



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

3

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant : STILPEANU TEODORA-MIHAELA



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 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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	TEO'S MIRRORS S.R.L		
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	8230 Activitati de organizare a expozitiilor, targurilor si congreselor Aceasta clasa include organizarea, promovarea si/sau administrarea de evenimente, cum ar fi congrese, conventii, conferinte si intruniri, fie ca include sau nu administrarea si asigurarea personalului necesar pentru a opera facilitatile in care au loc aceste evenimente.		
3. Asociat majoritar:	STILPEANU TEODORA-MIHAELA		
4. Reprezentant legal:	STILPEANU TEODORA-MIHAELA		
5. Adresa:	Jud.Arges Mun.Pitesti Str.Constructorilor nr.7 bL.4 sc.C ap.16		
6. Telefon:	0763191269		
7. E-mail:	teodora.stilpeanu@yahoo.ro		
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Oras Pitesti, Jud Arges		
9. Asociați sau acționari:			
	Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
	STILPEANU TEODORA - MIHAELA	Jud.Arges Mun.Pitesti Str.Constructorilor nr.7 bL.4 sc.C ap.16	100

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



Parteneri:




método



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 - POCUR23/7/106932

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

În ultimii ani, organizarea de evenimente personale (nunti, botezuri, majorate, petreceri corporate etc.) a devenit un fenomen din ce în ce mai sofisticat. Dacă în urmă cu 5-10 ani trebuia să te asiguri că ai la nuntă mâncare, muzică și fotograf, acum lucrurile nu mai sunt atât de simple. Oamenii își doresc mai mult, își doresc activitate de divertisment, spectacol. Astfel, mi-am propus să vin în întâmpinarea clienților cu o serie de pachete de servicii pentru evenimente care să cuprindă: **pachet cabina fotografică și pachet de fum greu.**

Ideea a plecat de la o simplă observație personală. Mai mult de 70% din evenimentele la care am participat în ultimii 3 ani (în special nunti și botezuri) au beneficiat de astfel de servicii, interesul oamenilor pentru acestea fiind din ce în ce mai crescut.

Conform unui studiu statistic din anul 2018, în județul Argeș (județ în care dorim să ne desfășurăm activitatea) au avut loc 6952 de căsătorii și 9461 de nașteri, care au implicat cel puțin 12000-13000 de evenimente. Dacă ar fi să asumăm că 50% dintre aceștia (procent pe care îl considerăm mai mult decât plauzibil) apelează la serviciile pe care noi le oferim, înseamnă o cerere de minim 6000 de evenimente /an (excluzând majorate, petreceri sau alte tipuri de evenimente).

Mai mult decât atât, analizând oferta de pe piața din județul Argeș, am observat că sunt doar câteva firme care prestează aceste servicii. Este important de menționat că singurul site pe care le-am putut identifica este OLX, fiind aici postate liste de servicii și preturi. Așadar, niciuna dintre aceste firme nu beneficiază de site.

Luând în calcul toate aceste aspecte, considerăm, ca administrator al firmei, că viitorul afacerii nu poate fi decât unul de succes.

Cabina fotografică utilizată la nunti, botezuri, petreceri corporate etc. reprezintă una dintre cele mai noi trenduri în organizarea de evenimente. Aceasta a apărut în anul 2014 din dorința oamenilor de a păstra amintiri ale momentelor plăcute din viața lor și al evenimentelor la care participă. Avantajul acestui nou echipament este acela că este adaptat secolului vitezei. Dacă fotograficul se orientează spre surprinderea perfectă a momentelor de neuitat, în special ale persoanelor cărora le este dedicat evenimentul, cabina fotografică oferă satisfacție invitaților. Aceștia vor putea face fotografii instant, cu aparatul în câteva secunde și, în plus, le vor primi și imprimată. Astfel, pe lângă clasicele marturii, aceștia pot pleca acasă cu o amintire palpabilă, frumos imprimată pe hartă fotografică.

Pe lângă aceasta, afacerea noastră își propune oferirea unui pachet de servicii suplimentar, anume utilizarea în cadrul evenimentului a fumului greu, din ce în ce mai apreciat și frecvent folosit.

Serviciile oferite sunt sub formă de pachete cu preturi variind între 700 lei-1400 lei:

- Pachetul Silver pret 700 lei cu durata de serviciu de 4 ore care cuprinde cabina fotografică, număr de fotografii nelimitat, accesorii haioase (60 buc), personalizare text, fotograf (tehnician prezent);

- Pachetul Gold pret 850 lei cu durata de serviciu 5 ore care cuprinde cabina fotografică,



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 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

numar de fotografii nelimitat ,accesorii haioase(70buc),text personalizat,fotograf(tehnician prezent),usb stick.

- Pachetul Platinum pret 1200 lei cu durata de serviciu de 6 ore care cuprinde cabaina fotografica ,numar de fotografii nelimitat,accesorii haioase(80buc) ,text personalizat,fotograf(tehnician prezent), fundal personalizat,usb stick,fotografii cu banda magnetica.

- Pachetul Diamond pret 1400 lei cu durata de servicu de 8 ore care cuprinde cabina fotografica,numar de fotografii nelimitat,accesorii haioase (120buc),personalizare text ,personalizare imagine,fundal personalizat ,fotograf(tehnician prezent),fotografii cu banda magnetica,usb stick,plicuri pentru fotografii.

Alte servicii:

- Panou floral / Ansamblu decor-450lei/eveniment
- Masina de fum greu 450lei/eveniment

In ceea ce priveste prestarea serviciilor, clientii pot face comenzile online, prin intermediul unui pagini de prezentare a serviciilor oferite, flexibil si in permanenta actualizare, direct de la sediu firmei sau raspuns prin e-mail/telefonice de confirmare a comenzii.

In ceea ce priveste plata serviciilor, societatea ofera mai multe posibilitati de plata in functie de nevoile clientilor:

- pt. persoane fizice - plata cu cardul sau ramburs/cash la prestarea serviciilor;
- pt. persoane juridice - plata cu cardul, plata prin OP sau ramburs/cash la prestarea serviciilor;

Materialele consumabile necesare vor fi achizitionate de la furnizori autorizati, cautand nivelul ridicat al calitatii materialelor. Aprovizionarea cu materialele necesare se va realiza de catre reprezentantul legal al societatii.

Principalele etape necesare dezvoltarii intreprinderii sunt:

- Achizitionarea echipamentelor necesare;
- Realizarea site-ului;
- Angajarea personalului;
- Contractarea de evenimente prin realizarea unei campanii ample de publicitate online si regional ;
- Realizarea unei cifre de afaceri in valoare aprox 7.600 euro (35.000 lei) in primele 10 luni de activitate a firmei;
- Creșterea pachetului de servicii oferit prin achizitionarea de noi echipamente si realizarea de parteneriate.

Descrierea fluxului tehnologic

1.Solicitarea comenzii/serviciului/serviciilor. In cadrul acestei activitati, clientul se prezinta la punctul de lucru al unitatii prestatoare in vederea solicitarii serviciilor de care are nevoie si pentru stabilirea costurilor.



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

2. Prestarea serviciului/serviciilor. In aceasta etapa angajatii unitatii presteaza serviciul catre client, respectiv organizeaza evenimentul pe baza de contract cu clientul.
3. Predarea serviciilor.
4. Incasare contravaloare servicii prestate. In cadrul acestei etape se incaseaza contravaloarea serviciilor prestate.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea firmea este orientata in directia urmatoarelor strategii :

- adaptabilitatea la cerintele clientului;
- dezvoltarea continua a tehnologiei, astfel incat utilizarea sa fie accesibila fiecarui invitat si sa ofere imagini la cea mai inalta calitate in cel mai scurt timp

Misiunea firmei noastre este de a oferi clientilor amintiri de neuitat sub forma fotografiilor ,care surprind cele mai frumoase momente din viata acestor.

Valori

Principalele valori ale companiei vizeaza:

- Calitate - TEO'S MIRRORS S.R.L lucreaza cu furnizori certificati si personal calificat pentru a oferi clientilor finali servicii de calitate. Totodata compania investeste permanent in imbunatatirea proceselor si serviciilor oferite clientilor.
- Pasiune - TEO'S MIRRORS S.R.L s-a nascut din pasiune pentru o fotografii indite, ceea ce transmitem si clientilor nostri prin intermediul echipei noastre de oameni pasionati si dedicati in domeniu.
- Simplitate - TEO'S MIRRORS S.R.L mizeaza pe simplitate in ceea ce priveste asigurarea serviciilor conexe pentru clienti prin intermediul facilitatilor de distribuire a serviciilor noastre la locul de defasurare a evenimentelor.
- Flexibilitate - pentru TEO'S MIRRORS S.R.L flexibilitatea fata de clienti este o valoare importanta pe care doreste sa o imbunatateasca permanent prin serviciile pe care le ofera clientilor sai.



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 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/823/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

2.3 - Obiective

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

OS 1 Crearea a minim 2 locuri de munca și ocuparea acestora în primele 6 luni de la înființarea firmei

OS 2 Contractarea a cel puțin 25 de evenimente în primele 10 luni de activitate a firmei

OS 3 Realizarea unei cifre de afaceri de minim 35000 lei în primele 10 luni de activitate

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

OS 1 Dezvoltarea portofoliului de servicii oferite începând cu al doilea an de activitate

OS 2 Creșterea vânzărilor cu minim 10% anual, față de anul precedent

OS 3 Contractarea a cel puțin 50 de evenimente pe an începând cu al doilea an de activitate

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

OS 1 Consolidarea poziției pe piața serviciilor de organizare de evenimente în regiunea Sud Muntenia

OS 2 Creșterea cifrei de afaceri cu aproximativ 5 % față de anii precedenți

OS 3 Prestarea serviciilor anuale la 150 de evenimente

2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Operationalizarea societății TEO'S MIRRORS S.R.L
Durata: L1-L3	Operationalizarea firmei include mai multe activități ce vor fi desfășurate în primele luni de implementare a planului de afaceri, după cum urmează:
Activitatea contribuie la îndeplinirea OS1 pe termen scurt	<ol style="list-style-type: none"> Identificarea spațiului unde vor fi depozitate echipamentele achiziționate; Obținerea autorizațiilor necesare implementării proiectului se estimează a se realiza în prima lună de implementare. Firma va dispune de autorizație de la primărie. Achiziționarea echipamentelor se estimează a se realiza în luna 2 de proiect. În cadrul acestei activități se vor achiziționa activele necesare desfășurării activității. Recrutare/selecție/angajare personal necesar. Cei doi salariați vor fi angajați începând cu prima lună de proiect, cu contract individual de muncă, cu normă întreagă, pe perioada nedeterminată.



Parteneri:



[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 BMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

9

Activitatea 2	Promovarea serviciilor
<p>Durata: L2-L12</p> <p>Activitatea contribuie la indeplinirea OS1, OS2 Obiective pe termen lung si OS 2 pe termen scurt.</p>	<p>Acțiuni de promovare serviciilor firmei realizate atat utilizand mediul online cate si in mediul offline.</p> <p>Pentru a avea un impact mai mare in randul potentialilor clienti, se va realiza o campanie de promovare a serviciilor pe care societatea le va presta ca urmare a realizarii investitiei si a implementarii planului de afaceri, cu scopul atragerii de noi clienti.</p> <p>Campania de promovare va cuprinde: 1 site de promovare, 1 pagina Facebook.</p> <p>Promovarea firmei se va realiza permanent, incepand cu luna 2 de implementare.</p> <p>Pentru realizarea campaniilor de promovare sa vor utiliza bugete specifice de marketing si acolo unde este posibil se vor utiliza mijloacele gratuite de promovare a serviciilor utilizand grupurile de Facebook dedicate evenimentelor, canale de youtube proprii, platforma web proprie, site-uri de anunturi gratuite precum OLX s.a.</p>
Activitatea 3	Funcționarea firmei/derularea afacerii
<p>Durata: L2-12</p> <p>Activitatea contribuie la indeplinirea OS 3 pe termen scurt, OS 2-3 Obiective pe termen mediu.</p>	<p>Prestarea efectiva a serviciilor va incepe din luna 2 de implementare, va continua si se va diversifica pe parcurs.</p> <p>Dupa terminarea etapelor de realizare a investitiilor, firma se va autosustine financiar prin derularea acestor activitatii.</p> <p>Aprovizionarea constanta cu materii prime si materiale. Aprovizionarea cu materii prime si materiale se va asigura constant, in functie de necesar.</p> <p>Activitatea consta in furnizarea constanta a serviciilor catre clientii finali - persoane fizice sau juridice si totodata include activitati de dezvoltare a portofoliului de produse in functie de necesitatile si cerintele din piata.</p>

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Prin implementarea proiectului se vor atinge obiectivele propuse, pentru care s-a obtinut finantare nerambursabila si se vor descoperi noi oportunitati de actiune in viitor privind extinderea si dezvoltarea intreprinderii solicitante, precum si a serviciilor oferite, sporirea si diversificarea ofertei locurilor de munca de pe piata fortei de munca, precum si crearea cadrului necesar deschiderii unui alt sediu situat intr-o zona cu potential de dezvoltare.

Locurile de munca nou create vor fi permanente si vor fi mentinute pe o perioada de cel putin 6 luni de la finalizarea proiectului de investitii, costurile cu salariile fiind suportate din veniturile realizate de firma in primul an de activitate.

Solicitantul va urmări și promova sustenabilitatea rezultatelor proiectului prin:

a) crearea premiselor necesare creșterii performanțelor tehnice, financiare și de marketing, reducerea ratei șomajului dar și extinderii beneficiilor economice și sociale, astfel create, către toată comunitatea din regiunea Sud-Muntenia;



Parteneri:

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil 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

10

b) lansarea serviciilor in conformitate cu nevoile clientului;

c) cresterea standardului de viata prin imbunatatirea accesului la un loc de munca conform calificarilor si specializarii detinute;

Analizand sustenabilitatea proiectului, din punct de vedere financiar, si avand in vedere previziunile realizate in cadrul proiectiilor financiare aferente proiectului, putem afirma ca proiectul va continua sa genereze beneficii economice si dupa incheierea contractului de acordare a finantarii nerambursabile.

Astfel, in primul an de activitate se estimeaza atingerea unei cifre de afaceri de minim 35.000 lei, in al doilea - de minim 52.500 lei, iar in al treilea - de 78.750 lei. Volumul vanzarilor va asigura functionarea afacerii, precum si realizarea de profit, ce va fi reinvestit in scopul dezvoltarii activitatii.

Managementul firmei va urmări situația tuturor încasărilor și plăților din companie, în scopul planificării cu rigurozitate a plăților și estimării corecte a încasărilor, pentru a asigura un cash-flow pozitiv.

Dupa acordarea celei de-a doua transe (TRANSA II) de plata solicitantul va asigura continuitatea si dezvoltarea afacerii propuse prin proiect prin imbunatatirea calitatii serviciilor, castigul va fi reinvestit, iar societatea va fi treptat utilata cu cele mai noi si bune produse de pe piata.

De asemenea, profitul obtinut in primul an de activitate va fi reinvestit in promovare, campanii de comunicare, marketing, si alte tehnici de gherila care sa ne asigure cresterea dorita pe termen mediu si lung si pentru a asigura mentinerea investitiei minim 3 ani dupa finalizarea implementarii planului de afaceri.

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<p><i>O societate functionala care include:</i></p> <ul style="list-style-type: none"> - <i>Un sediu social pentru desfasurarea activitatii dotat corespunzator;</i> - <i>1 autorizatie de functionare;</i> - <i>2 angajati - 2 locuri de munca nou create;</i> - <i>Proceduri de achizitii initiale</i> <p><i>Rezultat aferent Activitatii 1 din planul de afaceri.</i></p>
Rezultat 2	<p><i>O campanie integrate de promovare incluzand - site de promovare, pagina Facebook, s.a.</i></p> <p><i>Rezultate aferente Activitatii 2 din planul de afaceri.</i></p>
Rezultat 3	<p><i>Realizarea unei cifre de afaceri de minim 35000 lei</i></p> <p><i>Minim 25 evenimente in anul 1</i></p> <p><i>Rezultate aferente Activitatii 3 din planul de afaceri.</i></p>



Parteneri:

10



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsurile / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<p><i>Cresterea numarului de concurenti de pe piata</i></p> <p><i>Impact - semnificativ;</i> <i>Probabilitate de aparitie - mare;</i></p>	<p><i>Amenintarea concurentei va fi contractata prin echipamentul de ultima generatie si serviciile de calitate oferite.</i></p> <p><i>Nu in ultimul rand,vom acorda o mare atentie sigurantei echipamentului incepand de la achizitionare (ne vom orienta spre echipament calitativ,rezistent la uzura)pana la conditiile de manipulare (va fi in permanenta supravegheat in timpul utilizarii de catre un angajat al firmei care ii va indruma pe clienti in urmarirea instructiunilor de folosire)si transport (il vom realiza personal luand toate masurile de siguranta).</i></p>
2.	<p><i>Scaderea interesului clientilor pentru aceste tipuri de servicii</i></p> <p><i>Impact - scazut;</i> <i>Probabilitate de aparitie - mica;</i></p>	<p><i>Se va diversifica oferta de servicii oferite,dupa ce societatea va realiza cifra de afaceri propusa,vom diversifica serviciile oferite, astfel vom oferi si servicii foto-video, iar la locul de implementare se va amenaja un spatiu pentru realizarea de sedinte foto.</i></p>
3.	<p><i>Posibilitatea deteriorii echipamentului de catre clienti,prin folosire necorespunzatoare</i></p> <p><i>Impact - semnificativ;</i> <i>Probabilitate de aparitie - mica;</i></p>	<p><i>Nu in ultimul rand,vom acorda o mare atentie sigurantei echipamentului incepand de la achizitionare (ne vom orienta spre echipament calitativ,rezistent la uzura)pana la conditiile de manipulare (va fi in permanenta supravegheat in timpul utilizarii de catre un angajat al firmei care ii va indruma pe clienti in urmarirea instructiunilor de folosire)si transport (il vom realiza personal luand toate masurile de siguranta).</i></p> <p><i>Retehnologizare utilizand fonduri proprii sau accesand fonduri noi de investitii precum POR 2.1 sau similar.</i></p>



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 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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

12

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Societatea noastră își propune să mărească reducerea impactului asupra mediului cât mai mult posibil. Activitățile dedicate protecției mediului, atenuării schimbării climatice și adaptării acestora, rezistenței la dezastre, prevenirii și gestionării riscurilor sunt multiple, ca de exemplu:

- instruirea și constientizarea angajaților cu privire la aspecte de mediu (reducerea consumului de energie la locul de muncă), inclusiv prin postere care să încurajeze un comportament responsabil.
- utilizarea becurilor de tip led la sediul social
- colectarea selectivă a deșeurilor
- utilizarea unor detergenți biodegradabili
- încheierea unui contract cu un furnizor care să preia deșeurile colectate selectiv
- înlocuirea întâlnirilor față în față cu comunicarea telefonică sau online, oricând este posibil și în măsura în care nu afectează calitatea serviciilor oferite
- utilizarea tonerelor reincarcabile/hartie reciclată

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

Principiul utilizării eficiente a resurselor este un principiu de bază aplicat în cadrul SC TEO'S MIRRORS S.R.L. Acest principiu va fi aplicat, atât pe durata implementării planului de afaceri, cât și în desfășurarea activității uzuale a companiei.

Principalele acțiuni care vor fi avute în vedere sunt:

- fructificarea oportunităților de economisire a resurselor oricând este posibil, prin achiziționarea de 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 (precum telefoanele mobile, echipamentele IT, resturi de carton și alte materiale). În cadrul societății 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.



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/823/7/106932



13

2.8.3 - Inovare Socială

Prin specificul activității sale societatea noastră dorește să adere la problematica nouă a inovării sociale, care presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale. În acest sens se va promova combaterea discriminării în rândul personalului propriu, dar și în procesul de alegere a clienților. În rândul propriilor resurse umane se va promova, de asemenea, egalitatea de șanse și respectul reciproc.

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

- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse și nondiscriminarea, precum încurajarea persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate să vină în echipa TEO'S MIRRORS S.R.L., prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educație, instruire la locul de muncă și lucru în echipă;
- integrarea companiei în rețele de networking la nivel național și internațional, precum 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, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea compania - realizare de parteneriat cu școli și licee (sau muzee) pentru organizarea de evenimente, conferințe, festivități.

2.8.4 - Utilizarea și calitatea TIC

Utilizarea și calitatea TIC în cadrul companiei TEO'S MIRRORS S.R.L sunt concepte esențiale în desfășurarea și dezvoltarea activității, întrucât acestea contribuie în mod semnificativ la realizarea activităților uzuale în cadrul companiei.

Managerul societății are experiența în ceea ce privește utilizarea și implementarea unor soluții TIC care sunt neapărat necesare pentru creșterea productivității afacerii sale.

În acest sens, se propune utilizarea următoarelor instrumente și programe:

- crearea bazelor de date pentru furnizori și clienți
- realizarea web-site-ului firmei
- crearea bazelor de date ale angajaților - folosirea email-urilor
- utilizarea skype
- utilizarea telefoanelor, fax-urilor, scanner-elor



Parteneri:



Handwritten signature



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil 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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

14

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, TEO'S MIRRORS S.R.L își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să inoveze constant produsele și serviciile livrate către clienții finali.

Pentru a îndeplini acest obiectiv, TEO'S MIRRORS S.R.L va investi constant, încă din primul an de implementare a planului de afaceri în cercetare de marketing, empirică și/sau de specialitate (acolo unde este cazul), pentru a putea să își îmbunătățească în mod constant produsele și serviciile.

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

Analizele și cercetările vor fi realizate fie în house, fie cu resurse externe, în funcție de necesitate.

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Angajați pasionați și dedicați
- Echipamente noi
- Spirit tânăr, voios care să ofere clienților o stare de bine și care să îi facă să se deschidă în fața camerei de fotografiat
- Oferirea instantă a unor amintiri de neuitat
- Experiența în comunicarea cu oamenii a administratorului
- Disponibilitatea deplasării în localități și județe diferite
- Site atractiv de prezentare a pachetului de servicii
- Comunicarea directă cu clienți pentru oferirea celor mai bune servicii

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Personal redus până în 2020 când se va mari echipa
- Existența sezonității pentru acest tip de evenimente (ex: perioade de post)
- Echipament limitat la prestarea a doar două pachete de servicii simultan



Parteneri:



12

Handwritten signature



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil 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

3.3. Oportunitățile identificate

- Crearea de parteneriate cu prestatori de servicii auxiliare (restaurante, firme catering, florarii)
- Accesarea de fonduri nerambursabile pentru demararea afacerii și ulterior pentru dezvoltarea continuă și re tehnologizare
- Promovare prin calitate (participarea la evenimente cu sute de oameni care pot transmite mai departe opinii pozitive și recomandări ale serviciilor pe care le oferim)

3.4. Amenințările identificate

- Creșterea numărului de concurenți de pe piață
- Scăderea interesului clienților pentru aceste tipuri de servicii
- Posibilitatea deteriorării echipamentului de către clienți, prin folosire necorespunzătoare

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 firmei vor fi create în prima etapă 2 locuri de muncă:

1. Asistent relații publice și comunicare COD COR 333906 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar flexibil în funcție de eveniment, angajat în baza unui contract individual de muncă;
2. Fotograf COD COR 343101 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar flexibil în funcție de eveniment, angajat în baza unui contract individual de muncă;

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

Nu este cazul.



Parteneri:

15

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 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

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Asistent relații publice și comunicare	Va face programari, va comunica cu clienții, va stabili detaliile evenimentelor, va implementa și va evalua strategiile de informare și comunicare, va întocmi planul evenimentului și va încheia contracte de furnizare servicii.	Minim studii medii	Experiența de lucru de 2 ani în relații publice și comunicare / organizarea de evenimente.
Fotograf	Va urma pașii indicați într-un plan de desfășurare al evenimentului primit înainte de fiecare eveniment, va prelua echipamentul de la sediu, îl va monta la eveniment, va participa implicat pentru buna desfășurare a echipamentului, va demonta echipamentul și îl va aduce la birou. Va participa la fiecare eveniment ca și executant al contractului pentru asistența invitaților în folosirea echipamentului și printarea fotografiilor.	Minim studii medii	Experiența specifică în domeniu minim 1 an.

4.4 - Relațiile de muncă

Organigrama companiei este formată din 3 persoane: Administrator, Asistent relații publice și comunicare și Fotograf.

Cei 2 angajați Asistent relații publice și comunicare și Fotograf sunt subordonați administratorului companiei.

Pe lângă aceste 2 locuri de muncă create în cadrul firmei va exista și poziția de administrator, care va fi ocupată de acționarul majoritar din companie. Acesta va activa în baza actului constitutiv al companiei și nu necesită încheierea unui contract individual de muncă.

4.5 - Management și coordonare

Managementul companiei și partea de coordonare a activității sunt asigurate de administratorul companiei care este și reprezentant legal și asociat majoritar în companie.

Administratorul companiei se va implica în proiect din poziția de Manager de proiect. Acesta va gestiona depunerea și semnarea contractului de finanțare, realizarea de Cereri către finanțator, cash-flow-ul necesar realizării investițiilor și rapoartele ulterioare către finanțator. În timpul derulării contractului de finanțare, cât și ulterior va fi responsabil de



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 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/82/37/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

17

indeplinirea clauzelor contractului, incluzand prezenta la verificarile/certificarile intreprinse de autoritatea de management a programului si de mentinerea investitiei la locul de implementare declarat si a locurilor de munca create. Managerul de proiect va mentine relatia cu finantatorul.

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

Cei doi salariați vor fi angajați începând cu luna 2 de proiect, cu contract individual de muncă, cu norma întreaga, pe perioada nedeterminată.

Până la demararea efectivă a serviciilor, cei doi salariați vor desfășura activități de instruire, precum și activități de promovare a firmei.

În procesul de recrutare a personalului în cadrul firmei se vor aplica tehnici de recrutare menite să evidențieze abilitățile profesionale ale potențialilor candidați și se vor aplica metode de înlăturare a discriminării în cadrul firmei. Totodată se va încuraja accesul persoanelor de sex feminin în egala măsură cu persoanele de sex masculin.

4.7 - Motivarea angajaților

În ceea ce privește motivarea angajaților în cadrul companiei vor fi adoptate mijloace de motivare agreeate de angajați, stabilite în urma analizei nevoilor individuale ale acestora.

Principalele mijloace de motivare generală ce vor fi aplicate în cadrul companiei se împart în 2 categorii:

- de natură financiară: bonusuri de performanță acordate lunar sau trimestrial;
- de natură nefinanciară: bonusuri de timp liber, în funcție de performanță și de posibilitățile existente la nivelul companiei; bonusuri în natură constând în produse realizate în cadrul companiei; teambuilding anual; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viața angajaților;

4.8 - Monitorizare și control

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

Responsabili cu monitorizarea și controlul activității va fi administratorul.

Totodată o altă ramură de control este reprezentată de controlul calității serviciilor, activitate care va fi exercitată de responsabilii de proces.

În cazul în care sunt constatate nereguli sau abateri de la standardele de calitate agreeate se vor întocmi procese verbale de constatare a neregulilor și rapoarte detaliate ce vor include măsuri de atenuare / înlăturare a cauzei care a condus la acea situație.



Parteneri:



Log



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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

18

4.9 - Salarizarea personalului

Salariile acordate în cadrul companiei sunt formate din 2 componente:

- salariul fix - se negociază la angajare și se renegociază dacă este cazul; se stabilește prin CIM, se modifică prin act adițional (dacă este cazul) și se plătește lunar până în data de 10 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
- bonusuri lunare / trimestriale - acordate angajaților lunar sau trimestrial, în funcție de vânzări, performanțe la locul de muncă, etc.

Politica de salarizare va fi aplicată în cadrul companiei în mod transparent, se va comunica angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs; vor fi comunicate întregii echipe bonusurile și sporurile acordate și vor fi felicitați angajații performanți lunar/trimestrial/ anual

4.10 - Dezvoltarea profesională

În cadrul societății toți angajații sunt încurajați să participe în programe de dezvoltare profesională, de la workshop-uri de scurtă durată, la traininguri de specialitate sau bootcamp-uri, parte dintre aceste activități fiind decontate de companie.

Compania acordă angajaților, în baza regulamentului de ordine interioară, concediu pentru formare profesională pentru toți angajații companiei care solicită acest drept.

Totodată societatea va organiza anual activități de stimulare a dezvoltării profesionale în cadrul companiei, precum:

- workshop-uri și ateliere tematice, cu experți din domeniu;
- team-buildinguri sau bootcampuri, organizate intern, în parteneriat cu alte organizații din domeniu sau din domenii complementare sau prin achiziția de servicii externalizate;

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

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

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

Prin specificul activității sale societatea dorește să adere la problematica nouă a inovării sociale, care presupune dezvoltarea de idei, servicii și modele prin care pot fi mai bine abordate provocările sociale. În acest sens se va promova combaterea discriminării în rândul personalului propriu, dar și în procesul de alegere a clienților. În rândul propriilor resurse umane ea va promova, de asemenea, egalitatea de șanse și respectul reciproc.



Parteneri:



Duș



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 - POCUI823/7/106932

Instrumente Structurale
2014-2020

19

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Conform calculelor pe care le-am prezentat în prima parte a planului de afaceri, în județul Argeș au loc anual minim 6000 de evenimente doar din nunti și botezuri, care folosesc astfel de servicii acare se aduga un număr de 3000 evenimente în județul Dimbovita.

Conform obiectivului nostru principal, în următorii trei ani ne-am propus să contractăm 150 de evenimente. Ținând cont de cererea substanțială de pe piață și de avantajele noastre raportate la concurență, suntem de părere că obiectivul poate fi atins cu succes.

Afacerea noastră va desfășura următoarele pachete de servicii:

	Pachetul Silver	Pachetul Gold	Pachetul Platinum	Pachetul Diamond
PREȚ	700 Lei	850 Lei	1200 Lei	1400 Lei
Durata serviciu	4 ore	5 ore	6 ore	8 ore
Numar de fotografii	Nelimitat	Nelimitat	Nelimitat	Nelimitat
Accesorii haioase	60	70	80	120
Personalizare text	Da	Da	Da	Da
Personalizare imagine	Nu	Nu	Da	Da
Fundal personalizat	Nu	Nu	Da Auriu, Argintiu, Negru, Rosu	Da Auriu, Argintiu, Negru, Rosu
Fotograf(Tehnician) prezent	Da	Da	Da	Da
Fotografii cu banda magnetica	Nu	Nu	Da	Da
Usb stick	Nu	Da-4Gb	Da-8Gb	Da-16Gb
Plicuri pentru fotografii	Nu	Nu	Nu	Da
Panou floral 2,5x2,2m/ Ansamblu decor	450lei/eveniment			
Servicii de fum greu	450lei/eveniment			



Parteneri:



Juz



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

20

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Avantajele noastre comparativ concurenței constau în calitatea și noutatea echipamentelor, dedicarea și implicarea angajaților, comunicarea directă cu clienții și adaptarea pachetelor de servicii în funcție de bugetul și dorințele fiecăruia, existența unui site de prezentare al pachetelor și, ulterior, crearea unui portofoliu de prezentare profesional online (așa cum am amintit anterior). În județul Argeș nu există o firmă care să furnizeze aceste servicii, motiv pentru care, considerăm noi, vom câștiga o mai mare credibilitate și încredere a clienților, disponibilitatea la relocare a serviciilor, bonusuri oferite ca surprize pentru cei care vor dori să beneficieze de serviciile noastre.

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Piața de desfacere a serviciilor nu are prea mare importanță. Serviciile noastre vor fi oferite la locul indicat de client, care poate fi oriunde în țară. Vom oferi în special servicii în județul Argeș, dar acest lucru nu este obligatoriu. Comenzile le vom prelua online sau la telefon.

Pentru a satisface cerințele clienților am venit în întâmpinarea acestora cu o serie de pachete de servicii pentru evenimente care cuprind: pachet cabina fotografică și pachet de fum greu.

Din realizarea unor observații personale am constatat că mai mult de 70% din evenimentele la care am participat în ultimii 3 ani (în special nunți și botezuri) au beneficiat de astfel de servicii, interesul oamenilor pentru acestea fiind din ce în ce mai crescut.

Conform unui studiu statistic din anul 2017, în județul Argeș (județ în care dorim să ne desfășurăm activitatea) au avut loc 6952 de căsătorii și 9461 de nașteri, care au implicat cel puțin 12000-13000 de evenimente. Dacă ar fi să asumăm că 50% dintre aceștia (procent pe care îl considerăm mai mult decât plauzibil) apelează la serviciile pe care noi le oferim, înseamnă o cerere de minim 6000 de evenimente / an (excluzând majorate, petreceri sau alte tipuri de evenimente).

Mai mult decât atât, analizând oferta de pe piața din județul Argeș, am observat că sunt doar câteva firme care prestează aceste servicii.

Luând în calcul toate aceste aspecte, considerăm, ca administrator al firmei, că viitorul afacerii nu poate fi decât unul de succes.

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

Piața de desfacere a serviciilor nu are prea mare importanță, piața vizată este de regională. Serviciile noastre vor fi oferite la locul indicat de client, care poate fi oriunde în țară. Vom oferi în special servicii locale, în județul Argeș, dar acest lucru nu este obligatoriu, vom presta servicii la cerere și în județele învecinate.

Conform unui studiu statistic din anul 2017, în județul Argeș (județ în care dorim să ne desfășurăm activitatea) au avut loc 6952 de căsătorii și 9461 de nașteri, care au implicat cel puțin 12000-13000 de evenimente. Dacă ar fi să estimăm că 50% dintre aceștia (procent pe



Parteneri:



Dr. J.



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod 8MIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

care îl considerăm mai mult decât plauzibil) apelează la serviciile pe care noi le oferim, înseamnă o cerere de minim 6000 de evenimente /an(excluzând majorate, petreceri sau alte tipuri de evenimente). Dacă luăm în calcul și județul Dimbovită putem adăuga un număr de 3000 de clienți.

6.3. Clienți potențiali

Începând cu anul 2014, cabina de fotografiat și fumul greu au devenit elemente nelipsite în cadrul evenimentelor importante din viața oamenilor (în special nunti, dar și la botezuri, petreceri corporale, onomastice).

Serviciile noastre se adresează în special tinerilor însurați sau părinți care doresc să transforme cele mai importante momente din viața lor -căsătoria respectiv botezul în evenimente complete, de neuitat.

Pe lângă această categorie de clienți, ne adresăm organizatorilor de evenimente, restaurantelor care doresc să ofere un catalog de servicii complete clienților individuali, dar care nu dețin acest tip de echipamente.

Nu în ultimul rând, pachetele noastre de servicii se pot mula pe dorințele oricărei persoane care organizează un eveniment și care își dorește să surprindă momente jucașe, de neuitat cu fiecare invitat, fără a fi nevoit să piardă vreodată din atenția fotografului oficial. Mai mult decât atât, prin serviciile noastre, clasicele marturii vor fi însoțite de fotografii de moment, imprimate pe hartie fotografică, pe care invitații le vor primi în câteva minute. P

Prezența cabinei fotografice la orice fel de eveniment, nu doar că ridică substanțial starea de spirit a invitaților iubitori ai camerei de fotografiat, dar oferă diversitate evenimentului și satisfacție rapidă atât invitaților cât și persoanelor cărora le este dedicat evenimentul, care vor primi în format digital toate fotografiile.

În ceea ce privește serviciile de fum greu, acestea au devenit din ce în ce mai utilizate în cadrul evenimentelor datorită spectacolului de lumină și culoare pe care îl oferă și misterului în care îi învaluează pe „sarbătoriti în momentele cheie.

Serviciile oferite de noi completează orice eveniment fericit din viața unui om prin diversitate, complexitate, joacă și mister.

În primul an de activitate țintim în mod special (persoane fizice), minim 25 de evenimente/an, ceea ce ar reprezenta aproximativ 90% din vânzări/cifra de afaceri a companiei, urmând ca pe termen mediu societatea să ajungă la un număr de 150 evenimente, astfel vânzările vor rămâne în procent de 90% către persoane fizice și un procent de 10% persoane juridice.



Parteneri:

Dest



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

6.4. Concurența

Concurența este reprezentată de prestatorii aceluși tipuri de servicii.

Am identificat în total pe diverse site-uri în jur de 15 anunțuri de oferte care prestează astfel de servicii în județul Argeș.

Anunțurile sunt deficitar formulate iar portofoliul fotografic lăsa de dorit. Data fiind cererea mare de pe piață, calitatea echipamentelor, resurselor umane și a serviciilor pe care le oferim ne vor putea facilita relativ ușor accesul pe piață.

De asemenea, putem considera concurența fotografiilor profesioniști prezenți în mod inevitabil la eveniment.

În cazul lor, nu putem vorbi despre o concurență directă ci mai degrabă de influența pe care serviciile lui o au asupra clienților. Dat fiind că ambele tipuri de servicii implică fotografie (deși diferită) la același eveniment, vor exista persoane care vor renunța la unul din servicii pentru a reduce prețul de organizare al evenimentului. Acest lucru poate varia, dacă în cazul nunților sau botezului fotograful este esențial, la petreceri corporale, onomastice etc. serviciile noastre pot prevala.

Din punctul de vedere al prețurilor pe care le-am stabilit acestea au fost calculate la media celor de pe piață. Luând în considerare avantajele pe care le detinem în defavoarea concurenței considerăm că prețul astfel stabilit poate fi considerat chiar un punct tare al afacerii.

Principali concurenți identificați în Pitești pentru domeniul nostru de activitate sunt următoarele societăți:

- <https://www.nunta-pitesti.ro/furnizori/agentii-de-organizare-nunti/decomariage/oferta-complexa-Foto/Video,inchirieri-masini,arcade,rochii-mireasa;>
- <https://www.nunta-pitesti.ro/furnizori/agentii-de-organizare-nunti/chic-amadea/oferta-completa-Foto/Video,inchirieri-masini,arcade,Baloane,dj,Cort-nunta;>
- [https://www.nunta-pitesti.ro/furnizori/agentii-de-organizare-nunti/jumbo-advertising/filmari-video-standard,FullHD-si-3D,oferta-complexa-fotografii-profesionale,-aranjamente-florale\(pentru-sala,buchete-mireasa-si-nasa,lumanari\),decoratii-cu-plase-de-lumini,fantana-de-ciocolata;](https://www.nunta-pitesti.ro/furnizori/agentii-de-organizare-nunti/jumbo-advertising/filmari-video-standard,FullHD-si-3D,oferta-complexa-fotografii-profesionale,-aranjamente-florale(pentru-sala,buchete-mireasa-si-nasa,lumanari),decoratii-cu-plase-de-lumini,fantana-de-ciocolata;)
- <https://www.nunta-pitesti.ro/furnizori/agentii-de-organizare-nunti/deli-party/>
- <https://evenimentesuper.ro/> ofera închirieri bunuri pentru Efecte Speciale-Laser 3D;

În urma analizei concurenței realizată la nivelul anului 2018 am identificat ca principali concurenți în Pitești, județul Argeș, societățile de mai sus, acestea prestează servicii la nivel local și regional, având o cifră de afaceri între 19.000 lei și 112.557 lei.

Oferta firmelor concurențe este complexă variind de la fotografiile profesionale la aranjamente florale (pentru sală, buchete mireasă și năsa, lumanari), decoratii, fantana de ciocolată, însă acestea nu au încă serviciile oferite de noi.



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

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Contractarea serviciilor noastre se va realiza online ,pe paginile de promovare Facebook si Instagram sau la telefon.Vom participa la targuri si expozitii unde vom contracta noi clienti.Nu in ultimul rand,vom incheia contracte de colaborare cu cei care gazduiesc sau organizeaza evenimente.

Prezentarea pachetelor de servicii se va realiza intr-o maniera profesionala si cuprinde continut,pret si portofoliu.De asemenea,vom oferi clientilor posibilitatea de a-si crea pachete personalizate in functie de bugetul si dorintele fiecaruia.

- Serviciile oferite sunt sub forma de pachete cu preturi variind intre 700 lei-1400 lei:
- Pachetul Silver pret 700 lei cu durata de serviciu de 4 ore care cuprinde cabina fotografica,numar de fotografii nelimitat,accesorii haoase (60buc),personalizare text,fotograf(tehnician prezent);
- Pachetul Gold pret 850 lei cu durata de serviciu 5 ore care cuprinde cabina fotografica , numar de fotografii nelimitat ,accesorii haoase(70buc),text personalizat,fotograf(tehnician prezent),usb stick.
- Pachetul Platinum pret 1200 lei cu durata de serviciu de 6 ore care cuprinde cabaina fotografica ,numar de fotografii nelimitat,accesorii haoase(80buc) ,text personalizat,fotograf(tehnician prezent), fundal personalizat,usb stick,fotografii cu banda magnetica.
- Pachetul Diamond pret 1400 lei cu durata de servicu de 8 ore care cuprinde cabina fotografica,numar de fotografii nelimitat,accesorii haoase (120buc),personalizare text ,personalizare imagine,fundal personalizat ,fotograf(tehnician prezent),fotografii cu banda magnetica,usb stick,plicuri pentru fotografii.

Alte servicii:

-Panou floral / Ansamblu decor-450lei / eveniment

-Masina de fum greu 450lei / eveniment

7.2. Politica de preț

Principalele pachete de servicii pe care le va oferi firma sunt:

	Pachetul Silver	Pachetul Gold	Pachetul Platinum	Pachetul Diamond
PRET	700 Lei	850 Lei	1200 Lei	1400 Lei
Durata serviciu	4 ore	5 ore	6 ore	8 ore
Numar de fotografii	elimitat	Nelimitat	Nelimitat	Nelimitat



Parteneri:

Duy



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axe Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect - 106832, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106832

Instrumente Structurale
2014-2020

24

Accesorii haioase	60	70	80	120
Personalizare text	Da	Da	Da	Da
Personalizare imagine	Nu	Nu	Da	Da
Fundal personalizat	Nu	Nu	Da Auriu, Argintiu, Negru, Rosu	Da Auriu, Argintiu, Negru, Rosu
Fotograf(Tehnician) prezent	Da	Da	Da	Da
Fotografii cu banda magnetica	Nu	Nu	Da	Da
Usb stick	Nu	Da-4Gb	Da-8Gb	Da-16Gb
Plicuri pentru fotografii	Nu	Nu	Nu	Da
Panou floral 2,5x2,2m/ Ansamblu decor	450lei/eventiment			
Servicii de fum greu	450lei/eventiment			

Pretul a fost stabilit ca o medie a ofertelor de pe piata. Vor exista reduceri de preturi in timpul perioadelor „din afara sezonului”(ex.:perioade de post).

In primul an ne-am propus contractarea a 25 de evenimente la un pret mediu pe pachet combinat de 1400lei.

In 2020, ne -am propus dublarea numarului de evenimente, anume 50 evenimente/1400lei.

In 2021 - realizarea a 100 de evenimente.

7.3. Politica de distribuție

Canalul de distributie va fi direct:prestator-consumator.

Serviciile vor contractate online si prestate la locul indicat de client.

Transportul echipamentelor va fi realizat de catre angajati, la inceput cu o masina inchiriata, ulterior cu un autorism achizitionat de firma.Vom participa la targuri si expozitii unde vom cntracta noi clienti.

Nu in ultimul rand, vom incheia contracte de colaboarare cu cei care gazduiesc sau organizeaza evenimente.

rezentarea pachetelor de servicii se va realiza intr-o maniera profesionala si cuprinde continut, pret si portofoliu.

Deasemnea vom oferi clientilor posibilitatea de a si crea pachete personalizate in functie de bugetul si dorintele fiecaruia. Serviciile vor fi prestate la sediul beneficiarilor.



Parteneri:

22

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 nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

25

7.4. Politica de promovare

Vom folosi ca principala metoda de promovare mediul online. Vom crea, in primul rand un site oficial dedicat afacerii unde vom prezenta activitatea firmei, pachetele de servicii pe care le oferim, preturi, portofoliul fotografic, recenzii de la clienti, un formular de contact.

In plus, vom crea pagini de promovare pe platforma Facebook si Instagram.

Suplimentar, vom posta anunturi cu trimitere catre site ul nostru, pe siteurile de vanzari www.olx.ro etc.

Mai mult decat atat, vom realiza pliante cu oferte pe care le vom oferi organizatorilor de evenimente, in restaurante si la targurile de expozitii si evenimente etc.

Desigur, vom avea carti de vizita la fiecare eveniment la care participam pe care le vom putea oferi celor interesati.

Costurile cu realizarea materialelor vor fi suportate de beneficiar.

Politica de promovare este foarte importanta pentru companie datorita concurentei crescute pe piata si noutatii produselor. Astfel ca principalul obiectiv avut in vedere in cadrul strategiei de marketing va fi dobandirea notorietatii la nivel local si treptat la nivel national.

Pentru realizarea obiectivelor propuse in strategia de marketing principalele canale si instrumente de promovare ce vor fi utilizate de firma se impart in 2 categorii:

- in mediul online:
 - site-ul propriu, inclusiv buget de promovare in Google AdWords (ambele retele - Search si Display);
 - pagina de Facebook, inclusiv buget de promovare a paginii si produselor, campanii directionate catre publicul tinta; unde vor fi distribuite informatii relevante pentru publicul tinta, vor fi incarcate poze cu produsele realizate, etc.
 - canal de youtube propriu, unde vor fi incarcate filmulete de prezentare a produselor realizate, tehnica de realizare, etc.
 - articole online pe bloguri de specialitate;
 - comunicate de presa pe site-uri gratuite sau contra cost;
- in mediul offline: realizarea unor materiale de promovare in format fizic: brosure, flyere, carti de vizita, etc.

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

- Reducerile de pret, acordare pe termen scurt pentru a impulsiona vanzarile imediate sau la cumpararea celui de al doilea/al treilea produs, incluse in campanii de promovare a vanzarilor;
- Discounturile - acordate fie in functie de volum, la a doua/a n-a cumparare, pentru recomandari, etc.



Parteneri:



23

Duy



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

26

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Total Subvenție minimis
1.1. Cheltuieli salariale	24.075 lei
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	16.659 lei
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	2.856 lei
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	48.332,50 lei
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri	14.280 lei
Total Transa I	110.962,50 lei
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	36.964,20 lei
Total Transa II	36.964,20 lei
TOTAL PROIECT	147.926,70 lei

***** DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII**

8.2. Bugetul proiectului

Se anexează în document excel și PDF distinct.



Parteneri:



[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/823/7/106932

Instrumente Structurale
2014-2020

27

8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200.00	34,850.00	38,955.00	41,047.50
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	182,926.70	72,500.00	78,750.00	118,125.00
1	din vânzări	35,000.00	52,500.00	78,750.00	118,125.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)		20,000.00		
4	Subvenție de minimis	147,926.70			
	Total disponibil (I+A)	183,126.70	107,350.00	117,705.00	159,172.50
B	Cheltuieli	147,926.70	67,870.00	75,870.00	83,870.00
1	Cheltuieli pentru investiții	73,386.70	5,000.00	10,000.00	15,000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	11,910.00	3,000.00	5,000.00	7,000.00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	40,734.00	40,734.00	40,734.00	40,734.00
4	Chirii				
5	Utilități				
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	4,760.00	2,000.00	3,000.00	4,000.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	2,856.00	2,856.00	2,856.00	2,856.00
10	Alte cheltuieli.....	14,280.00	14,280.00	14,280.00	14,280.00
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)	350.00	525.00	787.50	1,181.25
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	350.00	525.00	787.50	1,181.25
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	148,276.70	68,395.00	76,657.50	85,051.25
G	Flux net de lichidități (A-F)	34,650.00	4,105.00	2,092.50	33,073.75
II	Sold final disponibil (I+G)	34,850.00	38,955.00	41,047.50	74,121.25



Parteneri:



25

Dij



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/82/37/106932

Instrumente Structurale
2014-2020

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

Ipotezele de lucru avute în vedere realizării cashflow-ului:

1. Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare cu aprox 50% față de anul precedent;
2. Administratorul afacerii vine cu un aport de cca 20.000 de lei, în al doilea an pentru continuarea activităților din firmă;
3. În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv Transa II - 36.964,20 lei, după ce afacerea a realizat o cifră de afaceri de aprox. 35.000 lei - venituri din vânzări;
4. Salariile (inclusiv contribuțiile angajat și angajator), costurile cu contabilitate și costurile cu închirierea autovehiculului pentru realizare activităților propuse se vor menține la același nivel în următorii 3 ani de activitate;
5. Numărul și valoarea comenzilor vor crește progresiv de la an la an, ceea ce se va reflecta în venituri din vânzări și necesită materii prime și materiale mai multe, care vor fi achiziționate din veniturile din vânzări;
6. Afacerea va funcționa ulterior reinvestind veniturile din vânzări în susținerea activității;
7. Investițiile în campania de promovare se vor diminua după primul an și ulterior vor crește progresiv începând cu anul 3 de exploatare a afacerii;
8. Costurile cu chiria, utilitățile aferente sediului și alte cheltuieli de funcționare a întreprinderii vor fi suportate din veniturile înregistrate de firmă în primul an;
9. Impozitul este pe cifră de afaceri - 1%;



Parteneri:



26

STIUPETALU TEODORA
 MICHAELEA
 JSA