



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

PLAN DE AFACERI

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


COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant BUTUFEI MARIA FLORICA



Parteneri:




22.01.2019



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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	SC AMIO ART STUDIO SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	7420 (cod CAEN rev. 2) - Activități fotografice	
3. Asociat majoritar:	BUTUFEI MARIA FLORICA	
4. Reprezentant legal:	BUTUFEI MARIA FLORICA	
5. Adresa:	Jud. Dâmbovița, Com. Gura-Ocniței, sat Adâncă, str. Principală, nr. 256.	
6. Telefon:	0724.231.641	
7. E-mail:	alex.ionut16@yahoo.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Municipiul Târgoviște, județul Dâmbovița	
9. Asociați sau acționari:		
	Numele și prenumele	Domiciliu
		Ponderea în capital social
	BUTUFEI MARIA FLORICA	Jud. Dâmbovița, Com. Gura-Ocniței, sat Adâncă, str. Principală, nr. 256.
		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:

Ideea mea de afacere are la bază o nevoie umană, respectiv nevoia de socializare, înțelegând prin aceasta inclusiv nevoia de distracție și destindere. Aceste elemente se



Parteneri:



22.01.2019



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 SABS Proiect - 106832, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106832



Instrumente Structurale
2014-2020

îmbină perfect în desfășurarea evenimentelor sociale cu puternică importanță în viața omului, cum sunt botezul, căsătoria și alte aniversări onomastice/anuale, petreceri familiale sau profesionale, etc.

Consider că cea mai bună afacere este cea care creează o stare de bine clientului, care îi lasă o amintire plăcută. Aceste lucruri le îmbină cu succes o afacere în domeniul industriei creative (activități fotografice), care presupune realizarea fotografiilor prin intermediul cabinelor fotografice. Potrivit unui raport publicat de Facebrands.ro (un serviciu de monitorizare a paginilor de Facebook din România, administrat de Standout și Byte Flux), doar rețeaua de socializare Facebook are peste 3 milioane de utilizatori români, dintre care circa 26,78% locuiesc în București. Se constată, cu ușurință, faptul că în ultimii ani, mediul internet a cunoscut o dezvoltare uriașă, conducând la creșterea prezenței populației în mediul online, prin diverse platforme sociale (Facebook, Instagram, ș.a.) și, inclusiv, la migrarea multor afaceri în online, prin magazine dedicate și servicii de post-vânzare. Din acest motiv, fotografierea momentelor importante, într-o stare de maximă bucurie a participanților, generează materie primă pentru profilurile online ale acestora și constituie un prilej de laudă pentru fiecare dintre ei. În acest mod este realizată cu ușurință și promovarea interumană a afacerii pe care mi-o doresc, având asigurate satisfacția și mulțumirea clienților, profitul fiind o consecință firească în acest proces.

Afacerea mea va funcționa prin oferirea unor servicii de realizare a fotografiilor folosind cabine fotografice tip oglindă Magic Mirror Pro, de ultimă generație, în cadrul a diferite evenimente (căsătorii, botezuri, aniversări anuale, onomastice, petreceri familiale sau profesionale, ș.a.) și oferirea fotografiilor utilizatorilor pe loc. Clienților serviciului li se va preda un stick de memorie, conținând toate pozele de la eveniment și, suplimentar, contra cost, vor putea fi realizate fotografii magnetizate, albume foto cu selecții de la eveniment sau guestbook-uri.

Datorită echipamentelor noi, performante, utilizatorii au posibilitatea de a se fotografia în oglindă (live view), rezultatul putând fi cel preconizat și așteptat de fiecare. Mai mult, utilizatorilor li se va pune la dispoziție recuzită cu diverse mesaje amuzante și materiale de deghizare, în scopul realizării unor fotografii memorabile, joviale și sugestive.

Pentru operaționalizarea afacerii vor fi achiziționate 3 cabine foto tip oglindă (Magic Mirror Pro Photobooth), având incluse toate elementele tehnologice necesare funcționării, precum laptop, imprimantă și chiar hârtie fotografică. Există oferte pentru aceste tipuri de cabine foto, cu prețuri variind între 24.000 lei și 28.000 lei. Se va opta pentru acele echipamente de ultimă generație, având cele mai noi și performante echipamente, la prețuri competitive. Suplimentar, vor fi achiziționate hârtie fotografică pentru evenimentele preconizate și stick-urile de memorie, care vor fi predate la finalizarea fiecărui eveniment. După demararea afacerii intenționez să extind portofoliul produselor oferite cu diverse obiecte personalizate în baza fotografiilor de la eveniment (căni, brelocuri, perne, ș.a.).

Procesul de producție/livrare a produselor/serviciilor oferite este relativ simplu. Concret, cabinetele foto, fiind în sine echipamente autonome, vor fi transportate la locul evenimentului, se vor stabili și fixa în locul potrivit, din interiorul/exteriorul locației



22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Lăcăn 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 SMI5 Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

pentru fotografierea doritorilor, se vor porni și astfel vor fi printate fotografiile amuzante. La final, se vor transfera toate pozele pe un stick de memorie, care va fi înmănat clientului, urmând ca echipamentele să fie transferate în spațiul de depozitare, în așteptarea următorului eveniment. Sediul social poate folosi ca spațiu de depozitare, condițiile necesare fiind spațiul de minim 10m², utilități și asigurarea împotriva intrării neautorizate.

Având în vedere tipul serviciului oferit, se preconizează că plata cu numerar va fi cel mai des utilizată. În funcție de cerere, se va opta și pentru introducerea plății cu cardul.

Într-un grafic de implementare, o prima etapă importantă o reprezintă achiziționarea echipamentelor tehnologice (cabinele foto), în primele 3 luni după primirea subvenției, de acestea depinzând operaționalizarea afacerii, prin încheierea primului contract de servicii. O a doua etapă o reprezintă achiziționarea unei rezerve de hârtie fotografică, necesară evenimentelor, tot în primele 3 luni. Fiind o afacere destul de simplu de operaționalizat, acestea sunt principalele relații de interdependență identificate în cadrul acesteia.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziune

Viziunea AMIO ART STUDIO SRL este de a deveni prima alegere a clienților din regiunea Sud-Muntenia, care doresc să immortalizeze frumusețea momentelor importante din viața lor, dată de jovialitatea și buna dispoziție a tuturor celor prezenți.

Misiune

Misiunea AMIO ART STUDIO SRL este de a fi martor al reușitei evenimentelor clienților noștri, prin oferirea constantă de servicii calitative, diversificate și adaptate nevoilor în continuă schimbare ale clienților, cu utilizarea celor mai noi echipamente de profil.

Valori

Principalele valori ale firmei vizează:

- ✓ **Calitatea** - AMIO ART STUDIO SRL va lucra cu furnizori recunoscuți pentru calitatea produselor lor. De asemenea, firma va investi constant pentru îmbunătățirea serviciilor și produselor oferite clienților săi.
- ✓ **Pasiunea** - Ideea a apărut din pasiunea pentru marcarea momentelor importante, ceea ce transmitem și clienților noștri, prin intermediul echipei formate din oameni pasionați și dedicați activității.
- ✓ **Profesionalismul** - Mizăm pe profesionalism și profesionalizare, în ceea ce privește furnizarea serviciilor oferite clienților, prin intermediul facilităților oferite de platforma online și a altor beneficii fizice.
- ✓ **Flexibilitatea** - Flexibilitatea față de clienții noștri este o valoare vitală pe care o



Parteneri:



4

[Signature]
22.01.2019



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

vizăm, în scopul îndeplinirii tuturor cerințelor ridicate de către aceștia. Vedem acest demers ca pe o îmbunătățire constantă a activității.

- ✓ **Creativitatea** - Oferim posibilitatea valorificării potențialului creativ al clienților noștri, cu sfaturile echipei AMIO ART STUDIO SRL. Ne bazăm pe creativitatea acestora și conlucrăm pentru a obține rezultatul dorit de clienții noștri.

2.3 - Obiective

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

- OS 1 - Angajarea a 2 persoane;
- OS 2 - Crearea unui număr de minim 35 de clienți individuali, în primul an de activitate;
- OS 3 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 34.000 lei, în primele 12 luni de activitate;

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

- OS 1 - Creșterea notorietății pe piața de profil;
- OS 2 - Creșterea vânzărilor cu minim 10% anual, față de anul precedent;
- OS 3 - Fidelizarea și creșterea numărului de clienți cu minim 10% anual;
- OS 4 - Extinderea serviciilor oferite la nivelul județelor învecinate, din Regiunea Sud-Muntenia;

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- OS 1 - De a deveni opțiunea favorită a clienților în ceea ce privește activitatea fotografică, segmentul de cabine fotografice, la nivel județean;
- OS 2 - Realizarea a minim 10 clienți corporate - persoane juridice;
- OS 3 - Adăugarea altor servicii și produse oferite.

2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Operaționalizarea firmei
Durata - L1-L3	Operaționalizarea firmei include o serie de activități desfășurate în primele luni de implementare, astfel: - Identificarea locației unde va fi desfășurată activitatea, închirierea spațiului și, eventual, preluarea contractelor de utilități, etc.



[Signature]
22.01.2019

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

	<ul style="list-style-type: none"> - Angajarea celor 2 persoane și instruirea acestora. - Identificarea furnizorilor și achiziționarea materiilor prime și a echipamentelor necesare pentru furnizarea serviciilor oferite; - Încheierea contractului de contabilitate și asigurarea echipamentelor - Operaționalizarea site-ului de prezentare și contactare pentru serviciile oferite - Efectuarea de plăți în scopul promovării afacerii în mediul online și offline, în format digital și fizic (anunțuri online, pagini sponsorizate, reclamă în presa locală, pliante, flyere) <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 1 pe termen scurt.</p>
Activitatea 2	Elaborarea strategiei de marketing și implementarea ei
Durata - L1-L12	<p>Activitatea se va implementa în 2 etape:</p> <p>Etapă I - Elaborarea strategiei de marketing;</p> <p>Etapă II - Implementarea acțiunilor propuse în strategie pentru primul an de activitate;</p> <p>În prima etapă, vor fi avute în vedere obiectivele propuse pe termen scurt, mediu și lung, precum și rezultatele preconizate.</p> <p>În a doua etapă, vor fi incluse modalități de promovare, prin utilizarea unor mijloace de comunicare online, precum:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Campanii de publicitate Google Adwords; - Bannere online pe diverse site-uri și articole de promovare a produselor; - Pagina de Facebook și de Instagram; - Canal de Youtube. <p>Alte acțiuni, materiale și instrumente și promovare, care pot fi incluse în strategia de marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> - comunicarea prin eveniment; - participarea la târguri și expoziții de profil; - distribuirea unor materiale în format fizic: flyere, broșuri, etc. <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 2 și 3 pe termen scurt, OS 2, 3 și 4 pe termen mediu și OS 1 și 2 pe termen lung.</p>
Activitatea 3	Furnizarea serviciilor către clienți
Durata - L3-L12	<p>Activitatea va deveni fundamentul funcționării firmei, reprezentând folosirea bunurilor achiziționate în cadrul proiectului, în scopul furnizării serviciilor disponibile către clienți. Aceasta include mai</p>



[Signature]
22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

multe subactivități, precum:

- Preluarea comenzilor;
- Livrarea serviciilor către client;
- Preluarea și soluționarea neconcordanțelor (dacă este cazul);
- obținerea feedback-ului de la clienți;
- Îmbunătățirea proceselor din cadrul firmei.

Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 pe termen scurt, OS 2,3 și 4 pe termen mediu și OS 2 pe termen lung.

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Posibilitate de dezvoltare pe termen lung vizează dobândirea unei poziții fruntașe în alegerea clienților din plan local, fiind posibilă și o dezvoltare către județele limitrofe, asigurând astfel cheia sustenabilității financiare pe termen lung. Vectorii de dezvoltare pe termen lung vizează diversificarea serviciilor oferite, fidelizarea clienților dobândiți, fidelizarea și educarea personalului angajat în spiritul abordării clienților cu amabilitate și dedicare. Pe termen mediu, vectorii de dezvoltare sunt creșterea economică a firmei, creșterea notorietății la nivel local și îmbunătățirea serviciilor oferite.

Activitatea generatoare de profit în cadrul firmei va fi, în continuare, oferirea serviciilor de fotografie prin cabine foto inovative. Totodată, la această activitatea se va putea aduga încă o sursă de venit, prin extinderea activității către personalizarea produselor. Această extindere fiind, totuși, în plan secundar, care va aduce venituri semnificativ mai mici ca principala activitate.

În conformitate cu proiecția financiară și cu estimarea privitoare la profitul înregistrat, se va viza menținerea locurilor de muncă, atât timp cât afacerea rămâne profitabilă. Sursele de finanțare pentru aceste costuri sunt reprezentate de 4 variante, detaliate în continuare. Dată fiind cererea mare și oferta limitată, există premise reale de rentabilizare și dezvoltare a afacerii, pe termen lung. Există posibilitatea accesării, în limita disponibilității și a necesarului, a 4 surse de finanțare a afacerii, după finalizarea subvenției de minimis, prevăzută în acest proiect, astfel prima sursă o reprezintă valoarea veniturilor realizate de firmă, care, conform proiecțiilor financiare va fi pe profit, iar prin aportul angajaților se va menține în această stare. A doua sursă o reprezintă aportul propriu al administratorului pentru depășirea eventualelor incapacități temporare de plată. A treia sursă este reprezentată de identificarea de noi surse de finanțare, precum fonduri nerambursabile guvernamentale sau europene, pentru dezvoltarea afacerii. A patra și ultima variantă de finanțare o reprezintă opțiunea pentru deschiderea unei linii de credit adresate întreprinderilor mici, în scopul dezvoltării afacerii prin re tehnologizare și extindere.

Conform bugetului previzionat, tranșa a doua va fi folosită pentru acoperirea cheltuielilor financiare cu salariile din lunile 10,11 și 12 de implementare a proiectului, precum și pentru achiziționarea celei de-a 3-a cabină fotografică.



22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	O firmă operaționalizată definită prin: <ul style="list-style-type: none"> - Sediul social pentru desfășurarea activității; - Personal format din 2 angajați - 2 locuri de muncă nou create; - Stocuri de materii prime și echipamentele necesare pentru desfășurarea activității; Rezultat aferent Activității 1 din planul de afaceri.
Rezultat 2	O strategie de marketing validată de administratorul firmei. Rezultat aferent Activității 2 din planul de afaceri.
Rezultat 3	Minim 35 de clienți individuali, în primul an de activitate. Rezultat aferent Activității 3 din planul de afaceri.
Rezultat 4	Minim 34.000 lei cifra de afaceri, în primele 11 luni de activitate. Rezultat aferent Activității 3 din planul de afaceri.

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Fluctuația de personal și dificultatea identificării operative de personal Impact - semnificativ Probabilitate de apariție - medie	Pentru gestionarea fluctuației de personal au fost prevăzute în planul de afaceri, secțiunea politică de motivare a angajaților, măsuri de prevenire a riscului renunțării de către angajații firmei, precum: bonusuri financiare și nonfinanciare; facilități în ceea ce privește timpul liber, program flexibil. De asemenea, vizăm să dezvoltăm în cadrul firmei un mediu de lucru plăcut și motivant, prin selectarea unor persoane cu abilități de lucru în echipă și



[Signature]
22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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



Instrumente Structurale
2014-2020

		pasionați de fotografie. Mai mult, vom crea un portofoliu cu potențiali angajați (listă de rezervă), actualizat permanent în funcție de disponibilitatea aplicanților.
2.	Dinamica legislativă și birocracia Impact - mediu Probabilitate de apariție - medie	Dinamica legislativă și birocracia din Romania sunt riscuri externe care nu pot fi anticipate, nici în ceea ce privește probabilitatea de apariție, nici în ceea ce privește impactul măsurilor legislative asupra activității firmei la un moment dat. Cert este că aceste riscuri pot afecta într-o anumită măsură activitatea firmei. Pentru atenuarea acestor eventuale riscuri se va proceda la pregătirea individuală a administratorului cu privire la legislația din domeniu și cunoașterea noutăților, precum și la abonarea la diverse site-uri și asociații de profil, în scopul cunoașterii noutăților din domeniu. Totodată, vor fi contractate firme specializate ocazional sau pe termen lung, pentru a soluționa anumite probleme care pot afecta activitatea firmei. De exemplu: firma de contabilitate sau consultant fiscal care să asigure consultanță fiscală și servicii de contabilitate regulat.
3.	Creșterea concurenței pe piața de profil Impact - semnificativ Probabilitate de apariție - medie	Acest risc va fi gestionat printr-o serie de măsuri preventive, pe de-o parte, și de contracarare, pe de altă parte, după cum urmează: -promovare pentru creșterea vizibilității pe piața de profil; -dezvoltarea capacității de lucru prin achiziționarea de noi echipamente, pentru a răspunde pozitiv unei cereri mai mari,



22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

Cod SMER Proiect - 106832, Nr Contract de finanțare - POCU/8203/7/106832



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

		<p>corelând astfel cu măsura de promovare menționată anterior; -fidelizarea clienților și investiții constante în promovare.</p>
--	--	--

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Principiile dezvoltării durabile sunt avute în vedere în permanență de firmă. Astfel, prin implementarea planului de afaceri vor fi vizate și următoarele măsuri, considerate de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile, prietenoase cu mediul, biodegradabile, etc.
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de firmă;
- Instruirea angajaților cu privire la măsurile ce pot fi adoptate în cadrul firmei, cu privire la protecția mediului înconjurător, și aplicarea principiilor dezvoltării durabile, în mod constant, în activitatea pe care o desfășoară fiecare în parte.

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

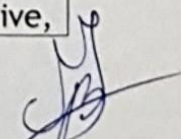
Principiul utilizării eficiente a resurselor este un principiu de bază aplicabil în cadrul firmei. Acesta va fi aplicat, atât pe durata implementării planului de afaceri, cât și în desfășurarea activității uzuale a firmei. Principalele acțiuni care vor fi avute în vedere sunt:

- fructificarea oportunităților de economisire a resurselor oricând este posibil, prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de resurse, prin utilizarea documentelor în format electronic și diminuarea imprimării de documente inutile;
- reciclarea materialelor și reutilizarea elementelor din componenta produselor (precum telefoanele mobile, echipamentele IT, resturi de carton și alte materiale). În cadrul firmei se urmărește să existe o procedură internă de reciclare selectivă a deșeurilor. Astfel, în cadrul activităților derulate în firmă, se va respecta principiul utilizării eficiente a resurselor și se va încerca achiziționarea unor produse și dotări (mijloace fixe, echipamente tehnologice) care au un consum redus de energie și nu au un impact negativ asupra naturii sau a mediului înconjurător.

2.8.3 - Inovare Socială

Firma, inclusiv prin intermediul platformei online, promovează activități inovative,




22.01.2019

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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

tehnologii curate și servicii nepoluante, fără efecte nocive asupra mediului, iar toate echipamentele achiziționate prin proiect vor respecta condițiile specifice în privința protecției mediului, conform legislației în vigoare. Principalele aspecte care vor fi aplicate în cadrul firmei, în ceea ce privește inovarea socială, sunt:

- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse și nondiscriminarea, precum încurajarea persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate să vină în echipa firmei, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educare, instruire la locul de muncă și lucrul în echipă;
- valorificarea oportunităților locale în desfășurarea activității proprii, prin achiziția de materii prime, materiale și alte bunuri și servicii necesare desfășurării activității firmei direct de la furnizori/operatori locali;
- implicarea în activități sociale, educative și culturale, organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea firma.

2.8.4 - Utilizarea și calitatea TIC

Utilizarea și calitatea TIC în cadrul firmei mele sunt concepute esențiale în desfășurarea și dezvoltarea activității, întrucât acestea contribuie în mod semnificativ la realizarea activităților uzuale în cadrul acesteia. Astfel, firma va utiliza în realizarea activității, cabinele fotografice și platforma online a firmei, care vor conține cele mai noi soluții IT în ceea ce privește:

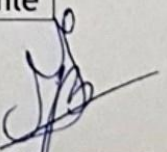
- Prezentarea serviciilor oferite - pachete de închiriere a cabinei foto / produse foto oferite și specificațiile acestora;
- Plasarea rezervărilor și posibilitatea de contactare online;
- Vizualizarea echipamentelor folosite și a rezultatelor obținute / fotografiile realizate la diverse evenimente.
- Realizarea fotografiilor la standarde înalte, personalizarea acestora prin adăugarea unor elemente de grafică, precum și printarea lor la standarde calitative înalte.

Totodată, firma va opta pentru achiziția de echipamente IT de nouă generație, pentru ca platforma online și activitatea fizică de fotografiere să poată să funcționeze cu ușurință, accesate de echipa proprie sau de clienți.

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, firma își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să inoveze constant produsele și serviciile livrate către clienții finali. Pentru a îndeplini acest obiectiv, se va investi constant în cercetare de marketing, empirică, pentru a putea să îmbunătățim produsele și serviciile




22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zone urbane

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SIRS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Un alt mod de cercetare și inovare, care va fi aplicat în cadrul companiei este culegerea și analiza feedback-ului de la clienți. Acesta va fi utilizat în mod special în procesul de îmbunătățire activităților firmei, produselor proprii și serviciilor livrate către clienții finali și adaptarea firmei la un mediu aflat în permanentă schimbare, din ce în ce mai competitiv.

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Servicii personalizate în funcție de nevoile clienților;
- Flexibilitate față de client;
- Standarde înalte de calitate, pornind de la echipamente și materii prime de calitate;
- Disponibilitate online 24h/24h, pentru prezentarea serviciilor oferite, contactare și rezervări.

Prin punctele forte prezentate, firma se diferențiază în piața de profil prin apropierea față de nevoile clienților și satisfacerea acestora cu maxim de profesionalism și calitate. Concret, serviciile pot fi configurate în funcție de așteptările de preț, durată, accesorii și beneficii, venite din partea clientului. Disponibilitatea orientată către client face ca serviciile oferite să fie privite ca un ajutor, și nu ca un cost suplimentar, în realizarea evenimentului dorit de client.

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Capacitatea de lucru scăzută la început, având doar 2 angajați;
- Notorietate scăzută pe piața de profil la început;
- Lipsa experienței angajaților în domeniul fotografiei.

Fiecare dintre aceste puncte slabe identificate își găsesc soluții, planificate în acest plan de afaceri, după cum urmează. Pentru capacitatea scăzută de lucru este prevăzută fidelizarea personalului, creșterea sentimentului de apartenență la echipă și profesionalizarea acestuia, în scopul oferirii unor servicii de calitate, care să compenseze lipsa de experiență inerentă oricărui început în domeniu.

Notorietatea în piață este vizată prin planificarea strategiei de marketing, prin care se va urmări promovarea atât în mediul online, cât și offline, prin intermediul platformelor sociale, dar și a mijloacelor clasice: media locală, flyere și participarea la evenimente



Parteneri:

22.01.2019



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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

de profil, dedicate.

3.3. Oportunitățile identificate

- Potențialul de dezvoltare al afacerii, prin serviciile oferite, atât pe orizontal, cât și pe vertical;
- Piața serviciilor de fotografie utilizând cabina foto este în continuă creștere și diversificare;
- Adaptarea rapidă a serviciilor/produselor oferite, în funcție de trenduri în societate sau social media (expresii amuzante, zicale, mascote, embleme, recuzită, etc), pentru maximizarea vânzărilor și fidelizarea clienților;
- Dezvoltarea rapidă și continuă a trendului de tip "must have", cu privire la utilizarea unei cabine foto în cadrul unor evenimente private/publice.

Existența oportunităților identificate este evidentă și fructificarea acestora se reflectă atât din modul în care vor fi oferite serviciile, cât și din stabilirea obiectivelor și a planului de vânzări. Concret, se va investi în marketing pentru vizibilitate în piața locală și regională, vizând prin aceasta o creștere a vânzărilor atât local, cât și regional. Totodată, se are în vedere optimizarea și înnoirea echipamentelor tehnologice folosite, concomitent cu noutățile din domeniu.

3.4. Amenințările identificate

- Schimbări legislative frecvente;
- Existența unei concurențe neloiale, nefiscalizate corespunzător;
- Creșterea concurenței pe piața de profil;
- Migrația personalului contractual angrenat în activitate.

Așa cum este prevăzut și în secțiunea de riscuri, din planul de afaceri, aceste amenințări vor fi gestionate prin pregătirea administratorului în domeniul legislativ și contractarea unor firme de profil/consultanță pentru situații punctuale. Se va investi pentru oferirea unor servicii calitative, prin echipamente și materii prime calitative, iar personalul va fi motivat, fidelizat. În ultimă instanță, se va menține un portofoliu de potențiali angajați în scopul prevenirii oricăror sincope în asigurarea serviciilor în timp util.

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

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

În cadrul firmei vor fi create 2 noi locuri de muncă

1. Operator prelucrare peliculă - cod COR 343104 - 6 h/zi în medie - program flexibil L-D - 8-24, angajat în baza unui contract individual de muncă;



22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2. Operator prelucrare peliculă - cod COR 343104 - 6 h/zi în medie - program flexibil L-D - 8-24, angajat în baza unui contract individual de muncă;

Pe lângă aceste 2 locuri de muncă nou create în cadrul firmei va exista și poziția de administrator, care va fi ocupată de acționarul unic din firmă. Acesta va activa în baza actului constitutiv al companiei.

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

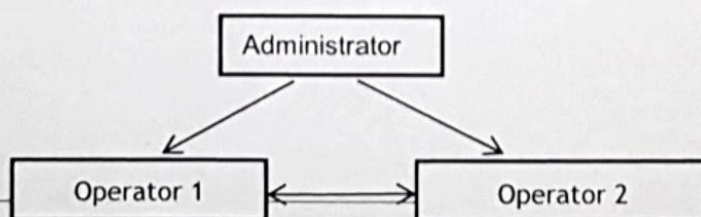
Dacă va fi cazul.

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
2 x Operator prelucrare peliculă	Transportarea și îngrijirea echipamentelor tehnologice, operarea echipamentelor în scopul fotografierii, prelucrarea și finisarea fotografiilor, comunicarea interpersonală cu participanții la diverse evenimente și asistarea acestora pentru fotografiere, utilizarea sistemelor TIC din firmă, aprovizionarea cu materiale, culegerea feedback-ului de la persoanele cu care interacționează, dezvoltarea profesională în domeniu.	minim studii medii	Experiența profesională a viitorului angajat nu este obligatorie, fiind potrivit pentru această activitate chiar și un proaspăt absolvent de liceu, având o prezență plăcută și un minim de cunoștințe în operarea sistemelor TIC disponibile în cadrul firmei.

4.4 - Relațiile de muncă

Organigrama firmei este formată din 3 persoane: Administrator și 2 operatori. Cei 2 angajați sunt subordonați administratorului firmei.



Parteneri:



22.01.2019



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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

4.5 - Management și coordonare

Managementul și coordonarea activității sunt asigurate de administratorul firmei care este reprezentant legal și asociat majoritar. Administratorul firmei este responsabil de ceea ce implică managementul și procesul decizional. Administratorul își va exercita activitatea în baza actului constitutiv, implicându-se inclusiv la nivel de management strategic și deluare a deciziilor de management general al firmei. Pentru o bună desfășurare a activităților, administratorul va avea în vedere urmarea unor cursuri de specializare în domeniu, la momentul oportun, concomitent cu viitorii angajați.

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

Procesul de recrutare și selecție se va realiza în mod transparent, utilizând mijloace online (site-uri de specialitate) și offline (la Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă), prin publicarea unui anunț de angajare. Politica de recrutare aplicabilă în cadrul firmei va avea la bază criteriile de selecție a candidaților ca studii realizate, pregătirea în domeniu și dorința de lucru în echipă. Alte criterii avute în vedere în procesul de recrutare se referă la automotivare și proactivitate, profesionalism, creativitate, recomandări, dorința de învățare continuă, etc. Procesul de recrutare în cadrul firmei se va desfășura în 2 etape, a interviului preliminar și a probei practice. Viitorul angajat va trece printr-o perioadă de probă de maxim 90 de zile și aceasta va fi considerată vechime în muncă.

Integrarea la locul de muncă se va realiza printr-un program de instruire în domeniul SSM și PSI și în ceea ce privește regulamentul intern și proceduri de lucru utilizate în cadrul firmei.

4.7 - Motivarea angajaților

În ceea ce privește motivarea angajaților vor fi adoptate mijloace de motivare stabilite în urma analizei nevoilor individuale ale acestora. Principalele mijloace de motivare generală, ce vor fi aplicate în cadrul firmei, se împart în 2 categorii:

- de natura financiară: bonusuri de performanță acordate sezonier; posibilitatea utilizării serviciilor fără costuri, pentru diverse evenimente personale ale angajaților;
- de natură nefinanciară: bonusuri de timp liber, în funcție de performanță și de posibilitățile existente la nivelul firmei; bonusuri constând în produse realizate în cadrul firmei; teambuilding anual; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru



22.01.2019

Parteneri:

15



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 2 - 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 SARE Proiect - 106832, Nr Contract de finanțare - POCU/2/3/7/106832



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

evenimentele importante din viața angajaților.

4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul personalului se vor realiza periodic, prin observare, prin analiza performanței în funcție de indicatori obiectivi de verificare (ex. nr de contracte / clienți, nr de erori înregistrate). Responsabil cu monitorizarea și controlul activității va fi administratorul firmei. Totodată, o altă ramură de control este reprezentată de controlul serviciilor oferite, activitate care va fi exercitată tot de responsabil, prin feedback-ul primit de la clienți.

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

4.9 - Salarizarea personalului

Salarizarea personalului firmei AMIO ART STUDIO SRL se va realiza având la bază nivelurile de salarizare în funcție de experiența în domeniu a fiecărui angajat și sporurile anuale acordate pe baza performanțelor obținute în anul anterior.

Salariile acordate în cadrul firmei sunt formate din 2 componente:

- salariul fix - se negociază la angajare, se stabilește prin CIM și se plătește lunar până în data de 15 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
- bonusuri sezoniere - acordate angajaților în funcție de vânzări, performanțe la locul de muncă, etc.

Politica de salarizare va fi aplicată în cadrul firmei în mod transparent, se va comunica angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs; vor fi comunicate întregii echipe bonusurile și sporurile acordate.

4.10 - Dezvoltarea profesională

În cadrul SC AMIO ART STUDIO SRL, toți angajații sunt încurajați să participe în programe de dezvoltare profesională, de la workshop-uri de scurtă durată, la traininguri de specialitate sau bootcamp-uri, parte dintre aceste activități fiind decontate de firmă, în limita cererilor și a posibilităților financiare. Firma poate acorda angajaților, în baza regulamentului de ordine interioară, concediu pentru formare profesională pentru oricare dintre angajații firmei, care solicită acest drept.

Totodată, firma va organiza anual activități de stimulare a dezvoltării profesionale, precum workshop-uri și ateliere tematice; team-buildinguri sau bootcampuri, organizate intern sau prin achiziția de servicii externalizate. Toate aceste activități vizează



22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

creșterea coeziunii în echipă și dezvoltarea abilităților profesionale.

De asemenea, în cadrul firmei sunt încurajați toți angajații să își exerseze caracterul de lider, fiind îndemnați să gestioneze proiecte proprii, acolo unde este cazul. Totodată, în cadrul firmei va exista posibilitatea de a promova pe scara ierarhică, pe măsură ce echipa se dezvoltă, în conformitate cu organigrama și pozițiile disponibile.

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Egalitatea de șanse va fi un principiu aplicabil la toate nivelurile de activitate și în special în selecția, recrutarea, angajarea, motivarea și salarizarea angajaților.

În ceea ce privește angajarea personalului în cadrul firmei, activitatea de recrutare se va realiza într-o manieră transparentă, utilizând mijloacele online de recrutare precum: site-urile de joburi, interviu, având la bază principii obiective ce țin de profesionalism, studii, experiență în domeniu, etc. Astfel, vor fi acordate șanse egale tuturor celor care doresc să facă parte din echipa, să aplice pentru un post, să participe în procesul de recrutare și, ulterior, să obțină un loc de muncă în cadrul firmei. De asemenea, în cadrul echipei va fi interzis tratamentul discriminatoriu față de colegi și angajații vor fi încurajați să își trateze colegii în mod egal indiferent de sex, etnie, statut social, etc.

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Prin intermediul cabinelor fotografice de tip oglindă, în care doritorii se pot vedea live înainte și în timpul fotografierii, în care pot adăuga diverse efecte grafice și pot previzualiza fotografia printabilă, satisfacția care va fi obținută este greu de egalat prin alte mijloace, la un eveniment de tipul celor enumerate, fapt pentru care a devenit aproape obligatorie prezența acestui serviciu în timpul evenimentelor. Mai mult, doritorilor li se va pune la dispoziție o serie de articole de recuzită și mesaje amuzante prin care pot spori sentimentele de distracție și amuzament, cu ocazia folosirii serviciilor noastre, beneficiind, totodată, de recomandări în fața altor persoane care nu au avut o experiență asemănătoare. Produsele finale, fotografiile, sunt de dimensiune standard, 10x15 cm, numărul acestora fiind nelimitat fiecărui doritor, iar în funcție de contractul încheiat cu beneficiarul serviciului, se pot aplica și benzi magnetice pentru fiecare fotografie. Toate fotografiile realizate la eveniment vor fi predate clientului, în format digital, stocate pe un stick de memorie. În funcție de cerere, la un cost suplimentar, se pot oferi la finalul serii albume foto cu selecții de poze sau un guestbook.

În comparație cu concurența locală, ne propunem să fim singurii care asigură totalitatea beneficiilor prezentate mai sus, la un preț ușor inferior față de cel practicat de competitori. Totodată, mizăm pe echipamentele de ultimă generație, serviciile de asistență ireproșabile, precum și pe dorința de a dobândi recunoaștere pe plan local, pentru a ne asigura succesul în fața concurenței.



22.01.2015

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

Întregul proces al afacerii propuse implică doar transportul și poziționarea cabinei fotografice la locul de desfășurare a evenimentului (fiind deja montate și gata de folosit aparatul foto, laptopul și imprimanta), fotografierea invitaților și printarea fotografiilor. Furnizorii de cabine foto oferă produse asemănătoare ca dotări și prețuri, oferta fiind destul de strânsă. Majoritatea acestora sunt localizați în București, la aproximativ 80 km de locația de implementare a proiectului. Acest beneficiu este valorificabil prin garanția și servisarea oferită produselor comercializate. De asemenea, la nivel local și regional există o serie de potențiali furnizori de hârtie fotografică, necesară desfășurării activității de fotografiere.

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Firma va oferi servicii de fotografiere prin intermediul cabinelor fotografice, prin amplasarea la locul de desfășurare a unui eveniment (botez, cununie) a unei cabine fotografice, pentru o perioadă limitată de timp, în funcție de contractul încheiat cu clientul serviciului. Această activitate pe care o propunem reprezintă o activitate aflată în plină expansiune printre organizatorii de evenimente, câștigându-și dreptul de a fi aproape obligatorie pentru succesul unui eveniment. Concret, prin faptul că scopul activității este acela de a crea o atmosferă jovială, amuzantă și, mai ales, distractivă, serviciul oferit de firma noastră este dorit în cadrul unui eveniment care se anunță a fi desfășurat pe mai multe ore, cu participanți îmbracați în ținută oficială, aceștia având posibilități limitate de a se destinde prin alte metode.

Principalele avantaje pe care le oferă AMIO ART STUDIO SRL constau în:

- posibilitatea configurării serviciilor oferite, în funcție de preferințele clienților și livrarea acestora configurate la comandă;
- flexibilitatea față de client - posibilitatea de a achiziționa produse/servicii personalizate sau unicat;
- implicarea clienților în serviciile oferite - alegerea tematicii și a fundalului pozei, personalizarea mesajului, precum și a guestbook-ului oferit;
- calitatea serviciilor și produselor finale;
- simplu și rapid de comandat datorită contactării online - de la personalizarea serviciilor și până la plata acestora.

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Serviciile oferite se adresează acoperirii nevoii de divertisment și entertaning, pe de-o parte, și necesității realizării unor amintiri/fotografii de la evenimentele importante din viața clienților. Segmentul de piață cărui adresă este format din clienții persoane fizice, care își organizează evenimentele sociale la cele peste 25 de restaurante din municipiul Târgoviște și proximitate (Moreni, Pucioasa, Titu), dispuse să ofere pentru



Parteneri:



18

22.01.2019



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 zone urbane

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

aceste servicii de fotografiere o sumă medie de 1000 lei, variabil în funcție de preferințe. Cererea înregistrată la nivelul municipiului Târgoviște este foarte mare, datorită faptului că există doar 6 cabine fotografice disponibile prin 3 firme de profil, în condițiile în care există mai mult de 15 localuri care, în perioada specifică organizării de astfel de evenimente sunt rezervate în fiecare weekend, timp de 6 luni. Dintr-un simplu calcul, se observă că există cerere în piața de profil suficientă pentru dublarea ofertei actuale. Din estimările realizate, pentru primul an, preconizăm atragerea a cel puțin 35 clienți persoane fizice, iar în următoarea perioadă un număr de minim 5 clienți corporate - persoane juridice.

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

Piața căreia ne adresăm are caracter local și regional, fiind amplasată la nivelul județului Dâmbovița, și, extins, la nivelul județelor învecinate, respectiv Argeș, Prahova, Brașov, Giurgiu. Pe piața locală activează peste 25 de localuri care, în perioada specifică organizării de astfel de evenimente sunt rezervate în fiecare weekend, timp de 6 luni. Dintr-un simplu calcul, se observă că există peste 600 evenimente la care se pot asigura servicii de cabină fotografică, la nivel local, iar la nivel regional oferta se mărește exponențial. Din estimările realizate, pentru primul an, preconizăm atragerea a cel puțin 35 clienți persoane fizice, iar în următoarea perioadă un număr de minim 5 clienți corporate - persoane juridice, ceea ce reprezintă o estimare minimă, cu potențial foarte mare de a fi depășită.

6.3. Clienți potențiali

Avem avantajul de a ne adresa unei categorii de clienți, cu o expunere majoră la toate clasele sociale și profesionale, din categoria persoanelor fizice sau juridice. Concret, clienții noștri vor fi persoane fizice (90%), care organizează/beneficiază de un eveniment social (nuntă, botez, aniversare, onomastică, petrecere privată, etc.) sau chiar persoane juridice (10%), care organizează petreceri tematice pentru angajați, cu diverse ocazii. În primii ani de activitate, scopul firmei va fi să atragă un număr cât mai mare de clienți persoane fizice de la nivel local, iar în timp, după dobândirea unei experiențe suficiente și după creșterea afacerii, să ne îndreptăm atenția către clienții persoane juridice, localizați cu preponderență la nivelul municipiului București, pentru a putea compensa perioadele din an în care nu se organizează evenimente specifice. Nevoile de divertisment și de distracție, precum și de fixare a momentelor memorabile, în timpul unui eveniment, de cele mai multe ori formal și oficial, pot fi satisfăcute cu dificultate și cu destul de multe limitări. Serviciul pe care firma noastră îl pune la dispoziție satisface cu succes aceste nevoi, și chiar mai multe, printre care nevoia de a promova evenimentul prin social media (pozele de la eveniment), nevoia de a fi în pas cu ultimele trenduri, nevoia de a oferi ceva nou invitaților, precum și nevoia de a personaliza evenimentul după bunul plac, prin unicitatea pozelor și a bunei-dispoziții a



Parteneri:

22.01.2019



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 nou-născute din zone defavorizate

Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SBER Proiect - 106932. Nr Contract de finanțare - POCURE2/37/196932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

invitațiilor.

Avantajele speciale resimțite de clienții noștri se referă, pe de o parte, la aspectul material, fizic al serviciului oferit, prin realizarea fotografiilor nenumărate, la standarde calitative ridicate, în cadrul evenimentului, albumele foto predate, stick-ul de memorie cu totalitatea fotografiilor, precum și guestbook-ul, iar în viitor, diverse produse personalizate cu fotografiile clienților. Pe de altă parte, avantajele oferite de utilizarea serviciilor noastre constau în recunoașterea socială a clienților, la nivel local, crearea bunei-dispoziții necesare oricărui eveniment reușit, fixarea în fotografii a unor momente cu încărcătură sentimentală, satisfacția personală a clienților pentru reușita evenimentului, precum și bifarea folosirii unui echipament la modă, intens solicitat de către majoritatea organizatorilor de evenimente, ș.a.

Clienții vor fi atrași de serviciile oferite de firma noastră datorită faptului că vom folosi cele mai noi echipamente tehnologice, vom dispune de cele mai noi și în vogă elemente de recuzită, vom investi masiv în promovarea din social media, fapt ce le va aduce și acestora recunoaștere în plan local, dar și pentru faptul că vom oferi o sumă a tuturor produselor și serviciilor oferite de fiecare concurent în parte, la prețuri competitive, încercând astfel să satisfacem majoritatea dorințelor și gusturilor clienților noștri.

6.4. Concurența

Pe piața locală de profil mai activează alte 3 firme (Enjoy Foto Corporate, A&C Photobooth, Nova PhotoDesign), care dispun de câte 2 cabine fotografice fiecare, cu câte un operator dedicat. Ultimele 2 firme menționate au în dotare cabine foto de generație veche, cu un design clasic și neatractiv. Firma EnjoyFotoCorporate a fost finanțată prin programul StartUpNation, având în dotare 2 oglinzi tip MagicMirror. Datorită cererii mari în zonă, acești concurenți ocupă un segment limitat la disponibilitatea și numărul de echipamente avute în dotare. Cu toții au pagina de Facebook, fără promovare, iar prima firmă menționată are și un site de prezentare. Activitatea de promovare în mediul local a acestor firme este cu un impact redus sau inexistentă. Prețurile practicate de aceste firme se încadrează în marja de prețuri din domeniu, respectiv între 600 lei și 2000 lei, la care se adaugă diverse opțiuni disponibile la fiecare firmă în parte (una dintre firme acordă panou de lemn tip guestbook, o alta acordă album foto, iar ultima acordă fotografii magnetice). Punctele slabe ale acestor firme sunt reprezentate de lipsa de investiție în promovare, de lipsa unor servicii complete de fotografie și de folosirea unor echipamente depășite tehnologic. Aceste puncte vor constitui avantajul firmei noastre, exploatate în scopul dezvoltării și creșterii notorietății la nivel local, într-un perioadă scurtă de timp.

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs



22.01.2019

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 nașagical 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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

Serviciul pe care îl oferim presupune montarea cabinei foto la locul evenimentului și fotografierea invitaților. La dispoziția acestora va fi pusă o întreagă recuzită cu diverse obiecte, materiale, mesaje și articole vestimentare, cu care se pot deghiza în vederea realizării unor poze unice și inedite. Fotografiile printate vor fi în standard clasic, cu dimensiuni de 10x15 cm, iar la cerere, parte din acestea vor fi magnetizate. Tot la cerere, se poate oferi un album foto cu selecții de poze de la eveniment și un guestbook, în care invitații pot lăsa un mesaj care să însoțească poza. Stick-ul de memorie care va conține totalitatea fotografiilor realizate va fi de dimensiune medie (16gb).

Modalitatea de vânzare a serviciilor practicate este vânzarea cu amănuntul, prin firma proprie, pe plan local/regional/național. Vânzarea presupune deplasarea la locul dorit de client și încheierea tranzacției de către administratorul firmei. Se va putea utiliza și serviciul online de rezervare a cabinei foto, operațiunea neimplicând vreun cost suplimentar din partea clientului. Totodată, oferta de preț și de servicii/produse oferite va fi disponibilă și pe site-ul de prezentare a firmei.

Acest gen de activitate nu prevede furnizarea unor servicii auxiliare. Cu toate acestea, din respect pentru client, putem include în această categorie serviciile de pregătire a fotografiilor, prin editarea și finisarea acestora, în scopul realizării unui album foto adresat clientului, care a plătit un astfel de produs și și-a manifestat intenția de a nu primi un album foto realizat în momentul fotografierii invitaților.

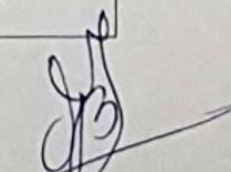
7.2. Politica de preț

Prin politica de preț stabilită, urmărim oferirea unor servicii complete ale utilizării cabinelor fotografice din dotare, la cel mai mic preț folosit de competitori pentru servicii similare, dar parțiale. Astfel, prețul pentru serviciile oferite se stabilește în funcție de numărul de ore în care cabina fotografică este disponibilă în incinta evenimentului, existând deja pachete orientative disponibile spre consultare, astfel că pentru 3 ore costul este de 1000 lei, pentru 4 ore de 1200 lei, pentru 6 ore de 1500 lei, iar pentru 8 ore de 2000 lei. Se vor oferi reduceri de preț în afara perioadei specifice organizării evenimentelor (ianuarie-mai), în scopul stimulării doritorilor și realizarea unei estimări pentru sezonul care urmează.

Dorim ca nivelul de preț practicat de noi să fie cu puțin mai scăzut față de concurență (5-10%), oferind, în schimb, produse sau servicii pentru care alte firme percep costuri suplimentare, precum magnetizarea fotografiilor sau albumul foto.

Pentru primul an de activitate am stabilit o cifră de afaceri de 80.000 lei, obiectivul asumat fiind de minim 34.000 lei. În continuare, am stabilit o creștere de minimum 10% anual, ajungând în acest mod la 88.000 lei în anul 2, 96.800 lei în anul 3 și 106.500 lei în anul 4. Aceste cifre de afaceri sunt tangibile, luând în calcul faptul că ipoteza de lucru a acestei afaceri a fost contractarea celor 3 cabine fotografice o dată pe weekend, timp de doar 6 luni. Potențialul afacerii este de contractare a mai multor evenimente în aceeași zi, de mai multe ori în weekend, putând, practic, dubla estimările inițiale.




22.01.2019

Parteneri:

21



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru top

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zone urbane

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

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



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

7.3. Politica de distribuție

Politica de distribuție este importantă întrucât influențează semnificativ promptitudinea și costul serviciilor oferite clienților, iar procesele trebuie monitorizate atent de-a lungul canalului aprovizionare - livrare. Astfel, livrarea serviciilor firmei AMIO ART STUDIO SRL către clienții finali se va realiza utilizând următoarele canale de distribuție:

- în locațiile alese de clienți;
- prin intermediul partenerilor:

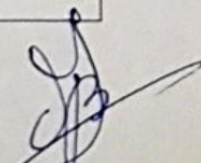
Vânzările în cadrul firmei se pot realiza, atât în sistem rent-a-booth (închirierea cabinei), cât și clasic (în funcție de nr. de ore dorite), după preferința clienților.

7.4. Politica de promovare

Politica de promovare este vitală pentru dezvoltarea firmei, astfel că principalele obiective avute în vedere în cadrul strategiei de marketing vor fi: - dobândirea notorietății la nivel local și, treptat, la nivel regional, respectiv -educarea pieței în ceea ce privește achiziția serviciilor oferite de firme mea, având în vedere posibilitatea personalizării produselor și manifestarea flexibilității (de cost, timp și design) comparativ cu concurența. Pentru realizarea obiectivelor propuse, vor fi utilizate următoarele metode și instrumente de promovare atât în mediul online, cât și în offline:

- platforma online a firmei, având inclusiv buget de promovare prin Google AdWords;
- pagina de Facebook, inclusiv buget de promovare a paginii și serviciilor oferite, campanii direcționate către publicul țintă, unde vor fi distribuite informații relevante și vor fi încărcate poze de la diverse evenimente
- canal de youtube propriu, unde vor fi încărcate prezentări ale serviciilor oferite, ale echipamentelor utilizate, de la evenimente contractate, etc.
- bannere de promovare online pe site-urile partenerilor și pe diverse site-uri;
- articole online pe blogul inclus în platformă, bloguri de specialitate;
- advertoriale online de prezentare;
- comunicate de presă pe site-uri gratuite sau contra cost;
- realizarea unor materiale de promovare în format fizic: broșuri, flyere, cărți de vizită, etc.
- participarea la târguri și expoziții de profil, organizate în țară, în calitate de expozant sau participant. De asemenea, în cadrul strategiei de promovare a serviciilor, vor fi utilizate și unele tehnici de promovare a vânzărilor, de genul unor reduceri de preț, acordate pe termen scurt pentru a impulsiona vânzările imediate; -alte reduceri de preț sau discounturi pentru achiziția pachetelor de servicii oferite în cadrul firmei; - mostre și cadouri clienților fideli, cu ocazia unor momente importante/evenimente; - organizarea unor concursuri cu premii, prin tragere la sorți.




22.01.2019

Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Liniile 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 SIBS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

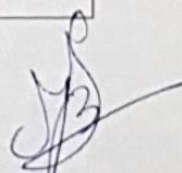
Bugetul alocat fondului anual de promovare este de minim 6.000 lei, ipoteza care a stat la baza calculului fiind faptul că lunar vor fi alocați minim 500 lei, costuri pentru promovarea unor anunțuri pe platforma Olx.ro, pentru promovarea paginii de Facebook a firmei, precum și pentru promovarea prin Google Search, respectiv Instagram. Această sumă minimă se va aloca anual pentru următorii ani, vizându-se constant o creștere a bugetului, odată cu creșterea vânzărilor și a notorietății firmei în domeniul de referință.

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Total Subvenție minimis
1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat (9 luni)	38.646,00
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară (12 luni)	3.600,70
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	53.753,09
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri (12 luni)	6.000,00
7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor (12 luni)	2.400,18
12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor (12 luni)	600,00
14. Cheltuieli de informare și publicitate aferente funcționării întreprinderilor (12 luni)	6.000,03
Total Transa I	111.000,00
1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat (3 luni)	24.118,00
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	12.882,00




22.01.2019

Parteneri:

23



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



GUVERNUL ROMÂNIEI

Instrumente Structurale
2014-2020

Total Transa II	37.000,00
TOTAL PROIECT	148.000,00

***** DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII****8.2. Bugetul proiectului****8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare**

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200,00	79.400,00	91.111,09	111.006,18
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	231.700,00	88.000,00	96.800,00	106.480,00
1	din vânzări	80.000,00	88.000,00	96.800,00	106.480,00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	3.700,00			
4	Subvenție de minimis	148.000,00			
	Total disponibil (I+A)	231.900,00	167.400,00	187.911,09	217.486,18
B	Cheltuieli	151.700,00	75.408,91	75.936,91	76.517,91
1	Cheltuieli pentru investiții	73.071,01			
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	4.800,08	5.280,00	5.808,00	6.389,00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	51.528,00	51.528,00	51.528,00	51.528,00
4	Chirii	6.000,00	6.000,00	6.000,00	6.000,00
5	Utilități	2.400,18	2.400,18	2.400,18	2.400,18
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	6.000,03	6.000,03	6.000,03	6.000,03
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	7.300,70	3.600,70	3.600,70	3.600,70
10	Alte cheltuieli.....	600,00	600,00	600,00	600,00
C	Credite (1+2)	0	0	0	0
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/incasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	800,00	880,00	968,00	1.065,00



22.01.2019

Parteneri:

24



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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



GUVERNUL ROMÂNIEI


Instrumente Structurale
2014-2020

1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	800,00	880,00	968,00	1.065,00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	152.500,00	76.288,91	76.904,91	77.582,91
G	Flux net de lichidități (A-F)	79.200,00	11.711,09	19.895,09	28.897,09
II	Sold final disponibil (I+G)	79.400,00	91.111,09	111.006,18	139.903,27

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

- 1) Venitul de 80.000 lei din primul an a fost stabilit, având la bază un scenariu în care prețul de închiriere a cabinei pentru evenimente este de 1.000 lei. Pentru perioada de 6 luni, în care se organizează nunți, s-au stabilit 3 evenimente/săptămână (corespunzător numărului de cabine) și alte 8 evenimente (botez, onomastică) în afara acestei perioade.
- 2) Veniturile anuale din vânzări cresc progresiv, cu 10% în fiecare an, începând din anul 2 de funcționare.
- 3) Administratorul afacerii vine cu un aport de aproximativ 3.700 de lei, care vor fi folosiți pentru realizarea unui site de prezentare.
- 4) În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv tranșa II, după atingerea unei cifre de afaceri de minim 34.000 lei.
- 5) Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect.
- 6) Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator).
- 7) Impozitul datorat este de 1% din cifra de afaceri, începând cu anul I de funcționare.
- 8) Numărul și valoarea comenzilor vor crește progresiv de la an la an, ceea ce se va reflecta în venituri din vânzări și necesita materii prime și materiale în consecință, care vor fi achiziționate din veniturile firmei.
- 9) Investițiile în campania de promovare vor fi constante și în anii, iar ulterior, după o analiză de nivel, se va decide dacă vor crește în continuare.




22.01.2019

Parteneri:

25