de acest gen

Ca urmare a analizei SWOT, deciziile care deriva din aceasta sunt:

- Participarea cu un plan de afaceri în cadrul concursului de idei de afaceri din proiectul 106932
- Achiziționarea de tehnologie cât mai avansată, atât în procesul de design, cât și pentru procesul de producție, în vederea realizării unor produse de mobilier personalizate cât mai calitative
- Atragerea în echipa firmei a unor specialiști calificați, dinamici și dornici să contribuie într-un mod creativ la dezvoltarea unui concept nou pe piața mobilei
- Inovarea permanentă și impunerea pe piața națională și ulterior, în 3-5 ani, internațională, ca un furnizor performant de produse de mobilier personalizat



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

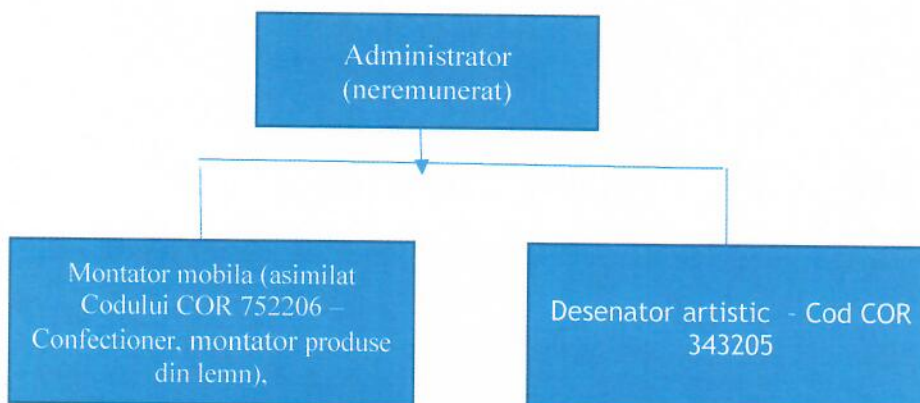
#### IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

##### A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

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

În cadrul companiei LEMN METRICO SRL, vor fi create în prima etapă 2 locuri de muncă:

1. Desenator artistic - COD COR 343205, 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă.
2. Montator mobila (asimilat Codului COR 752206 - Confectioner, montator produse din lemn), 8 h/zi - program L-V- program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă. Acesta pe lângă poziția ocupată ca montator va fi în același timp și administrator al companiei.



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

1. Montator mobila (asimilat codului COR 752206 - Confectioner, montator produse din lemn), 8 h/zi- program L-V- program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă.

Acest loc de muncă va fi ocupat de o persoană care are calitatea de persoană inactivă, care nu a mai avut contract individual de muncă cu nicio entitate economică pe o perioadă mai mare de 1 an.



Parteneri:



*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

#### 4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Desenator artistic - Cod COR 343205	<p>Consiliere clienți</p> <p>Intocmirea/realizarea schitelor/randarilor în programe speciale de design.</p> <p>Prezentarea schitelor/randarilor clienților și deliberarea versiunilor finale ale proiectelor cu aceștia.</p> <p>Identificarea de noi materiale/accesorii.</p> <p>Se documentează în permanență în ceea ce privește noile apariții/trend-uri în domeniu</p>	<p>Studii de specialitate în domeniul arhitecturii - Facultatea de Arhitectura de interior.</p> <p>- Utilizarea calculatorului - AutoCad, ArhiCad, CAD, software specific Proiectarilor, Pachet Microsoft, Adobe, Internet;</p>	- minim 2 ani de experiență specifică în domeniul arhitecturii/design-ului, comerț și marketing;
Montator mobilă (asimilat Codului COR 752206 - Confectioner, montator produse din lemn),	<p>Logistica, transport depozit/furnizor-client final.</p> <p>Asigurarea integrității calității materialelor pe timpul transportului.</p> <p>Manipulare/ Incarcare/ descarcare/ depozitare materiale și accesorii.</p> <p>Montarea/demontare.</p> <p>Punerea în funcțiune.</p> <p>Mentenanță/ garanție.</p>	<p>Studii medii.</p> <p>- Utilizarea calculatorului - Pachet Microsoft, Adobe, Internet;</p>	- minim 1 ani de experiență specifică în domeniul fabricării de mobilă.

#### 4.4 - Relațiile de muncă

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

Noua societate va crea două locuri de muncă: Montator mobilă (asimilat Codului COR 752206 - Confectioner, montator produse din lemn), (1 post) și Desenator artistic - Cod COR 343205.

Cei doi angajați vor răspunde Administratorului, care este și promotorul afacerii. Acesta va fi neremunerat ca administrator, întrucât va ocupa poziția de montator mobilă.

Atribuțiile administratorului:

- Stabilește direcțiile de dezvoltare ale întreprinderii și caile de parcurs
- Stabilește contacte cu potențiali clienți, negociază contracte, semnează contracte
- Transmite echipei termenele fiecărui contract, se asigură că există materii prime și materiale consumabile, îi însoțește pe membrii echipei la măsurători, etc
- Incasează avansul și asigură repartizarea resurselor financiare în funcție de nevoi
- Încheie contracte de muncă și colaborare



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

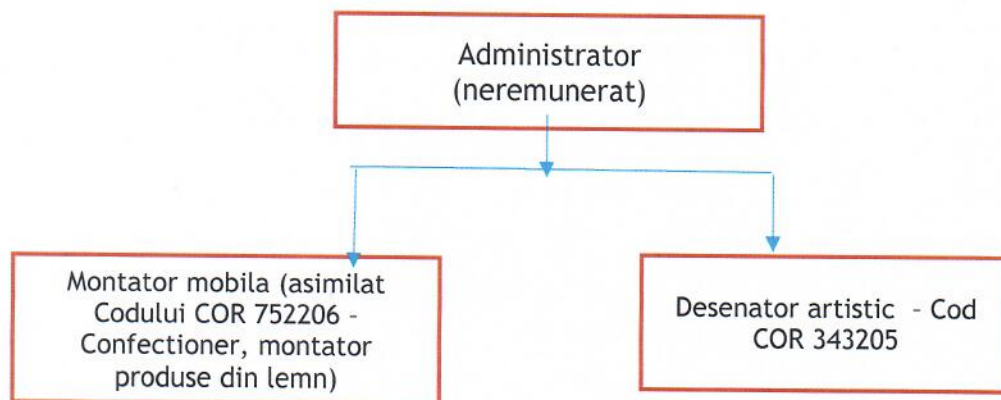
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect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



Instrumente Structurale  
2014-2020

- Plateste salarii si furnizori, etc.

Cei doi angajati se subordoneaza administratorului, insa pot asigura un important rol consultativ in implementarea concreta a activitatii, respectiv: consiliere pentru design-ul mobilierului, asezarea acestuia in spatiul disponibil, sugestii privind imbunatatirea aspectului de interior, etc. Intre cei doi angajati, relatiile de munca vor fi obligatoriu bazate pe respect reciproc, pe solidaritate si pe munca in echipa, obiectivul principal fiind de a indeplini sarcinile trasate cu maxima eficienta. In cele ce urmeaza, prezentam organigrama companiei. Serviciile suport vor fi asigurate prin externalizare: contabilitatea, serviciul de resurse umane si cele de SSM si PSI. Ele se subordoneaza direct administratorului si functional, periodic, intra in legatura cu cei doi angajati.



maxim 3000 caractere

#### 4.5 - Management și coordonare

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

Managementul companiei si partea de coordonare a activitatii sunt asigurate de administratorul companiei care este si reprezentant legal si asociat unic in companie. Administratorul SC LEMN METRICO SRL isi va exercita activitatea in baza actului constitutiv.

In cadrul firmei, el va indeplini si pozitia de Montator mobila (asimilat Codului COR 752206 - Confectioner, montator produse din lemn), pe care o va exercita in baza fisei postului, asemenea Desenatorului artistic - Cod COR 343205.

Practic, in afara sarcinilor administrative, conform statutului de reprezentant legal, administratorul va fi cel care se va ocupa de captarea clientilor, realizarea ofertelor, de mentinerea legaturii cu acesta pana in punctul in care se vor realiza masuratorile pentru proiect, de unde sarcina de comunicare si legatura cu acestia cade in sarcina Desenatorului artistic pana in momentul semnarii contractului cu clientii.

Administratorul si promotorul afacerii are cursuri in domeniul economic, inclusiv un certificat de competente antreprenoriale obtinut in urma unui program de formare profesionala autorizat cu durata de 40 de ore si experienta manageriala si de vanzari, atat la nivel national, cat si international, in urma a cca 5 ani petrecuti in domeniul vanzarilor pentru firme din domeniul comercial si al materialelor publicitare, precum si o scurta experienta antreprenoriala (cca 4 ani, in care a derulat activitati de debitare laser pe cont propriu).

In calitate de reprezentant vanzari, promotorul afacerii a gestionat echipe de pana la 5 persoane, iar in



Parteneri:

*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

calitate de administrator, a coordonat doi angajați.

În ultimii 2 ani, promotorul afacerii s-a implicat și în activități din domeniul producției de mobilă și designului interior, acumulând experiența și în partile practice ale afacerii. Astfel, a contribuit direct la realizarea a peste 20 de proiecte de design interior, asigurând, în calitate de colaborator, partea de producție și montaj.

Promotorul afacerii vizează două parteneriate care să îi sprijine dezvoltarea afacerii:

- Un parteneriat cu un dezvoltator imobiliar, pentru asigurarea de către acesta a serviciului integrat (casa+mobilier la comandă)
- Un parteneriat cu o firmă de design interior, pentru promovarea încrucișată

Angajații și colaboratorii vizati vor avea ca principale caracteristici dorința de muncă, angajamentul pentru o muncă de calitate, calificări în domeniu sau dorința de a învăța (ucenicie la locul de muncă) și a se califica și disponibilitate pentru deplasări și program flexibil.

maxim 3000 caractere

## B. POLITICA DE RESURSE UMANE

### 4.6 - Recrutare personal

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

SC LEMN METRICO SRL va realiza procesele de recrutare și selecție utilizând mijloace online (site-uri de specialitate) și offline (la Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă), prin publicarea unui anunț de angajare, dar și prin recomandări.

Criteriile importante pe care compania noastră le va avea în vedere în procesul de recrutare sunt:

- Experiența în domeniu;
- Profesionalism;
- Creativitate;
- Recomandări / Portofoliu de lucrări (dacă există);
- Etc.

Procesul de recrutare în cadrul companiei se va desfășura în 2 etape: Etapa I - Interviu preliminar și Etapa II - Proba practică. După derularea celor două etape, persoanele selecționate vor primi o ofertă financiară și referitoare la programul de lucru.

Orice persoană ce se va angaja va trece printr-o perioadă de probă de minimum 90 de zile, perioadă ce va fi stipulată în contractul individual de 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.

Totodată, integrarea la locul de muncă înseamnă și dezvoltarea unei relații de muncă bazată pe încredere și respect reciproc, întrucât echipa centrală va fi alcătuită din două persoane pe o perioadă de cel puțin 6 luni. Astfel, aceste două persoane trebuie să se susțină și să colaboreze nemijlocit pentru a dezvolta afacerea și pentru a integra ulterior noi colaboratori.

maxim 3000 caractere



Parteneri:



18



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

#### 4.7 - Motivarea angajaților

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

În ceea ce privește motivarea angajaților în cadrul companiei vor fi adoptate mijloace de motivare agree de angajați, ca urmare a unor întâlniri individuale cu aceștia în care angajatorul va cunoaște nevoile acestora.

Mijloace de motivare se vor împarti în 2 categorii:

- de natura financiară: bonusuri de performanță acordate trimestrial și pentru productivitate, implicare în marketing, rapiditate și disponibilitate la program prelungit;

Salariile oferite vor fi, pentru început, la nivelul minim pe economie, însă promotorul afacerii intenționează să dezvolte un sistem de bonusare financiară, bazat pe: productivitate (premierea cu un procent din încasare, la realizarea cât mai eficientă și eficace a comenzii și montarea ei), pe respectarea termenelor (premierea rapidității cu care s-a realizat o comandă), aducere de clienți (procent de până la 30% din profitul aferent comenzii) și disponibilitatea de implicare (asigurarea plății orelor suplimentare și acordarea de zile libere, precum și asigurarea unui program flexibil în perioadele în care comenzile sunt mai puține).

- de natura nefinanciară: bonusuri de timp liber; bonusuri în natură constând în produse realizate în cadrul companiei; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viața angajaților, acordarea unor responsabilități suplimentare la mărirea echipei (recunoașterea vechimii); etc.

Totodată, în vederea asigurării unui flux continuu de muncă, se va încerca dezvoltarea unor piese de mobilier de serie, care să fie promovate și vândute în diverse contexte comerciale.

maxim 3000 caractere

#### 4.8 - Monitorizare și control

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

Persoana responsabilă cu monitorizarea și controlul activității în cadrul companiei va fi administratorul, respectiv montatorul de care în același timp va realiza și controlul calității produselor și serviciilor.

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

În momentul constatării unor nereguli sau abateri de la standardele de calitate agree, se vor lua măsuri de atenuare / înlăturare a cauzei care a condus la acea situație.

maxim 3000 caractere



Parteneri:

19



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

#### 4.9 - Salarizarea personalului

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

Salarizarea personalului se va face în funcție de experiența în domeniu a fiecărui angajat.

În cadrul companiei, salariile vor avea următoarea componentă:

- 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 5 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
- bonusuri trimestriale - acordate angajaților trimestrial, în funcție de vânzări.
- Bonusuri pentru implicare, productivitate, disponibilitatea la program și realizare a comenzilor înainte de termene.

Politica de salarizare va fi aplicată în mod transparent, se va comunica angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs; de asemenea vor fi comunicate întregii echipe bonusurile trimestriale în momentul înmânării acestora.

maxim 3000 caractere

#### 4.10 - Dezvoltarea profesională

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

SC LEMN METRICO SRL încurajează toți angajații să participe în programe de dezvoltare profesională, de la workshop-uri de scurtă durată, la traininguri de specialitate, parte dintre aceste activități fiind decontate de companie.

În același timp, compania noastră va organiza anual activități de stimulare a dezvoltării abilităților profesionale ale angajaților, precum workshop-uri și ateliere tematice, cu experți din domeniu.

De asemenea, în momentul extinderii companiei și implicit al extinderii echipei, angajații vor fi încurajați să își exerseze caracterul de lider, fiind indemnati să gestioneze proiecte proprii acolo unde este cazul. Totodată în cadrul companiei va exista posibilitatea de a promova pe scară ierarhică, pe măsura ce echipa se dezvoltă, în conformitate cu organigrama și pozițiile disponibile în cadrul companiei.

maxim 3000 caractere

#### 4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

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

În cadrul companiei SC LEMN METRICO SRL, egalitatea de șanse va fi unul dintre principiile aplicate în selecția, recrutarea, angajarea, motivarea și salarizarea angajaților.

Procesul de angajare a personalului se va realiza într-o manieră transparentă, utilizând mijloacele online de recrutare, așa cum am menționat în secțiunile anterioare, astfel acordând șanse egale tuturor celor care doresc să facă parte din echipa noastră.



Parteneri:



20

*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

Tratamentul discriminatoriu față de colegi va fi interzis, iar 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

*(Descrierea exactă a produsului/serviciului oferit:*

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

SC LEMN METRICO SRL, așa cum sugerează și numele va oferi produse din lemn și derivate ale acestuia, dar și servicii conexe activității de fabricare a mobilei.

Pornind de la principiile de bază: creativitatea proiectelor și calitatea produselor, încercăm să menținem contactul cu ultimele noutăți de design, cu noile curente în industria de mobilă, astfel încât să putem oferi produse care să își mențină calitatea pentru client, investind permanent în tehnologie și în calificarea personalului. În felul acesta, asigurând un personal specializat pentru orice tip de mobilier la comandă, pentru a răspunde în mod real dorințelor clienților.

Pentru început, vom produce următoarele obiecte de mobilier:

- Mobilier living - în acest sens vom produce toate tipurile de mobilier din lemn și echivalent: masute, masute de cafea, scaune, etc
- Mobilier bucatarie - în ceea ce privește bucataria, vom putea asigura dulapuri, masă de lemn pentru chiuvetă, mașina de spălat vase, mașina de spălat, mese și scaune, etc
- Mobilier baie-pentru baie vom asigura dulapuri, masă pentru chiuvetă, dulapioare și suporturi
- Mobilier hol-de la rafturi, dulapuri, masute înalte, suporturi diverse, etc
- Dressing-uri
- Proiecte speciale

Firma noastră va asigura transportul și montajul pieselor de mobilier mai sus menționate, precum și protecția acestora, prin ambalarea în cutii și materiale de protecție pe parcursul transportului.

De asemenea, vom asigura clienților următoarele servicii:

- Servicii de consiliere
- Realizarea măsurătorilor
- Realizarea schitelor
- Asigurarea transportului
- Realizarea montajului
- Garanție

Aceste servicii constau în vizita la locația unde se dorește amplasarea mobilierului, realizarea de fotografii pentru simulări în software, realizarea măsurătorilor, a schitelor privind mobilierul și amplasamentul acestuia, etc..

Modul în care firma noastră va funcționa va fi destul de simplu. Clientul care dorește o colaborare cu noi, ne contactează, urmând ca ulterior să avem o întâlnire în care să cunoaștem nevoile potențialului client, să cunoaștem bugetul de care acesta dispune și să încercăm să ne aliniem pe cerințele acestuia. În urma măsurătorilor realizate, se va elabora o ofertă de preț care va fi comunicată clientului în termen de 5 zile din momentul întâlnirii. Odată transmisă oferta și acceptată de către client, acesta va trebui să plătească un avans de 40% din valoarea totală a lucrării în maximum 5 zile de la semnarea contractului, urmând ca



Parteneri:



21

*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

noi sa livram produsele/serviciile in aproximativ 20 de zile lucratoare de la receptionarea avansului. De asemenea, cu 3 zile inainte de livrarea propriu-zisa, vom lua legatura cu clientul spre informarea livrarii si a montajului si pentru a-i aminti clientului ca trebuie sa realizeze unei a doua transe in valoare de 40% din valoarea contractului/comenzii, urmand ca diferenta de 20% sa fie achitata in ziua montajului.

Se va oferi o garantie de minimum 6 luni, in functie de produsul / proiectul comandat.

maxim 3000 caractere

## 5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

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

Avand in vedere noul trend, in care tot mai multi clienti sunt indreptati catre produsele personalizate, la comanda, principalele avantaje ale produselor/serviciilor oferite de catre firma noastra constau in:

- posibilitatea configurarii produselor in functie de preferintele clientilor si livrarea unor produse personalizate, configurate la comanda, in functie de preferintele acestora;
- flexibilitatea fata de client - posibilitatea de a achizitiona produse personalizate sau unicat ca urmare a respectarii dorintelor acestuia;
- implicarea clientilor in procesul de productie - realizarea unei piese de mobilier se va face tinand cont si de recomandarile acestora astfel incat ceea ce urmeaza a fi livrat sa fie exact ceea ce clientul se asteapta sa primeasca;
- calitatea produselor finale;
- calitatea materialelor utilizate;

Fata de ceilalti producatori din zona, ne diferentiam si prin utilizarea intr-o mare masura a componentei TIC in design si productie, prin tehnologiile achizitionate (echipamente noi), prin furnizarea de garantii si prin asigurarea unei implicari cat mai mari a clientului in conceperea mobilierului si in alegerea materiilor prime si materialelor si in oferirea a minimum 2 simulari de pret.

maxim 3000 caractere

## VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

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

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

Productia de mobila din Romania a inregistrat un ritm mediul anual de crestere de 7,61% in perioada 2011-2017. Conform statisticilor se estimeaza un avans al productiei de 8,10% si o valoarea de 2,754 milioane euro. De asemenea se estimeaza ca 83% din productie se va livra in afara tarii, iar 17% in tara. Asa cum arata studiul realizat de Asociatia Producatorilor de Mobila din Romania, piata mobilei se mentine in tendinte de crestere, pentru anul 2019 fiind estimate vanzari ceva mai scazute pe plan international.



Parteneri:



22

*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

APMR intenționează organizarea a cel puțin 7 târguri și expoziții de profil, pentru promovarea internă și internațională a mobilei românești.

Cu toate acestea, pentru LEMN METRICO principală piață vizată este piața internă din România, cu accent pe piața județului Teleorman, a județelor învecinate și a Municipiului București, distanța între sediul firmei și capitala fiind nesemnificativă în contextul actual. Cu toate acestea în proporție de aproape 80% mobila românească se exportă, pentru o dezvoltare echilibrată a sectorului este necesară acordarea unei atenții deosebite pieței interne, în sensul adaptării la cerințele actuale și previzibile ale consumatorilor.

În consecință, SC LEMN METRICO SRL își propune să susțină producătorii locali prin achiziționarea de materii prime realizate în țara noastră și să se adreseze acelor clienți care își doresc să stimuleze economia națională prin achiziții de mobilier de calitate făcut din lemn românesc.

Piața producției de mobila are un potențial destul de ridicat, mai ales dacă ne gândim proporțional cu domeniul construcțiilor, însă cu toate acestea sunt foarte puțini cei care oferă servicii de mobila pe comandă cu un design unicat și folosind materiale de înaltă calitate.

**Cliantul ideal** este un client informat, la curent cu tendințele în domeniu, care preferă mobilierul durabil, personalizat spațiului în care va locui, asimilat acestuia pentru a îi crea un adevărat loc de relaxare și reîncărcare. Are venituri medii de cca 4000 lei/lună, studii superioare, își dorește o casă nouă, mobilată impecabil. Vom utiliza, astfel, în consilierea clienților, cele mai noi tendințe și preferințe la nivel național și internațional pentru anul 2019 și, prin implicarea clientului în crearea aceluși spațiu ideal, ne vom asigura de disponibilitatea sa de a investi în mobila produsă de noi.

Principalul avantaj îl constituie experiența acumulată în domeniu, datorită faptului că activez pe această piață de mai bine de 2 ani, ceea ce înseamnă că am bune cunoștințe despre acest segment și am intrat în contact cu numeroși clienți ale căror pretenții au fost îndeplinite cu succes.

Modul de desfășurare al produselor/serviciilor se va face prin prezentarea la târguri, expoziții, on-line prin intermediul rețelelor sociale, etc.

maxim 3000 caractere

## 6.2. Localizarea și mărimea pieței desfășurare a produselor / serviciilor oferite

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

Industria mobilei din România a înregistrat un excedent comercial - diferența dintre exporturi și importuri - de 694 mil. euro în primele cinci luni din 2018, un nivel similar cu cel de anul precedent, potrivit datelor Asociației Producătorilor de Mobilă din România (APMR) (sursa: <https://www.zf.ro/companii/industria-mobilei-excedent-comercial-de-700-mil-euro-in-primele-5-luni-din-2018-17515194>).

În perioada ianuarie-mai 2018, România a exportat mobilă de 987 mil. euro și a importat mobilier de circa 292 mil. euro, exporturile fiind de 3,4 ori mai mari decât importurile, o situație mai rar întâlnită în alte sectoare ale economiei. În primele cinci luni din 2018, exporturile României de mobilă au crescut cu 3,2%, cei mai fideli cumpărători de mobilă românească fiind Germania, Franța, Italia, Cehia și Olanda, după valoarea exporturilor din 2018.



Parteneri:



23

*[Signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

Industria mobilei, un sector în care activează peste 4.000 de companii, a ajuns la 2,5 miliarde de euro în 2017. Cu exporturi de 2,21 mld. euro, România s-a situat pe locul cinci în UE la exportul de mobilă și pe locul 11 la nivel mondial în 2017.

Industria mobilei trebuie privita și în legătură cu domeniul construcțiilor rezidențiale și cu tranzacțiile de vânzare-cumpărare apartamente și case, care trebuie mobilate. La finele anului 2018 se înregistraseră peste 46000 de astfel de tranzacții, iar ritmul pentru 2019 este similar. Asadar, cel puțin în zona vizată (regiunea Sud-Muntenia și regiunile învecinate - întrucât activitatea firmei va fi flexibilă și caracterizată de mobilitate), firma LEMN METRICO vizează cel puțin 10-15 astfel de tranzacții, pentru care să ofere în medie mobilier de cca 3000 Euro pentru fiecare apartament / casa mobilat/a. Acestor tipuri de tranzacții li se adaugă negocierile directe cu membrii a diasporei care își construiesc case pe care doresc să le mobilizeze - o mare parte din diaspora românească din Spania provine din regiunea Sud-Muntenia, iar promotorul afacerii are legături strânse cu membrii ei.

SC LEMN METRICO SRL își va desfășura activitatea urmărind la nivel local în Turnu Magurele, zonele/judetele învecinate și nu numai, având în vedere că se dorește și un serviciu mobil, de realizare a produselor la adresa clientului;

Astfel piața de desfacere a produselor și serviciilor furnizate de LEMN METRICO SRL se împarte în două dimensiuni:

- piața locală - în Turnu Magurele
- piața regională - zonele/judetele învecinate;
- piața online - tintind piața din România și străinătate.

LEMN METRICO SRL aspiră să ajungă în topul preferințelor clienților locali în următorii ani, prin asigurarea de produse de calitate și servicii personalizate, adaptate nevoilor clienților;

maxim 3000 caractere

### 6.3. Clienți potențiali

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

Profilul consumatorului/clientului acestui sector de piață, se împarte în două categorii: consumatorul de rand, care se referă, fie la femeie sau bărbat, indiferent de vârstă, care își mobilează spațiile de locuit și companiile, respectiv clienți corporate, care doresc să își aranjeze spațiile de birouri.

Ținând cont de produsele care se vor comercializa, consumatorii de rand, indiferent de vârstă sau genul acestora pot recurge la noi pentru realizarea oricărui obiect de mobilier personalizat și unicat. Așa cum am menționat mai sus, ne dorim un client informat, ușor pretentios, care știe ce vrea și care este dispus să plătească pentru mobilarea personalizată a spațiului de locuit achiziționat sau construit prin forța propriei. Veniturile sale medii trebuie să se înscrie între 3000 și 4000 lei/lună / persoană adultă. Din estimările noastre, o mare parte vor fi persoane care și-au achiziționat deja un apartament și au o viziune foarte clară despre cum vor să fie mobilat (cca 50%), cca 35% vor fi persoane care își achiziționează casa de la un dezvoltator care face parteneriate cu firme de mobilier pentru a asigura serviciul integrat (casa mobilată parțial sau total) și cca 15% vor fi persoane din diaspora, care își construiesc casa și doresc să o



Parteneri:

*Signature*





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

mobileze (acestea vin cu idei foarte clare din Occident, inclusiv pe partea de tendințe coloristice și cu privire la materialele de producție).

Cât despre companii, noi le vom sta la dispoziție pentru amenajarea sediilor acestora, pentru redarea unui aer proaspăt sediului și de ce nu, de creare a unui spațiu cât mai confortabil angajaților săi. Și în cazul companiilor, vom încerca să colaborăm cu dezvoltatorii de spații rezidențiale / comerciale, un posibil impediment fiind preferința pentru materiale specifice (metale, înlocuitori de lemn, sticlă, compoziti, etc, și mai puțin lemn), Conform Ziarului Financiar, tranzacțiile privind spațiile de birouri au fost de cel puțin 200 mil Euro în 2018, iar în 2019 sunt vizate spre construire/inchiriere/cumpărare 250.000 mp de birouri (<https://www.zf.ro/companii/silviana-petre-badea-jll-vom-mai-vedea-achizitii-de-birouri-de-catre-antreprenori-romani-dedeman-analizeaza-piata-in-continuare-17571276>).

În momentul de față concurența în acest segment de piață există, activând 4.000 de companii însă în același timp există și potențial pe piață, așa cum reiese din informațiile furnizate mai sus.

Promovarea se va realiza pe toate căile media, online, outdoor, indoor, prezentarea la târguri, parteneriate cu dezvoltatori și cu designeri de interior, colaborări cu diferiți arhitecți, etc.

maxim 3000 caractere

#### 6.4. Concurența

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

Ultimii ani au demonstrat că antreprenorii din industria românească de mobilă investesc masiv în producție, exportă în mai multe țări și au strategii bine puse la punct pentru lansarea unor noi produse. Iar cei care au propria rețea de magazine se extind în marile orașe cu o intenție clară: să acopere cât mai mult din cota de piață.

Conform Președintelui Asociației Producătorilor de Mobilă din România (APMR), progresul companiilor din industria mobilei nu se putea înregistra dacă nu se realiza o infuzie tehnologică din ce în ce mai adaptată și mai performantă. Sprijinul a venit atât din partea clienților din țările avansate din Uniunea Europeană, cât și din partea producătorilor locali de materii prime și materiale, a producătorilor din panouri de lemn masiv, de plăci din materiale lemnoase, la care s-au adăugat contribuțiile furnizorilor de materiale textile și altele.

Evoluția sectorului de fabricare a mobilei, în perioada viitoare, depinde în mare măsură de abilitatea prin care această industrie va reuși să integreze activitățile creative în producția modelelor proprii. De asemenea, va avea un rol important continuarea creării de noi branduri care, într-o perioadă de timp medie, să fie percepute și acceptate de consumatorii finali.

În prezent, între cei mai vizibili jucători din industria locală de mobilier (luând în calcul atât producția, cât și retailul), se află Mobexpert, Lemet (cu brandul LEM'S), Casa Rusu, Aramis, Elvila, Plimob, Kika și IKEA. Maturizarea pieței a avut ca efect și maturizarea consumatorului. La prima vedere, un profil al celui care cumpără piese de mobilier arată așa: venituri peste medie, pretențios în alegerea modelelor ca design, a calității materialelor, a stofelor ca textură, culori, nuanțe. Cu alte cuvinte, consumatorii care se situează în categoria populației cu venituri ridicate achiziționează produse de mobilier fie la comandă din țară, cu sprijinul designerilor de interior, fie produse de mobilier aduse din import, dar alese cu atenție.



Parteneri:



25

*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

Măsura în care se dezvoltă afacerile locale depinde de abilitatea de a crea produse pe gustul românilor. Retailul românesc de mobilier se dezvoltă în măsura în care brandurile își adaptează oferta la public, existând influențe în designul de mobilier, realizând cât de important este ca mobila să fie adaptată, cu stil propriu și foarte orientată pe funcționalitate.

În urma analizei concurenței realizate, majoritatea concurenților vând produse standard, deja configurate, prestabilite, fiind foarte puțini cei care oferă posibilitatea realizării unor piese de mobilier personalizate și la comandă.

La nivel de Turnu Magurele am identificat următoarele firme concurente:

**www.mobilalaguna.ro** - produce și vinde mobilier standard (serie) și câteva seturi dedicate. Preturile pe set de dormitor variază între 3500 și 5000 lei. Site-ul permite comenzi și plăți electronice, iar la nivel de iarnă 2018-2019 este prezentă și o promoție. Se diferențiază de ceilalți concurenți prin realizarea de tapiterii și reparațiile acestora.

**www.spectral.ro** - produsele sunt similare celor vândute de Mobila Laguna, iar preturile sunt mai mici decât ale concurențului Laguna cu cca 5%. Prezintă caracteristici similare, atât la website, cât și la promoțiile aplicate, diferențiindu-se prin rubrica DIVERSE, în cadrul căreia oferă și huse, lenjerii și alte produse conexe mobilierului.

**SC MILOS SRL** produce în special mobilier din PAL melaminat, nu are o prezentare impresionantă pe internet, iar ca avantaj este că produce, livrează mobilierul și îl montează prin mijloace proprii (echipamente și mijloace de transport).

Ceea ce diferențiază firma noastră, SC LEMN METRICO SRL de concurență este partea de servicii complementare asigurate de companie clienților, precum: vânzările personalizate, de configurare a produsului, și nu furnizarea unor produse standard precum firmele menționate mai sus și de asemenea, urmărind în permanență satisfacerea nevoilor clienților de-a lungul procesului de livrare.

maxim 3000 caractere

## VII. STRATEGIA DE MARKETING

### 7.1. Politica de produs

*(Descrieți modul de prezentare a produsului / serviciului, forme de prezentare din punct de vedere tehnic, dimensiuni, ambalaje, servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii, game și linii de produse, etc.)*

Produsele de mobilier proiectate și realizate în cadrul firmei, pe baza de comandă prezintă ca principal avantaj personalizarea. Acest lucru înseamnă că fiecare produs va avea un grad mare de unicitate și depinde de proiectul contractat. Drept urmare, pentru fiecare proiect în parte se vor avea în vedere produse de mobilier diferite, ambalaje de protecție diferite, uneori chiar și mijloace de transport variabile.

Diversificarea ofertei de produse și servicii în cadrul firmei noastre constă în mărirea numărului de produse și servicii din cadrul gamei, vizând largirea pieței estimate și îmbunătățirea poziției pe piață, dar în același timp și extinderea activității de bază.

Firma trebuie să facă eforturi pentru a putea cunoaște cât mai bine nevoile consumatorilor, pentru a le putea înțelege comportamentul în stadiile de pre-cumpărare, cumpărare, dar și post-cumpărare. În acest sens, cercetarea directă prin observare, ancheta, sondaj, se pare că sunt cele mai utilizate și mai ușoare cai



Parteneri:



26

*[Signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

de obtinere a informatiilor despre consumatori. O modalitate prin care putem sa ne educam cumparatorii potentiali este prin aplicarea unor chestionare pe website si in partea de promovare online.

Serviciile de baza reprezinta motivatia, ratiunea principala pentru care clientul se adreseaza firmei. Serviciul de baza va satisface deci nevoia principala a consumatorului. Pentru situatiile in care exista mai multe alternative de satisfacere a nevoii respective, consumatorul o va alege pe cea considerata optima din punctul lui de vedere.

**Alternativelile strategice in politica de produs sunt centrate pe urmatoarele criteriile: dimensiunile gamei de servicii, nivelul calitativ al acestora, gradul de innoire al serviciilor.** Avand in vedere natura, specificul, caracteristicile serviciilor, mediul concurential puternic la nivel regional sau national, marimea, structura si tendintele cererii, variantele strategice optime in acest domeniu sunt:

- Diversificarea ofertei de servicii
- Calitatea serviciilor
- Innoirea serviciilor

Pentru inceput, LEMN METRICO SRL, va oferi servicii pentru realizarea urmatoarelor obiecte de mobilier:

- Mobilier living
- Mobilier bucatarie
- Mobilier baie
- Mobilier hol
- Dressing-uri
- Proiecte speciale

Intrucat pentru a ajunge la o decizie de cumparare, potentialii clienti au nevoie si de alte forme de sprijin, angajatii nostri vor asigura totodata: servicii de consiliere, vizita la locatie pentru realizarea masuratorilor, schite / simulari, transport, montaj si garantie.

Avantajele pe care le reprezinta produsele si serviciile noastre fata de cele oferite de concurenta sunt:

- posibilitatea configurarii produselor in functie de preferintele clientilor si livrarea unor produse personalizate, configurate la comanda, in functie de preferintele acestora;
- flexibilitatea fata de client - posibilitatea de a achizitiona produse personalizate sau unicat;
- implicarea clietilor in procesul de productie ;
- calitatea produselor finale;

maxim 3000 caractere



Parteneri:



27



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 7.2. Politica de preț

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

Gama de produse/servicii care se regăsește în portofoliul nostru și pe care compania noastră le oferă se împarte în două categorii:

- servicii standard - care au preț fix, aici regăsindu-se serviciile de consiliere și de proiectare;
- produse configurate la comandă, al căror preț diferă în funcție de elementele componente ale acestora, prețul acestor produse fiind disponibil doar în momentul configurării produsului și se compune din prețul elementelor individuale (masuratori, randari, material lemnos, accesorii, transport, montaj, etc.), componente ale acestor produse.

De asemenea, pe lângă produsele la comandă, personalizate, compania noastră va realiza și anumite produse standard/ de linie, respectiv:

- dulapuri S, M, L, XL (acestea pornesc de la prețul de 100 lei/ buc și în funcție de dimensiuni, prețul crește cu 50 de lei)
- noptiere - 200 lei/ buc
- set comoda - 500 lei/ buc
- masute - 300 lei/ buc

Principala metodă de stabilire a prețurilor produselor finale este principiul recuperării costurilor, prețul final al produsului incluzând costurile materiilor prime, materialelor, amortizarea echipamentelor necesare producției, manopera și alte elemente componente ale produsului final sau auxiliare.

maxim 3000 caractere

## 7.3. Politica de distribuție

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

În cadrul companiei noastre, politica de distribuție este foarte importantă întrucât influențează semnificativ calitatea produselor livrate către clienții finali, iar procesele trebuie monitorizate atent de-a lungul canalului aprovizionare - livrare având în vedere că vorbim în mare parte de obiecte de mobilier care se pot deteriora pe parcursul livrării către clientul final.

Distribuția și livrarea produselor companiei LEMN METRICO SRL către clienții finali se va realiza utilizând următoarele canale de distribuție:

- la domiciliul clienților prin intermediul mijloacelor proprii;

Vanzările în cadrul firmei noastre se pot realiza, atât în sistem en-gros (cu ridicata) dacă ne raportăm la un client corporat, cât și en-detail (cu amănuntul) dacă ne raportăm la o persoană fizică, în funcție de nevoile clienților.

În anumite cazuri, putem să mai desfăcăm produsele și prin intermediul unor show-room-uri, în cazul în care vom avea și producție de serie (în perspectiva, viitorii 2-3 ani).

maxim 3000 caractere



Parteneri:



28

*Ami*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



#### 7.4. Politica de promovare

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

Planul de promovare a afacerii va începe prin a alege un nume corporativ al companiei, încercând să fie cât mai scurt și cât mai ușor de reținut. De asemenea, se va crea un logo care să ajute la identificarea firmei într-un mod foarte simplu. Atât numele, cât și logo-ul vor fi folosite pe toate materialele corporative (pe site, pe papetarie, pe broșuri, autocoloante), ceea ce va consolida imaginea corporativă a societății și va conduce procesul de poziționare în sine.

Diseminarea companiei se va face prin următoarele acțiuni:

- Crearea și diseminarea unui spațiu virtual, site, care să includă serviciile companiei
- Poziționarea brand-ului pe rețelele sociale
- Înregistrarea companiei în registrele furnizorilor de servicii, în directoarele electronice comerciale, etc.
- Participarea, prezenta la traguri specifice

Pentru a trezi interesul și încrederea clienților, trebuie pusă o mare importanță pe relația cu aceștia.

Imaginea bună promovează fidelitatea față de identitate și permite consumatorilor recunoașterea firmei. Pentru o firmă în general, utilizarea eficientă a comunicării prin mass-media nu este suficientă pentru construirea propriei imagini. Implicarea și participarea clienților la procesul de realizare a serviciului conduce la difuzarea imaginii prin intermediul lor. Deci, imaginea trebuie să fie clară pentru segmentul careia i se adresează. Formarea imaginii se bazează pe dovezi principale care pun în valoare esența serviciului și secundare - de reamintire. Imaginea este considerată decizie-cheie, dependentă de: unicitatea conceptului, simplitatea servitudinii, tipul, natura serviciului.

Prin urmare, pentru a crește credibilitatea afacerii se poate apela la următoarele strategii:

- Clienții vor fi mereu interesați de produsele care se mulează nevoilor lor. Asadar, trebuie să fim sinceri în legătură cu avantajele, caracteristicile și beneficiile produsului sau serviciului pe care încercăm să îl vindem. Cel mai bine este să fii franc și să îi lași pe ei să decidă dacă acesta li se potrivește sau nu.
- Intotdeauna trebuie făcute promisiuni pe care le putem respecta. Fa ceea ce spui și livrează atunci serviciul/produsul în timp util. Acesta este avantajul de care avem nevoie pentru a fi cu pas înaintea concurenței.

Suntem imaginea companiei și sinonim cu brand-ul produselor sau serviciilor; Prin urmare, este de datoria noastră să livrăm ceea ce am promis.

Ca și tehnici de promovare LEMN METRICO SRL, va utiliza:

- Reducerile de pret, acordare pe termen scurt pentru a impulsiona vânzările imediate sau la cumpărarea celui de al doilea/al treilea produs, incluse în campanii de promovare a vânzătorilor;
- Discounturile - acordate fie în funcție de volum, la a doua cumpărare, pentru recomandări, etc.
- Vânzările grupate - acordarea de reduceri de pret sau discounturi pentru achiziția pachetelor de produse și servicii oferite în cadrul companiei.

maxim 3000 caractere



Parteneri:

29

*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



## VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

*(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)*

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

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Sursa de finanțare		
	Subvenție minimis	Contribuție proprie	Total
1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat (Cheltuieli angajat + angajator)	38.286,00		38.286,00
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară - servicii contabilitate și HR + Asigurare bunuri	12.000,00	2400,00	14.400,00
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 - Achiziție echipamente/ utilaje	43.456,59		43.456,59
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 - Achiziție telefon mobil	2.299,98		2.299,98
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 - Achiziție licența software proiectare mobilă	1.190,00		1.190,00
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri - închiriere spațiu	11.000,00		11.000,00
7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor	1.963,50		1.963,50
12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor - infiintare firma	595,00	200,00	795,00
<b>Total Transa I</b>	<b>110.791,07 lei</b>	<b>2600 lei</b>	<b>113.391,07 lei</b>
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	36.582,31 lei		36.582,31 lei



Parteneri:



30

*Handwritten signature*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

Total Transa II	36.582,31 lei	0 lei	36.582,31 lei
TOTAL PROIECT	147.373.38 lei	2600 lei	149.973,38 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.)*



Parteneri:



31



UNIUNEA EUROPEANĂ



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

Instrumente Structurale  
 2014-2020

### 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	74,125.00	82,573.00	91,997.00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	264,873.38	141,000.00	169,200.00	203,040.00
1	din vânzări	117,500.00	141,000.00	169,200.00	203,040.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Subvenție de minimis	147,373.38			
	<b>Total disponibil (I+A)</b>	<b>265,073.38</b>	<b>215,125.00</b>	<b>251,773.00</b>	<b>295,037.00</b>
B	Cheltuieli	189,773.38	131,142.00	158,084.00	173,084.00
1	Cheltuieli pentru investiții	83,528.88	10,000.00	15,000.00	20,000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	40,000.00	40,000.00	45,000.00	45,000.00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	38,286.00	55,000.00	65,000.00	75,000.00
4	Chirii	11,000.00	12,000.00	14,400.00	14,400.00
5	Utilități	1,963.50	2,142.00	4,284.00	4,284.00
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing				
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	14,400.00	12,000.00	14,400.00	14,400.00
10	1) Alte cheltuieli.....	595.00			
C	Credite (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)	1,175.00	1,410.00	1,692.00	2,030.40
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	1,175.00	1,410.00	1,692.00	2,030.40
E	Dividende				



Parteneri:



32





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	190,948.38	132,552.00	159,776.00	175,114.40
G	Flux net de lichidități (A-F)	73,925.00	8,448.00	9,424.00	27,925.60
II	Sold final disponibil (I+G)	74,125.00	82,573.00	91,997.00	119,922.60

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

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

- 2) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare cu aprox 25% față de anul precedent;
- 3) Administratorul afacerii vine cu un aport de cca 200 de lei și de asemenea cu echipamentele IT de nouă generație care vor fi aduse contribuție în proiect pentru buna desfășurare a activității din planul de afaceri;
- 4) În primul an se încasează subvenția de minimis - Transa I - 110.791,07 lei și Transa II - 36.582,31 lei, după ce afacerea a realizat o cifră de afaceri de 30% din veniturile realizate.
- 5) Tot în primul an estimăm că vom realiza în medie 10 bucatării la comandă, cu o valoare de aprox. 10.000 lei fiecare, pe lângă acestea mizăm pe vânzarea produselor de linie.
- 6) Afacerea va funcționa ulterior reinvestind parte din veniturile din vânzări în susținerea activității;
- 7) Salariile (inclusiv contribuțiile angajat și angajator) vor crește de la an la an în funcție de activitatea firmei și de veniturile înregistrate;
- 8) Chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada primilor 2 ani de activitate, însă ulterior acestea vor suporta modificări datorită creșterii fluxului de activitate;
- 9) Costurile cu contabilitatea vor crește datorită creșterii fluxului de activitate;
- 10) Impozitul este pe cifră de afaceri - 1%;

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 dintre paranteze sunt mențiuni ajutoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.
- Anumite secțiuni au limitare de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.



Parteneri:



33

*[Signature]*  
25.01.2019