



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

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

BULIGA A. NICOLETA ALINA



Parteneri:



1



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

1. Numele entității și forma de organizare	S.C. "REMODELARE CORPORALA" S.R.L.	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	- Activitati de intretinere corporala COD CAEN 9604	
3. Asociat majoritar:	Buliga A. Nicoleta Alina	
4. Reprezentant legal:	Buliga A. Nicoleta Alina	
5. Adresa:	Str.Plaiu Cimpinei, nr.165, Com.Sotriile, Jud.Prahova	
6. Telefon:	0799275448	
7. E-mail:	buligaalina@yahoo.com ; enicoletaalina@gmail.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Sediul social: Str.Plaiu Campinei, n r. 165. Com.Sotriile, Jud.PRAHOVA Punct de lucru: „MUNICIPIU CAMPINA”	
9. Asociați sau acționari: Fara asociati sau actionari		
	Numele și prenumele	Domiciliu
		Ponderea în capital social

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



Parteneri:



Alina



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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



Instrumente Structurale
2014-2020

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

SERVICIILE DE REMODELARE CORPORALA CU APARATURA DE ULTIMA GENERATIE „TERAPII ANTICELULITICE SI DE SLABIT CU AJUTORUL APARATURII DE ULTIMA GENERATIE”

Pentru ca, o femeie nu va spune niciodată că este suficient de frumoasă, acest centru dorește să li se alăture doamnelor în încercarea lor de a fi mereu în forma fizică, să fie atractive și încrezătoare în propria lor persoană.

Centrul de remodelare corporală și slăbire, este o oportunitate pentru femeile din Municipiul Campina să descopere noile tendințe în materie de slăbire și remodelare corporală.

Va reprezenta un concept avansat de inovare în materie de înfrumusețare care integrează o gamă vastă de servicii, oferind tratamente eficiente anticelulită și de slăbit, fermitate cutanată și musculară pe piața locală a Municipiului Campina dar și prin folosirea produselor profesionale de top.

Ideea pentru înființarea acestui Centru la nivelul Municipiului Campina a venit datorită inexistenței acestor servicii pe piață, dar și din dorința femeilor de a fi în formă și tot timpul frumoase.

Cele mai apropiate centre de remodelare corporală sunt la o distanță de 30-50 km de Orasul Campina, astfel ca resursele pentru a beneficia de aceste servicii sunt foarte costisitoare iar serviciile oferite sunt incomplete. Distanța este destul de mare, până la primul saloan de remodelare corporală, parcarile sunt inexistente, și aglomerația este foarte mare, pierzându-se timp și bani pentru aceste servicii.

Pentru început, voi demara afacerea de una singură, pe parcurs, însă voi fi deschisă pentru asociere, parteneriate, care vor contribui la dezvoltarea afacerii.

SCURTA DESCRIERE AL MUNICIPIULUI CAMPINA

Aerul plăcut și clima blândă au adus de-a lungul anilor numeroase personalități la Campina. Pictorul Grigorescu sau savantul BP Hasdeu au ridicat aici case sau castele, care au adus faima Campinei. În zilele noastre, numărul mare de zile însorite de care se bucură Campina, precum și apropierea de București, au atras o altă categorie de personalități, și anume, cele cu bani.

Municipiul Câmpina este al doilea ca mărime dintre localitățile din Județul Prahova.

Populația cu domiciliul înregistrat în municipiul Câmpina era, la 1 ianuarie 2017, de 37.258 persoane, din care 53,13% femei și 46,87% bărbați, potrivit datelor furnizate de Institutul Național de Statistică.

Localitățile vecine/Zonele limfotrofe sunt zone cu potențial turistic dezvoltat Banesti, Poiana campina, Brebu, Cornu, Voila, Sotriile, Valea Doftanei, Telega unde predomină oamenii de afaceri (multimiliardari) dar și Bucureștenii cu bani (inclusiv persoane publice ca și Andreea Marin, Mircea Cosma, Adrian Nastase, Daciana Sarbu, Serban Mihailescu, etc.) care au vile sau case de vacanță.

Această tehnică inovatoare, pe care doresc să o implementez și dezvolt, va aduce un plus de valoare Orașului Campina.



Parteneri:



3

Alina



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

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

VIZIUNE

Centrul S.C. "Remodelare Corporala" S.R.L. va deveni un brand de succes în Municipiul Campina. Va fi primul lansat pe această piață și își propune ca să ajungă lider local în domeniul saloanelor de remodelare corporala.

MISIUNE

Centrul S.C. "Remodelare Corporala" S.R.L. va oferi servicii de înaltă calitate prin tehnologie ultramodernă, populației din Municipiul Campina precum și populației din zonele limfotrofe.

VALORI

Centrul de remodelare corporala și slabire, oferă calitate la cel mai înalt standard.

Prin calitate, noi înțelegem nu numai calitatea produselor folosite a serviciilor oferite sau a tehnologiei de ultimă generație cu care se lucrează, ci tot ceea ce este important pentru client:

- competența
- consiliere
- politețe
- respect
- siguranța serviciului (care constă în respectarea standardelor procedurilor, a regulilor stricte de igienă, sterilizare)
- rezultate rapide într-o perioadă scurtă de timp (slabire în centimetri)

2.3 - Obiective

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

- Implementarea cu succes al proiectului
- Atingerea obiectivelor pe termen scurt

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

- Creșterea clienților pe piață
- Suplimentarea locurilor de muncă cu încă 4 (patru) angajați minim
- Creșterea veniturilor
- Fidelizarea unui portofoliu de clienți
- Amortizarea investițiilor
- Achiziție aparatură cu noi proceduri pentru diversificare
- Creșterea profitului
- Atingerea obiectivelor pe termen mediu

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- Dezvoltarea de noi centre, noi puncte de lucru
- Crearea de noi locuri de muncă
- Creșterea profitului
- Creșterea unui Brand propriu

Obiective pe termen foarte lung

- Dezvoltarea Brandului la nivel National
- Posibilitatea de a deveni FRANCIZOR
- Devenirea unui Brand de renume



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.4 - Activități

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

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

Activitatea 1	FUNCTIONARE BIROU+ INFIINTARE FIRMA
(Durata, exemplu: L1-L12) Menționați căruia obiectiv îi corespunde	Se implementează în luna L1 și corespunde obiectivului pe termen scurt, respectiv punctul 2.3.1
Activitatea 2	Achiziție aparatură
(Durata, exemplu: L1-L3) Menționați căruia obiectiv îi corespunde	Se implementează începând cu luna L1 și maxim luna L2 și corespunde obiectivului pe termen scurt, respectiv punctul 2.3.1
Activitatea 3	Inchiriere spațiu (punct de lucru)
(Durata, exemplu: L1-L3) Menționați căruia obiectiv îi corespunde	Se implementează începând cu luna L1 pentru 12 luni, respectiv L1-L12 și corespunde obiectivului pe termen scurt, respectiv punctul 2.3.1
Activitatea 4	Reparații, personalizare și amenajare punct de lucru
(Durata, exemplu: L1-Ln) Menționați căruia obiectiv îi corespunde	Se implementează în luna L1 și corespunde obiectivului pe termen scurt, respectiv punctul 2.3.1 (Se zugrăvesc, se pune gresie, faianta, se fac reparații și întreținere la baie, se personalizează cu informații privind activitatea desfășurată, se va crea un mediu ambiant, relaxant, plăcut, confortabil și igienic prin cromoterapie, meloterapie, aromaterapie)
Activitatea 5	Angajare personal
(Durata, exemplu: L1-Ln) Menționați căruia obiectiv îi corespunde	Se implementează începând cu luna L3-L12 (reprezentând prima lună de începere a activității propriu-zise), pentru 24 luni, cu posibilitatea prelungirii CIM respectiv pe termen nedeterminat, vizând obiectivul pe termen lung (punctul 2.3.3). Corespunde obiectivului pe termen scurt, respectiv punctul 2.3.1. Primul an de activitate va cuprinde 10 luni lucrătore.
Activitatea 6	Promovare și publicitate
(Durata, exemplu: L1-Ln) Menționați căruia obiectiv îi corespunde	Se implementează în luna L1. Promovarea se va face intens în prima lună după care se va face constant, lunar. Promovarea se va face printr-un mix de promovare.



Parteneri:



5

[Signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

<p><i>obiectiv îi corespunde</i></p>	<p>In luna de implementare, publicitatea va fi de informare, care urmareste stimularea cererii potientiale prin inforarea publicului cu aparitia si prezenta pe piata ale unor noi servicii in materie de infrumusetare. Prin publicitate comparativa, in care se vor evidentia atat calitatea cat si eficienta noilor etode de slabire si reodelare corporala comparativ cu metodele clasice singurele existenta pana in acest oent la nivelul Municipiului Campina, inasa fara a ase face denigrari, ci evidentiidu-se noile metode de inovare si contributia lor in domeniul infrumusetare.</p> <p>Promovarea se va face prin: Bannere; Flyere; TV; Radio local; On-line prin bannere ci publicitate pe diferite forumuri de interes; Prin site, facebook; Blog ; Din vorba in vorba ; prin filmulete cu prezentarea centrului si descrierea serviciilor oferite, postate pe youtube, facebook, instagram si prin intermediari.</p>
<p>Activitatea 7</p>	<p>Incheiere contracte de servicii cu tertii si cu serviciile de contabilitate</p>
<p><i>(Durata, exemplu: L1-Ln)</i> <i>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</i></p>	<p>Servicii de contabilitate, paza, dezinsectie, asigurare, software etc. Se implementeaza incepand cu luna L1-L12, si corespunde obiectivului pe termen scurt, respectiv punctul 2.3.1</p>
<p>Activitatea 8</p>	<p>Desfasurarea activitatii</p>
<p><i>(Durata, exemplu: L1-Ln)</i> <i>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</i></p>	<p>Prestarea de servicii de remodelare corporala. Se implementeaza incepand cu luna aferenta achizitiei aparaturilor necesare desfasurarii activitatiilor de prestari servicii. Corespunde lunilor de implementare L3- L12 corespunde obiectivului pe termen scurt, respectiv punctul 2.3.1, cu activitate pe termen nelimitat vizand, obiectivelor pe termen mediu (punctul 2.3.2), respectiv lung (punctul 2.3.3) si foarte lung. Primul an de activitate va cuprinde 10 luni lucratoare.</p>

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Profitul firmei va fi generat de toate cele 6-8 activitati de prestari de servicii ale firmei.
Sustenerea financiara si mentinerea locurilor de munca dupa primele 12 luni se va realiza din profitul generat de firma.

Pe termen mediu, firma isi propune amortizarea investitiei, suplimentarea cu noi locuri de munca prin angajarea a minim 4(patru) persoane pe parcursul primilor 5 ani de activitate, cresterea veniturilor, diversificarea serviciilor, cresterea clientilor pe piata, amortizarea investitiilor si fidelizarea unui portofoliu de clienti.

Atingerea obiectivelor pe termen mediu
Pe termen lung, firma isi propune dezvoltarea si extinderea de servicii pe piata. Crearea de noi centre si noi puncte de lucru, crearea de noi locuri de munca, cresterea veniturilor si cresterea unui Brand propriu.

Pe termen foarte lung, firma isi propune dezvoltarea Brandului la nivel National, devenirea unui Brand de renume, posibilitatea de a devenii FRANCIZOR

A doua transa de bani, firma ii va folosi pentru achizitia de panouri fotovoltaice si panouri solare, necesare pentru reducerea costurilor lunare cu energia electrica si termica.



Parteneri:

Alina



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 SIMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU82/377/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

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

Prin serviciile de remodelare corporala prestate in cadrul acestui centru, au rezultat urmatoarele:

Rezultat 1	Prima activitate este cea in care infiintez firma (functionare birou+infiintare firma)
Rezultat 2	Voi aciziona aparatura de remodelare corporala si slabire (cu procedurile specificate la capitolul si punctul V. 5.1.) corespunzator activitatii numarul 2.
Rezultat 3	Voi incheia contract de inchiriere pentru spatiu de lucru , contract corespunzator activitatii numarul 3.
Rezultat 4	Voi contacta societati de constructii pentru a demara procedurile de amenajare si personalizare spatiu de lucru(centru unde se va desfasura activitatea). Plata pentru aceste servicii se va face conform facturii si corespunde activitatii cu numarul 4.
Rezultat 5	Conform activitatii numarul 5, voi crea minim 2(doua) locuri de munca printr-un CIM de inim 24 luni.
Rezultat 6	Activitatea numarul 6 este activitatea in care se va desfasura campania de proovare si publicitate. Pentru promovare si publicitate, nu se vor incheia contracte. Plata pentru aceste servicii se va face conform facturii(flyere, facebook, instagra, tv, creare site, bannere, etc.) Tot acum voi incheia contract pentru gazduire site, , voi crea pagina de facebook, pagina de instagram si blog.
Rezultat 7	Conform activitatii numarul 7, inchei contracte cu societatea de contabilitate, dar si cu tertii, respectiv cu paza si securitatea, voi incheia poliita de asigurare pentru aparatura, contract pentru folosire software, si contract pentru dezinsectie periodica.
Rezultat 8	Practic, urmeaza demararea activitatii propriuzisa, prevazuta in activitatea numarul 8, si anume, presterea de servicii de remodelare corporala.

!!! Nu se puncteaza numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri

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

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	-Riscul natural - generat de calamități naturale sau de alte cauze de forță majoră în care factorii naturali au ponderea decisivă. Cele mai frecvente riscuri naturale de care managerii trebuie să țină cont în procesele decizionale sunt: riscul de incendii, riscul de cutremure, riscul de inundații, riscul de furtuni.	Se va incheia o polita de asigurare ale echipamentelor.



Parteneri:



7 *Alina*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

2.	Riscul de furt, spargeri.	Se va incheia un contract cu firma de paza si protectie.
3.	-Riscul juridic - ce decurge din incidenta legislatiei nationale si internationale asupra companiei. Acestea sunt: riscul prestării serviciilor necalitative, riscul neîncasării sumelor cuvenite pentru operațiunile economice efectuate, riscul pierderii proprietății, riscul plății de impozite și taxe majorate.	Acesta riscuri sunt diminuate prin angajarea personalului cu experienta in prestarea acestor servicii. Incasarea banilor se va face la inceputul fiecarei sedinte de terapie, si intr-o rata sau 3 rate pentru fiecare pachet de terapii. Se va incheia un contract de inchiriere intre Centru si proprietar, astfel se vor evita riscurile pierderii proprietatii , declarat ca si punct de lucru. Impozitele sau taxele majorate, ca si riscuri, vor putea fi acoperite din existenta unui buget destinat cheltuielilor neprevazute.

!!! 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

Încă din cele mai vechi timpuri femeia a reprezentat idealul de frumusețe, gingășie, puritate, sensibilitate și rafinament. Femeia a fost deschisă întotdeauna la a încerca orice pentru a ajunge la perfecțiune. O femeie frumoasă înseamnă o femeie frumoasă atât fizic cât și mental. Aceasta relație nu funcționează una fără cealaltă. *Nu există femei urâte* - spune un proverb - *ci doar femei care nu știu să fie frumoase*. Prin urmarea acestor proceduri de înfrumusețare corporală, se recapătă atât frumusețea exterioară cât și frumusețea interioară, liminându-se inhibițiile psihice și mentale, complexe de inferioritate sau sugestiile negative. Frumusețea completă vine la pachet cu o întregă bogăție interioară, care se reflectă în armonia și împlinirea exterioară corporală.

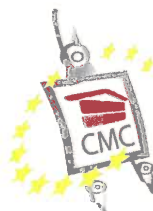
Când vine vorba de masa corporală, o siluetă supla este adesea mai apreciată în societate decât una mai plinută. Aspectul cuiva nu este decât un factor mic al fericirii, însă influențele culturale și sociale conduc la anumite avantaje de care femeile slabe se bucură în societate. Femeile slabe sunt mai admirate în societate

În general, ceea ce este rar este mai pretuit, iar acest lucru se aplică și în cazul siluetei. Femeile slabe își găsesc mai ușor hainele care arată bine pe o siluetă supla, ruptă parca din revistele de modă.

Femeile slabe sunt apreciate în lumea modei. Deși există cazuri extreme în lumea modei, care nu ar trebui luate ca exemplu de către nimeni, sfera fashionului stabilește de multe ori etalonul de frumusețe al societății. Și fiindcă în lumea modei nu sunt acceptate femei mai plinute, cele slabe se bucură de un avantaj clar, fiind considerate stilate, cu un look de "revista".

Femeile slabe au o stimă de sine crescută, este mai sigură pe ea, deoarece știe că oamenii nu o judecă din acest punct de vedere. Femeilor cu siluete suple le este mai ușor să socializeze și să facă o impresie bună, deoarece nu au la fel de multe complexe ca persoanele supraponderale, iar acest lucru se reflectă în atitudine.

Femeile slabe au șanse mai mari să fie promovate la muncă. Unele studii sugerează că persoanele supraponderale sunt adesea dezavantajate din punct de vedere financiar la locul de muncă și obțin mai greu o promovare.



Parteneri:

8



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Femeile slabe adopta un stil de viata mai sanatos cu ai multa usurinta. Pentru o femeie slaba un traseu montan mai greu sau o sesiune de jogging dimineata nu pot reprezenta o problema prea mare. Corpul este mult mai usor, inima nu este la fel de solicitata, iar presiunea pe incheieturi nu este la fel de mare. Silueta nu garanteaza fericirea, insa exista o serie de avantaje pe care doar femeile slabe le au. In definitiv, cele mai importante lucruri sunt stima de sine, atitudinea pe care o adopti si, bineinteles, sanatatea atat fizica cat si psihica.

Pentru a scapa de complexe, inhibitiile sau inferioritate, pentru a fi frumoasa, si apreciata in societate, femeia va imbratasa intotdeauna tot ceea ce este nou in materie de frumuseti.

2.8.2 - Punctul de vedere al utilizării resurselor

Resursele utilizate sunt de minime consumabile (prosoape din hartie, gel pe baza de apa, energie electrica). In urma procesului nu rezulta alte noxe. Costul unei sedinte acoperind toate resursele utilizate, precum si cheltuielile cu personalul astfel incat obtinandu-se profit. Aceasta aparatura este insotita de factura, aviz de insotire a marfii, documentatia tehnica, certificate de garantie pentru minim 12 luni, certificate de conformitate/calitate (CE LVD, CE, EMC, FCC, ISO9001, ISO 13485, etc.), proces verbal de livrare cantitativa, precum si procedurile care se pot efectua cu acestea.

Cu transa II se vor achizitiona panouri fotovoltaice si solare, astfel prin aceasta, consumul energiei va fi minimizat.

2.8.3 - Inovare Socială

Cea mai veche procedura de slabire si remodelare corporala, a fost masajul.

Masajul anticelulitic este probabil una dintre cele mai cunoscute si mai frecvent folosite metode de eliminare a celulitei, atunci cand este efectuat corect. Specialistul antrenat in masaj clasic de eliminare a anticelulitei trebuia sa aiba atat cunostintele cat si experienta necesare pentru a transforma o sesiune de masaj anticelulitic in rezultate vizibile si masurabile, aceste rezultate obtinandu-se intr-un termen lung de timp, sau neputand fi eliminate niciodata in totalitate.

In ultimii ani, datorita ineficientei masajului clasic in lupta pentru combaterea celulitei, dar si a suprasolicitarii masei, care nu putea pastra acelasi ritm pe tot parcursul unei sedinte (acestui scazandu-i eficienta datorita aplicarii unei forte mai scazute pe anumite zone, si lucrandu-se mai intens pe alte zone), ducea la o conturare inestetica uneori cu denivelari vizibile pe suprafata lucrata. De-a lungul timpului, aceasta necesitate a condus la aparitia metodelor mecanizate ale masajului complet non-invazive, non-agresive si nechirurgicale, cu efecte rapide si de lunga durata, care au eficienta maxima in eliminarea celulitei, dar si in decompactarea nodurilor de grasime, respectiv eliminarea grasimii localizate, cu efecte spectaculoase de slabire, atat vizibile cat si masurabile inca de la primele sedinte).

In cadrul centrului de remodelare corporala se vor efectua tratamente corporale specifice, realizate folosind tehnologii inovative si anume: criolipoliza/radiofrecventa/vacuum mecanizat (sau masaj cu aparat transdermic), Lipo Laser (I-Lipo), presoterapie, electroterapie, cavitatie, impachetari la termo-cuverta cu infrarosu/sauna cu infrarosu.

Insa pentru intretinere, voi recomanda si voi indruma clientela ca intre aceste proceduri, sa urmeze si terapia clasica prin masaj somatic si reflexoterapie, care ajuta si sustine frumusetea psihica prin buna functionare a sistemului nervos central dar si la intretinerea fizica si functionarea corecta a organismului.

In cadrul centrului, clientii sunt educati prin evidentierea elementelor calitative ale serviciilor oferite (modul „cum” este livrat un serviciu) care devin mai puternice in determinarea increderii clientului. Acest lucru se intampla deoarece cu cât clienții cunosc mai mult despre un serviciu, cu atât le este mai ușor să vadă valoarea adăugată furnizată (cum ar fi răspunsul prompt sau informațiile critice etc.) și să aprecieze astfel atenția primită din partea companiei.

Clientii vor fi primiti cu interes, tratati cu atentie si respect.

In cadrul centrului, vor fi prezente imagini cu siluete, slogane prezente pe pereti, sfaturi, pliante, care sa capteze **Atentia**, sa stearneasca **Interes** si **Dorinta** de a **Actiona** prin tehnica **AIDA** ce au ca scop inceperea



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

imediate a tratamentelor de remodelare corporala dar si de mentinere a clientilor valorosi prin informarea asupra aspectelor importante sau tendințele legate de interesele acestora, sugerand faptul ca singurul ei scop este să ajute clienții în atingerea obiectivelor - nu să promoveze produse și servicii.

2.8.4 - Utilizarea si calitatea TIC

Ca si baza de date, se va folosi CRM(**Customer Relationship Management**).

Ca si vector de informare si educatie voi folosi siteul, interactiunea cu clientii se va face prin forum, iar ca si vector de promovare, voi utiliza facebook, instagram, publicitatea online prin bannere online.

CRM este mai mult decat un software. Este un mod de gandire ce accentueaza importanta mentalitatii centrate pe client. Folosind un CRM, gestionarea clientilor devine mai usoara: in fiecare moment, iti poti transforma abonatii newslwtter-ului in clienti, poti sa inchizi mai multe vanzari sau sa vinzi din nou celor care deja au cumparat de la tine. Faciliteaza imbunatatirea procesului de vanzare si cresterea numarului de contracte incheiate intr-o anumita perioada, prin activitati ce au in vedere urmarirea si ajustarea pipeline-ului de vanzari, managementul contactelor, al prospectilor sau al clientilor. Creste calitatea relatiei cu clientii pentru ca ofera angajatilor acces la informatii complete despre fiecare, care sa ii ajute la solutionarea in cel mai scurt timp a solicitarilor acestora. Creste productivitatea angajatilor, pentru ca le pune la dispozitie fluxuri de lucru automatizate, raspunsuri la intrebari frecvente sau bune practici existente la nivel de companie, toate in cadrul aceluiasi sistem. Contribuie la realizarea cu succes a proiectelor desfasurate in companie, oferind vizibilitate asupra tuturor activitatilor care le compun. In plus, permite gestionarea simultana a mai multor proiecte si alocarea corespunzatoare a resurselor pentru fiecare dintre acestea.

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Cercetarea se va face prin fise de tratament, prin scheme previzionale, bazate pe nevoile clientului, concepute in urma unei anamneze si a unei analize corporale.

Voi crea o baza de date prin care voi studia eficienta fiecărei proceduri bazata pe rezultatele obtinute.

Voi analiza evolutia fiecărei cliente si voi mentiona care a fost durata in care s-a ajuns la rezultatele dorite, in functie de varsta, greutate, gen, proceduri urmate, etc. Voi folosi informatiile in scopuri statistice, pentru a concepe pachete eficiente de slabire.

Baza de date, vine in ajutor la crearea si mentinerea relatiilor pe termen lung cu clientele/clientii, fiind un memorator de informatii personale si de aspecte notate dupa fiecare sedinta din Centrul de infrumusetare. Aceasta va permite:

- importarea clientelor din agenda telefonica/adaugarea manuala a unei noi cliente
- vizualizarea/cautarea clientelor in lista de cliente
- vizualizarea/editarea profilului cliente (nume, telefon, informatii personale)
- apelarea si trimiterea de SMS clientelor direct din aplicatie(cu programarile si ofertele Centrului)
- adaugarea/editarea rezumatului fiecărei sedinte de infrumusetare (data, ora, descriere, rezultate, proceduri efectuate, etc.)

Tehnologia folosita ofera durabilitate, eficienta si calitate la cele mai inalte standarde oferite prin certificate. Pe termen mediu, Acestea ma vor ajuta pentru a ma dezvolta prin inovare continua, prin noua aparatura de remodelare corporala care sa raspunda necesitatilor clientilor/clientelor.



Parteneri:



10

Handwritten signature



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

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

- Calitatea serviciilor oferite
- Calitatea echipamentelor și utilajelor achiziționate prin proiect
- Diversitatea serviciilor oferite
- Se lucrează cu tehnologie de ultimă generație, existentă în doar câteva orașe din România
- Condiții ambientale și de igienă deosebite
- Experiența în domeniu
- Posibilitatea formării personalului la locul de muncă
- Existența potențialilor clienți
- Posibilitatea angajării de personal care nu are calificare, angajarea făcându-se în baza unui curs de igienă
- Formarea gratuită a personalului de către distribuitorii aparaturii.
- Detinerea cursului formator de către Administratorul Societății;
- Detinerea de studii (licențiat) în domeniul Managementului de Servicii, Comerț și Turism de către Administratorul Societății.

Toate aceste puncte forte, reprezintă în același timp oportunități pentru Centru.

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Inexistența punctului de lucru (închirierea spațiului de lucru se va face la momentul finanțării afacerii)
- Inexistența utilajelor de lucru (acestea urmând a se achiziționa prin finanțare bancară sau leasing)

Analizând piața imobiliară locală, la momentul actual, prețul mediu pentru închiriere este de aproximativ 1000 lei. Pentru a evita ca aceasta să devină o problemă, am alocat în bugetul planului de afaceri, suma de 1.175,00 RON, prin această evitându-se limitarea privind alegerea locației.

Pentru finanțarea privind achiziția aparaturii, voi contacta majoritatea Bancilor și Societăților de leasing, astfel ca voi avea posibilitatea de a alege unde voi deschide linia de credit.

Acestea reprezintă pentru Societate, puncte forte.

3.3. Oportunitățile identificate

- Lipsa competiției
- Existența a câtorva furnizori
- Lipsa serviciilor asemănătoare pe piața Municipiului Campina
- Scăderea TVA-ului
- Inovare
- Este un business cu un flux anual continuu, cu un potențial mare de creștere
- Diversitatea serviciilor de slabire și remodelare corporală

3.4. Amenințările identificate

- Existența saloanelor de înfrumusețare (cosmetică, coafor, etc.) ar putea deveni o amenințare în viitor.
- Neexistența competiției, amenințările sunt minime
Datorită faptului că investiția pentru înființarea unui asemenea centru este mare, probabilitatea apariției de competitori, este minimă, aceasta reprezentând un punct forte pentru Centru.



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

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

Prin implementarea prezentului proiect, firma își propune crearea minim două locuri de muncă.

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

Politica de personal va fi deschisă urmărind angajarea oricărei persoane indiferent de statut, rasă, etc., urmărind atribuțiile din fișa pe post. Se va urmări totuși orientare către pers din spectrul pers defavorizate (social, dizabilități, etc), astfel încât prin politica de personal și prin condițiile de lucru oferite să se preîntâmpine fluctuațiile de personal. Având în vedere că, pentru persoanele care urmează a fi recrutate, nu necesită pregătire anterioară, pentru persoanele de mai sus din categoriile menționate, oferirea posibilității de formare profesiei la locul de muncă și satibilitatea unui loc de muncă, reprezintă factori motivaționali puternici.

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Maseur COR 325501 s/sau Maseur de intretinere si relaxare COR 514204/ sau Tehnician Maseur COR 3226.3.1	Este subordonat direct Administratorului; Colaboreaza cu membrii departamentului din care face parte; Efectuarea tratamentelor cosmetice corporale; Utilizeaza corect, conform instructiunilor producatorilor, echipamentele, consumabilele, si alte materiale puse la dispozitie de firma; Evaluarea clientilor noi; Evaluare corporala; Recomandare si vanzare de servicii cosmetice corporale; Participarea periodica la evaluari efectuate pentru o perfectionare continua; Atributii administrative: -programeaza clientii,mail, telefonic,,masaj,receptie -raspunde de	Studii medii Curs de igiena valabil	Nu este necesara experienta



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

	<p>incasari,monetar,predare bani si corectitudine inregistrari</p> <p>-intocmeste fise personale clienti, inmaneaza pentru senare</p> <p>-comunica ofertele lunare</p> <p>-igienizeaza fiecare aparat inainte si dupa fiecare serviciu prestat</p> <p>-la sfarsitul programului,participa la mentinerea si intretinerea curateniei</p> <p>-deconecteaza aparatele de la sursa de curent la sfarsitul programului</p> <p>Sa isi insuseasca si si respecte prevederile legislatiei in domeniul securitatii si sanatatii in munca si aplicarea normelor acestora;</p> <p>Prezentarea la unca se va face intr-o tinuta adecvata;</p>		
<p>Operator intretinere corporala COR 514209</p>	<p>Este subordonat direct Administratorului;</p> <p>Colaboreaza cu membrii departamentului din care face parte;</p> <p>Efectuarea tratamentelor cosmetice corporale;</p> <p>Utilizeaza corect, conform instructiunilor producatorilor, echipamentele, consumabilele, si alte ateriiale puse la dispozitie de firma;</p> <p>Evaluarea clientilor noi;</p> <p>Evaluare corporala;</p> <p>Recomandare si vanzare de servicii cosmetice corporale;</p> <p>Participarea periodica la evaluari efectuate pentru o perfectionare continua;</p> <p>Atributii administrative:</p> <p>-programeaza clientii,mail, telefonic,,masaj,receptie</p> <p>-raspunde de incasari,monetar,predare bani si corectitudine inregistrari</p> <p>-intocmeste fise personale clienti,</p>	<p>Studii medii</p> <p>Curs de igiena valabil</p>	<p>Nu este necesara eperienta</p>



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

	<p>inmaneaza pentru senare</p> <ul style="list-style-type: none"> -comunica ofertele lunare -igienizeaza fiecare aparat inainte si dupa fiecare serviciu prestat -la sfarsitul programului,participa la mentinerea si intretinerea curateniei -deconecteaza aparatele de la sursa de curent la sfarsitul programului <p>Sa isi insuseasca si si respecte prevederile legislatiei in domeniul securitatii si sanatatii in munca si aplicarea normelor acestora;</p> <p>Prezentarea la unca se va face intr-o tinuta adecvata;</p>		
--	--	--	--

4.4 - Relațiile de muncă

Angajarile se vor face pe functia de maseur si/sau operator intretinere corporala.
Ambele functii se vor subordona direct Administratorului Societatii.
Angajatii colaboreaza intre ei.

4.5 - Management și coordonare

Majoritatea procedurilor de remodelare corporala sunt masaje mecanizate, acestea inlocuind masajul manual, de aceea cunostiintele de masaj influenteaza in mod pozitiv , asimilarea cunostiintelor privind prestarea serviciilor.

Insa nu sunt necesare cunostiinte in domeniu, pregatirea, formarea si instruirea facandu-se atat de firmele de distributie ale aparaturii cat si de Administratorul firmei.



Parteneri:

Alina



UNIUNEA EUROPEANĂ



Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

Instrumente Structurale
2014-2020

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6- Recrutare personal

Recrutarea personalului se va face prin canale online și site-uri de recrutare. În primul an de activitate, vor fi create două locuri de muncă, începând cu anul II, pe termen mediu, până în anul V de activitate, se vor suplimenta locuri de muncă cu angajarea a minim 4 persoane. Astfel, ca până la finalul implementării obiectivelor pe termen mediu, Societatea va avea ca și personal angajat, minim 6 persoane.

4.7 - Motivarea angajaților

Motivare financiară

- Salarizarea lunară în baza calificării și rezultatelor
- Recompensarea financiară suplimentară a angajaților performanți, prin recompensarea salariilor cu un anumit procent din vânzările ce depășesc anumite sume, sau prin aducerea de noi clienți în centru.
- Prime cu ocazia unor sărbători
- Comision în funcție de performanțe, astfel ca vor exista 3 praguri prin care se va oferi comision adăugat salariului. Primul prag va fi de oferirea de 5% din vânzarea lunară de peste pragul de 5000 RON/LUNA, al doilea prag va fi de oferirea de 10% din vânzarea totală de peste 10000 RON/LUNA și al treilea prag va fi de oferirea de 20% din vânzarea totală ce a atins și/sau depășit suma de 20000 RON/LUNA.

Motivare nonfinanciară

- Evidențierea complexității posturilor și calităților profesionale ale ocupanților lor prin respectul față de sine față de calitatea aparatului aflat în dotarea centrului, calitatea procedurilor oferite și calitatea cu care lucrează.
- Prin politica de achiziție cu furnizorii, aceștia vor oferi în permanență informații de actualitate prin cursuri oferite de perfecționare, cu obținerea de certificate și gradății.
- Formarea continuă oferită și susținută integral de Societate prin urmărirea de cursuri prin care se obțin competențe specifice fiecărui tip de procedură.
- Primirea unor sarcini care implică un mare grad de încredere din partea conducerii
- Climat de siguranță la nivel organizational
- Beneficierea gratuită de 2 pachete de slăbire și/sau remodelare corporală anual.

4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul se va face personal prin prezența fizică a Administratorului.

4.9 - Salarizarea personalului

- Salariul de încadrare va fi 2147 RON/LUNA (SALARIU COMPLET)
- Salarizarea se va face de 2 ori pe luna (avans și lichidare)
- Comision în funcție de performanțe, astfel ca vor exista 3 praguri prin care se va oferi comision adăugat salariului. Primul prag va fi de oferirea de 5% din vânzarea lunară de peste pragul de 5000 RON/LUNA, al doilea prag va fi de oferirea de 10% din vânzarea totală de peste 10000 RON/LUNA și al treilea prag va fi de oferirea de 20% din vânzarea totală ce a atins și/sau depășit suma de 20000 RON/LUNA.



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

4.10 - Dezvoltarea profesională

Formare continuă la locul de muncă prin oferirea de traininguri speciale necesare pentru buna desfășurare a activității dar și pentru însușirea de informație continuă.

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

În această Societate, nu se fac discriminări.
Serviciile oferite se adresează atât femeilor cât și bărbaților, indiferent de naționalitate, rasă sau gen.

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Prezentarea produselor / serviciilor

1. Cavitație
2. Radiofrecvență/Criolipoliza/Vaccum mecanizat (masaj transdermic corporal sau aparat de masaj transdermic corporal)
3. I-Lipo
4. Termo-cuvertă/Capsula cu infraroșu
5. Presoterapie
6. Electrostimulare

DESCRIEREA PRODUSELOR /SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

Acest centru va oferi minim 6 terapii. Serviciile de remodelare corporală sunt între 6-8 proceduri. În funcție de ofertele din partea furnizorilor, se vor presta 6 sau toate cele 8 terapii prezentate în proiect.

Pentru a achiziționa cât mai multe proceduri și aparate cât mai performante, Centrul va organiza o licitație prin care furnizorii își vor prezenta ofertele. Cea mai avantajoasă ofertă și din punct de vedere cantitativ, și din punct de vedere cantitativ raportat la numărul de proceduri, va obține licitația. Aparatura achiziționată va fi individuală sau multifuncțională, se va pune accent pe îndeplinirea funcțiilor respectiv conform procedurilor menționate dar și pe eficiența și calitatea acestora.

Vaccum-ul/Aparatul transdermic corporal reduce aspirația țesutului, tratează celulita acționând asupra țesutului conjunctiv cutanat și subcutanat, stimulează vascularizarea, schimbările intercelulare, favorizează funcționarea sistemului venos și limfatic, decompactează nodulii de celule adipoase.

Terapia cu ultrasunete cavitacionale este procedeul de înlăturare a zonelor adipoase și a celulitei cu efecte asemănătoare liposucției chirurgicale. Mai exact, cavitația are la bază acțiunea ultrasunetelor de joasă frecvență, care formează mici bule de gaz (numite și bule cavitacionale) reducând prin implozie volumul celulelor adipoase

Radiofrecvență produce încălzirea țesutului adipos și a dermului, și favorizează eliminarea de toxine și lichide, îmbunătățește metabolismul celular și stimulează sinteza de colagen cu efect de "netezire" a suprafeței cutanate, cu aport de elasticitate și fermitate cutanată.

I-Lipo (lipo laser) este tratamentul non-invaziv revoluționar care reduce grăsimea localizată și masa de grăsime din organism (în centimetri), fără a fi nevoie de chirurgie, ace, anestezie, fără durere sau perioadă de recuperare.

Impachetarile anticelulitice la termo cuvertă sau capsula cu infraroșu, reduce greutatea corporală prin eliminarea toxinelor (detoxifiere) și tratarea retenției de apă. Îmbunătățește circulația sanguină prin vasodilatație și îmbunătățește aspectul pielii.

Presoterapia execută drenajul limfatic și îmbunătățește semnificativ circulația sanguină.

Electrostimularea redă tonusul cutanat și muscular, tonifiere rapidă și de durată. Efectele sunt vizibile imediat, chiar după prima sesiune.



Parteneri:



16

Handwritten signature



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

Criolipoliza distruge depozitele de grasime definitiv.
Toate procedurile de terapie anticelulitice si de slabire sunt nedureroase si sanatoase pentru organism, contribuie la imbunatatirea starii organismului, la obtinerea fermitati, a supletii, tonifiri, la mentinerea aspectului tanar, frumos, a stari de bine si confort.

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Eficienta rapida si de pana la 100%, masurabil, privind slabirea si remodelarea corporala, cu echipamente non-invazive si non-agresive.
Calitate, eficienta igiena si confort.

Masajul anticelulitic este probabil una dintre cele mai cunoscute si mai frecvent folosite metode de eliminare a celulitei, atunci cand este efectuat corect. Specialistul antrenat in masaj clasic de eliminare a anticelulitei trebuia sa aiba atat cunostintele cat si experienta necesare pentru a transforma o sesiune de masaj anticelulitic in rezultate vizibile si masurabile, aceste rezultate obtinandu-se intr-un termen lung de timp, sau neputand fi eliminate niciodata in totalitate.

In ultimii ani, datorita ineficientei masajului clasic in lupta pentru combaterea celulitei, dar si a suprasolicitarii masei, care nu putea pastra acelasi ritm pe tot parcursul unei sedinte (acestui scazandu-i eficienta datorita aplicarii unei forte mai scazute pe anumite zone, si lucrandu-se mai intens pe alte zone), ducea la o conturare inestetica uneori cu denivelari vizibile pe suprafata lucrata.

De-a lungul timpului, aceasta necesitate a condus la aparitia metodelor mecanizate ale masajului complet non-invazive, non-agresive si nechirurgicale, cu efecte rapide si de lunga durata, care au eficienta maxima in eliminarea celulitei, dar si in decompactarea nodulilor de grasime, respectiv eliminarea grasimii localizate, cu efecte spectaculoase de slabire, atat vizibile cat si masurabile (inca de la primele sedinte).

Masajul anticelulitic clasic are efecte pe termen scurt, actionand doar superficial pe zonele de suprafata, pe cand masajul mecanizat actioneaza in profunzime, eliminand in totalitate celulele grase.

In general prin masaj anticelulitic mecanizat intelegem masaj transdermic, cu vacuum, cu role, presoterapie, termo-electrostimulare. Insa, se va intervenii profund pentru decompactarea nodulilor grasi si a grasimii localizate si prin alte proceduri care folosesc radiofrenta, criolipoliza, liposuctia cu laser (I-Lipo), ultrasunete cavitationale, dar si prin impachetari la termo-cuverta cu infrarosu.

Cu alte cuvinte, masajul mecanizat inlocuieste interventia terapeutului cu tehnici automatizate si aparate de inalta tehnologie care au rolul de a masa in profunzime si de a actiona rapid si eficient, cu rezultate pe termen lung.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

PIATA TINTA

Primul segment este cel al femeilor cu venituri relativ ridicate, al femeilor independente financiar, care au o poziție socială bună, care își permit acest tip de serviciu. Această categorie de clienți reprezintă aproximativ 75% din piața interesată și consumatoare de aceste servicii și au vârsta cuprinsă între 32-60 de ani. Acestea acordă o atenție deosebită aspectului exterior (fizic), au timpul și resursele necesare și au nevoi de o eficiență ridicată, de o calitate înaltă care să reflecte lux.

Al doilea segment este cel al femeilor cu vârsta cuprinsă între 24-32 de ani, reprezentând aproximativ 15% din piața consumatoare de aceste servicii.

Al treilea segment sunt persoanele cu vârsta cuprinsă între 18-24 de ani și care reprezintă aproximativ 10% din piața consumatoare de aceste servicii.

Din piața consumatoare de aceste servicii majoritatea sunt femei.

Datorită existenței unui portofoliu crescut de clienți (cunoștințe ale Administratorului) din înaltă societate, ce au venituri cu mult peste venitul mediu la nivel local, și al unui studiu făcut la nivelul acestora, privind nevoile pe care le au, a reieșit că nevoia de frumusețe/infrumusețare, este principalul atu ce completează multe ramuri responsabile pentru garantarea succesului în carieră, dar și pentru nivelul înalt al calității vieții acestora. Majoritatea lucrează în marile companii din oraș și împrejurimi și ocupă funcții în personalul de conducere. Această reprezintă principala categorie de clienți cărora se adresează acest centru, deoarece acestea vor cumpăra frecvent, generează venituri semnificative în afacere și vor aprecia produsele și serviciile pe care le furnizează. Acestea sunt persoane de calitate, care caută calitate, pot și vor trimite frecvent recomandări alți clienți asemeni lui. Din partea acestei categorii de clienți mă pot baza pe un feedback constructiv și mă ajută astfel să îmbunătățesc produsele/serviciile, lucru ce va contribui semnificativ la dezvoltare durabilă. Vârsta acestora este cuprinsă între 32-60 ani, aici, interesele pentru frumusețe sunt crescute, deoarece asigură poziția în carieră, dar și în societate. Nivelul de educație este înalt, astfel că vor adopta cu ușurință noile tendințe în materie de infrumusețare. Statutul social este înalt, relațiile sunt cu lumea din categoria foarte bună, care nu se uita la bani când vor să-și atingă obiectivele.

Conform piramidei lui Maslow, referitor la ierarhia nevoilor, această categorie de clienți se încadrează la ultimul nivel, al cincilea, respectiv, autorealizarea, dezvoltarea personală, în care aceste femei își dedică timpul și banii hobbyurilor, călătoriilor și serviciilor de lux.

S.C. "Remodelare Corporală" S.R.L. va avea o politică de servicii și de prețuri centrată pe clienții autorealizați, reprezentați la primul segment, constientizând că veniturile și profiturile firmei depind în mod esențial de aceștia.

Strategie privind vânzarea serviciilor

- prin fidelizarea clienților
- prin discount acordat sezonier
- prin discount acordat pentru fiecare nou client recomandat și care a achiziționat servicii
- prin crearea lunărilor de pachete promotionale de slăbit și remodelare corporală
- prin posibilitatea oferirii de voucher CADOU
- prin colaborare cu societăți comerciale locale, vin cu pachete cu discounturi, create special pentru angajații/angajatele acestora.

AIDA

,Sa nu ajungi la obezitate, apeleaza la mine''



Parteneri:



18

[Signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Municipiul Câmpina este al doilea ca mărime dintre localitățile din Județul Prahova. Populația cu domiciliul înregistrat în municipiul Câmpina era, la 1 ianuarie 2017, de 38000 persoane, din care 53,13% femei și 46,87% bărbați, potrivit datelor furnizate de Institutul Național de Statistică.

În zonele limitrofe, precum Cornu sunt 4500 locuitori, Banesti 6000 locuitori, Brebu 7700 locuitori, Poiana Capina 5300 locuitori, Breaza 18200 locuitori, Telega 6400 locuitori, Valea doftanei 6800 locuitori, Sotriile 3500 locuitori. În total fiind aproximativ 96.700 de locuitori care aparțin de Municipiu Campina.

În Campina exista peste 1500 de firme, dintre care cele mai importante în funcție de numărul de angajați sunt: Cameron, Weatherford, Confind, Neptun SA, etc.

Salariu mediu brut la nivelul Municipiului Campina este în jur de 4.200 Ron. Cele mai mari salarii fiind la S.C. Cameron Romania SRL, media fiind de 7300 Ron brut/ luna în 2018, unde sunt angajați aproximativ 1300 salariați din care 30% sunt femei, dintre acestea 20% reprezentând femei din personalul TESA. O alta Societate Comercială fiind Neptun SA Campina, în cadrul căruia salariul brut mediu fiind de 4000 lei cu aproximativ 700 angajați dintre care 20% femei, acestea 17% reprezentând personal TESA și lista poate continua cu Societăți cum sunt, Weatherford Campina, Ebenhoeh international SRL, Confind cu 700 de salariați, Adi Impex SRL, Bancile, Politia, unitatile medicale, etc.

Clienții din această ramură socială, și care sunt interesați în mod special de aceste servicii sunt în marea majoritate femei.

6.3. Clienți potențiali

Clienții potențiali sunt persoanele cu un venit minim venitului mediu la nivelul Municipiului Campina.

Categoria de vârstă ca și client potențial este de 32-60 de ani, însă nu se neglijează celelalte categorii de vârstă. Serviciile oferite de acest Centru adresându-se tuturor persoanelor interesate, nefăcându-se discriminare.

O altă categorie de clienți sunt persoanele obeze, persoanele cu recomandări de la medic pentru a slăbi. O altă categorie de clienți, sunt persoanele cu diferite probleme de sănătate care au nevoie de aceste proceduri pentru a-și îmbunătăți viața.

O altă categorie de clienți sunt clienții sezonieri, din această categorie făcând parte cei care au case de vacanță în aceste zone, dar și oamenii cu un venit mare (peste nivelul mediu de venit la nivel local), oamenii de afaceri din zona care își permit a fi clienți fideli.

Femeile la care imaginea publică contează, cliențele care au un statut social înalt, oamenii/femeile de afaceri, și oamenii care au case de vacanță în zone investesc întotdeauna în hobby-uri în frumusețe, în relaxare, și în serviciile de lux, acestea devenind în cele mai multe cazuri tabieturi, generându-le încredere în sine, o stare de bine și o frumusețe atât fizică cât și psihică.

6.4. Concurența

La momentul actual, nu există concurența pe piața Municipiului Campina, ceea ce reprezintă o oportunitate pentru acest centru.

Ca și strategie, la început, voi merge pe stratul de luare a caimacului, dar în același timp voi adopta și o politică de preț și fidelizare. Prețul procedurilor vor fi puțin sub prețurile pieței, dar și ale primelor saloane de înfrumusețare, care sunt situate la o distanță de 30-50 km de Municipiul Campina.

Fidelizarea se va face la achiziția de cel puțin 10 proceduri. Aceasta se va face prin discount, vouchere cadou de sărbători, sedințe bonus care pot fi și daruite, la recomandarea altui client care urmează proceduri în acest centru, să va răsplăti cu sedințe gratuite, etc.



Parteneri:



19

[Signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

În urma studiului de piață efectuat cu privire la cererea de servicii de înfrumusețare, remodelare corporală și slăbire, am întreprins să venim pe piață cu o inovare, o nouă tendință în materie de remodelare corporală, mult mai eficientă, o metodă revoluționară de slăbire eficientă și rapidă, care se ridică la cele mai înalte standarde de calitate.

Pe termen mediu, am în vedere să achiziționez și alte aparate de ultimă performanță (existente la momentul acela), pentru a-mi diversifica procedurile de remodelare corporală și slăbire dar și pentru a crea o diversitate de pachete de proceduri.

Produsul îl reprezintă serviciile de remodelare corporală și slăbire efectuate cu echipamente non-invazive de ultimă generație.

Ac acestea sunt:

1. Cavitate
2. Radiofrecvență/Criolipoliza/Vaccum mecanizat (masaj transdermic corporal sau aparat de masaj transdermic corporal)
3. I-Lipo
4. Termo-cuvertă cu infraroșu/Capsula cu infraroșu
5. Presoterapie
6. Electrostimulare

Acest centru va oferi minim 6 terapii. Serviciile de remodelare corporală sunt între 6-8 proceduri.

În funcție de ofertele din partea furnizorilor, se vor presta 6 sau toate cele 8 terapii prezentate în proiect.

Pentru a achiziționa cât mai multe proceduri și aparate cât mai performante, Centrul va organiza o licitație prin care furnizorii își vor prezenta ofertele. Cea mai avantajoasă ofertă și din punct de vedere cantitativ, și din punct de vedere calitativ, va obține licitația.

Aparatura achiziționată va fi individuală sau multifuncțională, se va pune accentul pe îndeplinirea funcțiilor respectiv conform procedurilor menționate dar și pe eficiență și calitatea acestora.

7.2. Politica de preț

Politica de preț va fi diferită.

Preturile vor fi atât pentru proceduri individuale, cât și pentru pachete de proceduri care includ pachete de remodelare corporală, pachete de slăbire, pachete de tonifiere, pachete de proceduri pentru reafirmare, etc. Pachetele vor fi pentru proceduri de scurtă durată dar și cu proceduri de lungă durată ca și timp alocat pe sesiune. Discountul se aplică la achiziția de peste 10 proceduri de același fel, dar și pentru pachete achitate integral. Se mai aplică discount la achiziția de pachete sau proceduri peste anumite sume sau a mai mult de 3 pachete de proceduri consecutive. Fidelizarea se va face prin vouchere cadou care la rândul lor pot fi daruite, dar și la recomandarea altor persoane interesate de aceste proceduri.

Vor exista „ofertele lunii” personalizate pentru fiecare lună, în care la achiziția anumitor proceduri, se vor acorda gratuit alte proceduri sau se va face discount consistent la diferite proceduri care au efect imediat, pentru crearea unei dependențe din partea clienților față de aceste proceduri.

Toți clienții vor fi tratați calitativ, individual, cu respect, și deosebit interes.

Ac aceste servicii se adresează clasei sociale înalte, prețul fiind direct proporțional cu calitatea.

S.C. „Remodelare Corporală” S.R.L. (Centrul de remodelare corporală și slăbit) va aborda pentru început, strategia de luare a caimacului.

FACTORI CRITICI DE SUCCES-Preturi unice pe piață!



Parteneri:



20

[Signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes in Regiunea Sud-Muntenia
Cod SIMS Proiect – 106932, Nr Contract de finantare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

7.3. Politica de distribuție

PRODUS (servicii oferite)-CONSUMATOR(direct client)

7.4. Politica de promovare

Promovarea se va face printr-un mix de promovare.

In luna de implementare, publicitatea va fi de informare, care urmareste stimularea cererii potentiale prin informarea publicului cu aparitia si prezenta pe piata ale unor noi servicii in materie de infrumusetare.

Prin publicitate comparativa, in care se vor evidentia atat calitatea cat si eficienta noilor metode de slabire si reodelare corporala comparativ cu metodele clasice singurele existente pana in acest moment la nivelul Municipiului Campina, inasa fara a ase face denigrari, ci evidentiidu-se noile metode de inovare si contributia lor in domeniul infrumusetare.

In cadrul centrului, vor fi prezente imagini cu siluete, slogane prezente pe pereti, sfaturi, pliante, care sa capteze **Atentia**, sa stearneasca **Interes** si **Dorinta** de a **Actiona**.

Promovarea se va face prin:

- Bannere la intrarea in Municipiul Campina, dar si bannere online.
- Flyere, distribuite in cutiile postale, dar si in cadrul marilor Societati Comerciale din Municipiul Campina.
- TV
- Radio local
- On-line prin bannere ci publicitate pe diferite forumuri de interes
- Prin site pentru informarea corecta dar si pentru garantarea calitatii cu privire la serviciile oferite.
- Prin facebook pentru informare dar si pentru atragerea de clienti cu rapiditate. Ajoritatea persoanelor care folosesc Facebook sunt parsoanele cu varsta 35-60 ani.
- Prin instagram pentru atragerea persoanelor 18-35 ani
- Blog este un instrument de counicare, de informare de interactiune cu clientii interesati. Vor fi postate fotografii demonstrative in urma anuitor proceduri.
- Din vorba in vorba (prin existenta unui portofoliu de clienti din inalta societate , care se ridica la cel mai inalt standard de viata la nivelul Municipiului Campina, dar si prin prietenii prietenilor acestora si asa ai departe)
- Prin relatii
- Prin filmulete cu prezentarea centrului si descrierea serviciilor oferite, postate pe youtube, facebook, instagram, blog etc.



Parteneri:



21



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Total Subvenție minimis
Achiziție aparatură	117,500.00
Salarii (doi angajați, calculat la salariu complet de 2147 RON/LUNA timp de 10 luni în primul an)	42,940.00
Chirie	14,100.00
Consumabile	7,000.00
Publicitate	13,200.00
Infiintare firma+casa de marcat+utile birou	2,350.00
Servicii cu terți (BGS, dezinsecție, taxe contractuale, societate de asigurări, etc.)	12,000.00
Alte tipuri de cheltuieli (cheltuieli neprevăzute)	2,350.00
Reparații întreținere, amenajare, personalizare, decorare spațiu de lucru	16,613.90
Servicii de contabilitate	6,000.00
Utilități	9,400.00
Total Transa I	243,453.90
Achiziție panouri fotovoltaice și panouri solare	37,000.00
Total Transa II	37,000.00
TOTAL PROIECT	280,453.90

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



Parteneri:



22



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

8.2. Bugetul proiectului *Pentru detalii, a se studia Anexa 3

(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- *Pentru detalii , a se studia Anexa 4

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)*	29,375.00	224,572.14	322,509.99	436,330.73
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	438,735.00	374,428.00	480,816.00	776,160.00
1	din vânzări	239,610.00	337,428.00	480,816.00	776,160.00
2	din credite primite	88,125.00	0.00	0.00	0.00
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	0.00	0.00	0.00	0.00
4	Subvenție de minimis	111,000.00	37,000.00	0.00	0.00
	Total disponibil (I+A)	468,110.00	599,000.14	803,325.99	1,212,490.73
B	Cheltuieli	155,328.90	140,715.20	190,211.76	282,115.30
1	Cheltuieli pentru investiții(aport propriu pentru achiziție aparatură)	29,375.00	0.00	0.00	0.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	7,000.00	12,900.00	16,950.00	21,300.00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	42,940.00	85,021.20	124,697.76	205,751.30
4	Chirii	14,100.00	14,100.00	14,100.00	14,100.00
5	Utilități	9,400.00	2,820.00	3,200.00	4,400.00
6	Costuri funcționare birou(infiintare firma+casa de marcat+functionare birou)	2350.00	564.00	564.00	564.00
7	Cheltuieli de marketing	13,200.00	5,000.00	6,700.00	10,000.00
8	Reparații/Întreținere	16,613.00	0.00	0.00	0.00
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridica, etc)	12,000.00	10,810.00	11,300.00	12,000.00
10	Servicii de contabilitate	6,000.00	6,000.00	8,000.00	8,000.00
11	Alte tipuri de cheltuieli (neprevazute)	2,350.00	3,500.00	4,700.00	6,000.00
C	Credite (1+2)	25,998.96	25,999.00	25,999.00	25,999.00
1	Rambursări rate de credit scadente**	23,235.96	23,236.00	23,236.00	23,236.00
2	Dobânzi și comisioane	2,763.00	2,763.00	2,763.00	2,763.00



Parteneri:



23



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

D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	39,415.04	86,979.95	127,988.50	214,839.83
1	Plăți TVA	45,525.90	64,111.32	91,355.04	147,470.40
2	Rambursări TVA	17,088.39	6,097.86	7,355.66	9,170.16
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri***	10,977.53	28,966.49	43,989.12	76,539.59
E	Dividende	22,794.96	22,796.00	22,796.00	22,796.00
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	243,537.86	276,490.15	366,995.26	545,750.13
G	Flux net de lichidități (A-F)	195,197.14	97,937.85	113,820.74	230,409.87
II	Sold final disponibil (I+G)	224,572.14	332,509.99	436,330.73	666,740.60

*Acest sold reprezintă cei 25% aport propriu disponibil cash în cazul unui credit bancar, ce acoperă 75% din investiția de aproximativ 25000 EURO (117,500.00 LEI) pentru achiziția echipamentelor de lucru. În situația în care se va aproba un leasing, datele de vor schimba.

**Aceste sume au fost stabilite în cazul unui credit bancar. În situația în care se va aproba un leasing, datele de vor schimba.

*** Aceste date se vor stabili în momentul înființării firmei, în proiect a fost calculat ca și impozit /profit

Societatea va fi platitoare de TVA

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

1. TVA-ul a fost calculat cu 19%;
2. Preturile sunt variabile;
3. Salariul s-a calculat la 2147 RON/lună ca și salariu complet. Acesta se va majora cu minim 10% anual. Începând cu anul II, pe termen mediu, până în anul V de activitate, se vor suplimenta locuri de muncă cu angajarea a minim 4 persoane. Astfel, ca până la finalul implementării obiectivelor pe termen mediu, Societatea va avea ca și personal angajat, minim 6 persoane.
4. Veniturile lunare - cresc progresiv, astfel contribuind la implementarea cu succes a obiectivelor.
5. Impozitul este pe profit
6. Chiria, nu se modifică după primul an de proiect.
7. Cheltuielile serviciilor cu terți sunt mai mari în primul an, deoarece există cheltuieli cu onorariu, etc. În anul II acestea vor fi mai mici, după care vor crește ușor în anii următori.
8. În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv tranșa II.



24

Parteneri: