



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume RADUT DRAGOS IONUT



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	PRO TRAINING & BUSINESS SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	CAEN 7022 – consultanta in afaceri si management	
3. Asociat majoritar:	Radut Dragos Ionut	
4. Reprezentant legal:	Radut Dragos Ionut	
5. Adresa:	Str. Musetelului nr. 1A, bl. J55, ap. 9, Calarasi	
6. Telefon:	0774690573	
7. E-mail:	radutdragos2005@yahoo.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Calarasi	
9. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu/Resedinta	Ponderea în capital social



Parteneri:



Radu



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

Radut Dragos Ionut	Calarasi	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:

Esenta proiectului **PRO TRAINING & BUSINESS** este de a ajuta la dezvoltarea și susținerea **antreprenorilor din zona Sud Muntenia**, prin oferirea de servicii de consultanță și consiliere, pe sistemul one-stop, punându-le la dispoziție suport complet pe toate componentele de business (consultanță juridică, financiară, HR, comunicare și relații publice, strategii de marketing, marketing on-line, training personalizat, coaching, mentorat). Pentru implementarea ideii, afacerea va avea ca obiect principal de activitate activitățile specifice **codului CAEN 7022 – consultanță în afaceri și management**. De asemenea se vor desfășura activități secundare generatoare de venit încadrate sub codul CAEN 8559 – alte forme de învățământ n.c.a

Mediul de business și antreprenorii la început de drum sunt factori foarte importanți în dezvoltarea fiecărei regiuni, din punct de vedere economic și social. Un suport real pentru oamenii de afaceri, într-o modalitate de servicii integrate, va aduce beneficii majore în inițierea și dezvoltarea afacerilor locale. Un mediu de afaceri sanatos, care funcționează eficient, fără disfuncționalități majore în relația cu instituțiile statului, clienții și alte companii, creează premisele unei dezvoltări a întregii regiuni, atât prin generarea de venituri pe plan local, creșterea ocupării forței de muncă, creșterea nivelului de trai al populației și al unei dezvoltări durabile în ansamblu.

Curentul rapid de tehnologizare din ziua de astăzi prezintă reale oportunități, dar în aceeași măsură pericole majore pentru cei aflați în afara lui. Serviciile noastre vor pune mare accent pe tehnologizare și digitalizare, astfel încât oamenii de afaceri care vor primi serviciile noastre să răspundă la cel mai înalt nivel la cerințele actuale din punct de vedere tehnologic. În piața de astăzi, fără o strategie de marketing, de comunicare și de promovare adaptată la noua media, șansele de



Parteneri:



Radu



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

succes scad foarte mult sau devin inexistente.

Oportunitatea identificata consta in trei aspecte foarte importante: 1) cresterea numarului de firme nou infiintate in continua crestere in ultimii 3 ani in regiunea de sud a tarii, conform datelor statistice oferite de INS si de ONRC; 2) nivelul de dezvoltare si tehnologizare mai scazut in aceasta regiune decat in alte regiuni mai dezvoltate ale tarii, ceea ce creeaza dificultati in cresterea mediului de afaceri local ; 3). Posibilitatea de extindere pe alte piete a afacerilor locale prin accesul la tehnologie si la strategii de marketing digitalizat.

In ceea ce priveste componentele planificarii strategice ale acestei afaceri, elementele care ne permit sa ne concentram asupra unei alinieri eficiente a resurselor cu misiunea si viziunea noastra, intelegem ca profesionalismul, seriozitatea si respectarea cuvântului dat reprezinta cheia succesului unei societati. Urmărim ca aceste principii dupa care ne ghidăm sa fie aplicate in toata activitatea companiei.

Localizarea proiectului va fi in regiunea de dezvoltare Sud Muntenia, cu sediul societatii in Calarasi.

Studiile si expertiza in domeniu sunt date de echipa care va dezvolta ideea de afaceri si colaboratorii cu care deja avem parteneriate pentru a oferi pachetul complet de servicii catre clientii nostri. Asociatul unic al viitoarei firme este jurist, cu o experienta de peste 12 ani in domeniul legislativ, cu o cunoastere profunda a provocarilor pe care mediul de business le are in Romania.

Echipa cu care se va dezvolta ideea de afacere este formata din specialisti din domeniul juridic, management, fiscal, comunicare, marketing, human resources, on-line marketing cu experienta relevanta pe domeniile lor de activitate si ca antreprenori. Compania va lucra atat cu personal angajat pentru activitatile curente, administrative si suport, cat si cu servicii externalizate, specialistii colaboratori fiind persoane fizice autorizate, freelanceri, profesii liberale sau antreprenori cu propriile firme de profil.

Veniturile si profitul firmei vor fi generate in ordine ponderala, prin:

- 1). Servicii de consultanta in afaceri pe baza de abonament lunar/anual ce va cuprinde pachete de servicii integrate;
- 2). Servicii specializate de consultanta pe baza de contract;
- 3). Taxe de participare la evenimentele organizate de firma noastra;
- 4). Servicii on-line de consultanta cu plata prin mijloace electronice (card, pay pal);
- 5). Intermedierea parteneriatelor de afaceri in urma carora se va percepe un comision din valoarea



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

totala a contractelor încheiate.

6) servicii de training personalizat (seminarii, workshopuri, cursuri, teambuildinguri) sau on line si coaching pentru antreprenori

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Misiunea noastră este de a susține în mod real mediul de afaceri, cu accent pe întreprinderile mici și medii din zona de sud a țării, prin oferirea de servicii integrate, adaptate la nevoile clienților. Implicit, de a dezvolta o relație pe termen lung cu mediul de afaceri, punând întotdeauna accent pe calitate, promptitudine și transparență.

Viziunea noastră este să devenim un partener apreciat de către oamenii de afaceri, iar prin pasiunea și devotamentul nostru să stabilim noi standarde de calitate și performanță.

Strategia noastră de dezvoltare este continuă adaptare la cerințele pieței ținând permanent pasul cu ritmul de dezvoltare atât în plan tehnologic, cât și referitor la modalitățile de oferire a serviciilor.

Tehnologia va juca un rol important în dezvoltarea ideii noastre de afaceri, astfel că vom oferi clienților noștri suport în timp real la problemele lor concrete, prin consultanță online, dezbateri pe forumuri și în grupuri de social media, tutoriale, cluburi de networking, videoconferințe.

Cu toate că mediul tehnologic este într-o continuă schimbare, există o componentă care va rămâne constantă, și anume, modul în care noi ne raportăm la nevoia clientului de a găsi răspunsuri și soluții rapide și eficiente la problemele cu care se confruntă. Acest deziderat va fi întotdeauna în centrul preocupărilor noastre.

2.3 - Obiective

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

În primul an de activitate, ne propunem poziționarea pe piața locală de business, accentul fiind pus pe crearea identității companiei, networking și oferirea de servicii pe plan local.

- Dezvoltarea unor pachete de servicii integrate de consultanță pe trei niveluri (basic, silver, gold) în primele trei luni de la înființare
- Formarea în primul an de la înființarea firmei a unei echipe de profesioniști, angajați și colaboratori, având o flexibilitate sporită în abordarea provocărilor, orientați către inovare și



Parteneri:



Padu



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

capabili să creeze soluții eficiente

- Dezvoltarea websiteului și prezentarea serviciilor, prin atingerea unui trafic zilnic de peste 300 de utilizatori
- Încheierea a cel puțin două contracte de consultanță permanentă pentru companii locale
- Realizarea unei cifre de afaceri la încheierea primului an de activitate de cel puțin 40.000 lei
- Dezvoltarea și organizarea a cel puțin 3 workshopuri pentru antreprenori

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

Pe termen mediu, în perioada între 1 – 5 ani, ne propunem dezvoltarea businessului atât în ceea ce privește numărul de clienți și de servicii oferite, cât și extinderea pe plan regional și național

- Creșterea numărului de clienți cu 50% în fiecare an de activitate, în ceea ce privește contractele de servicii de consultanță permanentă
- Dezvoltarea portofoliului de workshopuri și seminarii oferite antreprenorilor, cu câte cel puțin 3 teme noi în fiecare an
- Organizarea anuală a unei conferințe naționale cu participarea a cel puțin 100 de antreprenori, începând din al treilea an de activitate
- Dezvoltarea unei platforme pentru oferirea de servicii de consultanță on-line
- Extinderea serviciilor oferite la nivel regional în primii trei ani de activitate și la nivel național până în anul 5 de activitate
- Creșterea numărului de angajați la 5 persoane în anul 3 de activitate și la 10 angajați până în anul 5 de activitate

2.3.3 – Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

După primii 5 ani de activitate, ne dorim să avem o poziție consolidată pe piața internă, astfel încât să putem trece la etapa a doua de dezvoltare, patrunderea pe piața externă, prin crearea de parteneriate cu firme similare din alte țări și oferirea de servicii către clienți externi.

- Dezvoltarea platformei de servicii on-line, prin asigurarea suportului în alte două limbi de circulație internațională (engleză, spaniolă) și extinderea serviciilor oferite on-line, consultanță și cursuri în domeniul antreprenoriatului
- Dezvoltarea serviciilor oferite prin crearea unui departament de traduceri autorizate
- Creșterea constantă a cifrei de afaceri cu cel puțin 30% în fiecare an după anul 5 de activitate



Parteneri:



Padu



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Inchirierea spatiului si deschiderea centrului de consultanta in Calarasi
L1- L4	<p>Dupa inregistrarea societatii PRO TRAINING & BUSINESS SRL se va infiinta centrul de consultanta in afaceri si management in municipiul Calarasi. Se va inchiria un sediu pentru desfasurarea activitatilor curente ale societatii, intr-o locatie accesibila din localitate, un spatiu de aprox. 50 mp, cu toate utilitatile necesare.</p> <p>Centrul va fi destinat in special activitatilor administrative ale firmei, insa va fi deschis si publicului, va fi locatia in care se vor stabili intalnirile cu potentialii clienti, insa cea mai mare parte a activitatii angajatilor se va desfasura la sediul clientilor.</p> <p>Ne propunem ca spatiul inchiriat sa fie la standardele necesare desfasurarii activitatii, fara a avea nevoie de amenajari ulterioare, urmand ca spatiul sa fie personalizat in functie de identitatea vizuala a societatii noastre.</p>
Activitatea 2	Achizitia de echipamente si bunuri necesare derularii activitatii
L3 – L5	<p>Concomitent cu identificarea si amenajarea spatiului pentru centrul de consultanta, se va desfasura activitatea de achizitionare a echipamentelor si bunurilor necesare desfasurarii activitatii.</p> <p>Procedura de achizitii va fi pe baza de cerere de oferta, cu cel putin 3 oferte pentru fiecare achizitie realizata, fiind aleasa varianta optima avand in vedere raportul calitate-pret.</p> <p>Achizitiile pe care ni le propunem pentru derularea activitatii sunt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Calculator laptop – 3 buc - Imprimanta multifunctionala portabila – 2 buc - Videoproiector – 1 buc - Ecran proiectie – 1 buc - Camera foto – video – 1 buc - Softuri si licente necesare activitatii - Sistem audio (boxe, microfoane, router, trepied) - Boxe portabile – 2 buc <p>Pentru deplasarea angajatilor in alte zone pentru contactarea clientilor sau prestarea serviciilor, participarea la evenimente, se va incheia un contract de</p>



Parteneri:



Padu



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

	leasing pentru un autoturism.
Activitatea 3	Externalizare servicii specializate pentru care firma nu are expertiza
L1 – L4	<p>Serviciile pentru care compania noastra nu are expertiza, vor fi externalizate catre firme de profil care vor asigura pe baza de contract aceste servicii.</p> <p>Pro Training & Business SRL va contracta servicii de contabilitate, resurse umane si sanatare si securitate in munca. Serviciile de contabilitate vor fi contractate din prima luna de functionare a societatii, iar la momentul angajarii personalului, vor fi contractate servicii de resurse umane si sanatare si securitate in munca.</p> <p>De asemenea, vor fi externalizate serviciile de realizare si administrare website si de realizare si implementare a strategiei de promovare on-line a serviciilor firmei (rețele de socializare: Facebook, Instagram, LinkedIn, Twitter, You Tube; campanii in social media; business blog; business vlog; Google ads.)</p>
Activitatea 4	Selectie si recrutare resurse umane
L3	<p>In primul an de activitate vor fi angajate doua persoane, incepand cu luna a treia de functionare.</p> <p>Persoanele angajate vor fi cu experienta in domeniu, selectate pe baza criteriului de competenta si se vor ocupa de relatia directa cu clientii firmei.</p> <p>Cele doua persoane vor fi angajate cu contract individual de munca pe functiile de manager si specialist relatii publice. Activitatea lor se va desfasura la sediul firmei, la sediul clientilor si va implica deplasari in alte localitati, atat in vederea promovarii serviciilor oferite, cat si pe pentru derularea contractelor incheiate cu diversi clienti.</p> <p>Unul dintre criteriile de selectie a resurselor umane va fi disponibilitatea de deplasare, luand in considerare incheierea unor contracte de telemunca.</p>
Activitatea 5	Promovarea serviciilor oferite
L2 – L12	<p>Activitatea de promovare va avea caracter permanent, in prima etapa obiectivul fiind acela al crearii unei identitati a firmei si intrarea acesteia pe piata pentru atragerea de clienti. In acest sens, incepand din luna a doua se va incepe realizarea websiteului de prezentare, crearea logoului si a celorlalte elemente de identitate vizuala, realizarea materialelor de prezentare (fotografii, video de prezentare, materiale scrise, mape de prezentare, materiale personalizate), realizarea paginilor in social media (Facebook, Instagram, LinkedIn, Youtube). Serviciile de realizare si administrare website, precum si promovarea online vor fi externalizate catre o firma de specialitate.</p>



Parteneri:



Padu



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

	In mediul offline strategia de promovare cuprinde prezentarea serviciilor oferite de firma noastra prin participarea la diverse evenimente, prin luari de cuvânt, networking, crearea de parteneriate.
Activitatea 6	Desfasurarea propriu – zisa a activitatii
L4 – L12	<p>Incepand din luna a patra de la infiintarea societatii, estimam ca vom incepe propriu zis activitatea in relatia cu clientii, pana la acel moment fiind functional centrul de consultanta (inchiriere si amenajare spatiu), angajate persoanele potrivite pentru demararea activitatii, realizat websiteul si materialele de prezentare.</p> <p>Asa cum am precizat, activitatea se va desfasura atat la sediul din Calarasi, cat si la sediul clientilor nostri sau in alte locatii in care acestia ne vor solicita serviciile. Pentru activitatea de livrare seminarii si workshopuri, vom selecta colaboratori, pe baza de contracte de colaborare sau de antrepriza, intentionad ca inca din primul an de activitate sa putem livra in mai multe regiuni din tara. Seminariile si workshopurile sunt atat o sursa de venit pentru firma noastra, cat si o buna modalitate de promovare a imaginii noastre, a profesionalismului colaboratorilor si a serviciilor oferite.</p>

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Obiectivele principale propuse pe care le consideram primordiale afacerii noastre sunt inovarea tehnologica permanenta si focusarea pe calitatea serviciilor. De asemenea un element important il reprezinta investitia in construirea unui mediu stimulant profesional si intelectual, flexibil, deschis si egal din punct de vedere al oportunitatilor, unde membri echipei Pro Training & Business se pot dezvolta atat profesional, cat si personal.

Misiunea, viziunea si strategia vor fi puse in practica prin:

- dezvoltarea unui pachet de servicii integrate pentru oamenii de afaceri;
- asigurarea securitatii datelor stocate;
- asigurarea excelentei in oferirea serviciilor, prin calitate, seriozitate si promptitudine;
- concentrarea eforturilor spre intelegerea cerintelor atat ale oamenilor de afaceri, cat si ale pietei in care acestia isi desfasoara activitatea, cu scopul de a creste gradul de satisfacere a necesitatilor si asteptarilor acestora;
- cresterea permanenta a veniturii; acest obiectiv il vom realiza prin continua diversificare a serviciilor oferite si prim extinderea ariei de oferire a serviciilor;
- mentinerea unei pozitii competitive pe piata prin adaptarea permanenta la noile cerinte tehnologice si sociale;
- dezvoltarea si inovarea continua a afacerii pentru a corespunde nevoilor pietei;
- cunoasterea si previziunea permanenta a pietei, incercand sa avem un puternic caracter anticipativ,



Parteneri:



Padu



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

strategia noastră fiind de creștere a cotei de piață printr-o implicare activă în domeniul vizat.

Stabilirea unor relații pe termen lung cu oameni de afaceri și cu organizații ale oamenilor de afaceri bazată pe transparență și încredere reciprocă este, de asemenea, un obiectiv urmărit de către noi.

Ca obiective specifice, în prima fază dorim să ne consolidăm poziția pe piață, având în vedere faptul că este singura modalitate de a ne dezvolta în viitor.

Dorim să maximizăm venitul continuu, în așa fel încât în al doilea an de la implementare să asigurăm o creștere a acestuia substanțială față de primul an. Pentru primii 3 ani profitul este un obiectiv secundar venitului, focusul fiind în totalitate pe dezvoltare. Ne propunem ca în scurt timp să ne extindem aria de influență și să creștem cifra de afaceri a societății la un nivel la care putem realiza extinderea și dezvoltarea activității. Urmărind că trendul ascendent să aibă o valoare constantă cel puțin în următorii cinci ani de activitate.

Ca obiective cuantificabile urmărim:

- 1). creșterea cifrei de afaceri de la an la an cu un procent de minim 30%, acesta fiind afectat desigur de ajustările de valoare (amortizare) a imobilizărilor corporale și necorporale ce urmează a fi achiziționate.
- 2). în directă corelație cu cifra de afaceri, se urmărește creșterea numărului de contracte de consultanță cu minim 50%, prin extinderea și pe alte regiuni.

Tot ca obiectiv important ne propunem să efectuăm permanent investiții în active corporale și necorporale, menite să sprijine inovația tehnologică pentru a dezvolta în permanentă avantaje competitive față de concurență.

Ne vom preocupa de evaluarea continuă a performanțelor noastre și de evaluarea constantă a satisfacției beneficiarilor. Acest obiectiv îl vom realiza prin intermediul unei legături puternice între firmă și clienți.

Vom aborda orice activitate din perspectiva necesității de a satisface clienții, fiindcă aceasta duce la creșterea încasărilor și ulterior la maximizarea profitului.

Scopul conducerii societății este strâns legat de atingerea obiectivelor descrise mai sus.

Intenția noastră este de a pune bazele unei afaceri durabile, iar pentru acest lucru avem nevoie de personal bine pregătit și dedicat activității pe care o desfășurăm. În următorii cinci ani prognozăm/estimăm să ajungem la un număr de 10 angajați în cadrul firmei, persoane calificate cu ajutorul cărora să fim capabili să clădim o companie cu notorietate multiregională și națională.

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	Centru de consultanță funcțional (crearea unui centru de consultanță într-un spațiu închiriat de aprox 50 mp, dotat cu toate echipamentele necesare derulării activității) Activitatea 1 – închirierea și amenajarea centrului de consultanță
------------	--



Parteneri:



Padu



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

	Activitatea 2 – achiziția de echipamente și bunuri necesare activității
Rezultat 2	Contracte încheiate pentru serviciile externalizate (se vor încheia 2 sau 3 contracte, în funcție de oferta firmelor contractate pentru servicii de contabilitate, resurse umane și SSM și pentru servicii de creare, administrare website și promovare online) Activitatea 3 – Externalizarea serviciilor pentru care firma nu are expertiză
Rezultat 3	2 persoane angajate pentru derularea activității firmei Activitatea 4 – selecția și recrutarea resurselor umane
Rezultat 4	Identitate vizuală a companiei (crearea unei imagini vizuale complete a firmei prin realizarea logoului, sloganului companiei, selectarea culorilor și imaginilor reprezentative) Activitatea 5 – promovarea serviciilor firmei
Rezultat 5	Strategie de prezentare și promovare (realizare website prezentare, pagini social media, materiale de prezentare; strategia va fi realizată împreună cu firma contractată pentru serviciile de creare, administrare și promovare online) Activitatea 5 – promovarea serviciilor firmei
Rezultat 6	Trafic de 300 utilizatori zilnic pe websiteul firmei și 500 de vizualizări pentru postările în social media Activitatea 5 – promovarea serviciilor firmei
Rezultat 7	Două contracte de servicii de consultanță permanentă încheiate Activitatea 6 – desfășurarea propriu-zisă a activității
Rezultat 8	6 workshopuri și seminarii livrate, minim 50 de persoane participante (ne propunem dezvoltarea a 3 seminarii și workshopuri în primul an și crearea de parteneriate cu alte firme furnizori de programe de formare, iar ca rezultat așteptat 6 workshopuri livrate de firma noastră la care să participe în total minim 50 de persoane) Activitatea 6 – desfășurarea propriu-zisă a activității

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri



Parteneri:



Padu



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

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsurile / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Concurența locală	Activitatea de promovare va pune mare accent pe felul în care va fi percepută în piața locală, punând accent pe profesionalism și pe promptitudinea serviciilor. Reprezentanții noștri vor participa la evenimente, la întâlniri și la alte acțiuni de networking pentru a crea legături directe cu potențialii beneficiari și a construi o relație de încredere și profesionalism.
2.	Reticența firmelor mici la încheierea de contracte de consultanță permanentă	În general, antreprenorii apelează la servicii de consultanță când întâmpină o problemă în activitatea lor sau pentru servicii punctuale în anumite etape de dezvoltare a businessului. Vom promova în rândul antreprenorilor avantajul de a avea un contract abonament la o firmă de consultanță care îi va ajuta constant în activitate și va preveni apariția unor probleme, arătându-le avantajele financiare și de timp pe care le aduce un astfel de contract.
3.	Bugetul limitat al firmelor mici pentru programele de pregătire ale angajaților	De foarte multe ori, firmele mici investesc în achiziții și promovare și foarte puțin în dezvoltarea și motivarea resurselor umane. Vom include în serviciile noastre de consultanță și programe de pregătire personalizate pe nevoile fiecărei firme și sesiuni de coaching, în special cu antreprenorii și cei care ocupă funcții de coordonare.
4.	Mentalitatea antreprenorilor cu companii mici	Antreprenorii la început de drum sau cei care gestionează afaceri mici consideră



Parteneri:



Partener



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>ca nu au nevoie de o pregătire sau îndrumare/consiliere pentru a-si incepe sau gestiona afacerea. Mentalitatea ca totul se bazeaza pe flerul antreprenorului este daunatoare pentru bunul mers si dezvoltarea unei afaceri. Vom initia o serie de evenimente si intalniri in care sa prezentam importanta consultantei si pregatirii antreprenoriale pentru cei care doresc sa inceapa sau sa-si dezvolte afacerea pe care o au.</p>
--	--	---

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Dezvoltarea sanatoasa a mediului de afaceri este o componenta importanta a dezvoltarii durabile, iar scopul activitatii noastre este tocmai acela de a contribui la o dezvoltare pe principii corecte, solide si la aparitia de antreprenori pregatiti si cu etica antreprenoriala care sa ii ajute nu numai in afacerile lor, dar care sa si contribuie la dezvoltarea zonei in care isi au businessul.

Mediul de business si antreprenorii la inceput de drum sunt factori foarte importanti in dezvoltarea fiecărei regiuni, din punct de vedere economic si social. Un suport real pentru oamenii de afaceri, intr-o modalitate de servicii integrate, va aduce beneficii majore in initierea si dezvoltarea afacerilor locale. Un mediu de afaceri sanatos, care functioneaza eficient, fara disfunctionalitati majore in relatia cu institutiile statului, clientii si alte companii, creeaza premisele unei dezvoltari a intregii regiuni, atat prin generarea de venituri pe plan local, cresterea ocuparii fortei de munca, cresterea nivelului de trai al populatiei si al unei dezvoltari durabile in ansamblu.

Un alt aspect pe care il vom considera ca prioritar in activitatea noastra va fi egalitatea de sanse si tratarea nediscriminatorie a tuturor clientilor si participantilor la evenimentele noastre.

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

In cadrul firmei noastre vom fi preocupati continuu de actiunile pe care le putem intreprinde pentru eficientizarea resurselor, astfel ca vom folosi in spatiu surse de lumina pe baza de led, robinete cu senzori si lumina cu senzori de miscare.



Parteneri:



Padu



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

In sesiunile de pregătire și consiliere a antreprenorilor vom include teme legate de importanța eficientizării utilizării resurselor și găsirea soluțiilor optime, în funcție de fiecare domeniu de activitate, pentru scăderea emisiilor de dioxid de carbon.

2.8.3 – Inovare Socială

Cercetarea și dezvoltarea tehnologică este o preocupare continuă a echipei noastre, atât în ceea ce privește furnizarea serviciilor noastre (ne dorim să fim mereu la curent cu tot ceea ce este nou în domeniu, să ne adaptăm conținuturile și metodele de consultanță și formare la cele mai noi tehnologii și vom realiza acțiuni de promovare cât mai inovative astfel încât să ne poziționăm ca lideri de piață locală în domeniu), cât și în susținerea antreprenorilor de a apela la mijloacele moderne de comunicare și de lucru, pentru a-și eficientiza activitatea.

2.8.4 – Utilizarea și calitatea TIC

Întreaga noastră idee de afaceri pleacă de la premisa că digitalizarea și utilizarea tehnologiei sunt metodele care asigură succesul unei afaceri, dar și o pregătire profesională adaptată la cerințele actuale ale pieței.

Vom dezvolta soluții și metode de lucru pentru serviciile de consultanță bazate pe soluții online, prin dezvoltarea unei platforme la care clienții pot avea acces pe baza de abonament sau prin achitarea online a serviciilor solicitate.

Serviciile de formare profesională oferite de firmă vor pune mare accent pe folosirea soluțiilor TIC, atât în partea de proiectare și elaborare a materialelor de curs (acestea vor fi puse la dispoziție cursanților atât în format fizic, cât și electronic), în partea de metode și mijloace de formare folosite (prezentările, studiile de caz, exemplele din cadrul cursului vor fi realizate cu ajutorul soluțiilor TIC), în serviciile de informare și consiliere profesională, în serviciile de consultanță în afaceri, dar și promovarea serviciilor proprii (accentul va fi pus în strategia de promovare pe modalitățile de promovare on-line, prin dezvoltarea soluțiilor specifice: website, social media, vlogging)

2.8.5 – Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare



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

Prin toate serviciile pe care firma noastră le va furniza (formare, consiliere, consultanță) vom promova inovarea, prin tehnologizare, utilizarea de echipamente și materiale de ultimă generație în activitatea pe care clienții noștri o vor desfășura.

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Experiența și pregătirea în domeniu
- Echipa de colaboratori cu expertiză
- Contacte în mediul de afaceri local
- Parteneriate și colaboratori din domeniul formării antreprenoriale

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Firma nou înființată, fără reputație în mediul de afaceri local
- Resurse financiare proprii insuficiente
- Lipsa unui spațiu pentru centrul de consultanță

3.3. Oportunitățile identificate

- Dezvoltarea locală în creștere din punct de vedere economic și a mediului de afaceri
- Existența surselor de finanțare nerambursabile pentru demararea afacerii
- Număr mare de firme nou înființate de tip start – up

3.4. Amenințările identificate

- Concurența firmelor deja existente la nivel local
- Dinamica și impredictibilitatea legislativă



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 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

- Reticența antreprenorilor la a apela la servicii de consultanță permanentă
- Dezinteresul și mentalitatea antreprenorilor la început de drum de a investi în pregătirea lor
- Puterea de cumpărare locală

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 primul an de activitate vor fi create două locuri de muncă, un manager care va coordona întreaga activitate a firmei și un specialist relații publice, care se va ocupa de relația cu clienții.

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

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Manager	Coordonează activitatea curentă a firmei; coordonează angajații și colaboratorii firmei; realizează și monitorizează implementarea strategiei de dezvoltare a companiei; realizează relația de comunicare și colaborare directă cu firmele contractate pentru serviciile externalizate	Licentiat în domeniul juridic, management sau economic Abilități de comunicare, negociere și coordonare Certificat ca manager proiect	Experiența în coordonarea activităților și a echipelor Minim 5 ani experiență în domeniu
Specialist relații	Asigură relația de comunicare cu	Licentiat în	Experiența minim 1 an



Parteneri:



Padu



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

publice	clientii; realizeaza si dezvolta baza de date cu potentiali clienti; participa la evenimente si prezinta serviciile firmei	domeniu juridic, management, sociologie, psihologie sau comunicare Abilitati de comunicare, vanzari, public speaking	in activitati similare
---------	--	---	------------------------

4.4 – Relațiile de muncă

În primul an de activitate vor fi create două posturi pentru angajați permanenți în cadrul firmei: manager și specialist relații publice. Specialistul PR se va subordona managerului și va duce la îndeplinire strategia de dezvoltare a firmei, așa cum va fi transmisă lui de către manager. Managerul va coordona întreaga activitate a firmei, va selecta colaboratorii companiei și va monitoriza derularea contractelor cu aceștia.

Cei doi angajați vor fi încadrați cu contract individual de muncă, luând în considerare și încadrarea pe baza de contract de telemuncă, având în vedere că activitatea de consultanță nu este o muncă normată zilnic și este prestată în funcție de nevoile clientului și nu necesită prezența angajaților zilnic la sediul societății, sarcinile putând fi îndeplinite și din alte locații, cu condiția realizării lor la termenele stabilite.

Munca prestată atât de manager, cât și de specialistul PR va necesita deplasări în alte localități pentru stabilirea de întâlniri cu potențiali clienți sau pentru derularea contractelor, a programelor de formare sau pentru participarea la diverse evenimente. Firma va acoperi toate cheltuielile legate de deplasări (transport, cazare, masă, taxe de participare).

4.5 – Management și coordonare

Pregătirea și experiența asociatului unic al acestei firme este fundamentul pe care se va dezvolta strategia de implementare a planului de afaceri. Cu o experiență de peste 10 ani în domeniul juridic și legislativ, colaborând cu asociațiile patronale și furnizorii de formare autorizați din domeniu, asociatul va colabora cu managerul și cu firma contractată pentru strategia de marketing și promovare pentru a realiza împreună traiectoria de funcționare și dezvoltare a acestei firme.

Managerul va fi o persoană cu experiență atât în domeniul consultanței în afaceri, în management, dar și bun cunoscător al sistemului formării profesionale. Colaboratorii pe care acesta



Parteneri:



Padu



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

ii va selecta pentru subcontractarea serviciilor specializate necesare pentru derularea contractelor de consultanță (consilieri juridici, avocați, experți fiscali, auditori, specialiști în marketing și PR, formatori, specialiști în coaching, specialiști în activitatea de lobby, traducători, etc.) vor fi experți cu vechime în profesiile lor, cu experiența antreprenorială proprie, din diverse zone ale țării.

Managerul va coordona și va monitoriza toate contractele în derulare și relația de comunicare și contractuală cu toți colaboratorii. În stabilirea relațiilor contractuale cu clienții vor fi implicați specialistul PR și managerul, acesta din urmă fiind și cel care va semna toate contractele.

Specialistul PR va fi cel care va gestiona relația cu firma ce asigură serviciile de administrare și promovare online, asigurând materialele pentru conținutul websiteului și al blogului (materiale proprii sau ale colaboratorilor), punând la dispoziție și actualizând baza de date a clienților și potențialilor clienți.

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 – Recrutare personal

În primul an de activitate, având în vedere că vom avea două categorii de resurse umane implicate în activitate – personal angajat și colaboratori, recrutarea și selecția va parcurge două etape:

1. Angajarea managerului – alegerea managerului va fi făcută de către acționarul companiei, pe baza criteriilor stabilite pentru acest post. Recrutarea se va face prin anunțarea postului pe siteurile de specialitate și pe baza de recomandări din partea colaboratorilor anteriori. Asociații va organiza sesiuni de interviuri cu candidații, la care se va urmări atât nivelul de pregătire și de experiență solicitat, abilitățile de comunicare și relaționare, dar și compatibilitatea cu viziunea și strategia gândite de acționar pentru firmă.
2. Angajarea specialistului PR și selecția colaboratorilor – se vor face de către manager, pe baza de interviu (în cazul angajării) și pe baza de recomandări și portofoliu anterior pentru colaboratori. Având în vedere că managerul va fi cel care va coordona întreaga activitate, va avea posibilitatea să își selecteze persoana cu care va colabora în mod permanent, specialistul PR și colaboratorii, în funcție de criteriile stabilite împreună cu acționarul și cu cerințele personale ale managerului, astfel încât să-și creeze o echipă eficientă și unită.

În afacerea noastră apreciem competențele profesionale, transparența, integritatea și valorile etice ale angajaților noștri. Dorim să creăm o organizație de tip liberal, unde dominează un model al managementului participativ, urmărindu-se construirea unei culturi organizatorice proprii, inclusive și descentralizate.

Politica de resurse umane a societății vizează asigurarea personalului necesar în corelare cu obiectivele de dezvoltare ale afacerii, iar principalele noastre direcții de acțiune sunt:



Parteneri:



Padu



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). atragerea, pregătirea profesională în cadrul unor planuri de dezvoltare profesională și menținerea personalului calificat cu cunoștințele de specialitate necesare;
- 2). îmbunătățirea colaborării personalului prin introducerea unor modele organizatorice flexibile;
- 3). dezvoltarea de către manager a personalului, folosind principii și programe de mentorat, rezultând într-un personal bine pregătit, capabil de a se adapta unui mediu dinamic, în continuă schimbare;
- 4). promovarea discuțiilor constructive și a schimbului de cunoștințe și informații legate de activitate, pentru creșterea solidarității în cadrul companiei;

4.7 – Motivarea angajaților

Motivarea angajaților se va realiza ținând cont de nevoile fiecăruia în ceea ce privește dezvoltarea profesională și personală. Ca strategie de motivare și fidelizare a angajaților vom utiliza următoarele metode:

- Motivare financiară: bonusuri, prime, creșteri salariale în funcție de contractele obținute și creșterea cifrei de afaceri a firmei
- Dezvoltare profesională: firma va investi în participarea angajaților la cursuri, seminarii, conferințe, evenimente de networking din domeniu
- Recunoaștere profesională: vor participa în numele firmei și vor lua cuvântul la diverse evenimente, vor da interviuri sau vor avea apariții media, strategia de promovare a firmei va avea o componentă de promovare personală a membrilor echipei (foto, video, articole, s.a.), ceea ce îi va ajuta să își creeze o imagine și o notorietate personală și vor fi recunoscuți ca specialiști în domeniu

4.8 – Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul vor fi realizate pe două planuri:

- Controlul acționarului, care va verifica constant modul în care se desfășoară activitatea și va avea întâlniri și rapoarte periodice din partea managerului. De asemenea, va exista o platformă de lucru în care vor fi introduse toate contractele firmei și evenimentele la care se participă, cu actualizare permanentă, și la care acționarul va avea acces permanent și în acest mod va putea să aibă informații în timp real privind activitatea firmei.

Monitorizarea personalului se va face pe baza unor obiective personale clar definite și măsurabile,



Parteneri:



Padu



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

la nivel lunar și trimestrial, acestea fiind conectate la activitățile generale ale firmei. Se dorește a se crea un mediu flexibil din punctul de vedere al orelor de lucru, bazat 99% pe performanță. Aportul angajaților va fi evaluat bianual, prin organizarea sesiunilor de feedback de 360 de grade.

- Monitorizarea și controlul din partea managerului, care va avea responsabilitatea activității curente a firmei, încheierea și derularea contractelor, selectarea colaboratorilor pentru fiecare contract (în funcție de nevoile clientului), relația de comunicare și colaborare cu firmele ce asigură serviciile externalizate (contabilitate, resurse umane, SSM, administrare site, promovare online). De asemenea, va coordona și controla în mod curent activitatea specialistului PR, stabilind targeturile acestuia și monitorizând activitatea în relația cu clienții.

Pentru monitorizarea progresului afacerii, în cadrul echipei se vor crea proceduri de lucru transparente și bine definite, prin folosirea software-urilor specializate de management de proiect. Acestea vor fi revizuite periodic, prin diversele sesiuni: 1). zilnice, de tip “SCRUM” unde fiecare membru al echipei raportează progresul sarcinilor de care este responsabil; 2). săptămânale, de retrospectivă de a progresului general al proiectului și de aliniere a sarcinilor pentru săptămâna ce urmează; 3). lunare, de planificare strategică și evaluarea targeturilor și a bugetelor.

4.9 – Salarizarea personalului

Angajații vor avea un salariu fix, cu posibilitatea primirii de bonusuri și prime, în funcție de dezvoltarea activității și de rezultatele obținute.

Pentru primul an de activitate am bugetat ca salariu fix pentru cei doi angajați astfel:

- Manager – 3000 lei/lună
- Specialist PR – 2400 lei/lună

Colaboratorii vor fi persoane fizice sau persoane fizice autorizate, cu care vom lucra pe baza de contract pentru serviciile prestate. Principala categorie de colaboratori vor fi formatorii (atât pentru pregătirea teoretică, cât și pentru pregătirea practică), forma contractuală fiind contractul de antrepriză, onorariul fiind stabilit în funcție de numărul de cursanți și numărul de ore susținute.

Colaboratorii vor avea și pentru organizarea programelor de formare în alte localități, aceștia fiind contractați pe baza de contract de comision. Ne propunem contractarea colaboratorilor pentru organizarea cursurilor în alte localități din al doilea an de activitate.

4.10 – Dezvoltarea profesională

Dezvoltarea profesională a personalului este o componentă foarte importantă în strategia firmei de dezvoltare și de motivare a angajaților. Vom alocă resurse pentru participarea angajaților la cursuri,



Parteneri:



Padu



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

seminarii, workshopuri, conferințe de specialitate pentru ca aceștia să fie la curent cu toate noutățile din domeniu.

Vom pune un accent deosebit și pe perfecționarea laturii soft skills, asigurându-ne că angajații își dezvoltă competențele de comunicare, negociere, leadership, public speaking.

Firma va asigura angajaților accesul la programe, platforme și publicații online din domenii de interes pentru aceștia.

De asemenea se va oferi un buget separat pentru dezvoltarea personală, urmărindu-se sprijinirea pasiunilor angajaților ca urmare a multor studii care subliniază importanța conectării mediului de lucru cu cel personal.

4.11 – Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Politica companiei noastre va pune accent pe egalitatea de șanse și nediscriminare, atât în ceea ce privește politica de recrutare și selectare a personalului angajat și a colaboratorilor, cât și în ceea ce privește relațiile de afaceri cu clienții și partenerii.

În echipa pe care ne-o dorim să o dezvoltăm o pondere de cel puțin 50% o vor avea femeile, având convingerea că promovarea și susținerea specialiștilor femei va aduce plus valoare și eficiență activității noastre. De asemenea, ne dorim ca în echipă să atragem și specialiști cu experiență atât profesională, cât și personală, cu vârsta peste 55 ani care să contribuie la realizarea obiectivelor firmei prin experiența proprie și să poată realiza și activități de mentorat pentru colaboratorii tineri din echipa noastră.

Pentru a da șanse și tinerilor fără experiență profesională de a se integra în echipa noastră, vom organiza anual programe de internship pentru studenți și absolvenți din domeniul juridic, management, economic, relații internaționale, comunicare.

Criteriile de selecție vor pune accent strict pe competențele profesionale și pe profilul personal compatibil cu politica organizațională, fără a face discriminări legate de sex, etnie, religie, apartenență politică, orientare sexuală.

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor



Parteneri:



Padu



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

Serviciile care fac obiectul afacerii PRO TRAINING & BUSINESS vor fi reprezentate de:

1). Servicii de consultanță în afaceri pe baza de abonament lunar/anual ce va cuprinde pachete de servicii integrate

Vor fi puse la dispoziția clienților trei tipuri de contracte-abonament (silver, gold, platinum) ce vor cuprinde servicii de consultanță, consiliere și suport în domenii precum: juridic, fiscal, resurse umane, accesare fonduri, soluționare conflicte, dezvoltare parteneriate, dezvoltare organizațională, relația cu autoritățile, gestionare conflicte, comunicare organizațională, comunicare media, s.a

2). Servicii specializate de consultanță pe baza de contract

Firma noastră va asigura servicii de consultanță pentru solicitări punctuale din partea clienților pe domeniile enumerate la punctul 1 pe baza de contract. Toate domeniile pe care vom oferi servicii de consultanță vor fi prezentate pe website-ul firmei

3). Organizare de evenimente

Firma va organiza evenimente de tip conferințe, întâlniri de networking, gale de business, festivități la care participarea va fi pe baza de taxă.

4). Servicii on-line de consultanță cu plată prin mijloace electronice (card, pay pal)

Serviciile de consultanță on-line vor fi incluse și în pachetele de tip abonament, dar vor putea fi accesate și pe website-ul firmei sau telefonic (apeluri de consultanță taxabile)

5). Intermedierea parteneriatelor de afaceri în urma cărora se va percepe un comision din valoarea totală a contractelor încheiate.

6) servicii de training personalizat (seminarii, workshopuri, cursuri, teambuildinguri) sau on line și coaching pentru antreprenori

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Serviciile oferite de firma noastră vor aduce ca avantaj antreprenorilor posibilitatea de a contracta pachete de servicii integrate, care pe lângă consultanța clasică vor asigura și servicii de formare profesională pe toate componentele necesare unei dezvoltări în antreprenariat.

Un accent deosebit îl vom pune pe tehnologizare, utilizarea mijloacelor de comunicare digitală și a strategiilor de marketing online în serviciile pe care le vom oferi clienților.

Contractele de tip abonament vor da posibilitatea clienților de a avea servicii suport permanente din partea firmei noastre și atunci când este cazul (pentru abonamentele gold) pot avea un consultant dedicat, care va merge la sediul acestora pentru soluționarea oricăror probleme ivite.



Parteneri:



Padu



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

Serviciile pe baza de contract abonament vor reprezenta un avantaj și din punct de vedere financiar, fiind pentru client mult mai eficiente decât achitarea fiecărui serviciu individual.

VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 – Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Serviciile noastre se adresează în special persoanelor juridice, firme mici și mijlocii, care fie sunt la începutul businessului, fie doresc o dezvoltare sau o extindere a activității.

Serviciile pe care le oferim sunt axate pe nevoia de informații de actualitate, de consiliere pe diverse spete sau domenii pe care antreprenorii nu au expertiza necesară, pe nevoia de formare inițială sau continuă în domeniul antreprenoriatului și a celorlalte competențe necesare în gestionarea și coordonarea unei afaceri.

Piața de desfacere a serviciilor noastre va fi într-o primă etapă localizată la nivel local și regional, în regiunea Sud-Muntenia, urmând că până la finalul anului să putem oferi servicii în cel puțin încă două regiuni și în al treilea an de activitate să ne extindem la nivel național.

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

Piața de desfacere va fi în primă etapă la nivel local și județean. Conform statisticii publicate de Ministerul pentru Mediul de afaceri, Comert și Antreprenoriat, la nivelul anului 2018 erau înregistrate în județul Calarasi 4563 de întreprinderi mici și mijlocii. Conform rețelei de socializare Facebook, pe criteriile de selecție persoane fizice cu vârsta între 20 și 60, interesate de antreprenoriat, rezulta un indicator de potențiali clienți de peste 14.000 de persoane.

La nivelul regiunii Sud-Muntenia, numărul IMM-urilor înregistrate conform statisticii publicate depășește 35.000 de firme, acestea fiind în profilul de potențiali clienți pe care firma noastră îi are.

În etapa următoare de dezvoltare 1- 5 ani ne propunem extinderea serviciilor noastre la nivel național, atât pentru firmele de tip IMM, cât și pentru firme mari, pe segmentul de persoane juridice și organizarea de seminarii, workshopuri, evenimente pentru persoane fizice, cu accent pe populația tânără (avem în vedere parteneriate cu universități pentru dezvoltarea de programe de antreprenoriat și internship pentru studenți).

Obiectivele pe care le vizăm după 5 ani de activitate au în vedere dezvoltarea firmei la nivel internațional, prin extinderea platformei de consultanță și formare online (cu conținut și specialiști ce pot livra în engleză și spaniolă).



Parteneri:



Padu



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

6.3. Clienți potențiali

Clienții potențiali ai serviciilor noastre sunt:

- Pentru servicii de consultanță contracte-abonament – întreprinderi mici și mijlocii, start-up – uri, persoane fizice autorizate, profesioniști din sfera profesiilor liberale – vor reprezenta 100% din clienți
- Pentru servicii de consultanță specifică - întreprinderi mici și mijlocii, start-up –uri, persoane fizice autorizate, profesioniști din sfera profesiilor liberale – 75% din clienți; persoane fizice care doresc să înceapă o afacere – 25% din clienți
- Pentru servicii de formare, seminarii, workshopuri, sesiuni de coaching – firme interesate de formarea angajaților proprii – 50% din clienți; persoane fizice – 50% din clienți

Profilul persoanelor fizice potențiale clienți – persoane cu vârsta 20 – 60 ani, cel puțin studii medii, interesați de antreprenoriat sau de dezvoltare personală.

6.4. Concurența

Pe piața locală a județului Calărași sunt o serie de firme care activează în domeniul consultanței în afaceri și management, multe dintre ele având ca principale servicii oferite consultanță în accesarea și implementarea proiectelor din fonduri nerambursabile.

Printre potențialii competitori se află societăți precum:

Sab Consulting SRL
Mob Vad SRL
E- concept Proiect SRL

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Serviciile oferite de PRO TRAINING & BUSINESS vor fi:

- 1). Servicii de consultanță în afaceri pe baza de abonament lunar/anual ce va cuprinde pachete de servicii integrate;
- 2). Servicii specializate de consultanță pe baza de contract;
- 3). Taxe de participare la evenimentele organizate de firma noastră;
- 4). Servicii on-line de consultanță cu plată prin mijloace electronice (card, pay pal);



Parteneri:



Padu



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

5). Intermedierea parteneriatelor de afaceri în urma cărora se va percepe un comision din valoarea totală a contractelor încheiate.

6) servicii de training personalizat (seminarii, workshopuri, cursuri, teambuildinguri) sau on line și coaching pentru antreprenori

Prezentarea detaliată și condițiile de contractare vor fi prezentate pe website-ul firmei, iar clienții interesați pot solicita întâlniri de prezentare, astfel încât să cunoască toate aspectele legate de serviciile noastre și la cerere să putem personaliza, în funcție de nevoile fiecărui client.

Pentru programele de training vor fi, pe lângă prezentările de tip narativ a tematicii și avantajelor, prezentări video, tip demo, pentru a putea familiariza potențialii clienți cu metodele de lucru și cu experții care susțin programele de curs.

7.2. Politica de preț

Politica de preț va fi diferențiată în funcție de serviciile prestate:

- Pentru serviciile de consultanță pentru servicii fixe și pentru programele de training – prețuri fixe (de catalog), afișate pe website și în materialele de prezentare
- Pentru contractele de consultanță permanentă sau servicii de consultanță personalizate – prețurile se vor stabili pentru fiecare contract, în funcție de solicitările clientului și perioada pe care se încheie contractul

Ca strategie de fidelizare a clienților vom aplica reduceri pe baza de voucher pentru contractarea altor servicii oferite de firma noastră sau acces gratuit la anumite resurse on-line, accesibile doar clienților firmei.

Pentru atragerea de noi clienți vom avea campanii în diverse perioade ale anului, cu reduceri de prețuri sau pachete de servicii la prețuri promoționale.

7.3. Politica de distribuție

Serviciile de consultanță oferite de firma noastră vor doar pe baza de contract și vor fi livrate la sediul clientului, la sediul nostru sau prin servicii on-line (email, telefonic, video conferințe).

Serviciile de training vor putea fi achiziționate pe baza de contract (pentru firmele care doresc servicii de formare personalizate pentru angajații proprii) sau prin vânzare directă (prin înscriere și



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

achitare pe websiteul firmei). Livrarea programelor de formare poate fi făcută la sediul firmelor sau în locațiile stabilite de organizatori, precum și on-line.

7.4. Politica de promovare

Metodele de promovare vor viza toate canalele de acces către publicul țintă (cu un accent aparte pe partea de promovare on-line), astfel:

- OFFLINE - identitatea vizuală a firmei, mape de prezentare, bannere, roll-up, pliante, flyere
- MASS MEDIA - participarea la evenimente cu vizibilitate în mass media, organizarea propriilor noastre evenimente, comunicate de presă, interviuri
- ONLINE - website de prezentare, pagini de prezentare în social media (Facebook, LinkedIn, Instagram), canal Youtube, campanii de publicitate plătite în social media, Google ads, business blogging

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Buget total proiect	184,924	lei
Ajutor de minimis	148,000	lei
Aport propriu	36,924	lei

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Total Subvenție minimis
Cheltuieli salariale (inclusiv salarii nete, contribuții datorate de angajat și angajator)	27,385
Cheltuieli cu achiziția de active fixe (echipamente)	31,535
Cheltuieli cu închirierea de sedii	5,000
Cheltuieli cu utilități	2,380



Parteneri:



Padu



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

Cheltuieli cu achiziția de servicii specializate pentru care beneficiarul nu are expertiză	7,000
Cheltuieli de informare și publicitate	2,000
Cheltuieli de leasing fără achiziție	35,700
Total Transa I	111.000
Cheltuieli cu achiziția de servicii specializate pentru care beneficiarul nu are expertiză	4,760
Cheltuieli de informare și publicitate	32,240
Total Transa II	37000
TOTAL PROIECT	148000

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

8.2. Bugetul proiectului

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

8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
1	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0.00	2,276.00	230.00	32,254.00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	188,000.00	105,000.00	150,000.00	180,000.00
1	din vânzări	40,000.00	105,000.00	150,000.00	180,000.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				



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

4	Subvenție de minimis	148,000.00			
	Total disponibil (I+A)	188,000.00	107,276.00	150,230.00	212,254.00
B	Cheltuieli	184,944.00	97,216.00	116,476.00	151,600.00
1	Cheltuieli pentru investiții	31,535.00		20,000.00	25,000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	400.00	600.00	600.00	1,000.00
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	55,230.00	66,276.00	66,276.00	96,000.00
4	Chirii	10,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
5	Utilități	2,380.00	3,140.00	3,140.00	3,140.00
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	35,249.00	8,000.00	8,000.00	8,000.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	14,830.00	7,200.00	7,200.00	7,200.00
10	cheltuieli leasing	35,700.00			
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)	400.00	950.00	1,500.00	1,800.00
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	400.00	950.00		3,300.00
E	Dividende				30,000.00
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	185,724.00	98,166.00	118,716.00	184,140.00
G	Flux net de lichidități (A-F)	2,276.00	6,834.00	31,284.00	-4,140.00
II	Sold final disponibil (I+G)	2,276.00	9,110.00	30,394.00	26,254.00

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



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

Ipotezele de lucru:

- 1) În primul an de activitate se va înregistra o cifră de afaceri de 40.000 lei
- 2) Venituri lunare – cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare
- 3) În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv tranșa II, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 7500 de Euro, echivalent în lei.
- 4) Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect
- 5) Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)
- 6) Impozitul este pe cifră de afaceri – 1%



Parteneri:

