



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

3

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant: Grosoreanu Vicentiu-Aurelian



Parteneri:



método



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

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	SC ONY AUTO SERV SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	4520 Intretinerea și repararea autovehiculelor	
3. Asociat majoritar:	Grosereanu Vicentiu-Aurelian	
4. Reprezentant legal:	Grosereanu Vicentiu-Aurelian	
5. Adresa:	Ale. Parc Nord, bloc T3, etaj 1, apart. 4, Municipiul Rosiori de Vede, județul Teleorman	
6. Telefon:	0765 588 219	
7. E-mail:	onyautoserv@yahoo.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Municipiul Rosiori de Vede, județul Teleorman	
9. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
Grosereanu Vicentiu-Aurelian	Ale. Parc Nord, bloc T3, etaj 1, apart. 4, Municipiul Rosiori de Vede, județul Teleorman	100%

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

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Afacerea constă în înființarea unei servicii auto cu sediul în municipiul Rosiori de Vede, județul Teleorman, care va avea ca obiect de activitate prestarea de servicii de vulcanizare, reparații mecanice și tinichigerie auto. Serviciile vor fi oferite tuturor posesorilor de automobile din județul Teleorman și zonele limitrofe care necesită reparații și revizii tehnice.

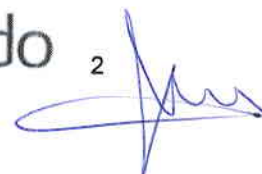


Parteneri:




 método

2





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

5

De la ce a pornit ideea de afacere, studii relevante pe baza carora s-a inițiat acest tip de afacere: Potrivit datelor de la Registrul Comerțului și Ministerul Finanțelor, în România funcționează, în prezent, peste 10.000 de firme care au ca obiect de activitate „activități de întreținere și reparare a autovehiculelor”. Numărul lor a evoluat constant de-a lungul anilor, de la 9.320 în 2010 la 10.031, în 2015. Cele mai multe service-uri auto sunt în București și în județul Ilfov, urmate de Constanța, Suceava, Brașov, Prahova, Iași și Timiș, acolo unde se înregistrează și cele mai mari cifre de afaceri în acest domeniu. Potrivit datelor KeysFin, afacerile service-urilor auto s-au situat, constant, în ultimii ani, peste nivelul de 1 miliard de dolari.

De asemenea, în condițiile în care în România sunt înmatriculate în prezent peste 5,99 milioane de autovehicule, business-ul din acest sector este foarte atractiv pentru investitori. La nivelul lunii decembrie 2017, parcul auto național era format din 5,99 milioane de mașini, dintre care numai 200.000 de unități au o vechime de cel mult 2 ani. Dacă se ia în calcul și faptul că mai mult de jumătate dintre mașinile înmatriculate sunt mai vechi de 10 de ani și necesită un service pe măsură, potențialul de afaceri în acest sector este unul justificat. Potrivit datelor furnizate de Direcția Regim Permise de Conducere și Înmatriculare a Vehiculelor (DRPCIV), pe parcursul anului 2017, au fost înmatriculate peste 624.000 de mașini, dintre care peste 520.000 de unități second-hand, iar creșterea comparativ cu 2016 a fost una puternică, de 59%.

Parcul auto național este unul îmbătrânit, în contextul în care peste 1,2 milioane dintre mașinile aflate în prezent în circulație au o vechime de peste 20 de ani (20%). 4,5 milioane de mașini sunt mai vechi de 10 ani, 970.000 au între 6 și 10, iar 255.000 de unități au o vechime cuprinsă între 3-5 ani. În prezent, doar 200.000 de mașini au o vechime de cel mult 2 ani.

Numărul și necesitatea service-urilor auto se explică, totodată, prin evoluția semnificativă a parcului auto din ultimii ani, mai ales în segmentul automobilelor second-hand. Statisticile arată că, de la an la an, numărul automobilelor la mână a doua a crescut puternic, iar necesarul de servicii de reparatii auto trebuie pus în concordanță cu acest fenomen. Nu există mașina second-hand care să nu aibă nevoie de service.

De asemenea, calitatea serviciilor reprezintă o problemă în domeniu, alături de nivelul de profesionalizare al forței de muncă. Inspectorii RAR au descoperit, în cadrul controalelor la service-urile auto, cazuri în care nu există autorizația tehnică eliberată de RAR, nu erau înregistrări și nu erauținute dovezi care să demonstreze conformitatea activităților executate cu condițiile tehnice și de calitate impuse, astfel încât vehiculele să corespundă condițiilor și reglementărilor legale privind admiterea și menținerea în circulație.

Pornind de la aceste statistici și studii, domnul Grosoreanu Vicențiu-Aurelian a considerat oportună demarea unei afaceri în sectorul reparațiilor de autovehicule.

Obiectivul general al proiectului îl constituie dezvoltarea societății prin achiziționarea unor echipamente tehnologice noi și performante, cu un rol primordial în creșterea competitivității, productivității, a diversității și calității serviciilor oferite și, implicit, extinderea pe piața de desfacere. Proiectul este necesar și oportun din următoarele considerente:

Din punct de vedere tehnic, proiectul propune:

- achiziționarea unor echipamente performante, ceea ce conduce la o calitate crescută a serviciilor executate, precum și la o productivitate a muncii crescută;
- introducerea de noi tehnologii, mașini și echipamente, cu respectarea standardelor de siguranță în munca și de protecție a mediului;
- optimizarea fluxurilor de producție și de prelucrare.

Din punct de vedere economico-financiar:



Parteneri:

3



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

- costuri reduse comparativ cu cele ale concurenței;
- creșterea valorii adăugate a firmei;
- creșterea eficienței utilizării resurselor de producție;
- creșterea cifrei de afaceri și a viabilității economice a firmei.

Din punct de vedere al **protecției mediului**:

- nivelul emisiilor poluante și cantitatea deșeurilor produse în procesul tehnologic va fi relativ redus, în conformitate cu nivelul stabilit prin normele de mediu;
- siguranța la locul de muncă și condițiile de igienă în producție vor fi asigurate.

Veniturile vor fi obținute din următoarele mari categorii de servicii:

- Servicii de vulcanizare;
- Servicii de mecanică auto și tinichigerie
- Servicii de diagnoză auto, începând cu anul 2 după semnarea contractului de finanțare.

Serviciile vor fi oferite tuturor persoanelor fizice și juridice din localitatea Rosiori de Vede și din localitățile limitrofe.

Prin proiect se intenționează achiziționarea tuturor echipamentelor și sculelor necesare pentru desfășurarea activității. Principalii furnizori ai firmei vor fi:

- SC SELECT AUTO SRL, cu sediul în Blv. Independenței, nr. 21C, Baia Mare, județ Maramureș;
- SC iTools Direct SRL, cu sediul în Str. Vlad Tepes, Nr. 133, Vulcană-Bai, Dambovită;

Comenzile se poate face prin e-mail sau cu ajutorul formularului de pe pagina web. Plata produselor: cumpărătorul comunică datele de facturare și alege modalitatea de plată (ramburs la curier sau prin ordin de plată). Furnizorul trimite factura fiscală pe e-mail. Condiții de livrare: după confirmarea plății, produsul va fi livrat prin curierat rapid. Dacă produsul comandat există pe stoc, va fi livrat în 24-48 de ore. Dacă produsul nu există pe stoc, timpul de livrare se va prelungi și cumpărătorul va fi anunțat telefonic.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea asupra afacerii este creșterea competitivității și a gradului de adaptabilitate al activității firmei la tendințele pieței prin dezvoltarea activității de service auto. Acest obiectiv poate fi atins prin achiziționarea de echipamente și utilaje noi, performante, care să permită firmei să vină în întâmpinarea clientului cu o ofertă echilibrată de servicii, bazată pe profesionalism și calitate.

Astfel, prin consum de materiale și timp cu manopera redus, firma va putea asigura o productivitate ridicată a service-ului, putând practica un raport pret-calitate avantajos pentru clienții săi.

Strategia de dezvoltare pe termen mediu și lung a afacerii are ca obiectiv creșterea competitivității economico-financiare a firmei și presupune:

- diversificarea ofertei de servicii a service-ului auto; un prim pas în acest sens este achiziționarea de utilaje și echipamente pentru servicii de mecanică, tinichigerie și vulcanizare, urmând ca pe viitor să se extindă și pe prestarea de alte tipuri de servicii de reparatii ale autovehiculelor, cum ar fi reparatiile electrice;
- dezvoltarea sectorului de marketing în scopul identificării de noi clienți precum și de noi servicii din domeniul specific de activitate;
- sporirea volumului serviciilor pentru a acoperi un segment cât mai larg de piață;
- reinvestirea profitului în vederea sporirii bazei materiale a service-ului prin achiziționarea de



Parteneri:

[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 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

echipamente performante care sa conduca la cresterea productivitatii si calitatii serviciilor;

- fidelizarea clientilor prin acordarea de discount-uri;
- pregatirea profesionala a personalului angajat, instruirea si calificarea acestuia ca parte a politicii de resurse umane pe care o implementeaza firma, precum si recrutarea de experti in domeniu;
- achizitionarea de tehnologii moderne, de ultima generatie, cu scopul de a presta servicii calitativ superioare care sa faca fata concurentei.

Misiunea firmei este:

- de a oferi servicii de reparatie de autovehicule de calitate la preturi competitive si echitabile pentru clienti;
- de a asigura longevitatea firmei prin imbunatatirea continua a serviciilor prestate, obtinand satisfactia clientilor, inclusiv prin promptitudine, atentie la detalii si atitudine profesionala;
- dezvoltarea continua a firmei in ceea ce priveste mediul de lucru al angajatilor si implementarea in permanenta a celor mai noi tehnologii din domeniu;
- de a mentine cele mai inalte niveluri de profesionalism, integritate, onestitate si corectitudine in relatiile cu furnizorii si clientii;
- responsabilitate fata de mediul inconjurator, prin adoptarea unor metode de lucru eficiente in ceea ce priveste protectia acestuia.

Achizitionarea de utilaje noi in vederea cresterii productivitatii si eficientei, diversificarea lucrarilor realizate, accesarea proiectelor de anvergura din punct de vedere tehnic, optimizarea continua a tuturor proceselor, intarirea pozitiei pe piata interna si patrunderea pe noi piete, vor reprezenta principalele obiective pe termen mediu si lung.

Valorile pe care le va sustine si promova afacerea sunt calitatea lucrarilor, garantia pentru lucrarile executate, termenul de executie scurt, dezvoltare continua, inovare, implicare si seriozitate.

2.3 - Obiective

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

- O1: Creșterea competitivității start-up-ului prin realizarea unei cifre de afaceri de minim 40.000 lei, ca urmare a înființării service-ului auto și asigurarea vizibilității necesare, într-o perioadă de 12 de luni de la demararea activității;
- O2: Obținerea unor performanțelor economice bune prin investiții în echipamente noi și inovative;
- O3: Crearea a 2 locuri de muncă în domeniul de interes al proiectului, în vederea creșterii avantajului competitiv, într-o perioadă de maxim 6 luni de la demararea activității;
- O4: Crearea unui portofoliu de clienți fideli și realizarea unei cote de piață de cel puțin 20% în primul an de funcționare prin diverse activități de promovare.

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

- Creșterea numărului de clienți ai service-ului auto cu minim 10% în fiecare an, în primii 5 ani de funcționare
- Creșterea veniturilor cu minim 20% în fiecare an, în primii 5 ani de funcționare

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

Obiectivul pe termen lung este ca societatea sa ajunga cel mai important service auto din localitatea Rosiorii de Vede. De asemenea, pe termen lung, administratorul firmei are in vedere diversificarea



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil monoghic din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/317/106932

portofoliului de servicii oferite prin servicii de vopsitorie auto.

În vederea atingerii obiectivelor propuse, măsurile interne pentru îmbunătățirea continuă a calitatii sunt următoarele:

- administratorul firmei va analiza lunar activitatea firmei și rezultatele obținute până la acel moment și va stabili obiectivele pe termen scurt, precum și măsurile de îmbunătățire continuă a calitatii;
- achiziționarea de materii prime de cea mai bună calitate cât și achiziționarea de echipamente noi, de ultimă generație care asigură protecția mediului și care conduc la diminuarea consumurilor de materii prime, materiale, de energie;
- informare continuă, participarea la târguri în domeniul vizat pentru a putea fi la curent cu ultimele tehnici și produse în domeniul reparațiilor de autovehicule.

2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Infiintarea societatii
<i>Durata: 1 luna (inaintea semnarii contractului de finantare)</i> <i>Activitatea corespunde obiectivului O1</i>	<u>Metodologia de implementare a activității:</u> Pași care trebuie urmați pentru realizarea acestei activități sunt: infiintarea firmei la Oficiul Registrului Comertului și înregistrarea punctului de lucru prin eliberarea Certificatului constatator cu activitățile ce se vor desfășura prin proiect. Va fi întocmită documentația și va fi depus dosarul la Oficiul Registrului Comertului Teleorman. De asemenea, în cadrul acestei etape, vor fi obținute toate avizele și autorizațiile necesare desfășurării activității în condiții legale. Pentru această activitate nu vor fi decontate cheltuieli. Persoane responsabile: Administratorul societății
Activitatea 2	Managementul de proiect
<i>Durata: 12 luni (L1-L12)</i> <i>Activitatea corespunde obiectivului O1</i>	<u>Metodologia de implementare a activității.</u> Managementul de proiect reprezintă o activitate continuă, derulată pe întreaga perioadă de implementare a proiectului și va consta în monitorizarea permanentă a activităților în vederea respectării graficului previzionat, încadrarea cheltuielilor realizate în bugetul propus și obținerea tuturor rezultatelor preconizate în urma implementării proiectului. Vor fi depuse cereri de plată, vor fi întocmite rapoarte de progres intermediare pe tot parcursul proiectului și un raport de progres final la sfârșit. Vor fi realizate achiziții și plata salariilor în conformitate cu condițiile prevăzute în proiect. În cazul în care va fi nevoie, vor fi transmise notificări în vederea rectificărilor bugetare și vor fi întocmite acte adiționale la contractul de finanțare nerambursabilă. Pentru această activitate vor fi decontate cheltuieli de consultanță pentru managementul proiectului. Pentru rambursarea acestor cheltuieli beneficiarul va prezenta următoarele documente: contractul de servicii, factura fiscală, procesul verbal de recepție, ordinul de plată și extrasul de cont.



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

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

9

	Persoane responsabile: Administratorul societatii; Societatea de consultanta contractata
Activitatea 3	Asigurarea spatiului pentru sediul firmei
<i>Durata: 1 luna (L1-L2)</i> <i>Activitatea corespunde obiectivului O1</i>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>Locatia va fi in mediul urban si in regiunea de dezvoltare Sud Muntenia - in municipiul Rosiori de Vede. Activitatea se va desfasura intr-un spatiu inchiriat, care va respecta urmatoarele caracteristici aproximative: minim 30 mp, compartimentare conform cerintelor clientului; utilitati de tip apa curenta, energie electrica si termica. In aceasta locatie vor fi instalate utilajele si echipamentele care vor fi achizitionate prin proiect si se va desfasura activitatea efectiva a firmei de reparatie de autovehicule.</p> <p>Pentru aceasta activitate nu vor fi decontate cheltuielile prin proiect, costurile fiind acoperite de catre antreprenor prin aport propriu la inceput si apoi din veniturile realizate in urma desfasurarii activitatii propuse.</p> <p>Persoane responsabile: Administratorul societatii</p>
Activitatea 4	Achizitionarea bunurilor necesare desfasurarii activitatii
<i>Durata: 2 luna (L2-L3)</i> <i>Activitatea corespunde obiectivului O2</i>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>In cadrul acestei activitati, se vor pregati documentele necesare pentru a achizitiona bunurile eligibile in conditii de piata, cu respectarea principiilor prevazute in legislatia in vigoare privind atribuirea contractelor de achizitie.</p> <p>Vor fi achizitionate urmatoarele echipamente si scule:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Din transa 1: Set de dornuri si dalti ; Set de scule pentru taiat piulite; Trusa cu poansoane automate 4mm; Trusa de tubulare hexagonale; Trusa cu tubulare stelate; Valiza metalica cu scule; Trusa cu tubulare de impact; Trusa cu tubulare lungi de impact 10 - 24mm; Trusa tubulare plastificate de impact ½; Trusa cu imbusuri TORX ½; Trusa cu imbusuri HEXAGONALE ½; Trusa completa cu imbusuri; Set de imbusuri hexagonale 2-10mm; Set de chei combinate profesionale 6-32mm; Set de chei fixe 6-32 mm; Set de chei inelare cu cot 6-32 mm; Set de chei inelare drepte 6-22mm; Set de chei combinate cu clichet 8-32mm; Set de chei pentru racorduri de tuburi 8- 19 mm; Set de chei inelare semiluna 8-22mm; Trusa cu set de 5 clesti; Set de 3 clesti extralungi; Set de 4 clesti de siguranta 150mm; Trusa cu clesti pentru coliere; Set de 3 clesti reglabili; Cleste profesional pentru capsat popnituri; Dulap profesional cu 8 sertare echipat cu scule; Menghina fixa 200mm; Masina de spalat piese; Tester compresie motoare benzina; Presa pentru arcuri de supapa; Trusa cu scule pentru demontat/montat simeringuri supape; Trusa pentru montat si demontat curele auxiliare; Suport sustinere motoare 500 kg; Macara tip girafa 2 tone; Trusa cu chei pentru filtre de ulei; Recuperator de ulei cu aspiratie 80 litri; Presa hidro-pneumatica 30 tone; Cric pe perne de aer 3 tone; Cric crocodil 2.5 tone cu profil jos; Suport sustinere caroserii 3 tone; Trusa cu tarozi si filiere 110 piese; Extractor rulmenti interior 10-32mm; Aparat de sudura; Flex electric; Aparat de ascutit burghie 3-12mm; Polizor electric; Masina de gaurit cu coloana 25mm; Compresor de aer; Elevator; Trusa cu burghie; Statie aer conditionat ECOS 200; Pistol de impact; Pistol de impact; Pachet scule pneumatice; Rola automata cu furtun de aer; Trusa universala pentru



Parteneri:



7



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

	<p>centrat ambreaje; Presa profesionala pentru arcuri de suspensie; Presa arcuri suspensie 1 tona; Trusa pentru rulmenti si simeringuri; Trusa pentru rulmenti si simeringuri; Scule pentru montat rulmenti; Presa pentru extras si montat buce si rulmenti suspensie; Presa pivoti hidraulica/ manuala 9 piese; Trusa cu dalti si prese pentru rotule; Cheie bielete directie 28-35mm; Aparat de dejantat + masina de echilibrat; Presa piston etrier frana; Robot de pornire cu redresor 12/24V; Multimetru auto digital profesional; Extractor profesional pentru injectoare.</p> <ul style="list-style-type: none"> Din transa 2: Tester diagnoza auto profesional si Masina de gaurit cu percutie. <p>Pentru aceasta activitate vor fi decontate cheltuielile de achizitie a echipamentelor, conform categoriei de cheltuieli 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. Pentru rambursarea acestor cheltuieli beneficiarul va prezenta urmatoarele documente: contractul de achizitie, factura fiscala, procesul verbal de receptie care sa contina modelul echipamentelor, numarul de bucati, seria si numarul acestora, ordinul de plata si extrasul de cont.</p> <p>Persoane responsabile: Administratorul societatii; Societatea de consultanta contractata.</p>
Activitatea 5	Recrutare, selectie, angajare, instruire personal necesar
<p><i>Durata: 12 luni (L1-L12)</i></p> <p><i>Activitatea corespunde obiectivului O3</i></p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>In cadrul afacerii finantate prin schema de minimis vor fi angajate 2 persoane, cu resedinta/ domiciliul in regiunea Sud Muntenia, in mediul urban sau rural. Primul loc de munca se va crea in prima luna dupa semnarea contractului. A doilea loc de munca se va crea in luna a patra dupa semnarea contractului, dupa ce se va amenaja spatiul in care va functiona service-ul auto si vor fi achizitionate si livrate toate echipamentele.</p> <p>Solicitantul isi ia angajamentul ca cel putin 1 loc de munca va fi ocupat de persoane vulnerabile/ someri/ absolventi dupa anul 2014, din totalul locurilor de munca create.</p> <p>Pentru aceasta activitate vor fi decontate salarii si contributi sociale. Nivelul de salarizare pentru locurile de munca nou create si decontate prin program va fi mentinut pe toata durata obligativitatii mentinerii acestora, respectiv 6 luni de la finalizarea implementarii proiectului. Pentru rambursarea acestor cheltuieli beneficiarul va prezenta urmatoarele documente: contracte individuale de munca, extras din revisal cu inregistrarea contractului individual de munca, foi colective de prezenta, stat de salarii, ordine de plata aferente salariilor si contributiilor angajatului si angajatorului, extrase de cont.</p> <p>Persoane responsabile: Administratorul societatii</p>
Activitatea 6	Prestarea serviciilor de reparatii pentru autovehicule
<p><i>Durata: 8 luni (L4-L12)</i></p> <p><i>Activitatea corespunde</i></p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>Modul de realizare: In cadrul activitatii nr. 6, personalul angajat va incepe prestarea serviciilor de reparatii auto, pe baza cerintelor clientilor.</p> <p>Vor fi prestate urmatoarele tipuri de activitati: servicii de vulcanizare si servicii de</p>



Parteneri:

8



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/82/3/7/106932

Instrumente Structurale
 2014-2020

obiectivului O1	mecanica auto si tinichigerie. Persoane responsabile: Administratorul societatii; personalul angajat.
Activitatea 7	Promovarea afacerii
(Durata: 8 luni (L4-L12) Activitatea corespunde obiectivului O4	<u>Metodologia de implementare a activității.</u> Modul de realizare: Promovarea se va realiza on-line prin intermediul paginilor pe rețelele Facebook si Instagram, precum si printr-o campanie de emailing catre potentiali clienti identificati de catre administratorul societatii. Pentru aceasta activitate nu fi decontate cheltuieli. Persoane responsabile: Administratorul societatii.

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Principalii vectori de dezvoltare pe termen mediu (1-5 ani) sunt:

- Creșterea numărului de clienți ai service-ului auto cu minim 10% în fiecare an, în primii 5 ani de funcționare, printr-o activitate susținută de promovare;
- Creșterea veniturilor cu minim 20% în fiecare an, în primii 5 ani de funcționare.

Profitul firmei va fi generat din servicii prestate, respectiv:

Anul 1

- servicii de vulcanizare - 20 buc/luna x 100 lei/lucrare x 9 luni = 18.000 lei
- servicii de mecanica si tinichigerie - 150 ore/luna x 50 lei x 9 luni = 67.500 lei

Anul 2

- servicii de vulcanizare - 22 buc/luna x 100 lei/lucrare x 12 luni = 26.400 lei
- servicii de mecanica si tinichigerie - 160 ore/luna x 50 lei x 12 luni = 96.000 lei
- servicii de diagnoza auto - 20 masini/luna x 100 lei/autoturism x 12 luni = 24.000 lei

În anul 2 apar suplimentar veniturile rezultate din activitatea de diagnoza auto, din transa 2 urmand a fi achiziționat un tester de diagnoza auto profesional.

Anul 3

- servicii de vulcanizare - 25 buc/luna x 100 lei/lucrare x 12 luni = 30.000 lei
- servicii de mecanica si tinichigerie - 170 ore/luna x 50 lei x 12 luni = 102.000 lei
- servicii de diagnoza auto - 25 masini/luna x 100 lei/autoturism x 12 luni = 30.000 lei

Anul 4

- servicii de vulcanizare - 30 buc/luna x 100 lei/lucrare x 12 luni = 36.000 lei
- servicii de mecanica si tinichigerie - 180 ore/luna x 50 lei x 12 luni = 108.000 lei
- servicii de diagnoza auto - 30 masini/luna x 100 lei/autoturism x 12 luni = 36.000 lei

Anul 5

- servicii de vulcanizare - 32 buc/luna x 100 lei/lucrare x 12 luni = 38.400 lei
- servicii de mecanica si tinichigerie - 200 ore/luna x 50 lei x 12 luni = 120.000 lei
- servicii de diagnoza auto - 32 masini/luna x 100 lei/autoturism x 12 luni = 38.400 lei



Parteneri:



9



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 tehnologic 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

12

Din transa 2 a subvenției de minimis se intenționează asigurarea salariilor pentru cei 2 angajați pe 5 luni. Ulterior, salariilor vor fi suportate din veniturile obținute din activitatea de exploatare. De asemenea, din transa 2 se mai intenționează plata serviciilor de management de proiect, precum și achiziționarea unui tester de diagnoză auto profesional și a unei mașini de găurit cu percuție.

Pe termen lung se urmărește diversificarea portofoliului de servicii oferite. Se intenționează reinvestirea unei părți din profit și achiziționarea unei cabine de vopsit, astfel încât service-ul auto să poată oferi și servicii de vopsitorie.

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	1 societate înființată și autorizată să își desfășoare activitatea - rezultatul corespunde activității 1
Rezultat 2	5 cereri de plată; rapoarte de progres intermediare, notificări, rectificări bugetare, previziuni, acte adiționale etc. - rezultatul corespunde activității 2
Rezultat 3	1 spațiu aferent punctului de lucru unde se va desfășura activitatea propusă prin proiect - rezultatul corespunde activității 3
Rezultat 4	Bunurile achiziționate prin proiect - 74 bucăți - rezultatul corespunde activității 4
Rezultat 5	2 locuri de muncă create - rezultatul corespunde activității 5
Rezultat 6	Aproximativ 1.350 ore de mecanică și tinichigerie și 180 servicii de vulcanizare prestate în primele 12 luni de funcționare - rezultatul corespunde activității 6
Rezultat 7	1 pagină de promovare pe rețeaua Facebook 1 pagină de promovare pe rețeaua Instagram 1 campanie de emailing către potențiali clienți - Rezultatele corespund activității nr. 7.

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Riscuri nefinalizării proiectului ca urmare a nerealizării de venituri reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale Impact semnificativ Probabilitate de apariție scăzută	Beneficiarul ajutorului de minimis trebuie să facă dovada că a realizat din activitatea curentă, în termenul de 12 luni aferent etapei de funcționare a firmei (3 iunie 2019 - 2 iunie 2020), venituri reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale. În cazul în care acest termen nu este respectat, tranșa finală nu se mai acordă. Pentru evitarea acestui risc societatea va da dovada



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 monogical din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

13

		de profesionalism și va urmări constant respectarea obligațiilor contractuale și care deriva din proiect. De asemenea, va presta o activitate susținută în vederea realizării veniturilor obligatorii.
2.	Riscuri de piață - evoluția pieței și a prețurilor Impact semnificativ Probabilitate de apariție scăzută	Riscul de piață este legat de incertitudinea cu privire la veniturile viitoare. Mari riscuri pot apărea în condițiile în care costurile de funcționare ar deveni atât de mari încât firma ar considera cheltuielile prohibitive, în sensul că prețul de funcționare ar fi prea mare pentru a desfășura o activitate economică în condiții profitabile. Acest lucru se poate întâmpla în cadrul întreprinderii datorită faptului că fiind o afacere de nișă, pot apărea pe piață un număr mare de societăți cu același obiect de activitate care pot practica prețuri mai mici. Acest fenomen este imprevizibil, dar posibil într-o economie de piață. Orice studiu al pieței ar efectua firma, nu poate afla cu precizie care va fi evoluția pieței și a prețurilor. Cererea față de serviciile unei firme este, de regulă, mai mult elastică decât stabilă, deoarece preferințele și orientările consumatorilor, nivelul prețului și mărimea ofertei competitorilor sunt imprevizibile. Acest tip de risc va fi gestionat prin menținerea sub analiză internă permanentă a riscului concurențial. De asemenea, gestionarea acestui risc depinde și de competența administratorului, reflectată în oportunitatea deciziilor luate, de care depinde ulterior succesul sau eșecul afacerii. Pentru gestionarea acestui risc, contabilul întreprinderii va monitoriza lunar situația afacerii utilizând ca instrument de analiză indicatorul numit prag de rentabilitate.
3.	Riscul unei productivități scăzute Impact semnificativ Probabilitate de apariție scăzută	Riscul poate duce la întâzieri în respectarea calendarului de prestare a serviciilor și la o calitate redusă. Solicitantul minimizează acest risc prin: - Resurse umane calificate; - Echipamente specifice funcționale; - Dezvoltare continuă prin investiții; - Experiența personalului angajat.
4.	Riscuri legate de forța de muncă	Județul Teleorman se caracterizează printr-un nivel ridicat al migrației forței de muncă. De asemenea,



Parteneri:

11



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 tehnologic din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU82/3/7/106932

14

		<p>exista riscul migrării forței de muncă către alte sectoare mai atractive sau către competitori din cadrul aceluiași segment. Acest lucru are un impact negativ asupra afacerii din următoarele perspective: gradul de pregătire a forței de muncă ramase; costul forței de muncă - la aceiași bani, se optează pentru ce este disponibil și, în același timp, așteptările salariale ale noilor veniți sunt din start foarte mari; pierderea constantă a valorii adăugate dobândite on the job prin permanentă absorbție de noi angajați. Acest risc va fi gestionat prin motivarea constantă a angajaților, prin diverse modalități (mariri de salariu; bonusuri; tichete de masă etc).</p>
5.	Riscul datorat schimbărilor în tehnologie	<p>Deoarece evoluția tehnologiei are un rol atât de important în activitatea concurențială, anticiparea schimbărilor în acest domeniu poate îmbunătăți poziția unei firme pe piață. După cum orice ezitare, întârziere sau eroare în previzionarea evoluției tehnologiei sau în achiziționarea celor mai adecvate realizări în domeniu, poate aduce prejudicii nebanuite întreprinderilor. Acest risc este înlăturat pe de o parte prin faptul că, prin prezentul proiect se dorește a fi achiziționate utilaje și echipamente de ultimă generație, înglobând o tehnologie nu mai veche de 3 ani și, pe de altă parte, administratorul societății va urmări constant evoluția tehnologiei în domeniu.</p>
6.	Riscul de lichiditate	<p>Riscul se referă la situația de a nu avea suficientă lichiditate pentru a achita datoriile față de terți (furnizori, bugetul statului, angajați) la un moment dat pe parcursul activității.</p> <p>Nici un întreprinzător nu poate avea certitudinea deplină asupra evoluției viitoare a pieței sale, a concurenților săi sau a situației furnizorilor săi, pe scurt asupra condițiilor-cadru ale activității sale comerciale. În aceeași măsură, nici chiar experții nu cunosc cum vor evolua pe termen mediu cursul de schimb, prețurile la materii prime sau dobanzile.</p> <p>Modalități de minimizare: asigurarea unui stoc de materie primă pentru cel mult 2-3 luni de activitate, colaborarea doar cu clienți care plătesc conform termenilor contractuali; colaborare doar cu furnizori care livrează prompt.</p>



Parteneri:

12



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

15

		Daca, totusi, societatea este pusa in situatia unei lipse de lichiditati, exista posibilitatea recurgerii la un imprumut de la o institutie financiar-bancara sau de la actionarul societatii.
--	--	--

!!! 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

Planul de afaceri a fost elaborat și va fi implementat având în vedere strategia UE privind dezvoltarea durabilă. Se va pune accent pe dezvoltarea durabilă și implementarea unor mecanisme sustenabile care să asigure o cât mai bună evoluție a societății comerciale în timp. Investiția aferentă acestui plan se va face prin respectarea cu strictețe a legilor și normelor în vigoare. În privința calității și a protejării mediului se va asigura o dezvoltare durabilă în contextul obiectivelor cheie care o definesc.

Proiectul prevede inclusiv măsuri de folosire eficientă a resurselor naturale prin faptul că se vor achiziționa echipamente și dotări performante pentru scăderea emisiilor în atmosferă și protecția aerului. Prin activitățile sale, mai ales cele legate de investiții și achiziții de echipamente și materiale, proiectul are în vedere respectarea normelor în vigoare legate de protecția mediului. Investițiile propuse prin proiect vor fi cele mai economice din punct de vedere al utilizării resurselor și cele mai durabile. Vor fi evitate investițiile care pot avea un impact negativ semnificativ asupra mediului sau a climatului. Toate echipamentele utilizate de solicitant înglobează tehnologii noi, moderne, cu un consum redus de energie, sisteme automate și semi automate care să protejeze resursa umană. Acestea au un nivel scăzut de zgomot și vibrații care să asigure un mediu de lucru adecvat și poluare sonoră scăzută. Angajații societății vor urma regulile interne ale societății și cele ale standardului ocupational, în timpul programului de muncă.

De asemenea, solicitantul își ia angajamentul să doteze clădirea în care va funcționa unitatea de producție cu becuri economice de tip LED pentru o mai mare eficiență energetică. Întreprinderea va prevedea măsuri de colectare selectivă a deșeurilor în vederea reciclării componentelor pe categoriile selectate, prin dotarea sediului firmei cu cosuri selective.

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

Ținând cont de cotele alarmante ale poluării din zilele noastre, viitorul business va reuși să facă o disociere între dezvoltarea sustenabilă și un posibil impact negativ asupra atmosferei. Implementarea proiectului nu va aduce un efect negativ asupra mediului direct sau indirect.

Proiectul prevede inclusiv măsuri de folosire eficientă a resurselor naturale prin faptul că se vor achiziționa echipamente și dotări performante pentru scăderea emisiilor în atmosferă și protecția aerului. Se dorește achiziționarea de echipamente și tehnologii noi, de ultimă generație care asigură protecția



Parteneri:

13



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/82/3/7/106932



GUVERNUL
ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

16

mediului și care conduc la diminuarea consumurilor de materii prime, materiale și de energie. Activitatea propusă nu va avea nici un impact negativ asupra mediului. Utilajele achiziționate vor fi ecoeficiente, cu consumuri energetice și de resurse reduse, contribuind astfel la reducerea poluării mediului înconjurător.

Solicitantul își ia angajamentul să doteze clădirea în care va funcționa unitatea de producție cu becuri economice de tip LED pentru o mai mare eficiență energetică. Întreprinderea va prevedea măsuri de colectare selectivă a deșeurilor în vederea reciclării componentelor pe categoriile selectate, prin dotarea service-ului auto cu cosuri selective.

Implementarea proiectului contribuie la maximizarea beneficiilor și reducerea efectelor negative asupra mediului înconjurător, prin promovarea imprimării față-verso a documentelor și promovarea politicii pentru a imprima doar documentele necesare. De asemenea, în cadrul corespondenței, se vor introduce mesaje scurte care promovează dezvoltarea durabilă și mesaje de informare și conștientizare cu privire la protecția mediului, utilizarea eficientă a resurselor și conservare și protejarea biodiversității.

2.8.3 - Inovare Socială

Inovarea socială va fi realizată prin recrutare de personal calificat disponibil pe piața muncii din orașul Rosiori de Vede. Având în vedere rata ridicată a somajului la nivel județului Teleorman, cel puțin 1 loc de muncă va fi ocupat de persoane vulnerabile/ someri/ absolvenți după anul 2014, din totalul locurilor de muncă create.

Proiectul contribuie la inovarea socială prin faptul că administratorul societății intenționează să pună la dispoziția elevilor de la specialitatea de mecanic auto de la școlile profesionale din Rosiori de Vede stagii de practică. Astfel, aceștia vor avea posibilitatea de a face stagii de practică în cadrul service-ului auto. Acesta poate deveni un instrument util în formarea elevilor, în deprinderea de aptitudini tehnice.

2.8.4 - Utilizarea și calitatea TIC

Se intenționează achiziționarea unui Tester de diagnoză auto pentru realizarea de diagnoze computerizate ale autovehiculelor aflate în service. Acest echipament poate fi utilizat cu un laptop, un Pocket PC sau o tabletă. Testerul va fi compatibil cu o gamă foarte variată de mașini și va funcționa pe orice sistem de operare Windows. Acest dispozitiv face diagnoza pe toate sistemele componente ale mașinii și citește și șterge codurile de eroare, citește în timp real informații oferite de senzori și actuatori, testează componentele mașinii, codează și programează.

Pentru eficientizarea activității, se intenționează achiziționarea unui laptop pe care să se instaleze un soft de monitorizare a stocurilor și a comenzilor clienților. Utilizând această soluție TIC va spori eficiența achizițiilor, proceselor de producție și inventarelor și va permite administratorului să urmărească produsele și să verifice mișcarea materiilor prime sau a comenzilor clienților prin gestiuni în timp real.

În mediul on-line, prin intermediul paginilor pe rețelele de socializare, se va avea acces la o paletă largă de clienți, lucru care va conduce la creșterea portofoliului de clienți.



Parteneri:

14



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

17

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Prin managementul inovării se poate înțelege procesul orientat spre organizarea și alocarea resurselor disponibile, atât umane cât și tehnice și economice, în scopul dobândirii de noi cunoștințe, cercetare și generare a ideilor care permit obținerea de noi produse, procese și servicii sau îmbunătățirea celor existente și al transferului celor mai bune idei spre fazele de fabricare și comercializare.

Managementul inovării va fi tratat ca parte a strategiei de afaceri a firmei. Contextul strategic cuprinde obiectivele afacerii, starea viitoare a firmei, implicarea managerului, dinamica pietelor, mediul competițional, mediul economic și de reglementare etc. Societatea va fi în permanentă căutare de oportunități privind utilizarea de metode și tehnici noi în domeniul reparațiilor auto. Acest deziderat poate fi susținut doar prin dezvoltare continuă, inovare, implicare și seriozitate. În acest sens, antreprenorul intenționează să participe la seminarii și grupuri de cercetare în domeniul auto.

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

(Vă rugăm să prezentați principalele puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări identificate pentru afacerea dumneavoastră, precum și modalitățile de valorificare a oportunităților și punctelor forte, respectiv de minimizare a amenințărilor și punctelor slabe.)

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Cunoștințele, pregătirea de specialitate (Diploma școala profesională - șofer mecanic auto) și experiența în domeniul reparațiilor auto (din anul 2000 până în prezent) a administratorului firmei, domnul Grosoreanu Vicentiu-Aurelian;
- Datorită competențelor în domeniul antreprenoriatului dobândite de administratorul firmei, acesta va gestiona într-un mod eficient activitatea firmei;
- Piața de desfacere mare cuprinzând atât localitatea Rosiori de Vede cât și localitățile limitrofe;
- Posibilitatea de diversificare a serviciilor de reparație oferite clienților;
- Preț scăzut la manoperă;
- Recrutarea forței de muncă calificată în domeniul de activitate și de asemenea, o politică de personal adecvată prin specializarea continuă a personalului;
- Prețul serviciilor va fi unul atrăgător; raport calitate - preț avantajos.

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Cererea pieței este diversificată și fluctuantă, dependentă de evoluția sectorului auto;
- Necesitatea unei strategii de marketing pentru promovarea service-ului; o strategie reușită implică costuri;
- Notorietate scăzută și lipsa unui istoric și a unui portofoliu de clienți; societatea, fiind un start-up, nu va deține notorietatea dorită pe piață;
- Resurse materiale și financiare limitate - Resursele materiale și financiare ale start-up-ului sunt limitate la momentul depunerii planului de afaceri. Prin obținerea finanțării nerambursabile, societatea se va putea dezvolta în vederea atingerii obiectivelor pe termen lung definite.



Parteneri:



15



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

18

3.3. Oportunitățile identificate

- Expansiunea parcului auto din țară - 5,99 milioane de autovehicule la nivelul sfârșitului lunii decembrie 2017;
- Parcul auto național este unul îmbătrânit, în contextul în care peste 1,2 milioane dintre mașinile aflate în prezent în circulație au o vechime de peste 20 de ani (20%). 4,5 milioane de mașini sunt mai vechi de 10 ani, 970.000 au între 6 și 10, iar 255.000 de unități au o vechime cuprinsă între 3-5 ani. În prezent, doar 200.000 de mașini au o vechime de cel mult 2 ani;
- Rata mare a somajului din județul Teleorman generează o disponibilitate mare de forță de muncă pregătită și accesibilă ca și costuri - Forța de muncă este relativ ieftină, comparativ cu alte state membre ale UE și pregătită, cu aptitudini creative și inovatoare în sectorul vizat;
- Finanțare nerambursabilă disponibilă - Disponibilitatea fondurilor nerambursabile pentru activități de creștere a competitivității societăților și resurselor umane.

3.4. Amenințările identificate

- Adoptarea unor reglementări legislative sau normative restrictive cu impact nefavorabil;
- Intrarea într-o perioadă de recesiune economică la nivel național sau internațional;
- Schimbări demografice nefavorabile;
- Intrarea unor noi concurenți pe piață sau acțiuni directe ale concurenței: acțiunile directe ale competiției sunt de multe ori imprevizibile și pot afecta afacerea start-up-ului, prin reduceri de prețuri, investiții masive în promovare, concurența neloyală etc. Această amenințare poate fi evitată prin oferirea continuă a unor servicii de calitate superioară și fidelizarea clienților;
- Puterea crescândă de negociere a furnizorilor și/sau a clienților;
- Vulnerabilitate la fluctuațiile mediului de afaceri.

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 perioada de implementare a prezentului plan de afaceri, la cel târziu 6 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis, vor fi create 2 locuri de muncă - cu funcția de mecanici auto. Persoanele angajate vor avea domiciliul sau reședința în Regiunea Sud Muntenia.

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

Cel puțin 1 loc de muncă va fi ocupat de persoane vulnerabile/ someri/ absolvenți după anul 2014, din totalul locurilor de muncă create.



Parteneri:



16



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

19

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Mecanic auto	<ul style="list-style-type: none"> - Stabilește diagnosticul și identifică piesele care necesită înlocuire; - realizarea reparațiilor necesare mijloacelor auto; - stabilirea necesarului de piese de schimb și emiterea comenzilor necesare administratorului; - prezintă clientului piesele deteriorate; - întocmește documentele necesare pentru evidențierea intervențiilor efectuate și predarea la timp către persoanele autorizate; - la finalizarea lucrării, verifică și semnează comanda și devizul; - răspunde de calitatea lucrărilor executate; 	<p>Studii de specialitate mecanic auto</p> <p>Abilitați de relaționare cu clienții</p> <p>Carnet de conducere categoria B</p>	<p>Experiența în domeniul reparațiilor auto de minim 1 an</p>
Administrator	<ul style="list-style-type: none"> - Asigură managementul societății, având rolul de a asigura conducerea, organizarea și funcționarea firmei cu eficiență maximă prin elaborarea strategiilor de dezvoltare, identificarea oportunităților, angajarea resurselor financiare, tehnologice și umane necesare; - răspunde de evidența contabilă, financiară și de gestiunea din societate; - răspunde de relația cu clienții societății, de încasarile și plățile necesare bunei funcționări a societății; - identifică oportunități de afaceri, prospectează piața cautând să atragă noi clienți, ținând cont de oferta concurenței; - reprezintă firma în relațiile protocolare cu furnizorii, clienții și alte organisme/organizații cu impact real/potential asupra rezultatelor firmei; - asigură rețeaua de relații necesară dezvoltării activității firmei. 	<p>Studii medii</p> <p>Abilitați de relaționare cu clienții</p>	<p>Experiența în domeniul reparațiilor auto de minim 1 an</p>



Parteneri:

17



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

20

4.4 - Relațiile de muncă

Fiind o întreprindere de dimensiune mică, administratorul își va asuma ansamblul funcțiilor: supraveghează direct munca lucrătorilor, rezolvă problemele administrative, ține contabilitatea cu ajutorul unui contabil extern și ține legătura cu clienții. Practic cei doi angajați vor fi direct subordonați administratorului firmei.

Relațiile care au loc în cadrul firmei sunt:

- relații de autoritate ierarhică: între administrator și mecanicii auto;
- relații de cooperare: între angajați (mecanici auto).

Pentru formalizarea structurii organizatorice vor fi elaborate următoarele documente:

- Regulamentul de Organizare și Funcționare (R.O.F.);
- Fișa postului;
- Organigrama.

4.5 - Management și coordonare

Asociațul unic și administratorul firmei, domnul Grosereanu Vicentiu-Aurelian detine studii și experiența în domeniul reparațiilor auto. Acesta este absolvent al Școlii profesionale cu specializarea Sofer mecanic auto. Experiența anterioară a antreprenorului este concentrată în responsabilități și activități desfășurate de-a lungul timpului, în legătură directă cu domeniul de activitate propus prin proiect și, implicit, cu activitățile ce urmează să fie desfășurate prin prisma implementării proiectului. Domnul Grosereanu are o experiență de 18 ani în domeniu, acesta practicând meseria de mecanic auto începând cu anul 2000 la service-uri auto din localitatea Rosiori de Vede.

Responsabilitățile administratorului societății sunt orientate astfel încât să accelereze:

- utilizarea eficientă a resurselor în calitate de lider pentru a stimula abordările creative și fezabile vizând soluționarea problemelor și modernizarea practicilor din cadrul societății;
- întărirea capacității societății, prin îmbunătățirea sectorului de resurse umane și a metodelor existente;
- evaluarea, revizuirea și propunerea de recomandări pentru îmbunătățirea practicilor curente;
- estimarea, asigurarea și gestiunea resurselor umane, financiare, tehnice, materiale.

Expertiza/ atitudine administratorului:

- orientată către rezultate prin planificare și prioritarizare;
- orientată către identificarea și implementarea de soluții;
- personalitate proactivă și responsabilă, creativă și inovativă;
- disponibil spre autoperfecționare;
- gândire critică și analitică;
- capacitate de evaluare a riscurilor;
- capacitatea de a stabili relații profesionale eficiente;
- având abilități de comunicare, inclusiv mediere și negociere;
- având capacitate de lucru eficient în echipe;
- capacitatea de selecție a informațiilor primite și transmise;
- capacitatea de utilizare corectă a limbajului de specialitate;
- politetea, disciplina, promptitudinea la transmiterea și recepționarea informațiilor.



Parteneri:

18



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

21

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

Politica de personal promovată va oferi condiții de angajare și de muncă echitabile și corecte, luând în considerare potențialul, nevoile și aspirațiile diferite ale fiecărui angajat sau potențial angajat, fără nici o deosebire, excludere, restricție sau preferință, asigurându-se un tratament egal acestora, factorii determinanți în politica de personal reprezentându-i competența, dedicația și meritele în atingerea obiectivelor companiei.

Pentru recrutarea personalului se intenționează a fi utilizate următoarele metode: publicitatea pe site-urile de recrutare și rețeaua de cunoștințe.

Criteriile de recrutare vor fi competența, vechimea și potențialul de dezvoltare a candidaților.

Activitățile procesului de selecție vor fi:

- primirea;
- interviuarea și administrarea de teste solicitanților;
- conducerea investigațiilor privind mediul din care provin solicitanții;
- programarea examenelor medicale;
- plasarea noilor angajați;
- urmărirea integrării lor;
- ținerea dosarelor și a rapoartelor adecvate.

Integrarea profesională este o fază ulterioară angajării. Aceasta asigură asimilarea unei persoane în mediul profesional și adaptarea ei la cerințele grupului din care face parte. Componentele sistemului de integrare profesională vor fi:

- pregătirea noilor angajați;
- stabilirea informațiilor de care au nevoie noii angajați;
- precizarea responsabilităților pentru integrare;

Metode de integrare profesională utilizate vor fi îndrumarea și instructajul. Integrarea profesională a unui nou angajat va lua sfârșit atunci când acesta va fi capabil să îndeplinească în mod corect sarcinile postului pe care îl ocupă.

4.7 - Motivarea angajaților

În cadrul start-up-ului, modalitățile de motivare a angajaților vor fi reprezentate de bonusuri și prime acordate în funcție de performanță, precum și bonusuri pentru a-i motiva suplimentar pe aceștia sau pentru a avea un avantaj în fața firmelor concurente în procesul de recrutare. În timp, factorii care vor influența mărirea salariului sunt performanța, cunoștințele, îndemnarea și competența fiecărui angajat. Pentru cuantificarea acestor factori, anual se va realiza o evaluare a angajaților, inclusiv prin implicarea indivizilor în evaluarea randamentului și a potențialului propriu. Se va ține cont de mai multe criterii, cum ar fi cunoștințele, capacitatea de integrare și de colaborare cu ceilalți membri ai echipei; capacitatea individuală de preluare și executare a sarcinilor încredințate, atitudinea în relația cu clienții.

În funcție de performanță, angajați vor fi stimulați prin diverse bonusuri, cum ar fi: tichete de masă, prime de sărbători, bonusuri de până la 20% din valoarea salariului brut etc.



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 nonagrar 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

22

4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea și informarea angajaților se va realiza permanent prin:

- instrucțiuni de lucru;
- tehnologia de lucru;
- panourile de informare;
- sefi ierarhici;
- colegi de echipă;
- controlor tehnic de calitate (CTC)

Factori de monitorizare: colegi, șef de echipă, tehnicieni, ingineri, controlor tehnic de calitate.

Modalități de măsurare a monitorizării:

- Dacă condițiile de lucru pentru desfășurarea normală a activității sunt asigurate prin participarea tuturor membrilor echipei;
- Realizarea în timp a activității proprii este în concordanță cu activitatea echipei;
- Activitatea proprie este astfel desfășurată încât să asigure condiții de siguranță pentru întreaga echipă.

Elemente avute în vedere în timpul monitorizării:

Cunostințe necesare: - limbajul de specialitate: termeni tehnici specifici activităților desfășurate în domeniul reparațiilor auto; - documentație tehnologică, instrucțiuni de lucru și de control.

Capacitatea de integrare într-un colectiv de muncă și de colaborare constructivă cu ceilalți membri ai echipei; - capacitatea individuală de preluare și executare a sarcinilor încredințate, într-un interval de timp prestabilit, în corelare cu obiectivul general al echipei și în strânsă legătură cu atribuțiile fiecărui coleg.

4.9 - Salarizarea personalului

Cei doi angajați ai societății vor fi angajați cu contracte individuale de muncă, cu normă întreagă. Repartizarea timpului de muncă în cadrul săptămânii va fi, de regulă, uniformă, de 8 ore pe zi timp de 5 zile, cu două zile de repaus. În funcție de cantitatea comenzilor, se poate opta și pentru o repartizare inegală a timpului de muncă, cu respectarea duratei normale a timpului de muncă de 40 de ore pe săptămână. În schimbul muncii prestate, angajații vor fi remunerați conform legislației în vigoare.

În timp, factorii care vor influența mărimea salariului sunt performanța, cunostințele, îndemânarea și competența fiecărui angajat. Pentru cuantificarea acestor factori, anual se va realiza o evaluare a angajaților, inclusiv prin implicarea indivizilor în evaluarea randamentului și a potențialului propriu. În funcție de performanțe, angajații vor fi stimulați prin diverse bonusuri, cum ar fi: tichete de masă, tichete de vacanță, prime de sărbători etc.

În cazul în care se constată abateri grave ale angajaților, administratorul firmei poate recurge la sancțiunile prevăzute de Codul Muncii:

- avertismentul scris;
- retrogradarea din funcție, cu acordarea salariului corespunzător funcției în care s-a dispus retrogradarea, pentru o durată ce nu poate depăși 60 de zile;
- reducerea salariului de bază pe o durată de 1-3 luni cu 5-10%;
- desfacerea disciplinară a contractului individual de muncă.



Parteneri:

20



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/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

23

4.10 - Dezvoltarea profesională

Societatea va fi o întreprindere de tip start-up pentru care resursa umană reprezintă principalul motor de dezvoltare economică și principala sursă de expertiză în domeniu.

Politica de resurse umane se bazează pe:

- creșterea continuă a nivelului de competențe profesionale ale angajaților;
- corectitudine în ceea ce privește activitățile prestate precum și în relația angajat - angajator;
- asigurarea egalității de șanse a angajaților;
- constituirea unei culturi organizatorice proprii, bazată pe valorile firmei;
- repartizarea echilibrată a personalului în vederea realizării activităților propuse;
- un proces de recrutare și selecție a angajaților structurat pe necesități, în vederea obținerii din start a rezultatelor așteptate.

Obiectivele declarate sunt:

1. Dezvoltarea unui proces optim de proiectare a posturilor, prin:

- adecvarea posturilor prevăzute cu strategia organizației;
- asigurarea unei succesiuni și a unei continuități în muncă;
- asigurarea unei acoperiri complete a sarcinilor care conduc la realizarea obiectivelor stabilite.

2. Eficientizarea activității resurselor umane, prin:

- integrarea rapidă a noilor angajați;
- încurajarea participării active a angajaților la deciziile conducerii, fiind în același timp stimulată și productivitatea muncii;
- repartizarea unor sarcini concrete, potrivite și echilibrate cantitativ;
- elaborarea unui plan de stimulare prin salarizare destinat să încurajeze realizări eficiente la costuri reduse;
- elaborarea unui sistem de stimulare nefinanciară;
- creșterea continuă a competitivității cât și a standardelor de performanță din interiorul organizației prin elaborarea unor programe de perfecționare și dezvoltare a personalului, adecvate obiectivelor organizației;
- orientarea activității angajaților către calitate și inovare;
- introducerea unui sistem de evaluare a performanțelor activităților întreprinse de angajați.

3. Formarea continuă a personalului, prin:

- realizarea unei metodologii de formare și perfecționare în domeniu;
- realizarea unor evaluări periodice ale angajaților;
- politica de mobilitate internă flexibilă, stimulativă a personalului (promovare, reconversie);
- valorificarea potențialului fiecărui angajat, indiferent de vârsta sau de experiența anterioară.

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

În cadrul afacerii se vor respecta drepturile fundamentale ale omului alături de diversitatea culturală și egalitatea de șanse, acestea susținând combaterea discriminării de orice fel.

Principiul egalității de gen va fi luat în considerare în ceea ce privește dezvoltarea și implementarea proiectului prin constituirea echipei cu respectarea strictă a criteriilor legate de competență și specializări, echipa putând fi formată atât din persoane de sex masculin, cât și din persoane de sex feminin, fără niciun fel de discriminare. Fiecare membru al echipei va fi tratat și implicat în mod egal,



Parteneri:

21



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

29

ținându-se cont de abilitățile și competențele profesionale personale. Activitățile implementate vor asigura egalitatea de șanse și de gen și respectarea diversității.

Nediscriminare: vor fi aplicate sancțiuni disciplinare împotriva persoanelor care nu respectă regulile impuse privind principiul egalității de șanse sau care, prin comportament și conduită zilnică nu acordă șanse egale tuturor persoanelor indiferent de sex, rasă, religie, afinitate politică; în toate documentele proiectului și după finalizarea acestuia. Se vor utiliza aspecte și mențiuni privind asigurarea nediscriminării; în cadrul documentațiilor de achiziții și în toate acțiunile întreprinse în cadrul societății, se va solicita ca toți membrii implicați în dezvoltarea societății să se conformeze standardelor privind nediscriminarea.

Dacă o persoană cu dizabilități va dori să lucreze în cadrul firmei, aceasta va trece ca și celelalte persoane propuse spre angajare printr-un interviu dat în prezența reprezentantului legal.

Proiectul va contribui la scăderea somajului, eradicarea săraciei, reducerea discrepanțelor în nivelul de trai al diferitelor categorii de populație prin crearea a două locuri de muncă.

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Afacerea constă în înființarea unei întreprinderi cu sediul în municipiul Rosiori de Vede, județul Telorman, care va avea ca obiect principal de activitate prestarea de servicii de mecanică, tinichigerie și vulcanizare auto. Serviciile vor fi oferite tuturor posesorilor de automobile din Rosiori de Vede și din localitățile limitrofe care necesită reparații și revizii tehnice.

Service-ul își propune să asigure următoarele servicii:

- **Reparații mecanice:** Dotarea atelierului de mecanică va permite atât diagnosticarea cât și remedierea defectelor. Remedierea deficiențelor constatate în funcționarea elementelor mecanice ale autovehiculelor se va face prin reglare sau înlocuire, astfel încât acestea să fie readuse la parametri optimi de funcționare prevăzuți în manualele de reparație ale producătorului, respectând standardele ISO în vigoare.

- **Reparații tinichigerie:** Utilizând tehnologii moderne și performante, echipamente și materiale speciale, angajații vor executa lucrările de tinichigerie cu scopul de a reda mașinii clienților săi aspectul inițial astfel încât aceștia să poată apela cu încredere la serviciile service-ului auto, în situația neplăcută a unui accident.

- **Vulcanizare:** În cadrul acestui atelier vor fi oferite servicii de vulcanizare și service roți, geometrie, îndreptat și roluit jante, regrovat anvelope, presiune roți cu azot și schimb anvelope. Importanța atelierului de vulcanizare derivă din faptul că dacă roțile mașinii nu sunt ajustate corespunzător, fie că vorbim de aliniere, echilibrare sau presiune, pot apărea o multitudine de probleme cum ar fi faptul că mașina trage spre una din părți, vibrația continuă a volanului și chiar a mașinii, uzura inegală a pneurilor etc. Efectuarea geometriei roților va presupune reglarea diferitelor unghiuri ale suspensiei în conformitate cu valorile prescrise de fabricant, aceasta fiind o operație complicată în primul rând datorită marjelor de eroare cu care se lucrează (de ordinul secundelor și/sau zecimilor de milimetru). Se va realiza și înlocuirea anvelopelor pentru autoturisme, atata cât urmărire a uzurii acestora cât și la schimbările de sezon.

- **Diagnoza:** Testarea în vederea identificării problemelor cu care se confruntă autovehiculul.



Parteneri:

22

[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 nonagricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMI Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI823/7/106932

25

Etapele serviciilor de reparatii sunt:

- Recepție și indentificare defectiune;
- Demontarea și constatarea defectiunilor;
- Degresarea și curățarea pieselor functionale;
- Înlocuirea pieselor defecte, montarea lor;
- Testarea și reglarea în bancul de probe pentru funcționarea în parametrii opțiunii.

Operațiunile vor fi realizate de personal specializat și cu experiență în domeniu, astfel încât timpii de reparație să fie reduși, iar rezultatele la un înalt nivel calitativ.

Astfel, dotările tehnice achiziționate prin prezentul proiect vor permite realizarea de intervenții la sistemele de propulsie, de alimentare, de transmisie, de suspensie, de direcție și de frânare. De asemenea, o altă operațiune importantă ce se va realiza în cadrul unității service va fi verificarea stării amortizoarelor și a altor componente care concurează la funcționarea sistemului de suspensie, cât și efectuarea geometriei la roțile autovehiculului (schimbarea unui element a sistemului de direcție - bieleta, bucsa, pivot, capat de bară etc, sau a sistemului de suspensie - amortizor, arc etc).

5.2 - Avantajele noilor produse/ servicii

Argumentele prin care se vor depăși avantajele concurenților sunt:

- calitatea serviciilor;
- atragerea unei părți ai clienților actuali ai concurenței prin adoptarea unor strategii de preț și promovare;
- fidelizarea clienților;
- o politică de promovare bine implementată, concentrată exact pe segmentul țintă, realizată printr-o strategie de direct mailing;
- echipamente tehnologice moderne, performante;
- atenția și judicioasă recrutare și selecție a personalului - tânăr, instruit, specializat, cu abilități de comunicare și consultanță;
- crearea unor canale de comunicare stabile cu clientela și axarea pe crearea de relații bune, de lungă durată, bazate pe respect și atenție;
- analize periodice ale pieței prin realizarea de cercetări de marketing amănunțite, pentru a anticipa și a fi mereu în pas cu așteptările clienților;
- un management al calității armonizat cu directivele europene;
- o infrastructură bine stabilită și o organizare eficientă a sistemului de management al companiei;
- cultura organizațională puternică, capabilă să motiveze angajații și să stimuleze identificarea cu valorile și obiectivele organizației;
- un sistem eficient și organizat de gestionare a cheltuielilor și veniturilor.

Factori relevanți pentru succesul afacerii propuse sunt:

1. Atitudinea corectă: Modul de gândire este fundamentul unei afaceri de succes și motivul este acela că percepția determină modul în care se fac afaceri și determină viziunea afacerii și etica profesională. Obiectivul principal al domnului Grosereanu este în egală măsură obținerea de profit precum și dorința de a oferi valoare, calitate și de a avea grijă de clienți.
2. O idee corectă pentru afacere: conform statisticilor mai sus prezentate și conform studiului propriu al pieței de la nivelul municipiului Rosiori de Vede și a localităților limitrofe, domnul Grosereanu a identificat



Parteneri:

23



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

26

o cerere existenta nesatisfacuta de servicii de reparatii auto;

3. Localizarea: service-ul auto va fi amplasat în municipiul Rosiori de Vede, oras cu o populatie de aproximativ 25.000 locuitori;

4. O echipa puternica: se intentioneaza recrutarea de persoane calificate, cu experienta în domeniu;

5. Dotarea tehnica performanta: Achizitia de echipamente de ultima generatie deriva din necesitatea cresterii productivitatii si a calitatii serviciilor prestate în perspectiva adaptarii la cerintele pietei locale. Achizitionarea de echipamente noi si moderne va contribui la optimizarea si rentabilizarea activitatii de intretinere si reparare a autovehiculelor, respectiv la cresterea productivitatii activitatii desfasurate de catre societate prin cresterea capacitatii de prelucrare si prin diminuarea costurilor operationale. Mecanizarea completa a unitatii contribuie la sporirea considerabila a productivitatii muncii, la reducerea substantiala a cheltuielilor, la usurarea muncii fizice si la atingerea parametrilor de calitate a serviciilor.

6. Competenta: Dintre factorii de succes enumerati, competenta este cea mai importanta. Fara competenta, toti ceilalti factori sunt nuli si irelevanti. Cu tot capitalul, ideile si clientii numerosi, daca administratorul afacerii nu este suficient de competent pentru a le gestiona, afacerea nu va genera profit. Solicitantul, domnul Grosoreanu a dobandit competente antreprenoriale în urma absolvirii cursului de formare antreprenorială în cadrul proiectului „Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia”.

VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Numărul mare de autoturisme face ca piața service-urilor de mașini să fie întotdeauna un bun prilej pentru o investiție. Piața s-a arătat interesată de oferta și de calitatea serviciilor oferite ținând cont de raportul calitate - preț serviciu. În vederea menținerii unui grad ridicat al calității serviciilor oferite se va avea în vedere o atentă selecționare a furnizorilor de materiale. Astfel se va avea în vedere un segment cât mai mare din piața. Piața este destul de aglomerată în acest domeniu, însă față de marile service-uri, service-ul finanțat prin prezentul plan de afaceri va avea prețuri mai bune și un timp de lucru mult mai scurt.

În plus nu va recurge direct la înlocuirea unei piese, ci angajații vor gândi cum să remedieze problema și altfel decât prin înlocuire. Clienții vor fi reprezentați de cei care doresc o reparare profesională și rapidă a problemelor pe care le au mașinile, dar și care sunt în cautarea unor servicii mai ieftine și care nu doresc să recurgă imediat la soluția costisitoare a service-urilor mari. Clienții vor fi reprezentați evident de posesorii de mașini, oameni activi și care au un loc de muncă. Din punctul de vedere al posibilităților financiare, clienții care apelează la aceste servicii se încadrează în categoria celor cu venituri medii sau superioare.

În ceea ce privește preferințele clienților, trebuie precizat că cererea are o importantă componentă geografică, de aici și importanța poziționării corecte a spațiului în care urmează să se desfășoare activitatea. În viziunea noastră, cel mai indicat ar fi un amplasament aflat pe o șosea importantă a municipiului, cu un trafic intens de mașini de toate dimensiunile.

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

Analiza pietei reparațiilor auto a demonstrat ca aceasta piața este în creștere anuală, ceea ce se traduce într-un număr ridicat de clienți potențiali cu impact direct în creșterea veniturilor și în îmbunătățirea și dezvoltarea activității. În ultimii ani, se identifică o creștere accentuată a acestor servicii.



Parteneri:



24



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

27

Piata pe care activeaza societatea este aceea a persoanelor fizice si juridice din localitatea Rosiori de Vede si din localitatile limitrofe: comunele Peretu, Maldaieni, Scrioastea, Troianul.

In prezent, conform datelor INS disponibile la nivelul anului 2018, localitatea Rosiori de Vede are un numar de 31.522 locuitori. De asemenea, o piata importata o constituie si localitatile limitrofe: Peretu: 6.971 locuitori; Maldaieni: 4.059 locuitori; Scrioastea: 3.785 locuitori; Troianul: 2.736 locuitori.

Societatea va activa intr-o zona cu un vad comercial cu potential de crestere, favorabil dezvoltarii de noi businessuri, beneficiind de un numar ridicat de potentiali clienti atat in randul persoanelor fizice si juridice din aria geografica mai sus definita, cat si pesosori de autoturisme care tranziteaza zona.

Pentru stabilirea pietei tinta, firma alege modelul acoperirii intregii pieti, incercand astfel sa satisfaca toate categoriile de consumatori. Pentru acoperirea pietei firma aplica marketingul nediferentiat.

Strategia de pozitionare se face in functie de raportul pret-calitate. Asigurarea calitatii serviciilor reprezinta telul principal al firmei. Pretul este justificat in totalitate de calitatea echipamentelor si timpul de lucru. Avand in vedere statutul de start-up al firmei si pentru a castiga clientii, preturile pachetelor de servicii vor fi minimalizate.

Piata prezinta o crestere in ultimii ani datorita faptului ca salariile locuitorilor sunt in crestere. Principala sursa de formare a veniturilor totale ale gospodariilor o reprezinta veniturile banesti, in crestere 81,3% in anul 2017 fata de 80,5% in anul 2016.

6.3. Clienti potențiali

Clientii service-ului auto pot fi impartiti in doua mari categorii:

- persoane fizice, posesorii de masini, care au nevoie de diverse reparatii mecanice la autovehiculele personale - 60% din totalul clientilor;
- persoane juridice care detin flote de masini si au nevoie sa fie intretinute si necesita mici reparatii - 40% din totalul clientilor.

Segmentul de piata vizat va fi reprezentati de persoane fizice sau juridice care doresc o rezolvare profesionala si rapida a problemelor pe care le au masinile lor, care sunt in cautarea unor servicii mai ieftine si care nu doresc sa recurga imediat la solutia costisitoare reprezentata de marile service-uri, preferand in schimb un raport pret-calitate avantajos.

In judetul Teleorman exista o serie de reprezentante auto, care lucreaza la tarife ridicate si ofera servicii proprietarilor de masini de import. Piata de reparatii si revizii pentru masinile aflate in garantie este in mare parte acaparata de aceste reprezentante. Prin deschiderea unitatii service, antreprenorul doreste sa ofera clientilor un service cu echipamente de ultima generatie, adresandu-se cu precadere masinilor din import care au iesit din garantie.

Service-ul auto va putea asigura, datorita echipamentelor si utilajelor prevazute a fi achizitionate prin proiect, acel raportul optim intre pret si calitate atat de cautat de client prin reducerea consumului de materiale, emisiilor si a timpului cu manopera.

Cererea este una zilnica, probleme cu autoturismele putand aparea permanent, indiferent de sezon.

6.4. Concurența

La nivelul judetului Teleorman, sectorul de reparatiilor de masini este destul de extins. Concurența este formata pe de o parte din reprezentantele auto. Pe langa acestea, exista service-uri auto multibrand specializate pe lucrari mici de mecanica si pe lucrari de tinichigerie sau vopsitorie. Acestea reprezinta



Parteneri:

25



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/82/3/7/106932



28

concurenta directa pentru intreprinderea finantata prin prezentul plan de afaceri.

Principalele firme care ofera servicii similare in municipiul Roșiori de Vede sunt:

- SC Service Auto Cosmin SRL, cu sediul pe Strada Oltului, Roșiori de Vede;
- SC OVIDIU SERV COM SRL, cu sediul pe Str. Dunarii, nr. 245, Roșiori de Vede;
- SC MAG COM SRL, cu sediul pe Str. Dobrogeanu Gherea, nr. 4A, Roșiori de Vede;
- SC VASTEL SERVCOM SRL, cu sediul pe Str. Dobrogeanu Gherea, nr. 4A, Roșiori de Vede;
- SC SC ALFA SERV SRL, cu sediul pe Str. Renasterii, nr. 25 A, Roșiori de Vede.

Deși piața este destul de aglomerată în acest domeniu, avantajul competitiv al întreprinderii finanțate prin prezentul plan de afaceri față de marile service-uri, îl va constitui sistemul de preturi mult mai scăzute și timpul de lucru mult mai scurt. În plus, service-ul nu va recurge direct la înlocuirea unei piese, ci va gândi alături de client, o soluție de a remedia problema altfel încât costurile să fie cât mai reduse pentru acesta.

Principalele dezavantaje ale produselor în raport cu concurența pot fi:

- eforturile pot fi ridicate până la castigarea încrederii clienților;
- lipsa a notorietății datorată statutului de start-up.

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Serviciile oferite pot fi grupate în următoarele categorii generale:

- servicii de vulcanizare;
- servicii de mecanica usoare și tinichigerie
- servicii de diagnoza auto.

Serviciile oferite de companie vor deservi cerințele clienților, întreaga politică a firmei fiind îndreptată spre constientizarea nevoilor acestora. Gama de servicii oferită este diversificată și poate fi adaptată cerințelor fiecărui client în parte, iar calitatea serviciilor este asigurată de pregătirea și experiența personalului în acest domeniu, dotarea cu echipamente și materii prime de bună calitate, precum și de contractele încheiate cu parteneri capabili să le respecte.

Strategia de piață ce va fi aplicată pentru valorificarea serviciilor obținute prin implementarea proiectului va presupune:

1. Structurarea strategiilor de pret în funcție de principalele obiective ale firmei;
2. Extinderea activității societății și a cotei de piață prin:
 - Introducerea unor tehnologii moderne, nepoluante, competitive în domeniu, în vederea asigurării unei productivități ridicate a service-ului putând astfel practica un raport pret-calitate avantajos pentru clienții din zona rurală ale caror venituri sunt și așa mai scăzute;
 - Diversificarea activității societății în funcție de cererea existentă pe piață prin oferirea în cadrul service-ului auto a unei game variate de servicii: vulcanizare, mecanică, tinichigerie, vopsitorie;
 - Crearea de relații cu potențialii clienți pentru a se asigura o masă critică de clienți permanenți;
 - Preturi diferențiate în funcție de gama de servicii solicitate, acordându-se discount-uri dacă este cazul;
 - Societatea va încerca să-și atragă noi clienți și să îi mențină pe cei deja existenți prin atenția acordată detaliilor și prin intermediul comunicării directe;
 - Evaluarea periodică a personalului pentru a se putea asigura o concordanță între cerințele posturilor și



Parteneri:

26



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 monogical 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

29

calitățile profesionale, aptitudinile și comportamentul angajaților proprii;

- Activitatea susținută și agresivă de promovare pe piață. Principalele cai de realizare a acestui obiectiv vor fi: elaborarea ofertelor și distribuirea acestora potențialilor clienți; prospectarea pieței pentru identificarea de noi clienți și abordarea acestora în vederea dezvoltării unei relații de business; prospectarea pieței concurențiale în vederea contracarării strategiilor de marketing a acestora.

7.2. Politica de preț

Pretul reprezintă o variabilă importantă a mixului de marketing, prin intermediul căreia pot fi realizate anumite obiective ale întreprinderii. Politica de preț a firmei poate fi transpusă în practică printr-o serie de strategii concrete, specificului pieței pe care firma acționează.

Strategia pentru care va opta firma presupune stabilirea unor tarife mai reduse la început pentru a stimula cererea și a acapara un număr cât mai mare de clienți. Această strategie, specifică fazei de lansare a unei afaceri este justificată în acest caz de următoarele: gradul de noutate al serviciilor pentru zonă, servicii ușor imitabile, plasarea afacerii într-o zonă în care companiile nu au o forță financiară mare. Strategia adoptată are drept obiectiv obținerea de profit pe termen lung și realizarea unei cote de piață cât mai mare.

Astfel, pe termen scurt, la început, administratorul va opta pentru strategia prețurilor mici, cu scopul de a pătrunde pe piață. Prin această strategie clienții vor fi atrași de prețurile mici, numărul acestora va crește și astfel va crește cota de piață. Stabilirea unor prețuri mai mici poate să micșoreze marjele, dar poate fi o modalitate bună de a profita de cota de piață. Odată cu creșterea volumelor, costurile unitare vor scădea și firma va avea un avantaj de cost de durată asupra noilor firme care vor încerca să ia din partea ei de pe piață.

Totuși, pe termen mediu și lung, în stabilirea nivelului prețurilor practicate, administratorul va ține cont și de următoarele variabile:

- Costurile: Această orientare pleacă de la premiza că prețurile (veniturile) care se vor obține trebuie să asigure recuperarea costurilor și realizarea unui profit net. Ele nu pot coborî sub un anumit nivel de costuri - "punct critic"/mort; structura prețului în acest caz este cost plus câștig;

- concurenței: orientarea prețurilor, după concurență poate fi: imitativă, când se copiază prețurile concurenței; convențională, atunci când mai multe firme se înțeleg asupra unui preț; diferențiată când întreprinderile practică prețuri diferite ca nivel. În funcție de conjunctura pieței și în vederea dezvoltării unui business sănătos, administratorul va decide în ce direcție va merge. Înșă, la fixarea prețurilor în funcție de nivelurile concurenței, se va ține seama de variația conjuncturală a acestora, respectiv, de corelația dintre modificarea prețurilor concurenților și schimbarea prețului propriu și invers.

Pretul constituie unul dintre elementele principale ale mixului de marketing, comparativ cu restul componentelor mixului, acesta comportă aspecte și situații extrem de complexe. Astfel, în comparație cu restul elementelor mixului, prețul are un caracter extrem de dual privitor la factorii de influență. Pe de o parte, prețul nu poate fi considerat pe deplin o variabilă controlabilă de firmă, iar pe de altă parte nu constituie o variabilă care este străină de controlul firmei. Acest caracter dual este imprimat, după opinia specialiștilor în marketing, de o serie de factori cum ar fi: cererea și oferta, costul și alți factori.

În acceptiunea firmei prețul bunului va fi influențat de următorii factori:

- complexitatea lucrării;

- prețul a fost stabilit la un asemenea nivel încât serviciul să fie acceptat de consumatori, adică aceștia să



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 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/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

30

doreasca si sa aiba posibilitatea sa-l cumpere;

- întreprinderea si-a stabilit pretul serviciilor oferite asa incat sa-si consolideze pozitia pe piata;
- preturile de pe piata regionala a unor servicii similare, societatea urmarind sa ofere pe piata un raport pret/calitate cat mai avantajos pentru client, inasa cu mentinerea unei marje de profitabilitate cat mai ridicata;
- nivelul preturilor trebuie sa asigure acoperirea tuturor cheltuielilor întreprinderii si obtinerea unui profit.

Preturile propuse sunt urmatoarele:

- servicii de vulcanizare - s-a previzionat un cost mediu de 100 lei/lucrare;
- servicii de mecanica si tinichigerie - s-a previzionat un cost mediu de 50 lei/ora;
- servicii de diagnoza auto - s-a previzionat un cost mediu de 100 lei/autoturism.

7.3. Politica de distribuție

Prestarea serviciilor de reparatii de autovehicule se va realiza la punctul de lucru al prestatorului, la service-ul auto. Persoana de contact cu clientii firmei va fi administratorul firmei. Realizarea serviciilor se va desfasura conform graficelor intocmite in urma comenzilor primite de la clienti. Administratorul societatii se va ocupa de preluarea comenzilor, va stabili graficul de realizare a comenzilor, conform cerintelor si ordinii comenzilor, face diagnosticul problemelor pentru fiecare autovehicul, stabileste planul de actiune in urma diagnosticului, comanda piesele si consumabilele necesare realizarii lucrarii, intocmeste factura si incaseaza plata.

7.4. Politica de promovare

Prin strategia de marketing se va urmări crearea unei imagini bune si cresterea vizibilitatii societatii atat in localitatea Rosiori de Vede, cat si la nivelul judetului Teleorman. Firma va satisfacuta comenzile clientilor prompt, cu seriozitate si la cel mai inalt nivel calitativ. Solicitantul trebuie sa aloce timp pentru promovarea afaceri si produsului deoarece este un start-up si nu are notorietate pe piata.

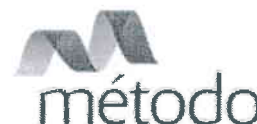
Activitatile de promovare a vanzarilor se va realiza in principal online si vor fi orientate spre urmatoarele canale:

- rețele sociale SMM (social media marketing);
- campanii de direct mailing (newslettere).

Astfel, promovarea se va realiza on-line prin intermediul paginilor pe rețelele Facebook si Instagram, precum si printr-o campanie de emailing catre potentiali clienti identificati de catre administratorul societatii. Fiecare persoana, fizica sau juridica, are un cont pe cel puțin unul din aceste site-uri de socializare. Recomandarile de pagini, pagini de prezentare, promotii, concursuri, si altele, sunt metode fara cost de a promova o afacere.

Alte metode de promovare vor fi reducerile de pret pe pachet. De exemplu, pentru clientii fideli, se va aplica metoda "reducere la urmatoarea cumparare". Cele mai utilizate strategii de promovare vor fi acordarea de beneficii clientilor (ex. discount-uri, produse extra etc.)

Pe masura dezvoltarii capacitatii de productie, in anii 2-3 de functionare, administratorul are in vedere si campanii online de anunturi platite prin diferite strategii si segmentarea ariei de client (Google Ads, Facebook Ads); SEM (Search Engine Marketing), marketingul motoarelor de cautare ce urmaresc



Parteneri:

28



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

31

promovare site-urilor sau a unor pagini web sau alte activitati conexe; SEO (Search Engine Optimization), optimizarea pentru motoarele de cautare ce ajuta la cresterea nivelului de vizibilitate al website-urilor.

Recomandarea clientilor este cea mai valoroasa forma de promovare. Prin mentinerea unui raport calitate/preț ridicat și prin implicarea directă a asociațiilor în furnizarea produselor către client, demonstrând o implicare ridicată a acestora, clienții mulțumiți de produsele oferite vor recomanda produsele și altor societăți.

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	27.300,00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	18.732,00
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 funcționării întreprinderilor	64.939,25
Total Transa I	110.971,25
1.1. Cheltuieli salariale	13.000,00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	8.920,00
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 funcționării întreprinderilor	7.097,16
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	7.500,00
Total Transa II	36.517,16
TOTAL PROIECT	147.488,41

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



Parteneri:



29



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 nespecific al 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

32

8.2. Bugetul proiectului

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

8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0,00	54.300,00	137.438,00	203.710,00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	200.971,25	182.917,16	162.000,00	180.000,00
1	din vânzări	85.000,00	146.400,00	162.000,00	180.000,00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	5.000,00			
4	Subvenție de minimis	110.971,25	36.517,16		
	Total disponibil (I+A)	200.971,25	237.217,16	299.438,00	383.710,00
B	Cheltuieli	145.821,25	98.315,16	94.108,00	97.358,00
1	Cheltuieli pentru investiții	64.939,25	7.097,16	0,00	0,00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	12.750,00	21.960,00	24.300,00	27.000,00
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	46.032,00	52.608,00	52.608,00	52.608,00
4	Chirii	12.000,00	12.000,00	12.000,00	12.000,00
5	Utilități	200,00	250,00	300,00	350,00
6	Costuri funcționare birou	1.200,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
7	Cheltuieli de marketing		1.000,00	1.000,00	1.000,00
8	Reparații/Întreținere		1.000,00	1.500,00	2.000,00
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	8.700,00	1.200,00	1.200,00	1.200,00
10	Alte tipuri de cheltuieli	0,00	0,00	0,00	0,00
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)	850,00	1.464,00	1.620,00	1.800,00
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	850,00	1.464,00	1.620,00	1.800,00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	146.671,25	99.779,16	95.728,00	99.158,00
G	Flux net de lichidități (A-F)	54.300,00	83.138,00	66.272,00	80.842,00
II	Sold final disponibil (I+G)	54.300,00	137.438,00	203.710,00	284.552,00



Parteneri:



30



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 nonagrar 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



ROMANIA



Instrumente Structurale
2014-2020

83

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

La baza realizării fluxului de numerar au stat următoarele ipoteze:

Preturile propuse sunt următoarele:

- servicii de vulcanizare - s-a previzionat un cost mediu de 100 lei/lucrare;
- servicii de mecanica și tinichigerie - s-a previzionat un cost mediu de 50 lei/ora;
- servicii de diagnoza auto - s-a previzionat un cost mediu de 100 lei/autoturism.

Proгноza veniturii:

Anul 1

- servicii de vulcanizare - 20 buc/luna x 100 lei/lucrare x 9 luni = 18.000 lei
- servicii de mecanica și tinichigerie - 150 ore/luna x 50 lei x 9 luni = 67.500 lei

TOTAL VENITURI din exploatare anul 1: 85.500

Proprietarul afacerii vine cu un aport propriu de 5.000 de lei.

În primul an se încasează subvenția de minimis - transa I în valoare de 110.971,25 lei

Anul 2

- servicii de vulcanizare - 22 buc/luna x 100 lei/lucrare x 12 luni = 26.400 lei
- servicii de mecanica și tinichigerie - 160 ore/luna x 50 lei x 12 luni = 96.000 lei
- servicii de diagnoza auto - 20 mașini/luna x 100 lei/autoturism x 12 luni = 24.000 lei

TOTAL VENITURI din exploatare anul 2: 146.400 lei

În anul 2 de funcționare se încasează subvenția de minimis - transa II în valoare de 36.517,16 lei

În anul 2 apar suplimentar veniturile rezultate din activitatea de diagnoza auto, din transa 2 urmand a fi achiziționat un tester de diagnoza auto profesional.

Anul 3

- servicii de vulcanizare - 25 buc/luna x 100 lei/lucrare x 12 luni = 30.000 lei
- servicii de mecanica și tinichigerie - 170 ore/luna x 50 lei x 12 luni = 102.000 lei
- servicii de diagnoza auto - 25 mașini/luna x 100 lei/autoturism x 12 luni = 30.000 lei

TOTAL VENITURI anul 3: 162.000 lei

Anul 4

- servicii de vulcanizare - 30 buc/luna x 100 lei/lucrare x 12 luni = 36.000 lei
- servicii de mecanica și tinichigerie - 180 ore/luna x 50 lei x 12 luni = 108.000 lei
- servicii de diagnoza auto - 30 mașini/luna x 100 lei/autoturism x 12 luni = 36.000 lei

TOTAL VENITURI anul 4: 180.000 lei

Proгноza cheltuieli:

1. Cheltuieli pentru investiții: au fost luate în considerare costurile tuturor echipamentelor și sculelor care se intenționează a fi achiziționate prin proiect;
2. Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate: au fost estimate la o valoare de 15% din veniturile realizate;
3. Salarii (inclusiv cheltuielile aferente): au fost previzionate salarii constante, la următoarele valori:
Salariu angajat 1 = Salariu angajat 2 = 2.192,00 lei/luna;



Parteneri:



31



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

34

Salariile sunt prezentate sub forma de cost total (salariu net, contributi angajat, contributi angajator)

4. Chirii: a fost previzionata o cheltuiala constanta de 1.000 lei/luna;
5. Chetuieli cu utilitatile: au fost previzionate chetuieli care cresc proportional in fiecare an in functie de numarul de lucrari;
6. Costuri functionare birou: a fost previzionata o cheltuiala constanta de 100 lei/luna;
7. Chetuieli de marketing: au fost previzionate din anul 2 de functionare, cu o valoare constanta de 1.000 lei/an;
8. Reparații/Întreținere: au fost previzionate din anul 2 de functionare; de la un an la altul costurile cresc, datorita deprecierei echipmentelor;
9. Servicii cu terții:

Pentru anul 1: chetuieli cu consultanta (7.500 lei) si contabilitate (costuri constante, 100 lei/luna);
Pentru anii 2, 3 si 4: au fost previzionate chetuieli cu contabilitatea in valoare de 100 lei/luna;
Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%

NOTA:

- Mențiunile cu albastru, italic dintre paranteze sunt mențiuni ajutătoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.
- Anumite secțiuni sunt limitate din punct de vedere al numărului de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.



Parteneri:



32