



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

# PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant: IORDACHE BOGDAN NICOLAE

- 2019 -

### I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE



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/823/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

1. Numele firmei:	CARGO CONCEPT SRL		
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	<i>(de respectat următorul format: XXXX (cod CAEN rev. 2) - Denumirea activității conform nomenclatorului CAEN rev. 2)</i> 4941 - Transporturi rutiere de marfuri		
3. Capital Social:	200 lei		
4. Asociat majoritar:	Iordache Bogdan Nicolae		
5. Reprezentant legal:	Iordache Bogdan Nicolae		
6. Adresa:	Urlati, Jud. Prahova, Str. Prelungirea Griviței, Nr. 11C		
7. Telefon:	+40 744 955 599		
8. E-mail:	cargoconcept2019@gmail.com		
9. Asociați sau acționari:			
	Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
	Bogdan Nicolae Iordache	Urlati, Jud. Prahova, Str. Prelungirea Griviței, Nr. 11C	100%

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



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

### 2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

*(Vă rugăm să realizați o scurtă descriere a ideii de afacere. Cum a apărut ideea dumneavoastră afacere? De la ce a pornit ideea de afacere, dacă există un studiu relevant pe baza căruia s-a inițiat acest tip de afacere, etc. Descrieți modalitatea în care afacerea dumneavoastră va funcționa: procese, metode de producție sau prestare a serviciilor, echipamente, furnizori, termene și modalități de plată, stocuri de mărfuri, autorizații, licențe, brevete, spații necesare.)*

Ideea de afacere a apărut ca urmare a solicitărilor primite din partea diverșilor parteneri actuali din Franța care doresc să achiziționeze produse cu specific românesc și care intenționează să promoveze și să vândă produse alimentare și nonalimentare tradiționale românești prin rețelele de magazine proprii pe care le dețin.

Ideea de afaceri pornește de la faptul că la ora actuală piața produselor românești din Franța este dominată de societăți românești mari care comercializează o gamă clasică de produse cunoscute cumpărătorilor din România, dar care nu au posibilitatea și nu sunt interesate de a accesa o piață de produse tradiționale datorită problemelor de logistica generate de structura acestei piețe. Astfel firmele mari din domeniu preferă vânzarea la "tir" care nu permite o distribuție punctuală și specifică de produse tradiționale în rețelele mici precum și cele ale magazinelor individuale din zona împrejurimilor Parisului. Aceasta zonă este una în care trăiesc aproximativ 300,000 de cetățeni romani și în același timp este una extrem de pretențioasă și sofisticată în ceea ce privește gusturile consumatorilor. Din discuțiile avute cu peste 30 de magazine și depozite private din zona metropolitană a Parisului și a departamentelor limitrofe, a reieșit că și cetățenii francezi doresc o varietate de produse tradiționale specifice care să completeze oferta de produse clasice prezente pe piață.

Afacerea propusă este adiacentă codului CAEN 4941 "Transport rutier de mărfuri" și se va axa în principal pe transportul rutier de mărfuri a produselor alimentare sau nonalimentare românești ori cu specific tradițional românesc, precum și a altor produse românești realizate de producători din România, către beneficiarii de magazine de desfacere aflate în spațiul Uniunii Europene.

Ceea ce se dorește este punerea în contact a firmelor românești cu magazinele și depozitele din zona Parisului și zona departamentală adiacentă pentru asigurarea fluentei în aprovizionarea cu produse tradiționale românești. Societatea noastră va înființa o linie directă de transport care să livreze aceste produse tradiționale de la producător/exportator la partenerii identificați și la destinație, în condiții autorizate de transport și în cel mai scurt timp.

În principal, societatea noastră va asigura serviciul de transport al produselor la destinatari iar în subsidiar va efectua servicii de punere în legătură a partenerilor din cele două țări, precum și, la o etapă ulterioară, servicii de promovare a produselor tradiționale românești prin intermediul târgurilor și expozițiilor de profil ce se organizează în aria geografică definită anterior.

Societatea planifică efectuarea de minim 2 curse lunare pe ruta România - Franța (zona pariziană și limitrof departamentală acesteia).

Serviciile de transport vor fi prestate cu ajutorul unei autoutilitare de până la 3,5 tone, dotată cu aer condiționat și instalație de frig în conformitate cu reglementările europene în materie.

Autoutilitara urmează să fie achiziționată prin procedura de achiziție publică de la furnizori interni care oferă spre închiriere astfel de autovehicule și care asigură funcționarea optimă a



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

acesteia pentru minim 18 luni.

Pentru asigurarea prestației de transport societatea urmează să contracteze serviciile unui șofer cu permis de conducere categoria B care să efectueze cursele pentru societate pe trasele prestabilite.

Localizarea sediului societății a fost aleasă în baza unor criterii economice precum ar fi:

- Nivelul de salarizare practicat în aceasta zona geografică (cea ce ar permite sustenabilitatea activității pe termen mediu și lung);
- Nivelul relativ calificat al personalului ce ar reduce efortul și perioada necesară pentru instruire suplimentară.
- Posibilitatea de încadrare în câmpul muncii a șomerilor din zonele rurale limitrofe Orașului Urlici ce au fost disponibilizați anterior din întreprinderile din zonă.

maxim 4000 caractere

## 2.2 - Viziune - Misiune - Valori

*(Vă rugăm să prezentați succint care este viziunea, misiunea firmei pe care doriți să o înființați și valorile companiei.*

- Care este viziunea dumneavoastră asupra afacerii?
- Ce misiune are firma pe care doriți să o înființați?
- Care sunt valorile pe care le susține/promovează afacerea dumneavoastră?

**Viziune:** Dezvoltarea unor rute noi de transport și comerț ce urmează a fi stabilite de societate având în vedere localizarea producătorilor individuali/artizanalii de produse tradiționale alimentare (produse cu denumiri consacrate precum cârnații de Plescoi) și non alimentare (batiste, marame, ii, mănuși și ciorapi, oua încondeiate, obiecte/oale ceramice și de lut, covoare, obiecte muzicale de suflat, etc realizate manual și eventual personalizate etc) din România și magazine individuale, rețele de mici magazine comerciale și depozite private din Franța pentru început, cu intenția declarată de extindere ulterioară și pe piețele din zona Belgiei și zona de sud a Germaniei.

Magazinele individuale și rețelele mici din Franța nu se află sub radarul marilor societăți comerciale din România (în special a celor din domeniul alimentar) deoarece acestea sunt interesate de vânzările de volume mari (container/tir). Totodată societățile mari nu fac distribuție de produse la nivelul comercianților individuali mici.

**Misiune:** Societatea noastră își propune să stabilească o rută permanentă de transport și comerț între rețelele de magazine, distribuitorii și comercianții individuali existenți la acest moment în Franța și producătorii tradiționali din România de produse alimentare și non alimentare.

Dorim să asigurăm pentru început servicii de transport de calitate și la timp care să fie efectuate la un preț competitiv.

La o etapă ulterioară societatea își propune să participe la târgurile și expozițiile organizate pe teritoriul Franței în ideea de promovare și martirizare a produselor tradiționale românești în scopul extinderii sferei de cunoaștere al acestora, fapt care va contribui implicit la dezvoltarea de noi rute comerciale pentru societate și extinderea în noi teritorii.

### Valori:

- sustenabilitate - asigurarea unei dezvoltări continue a afacerii de transport în vederea acoperirii unei arii geografice cât mai mari a comercianților interesați să distribuie/vândă produse tradiționale românești;



Parteneri:



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

- oferirea unor condiții de muncă de nivel european angajaților societății;
  - dezvoltare durabilă pentru producătorii români care își pot asigura în acest fel desfacerea produselor pe piețe cu un potențial financiar ridicat și cu un risc redus de neplată;
- maxim 3000 caractere**

## 2.3 - Obiective

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

- Realizarea unui număr de cel puțin 2,5 curse/lunar pe ruta Urlați - zona metropolitană a Parisului pentru primul an.
- Atingerea unui număr de cel puțin 15 de magazine din zona metropolitană a Parisului aprovizionate cu produse românești.
- Contactarea unor de cel puțin 60 de potențiali clienți din zona de centru și de sud a Franței (Lyon, Nantes, Bordeaux, Marseille, Nisa etc) și eventual participarea la un târg de profil din această zonă până la finele primului an.
- Stabilirea unei proceduri de contractare - decontare directă între părți (producător român - comerciant francez) acceptată de ambele părți.
- Contactarea unui număr de peste 120 de producători de produse tradiționale în România care să dorească să exporte pe piața franceză.

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

- Atingerea unui număr de 150 de magazine din Franța, Belgia și Sudul Germaniei.
- Achiziționarea unui număr de 5 autovehicule de până la 3,5 tone.
- Diversificarea ofertei de produse din România oferita partenerilor externi.

### 2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- Extinderea flotei de transport la 8 - 10 autovehicule.
- Creșterea numărului de clienți deserviți în zonele țintă la 250.
- Diversificarea și creșterea numărului de produse tradiționale oferite prin includerea de produse tradiționale și din țări precum Serbia, Moldova, Ucraina.

## 2.4 - Activități

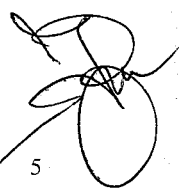
(Vă rugăm să prezentați principalele activități propuse în vederea implementării planului de afaceri. Menționați duratele estimate pentru implementarea acestora și o scurtă metodologie de implementare a acestor activități.)

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

<b>Activitatea 1</b>	(denumire activitate) Închirierea unui mijloc de transport de până la 3,5 to.
(Durata, exemplu: L1-L12)	Metodologia de implementare a activității.



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/823/7/106932

<p>Obiectiv 1 - 12 luni</p> <p>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</p>	<p>Închirierea unui mijloc de transport de până la 3,5 to.</p> <p>Scopul închirierii autovehiculului este acela de a asigura o continuitate a aprovizionării între partenerii romani și cumpărătorii din Franța. Societatea noastră dorește să asigure un transport direct (fără depozitare sau manipulare suplimentară a produselor - în special cele din zona produselor alimentare) sigur și eficient la un preț competitiv între partenerii din cele două țări.</p> <p>Bunurile vor fi încărcate de la sediul producătorilor din România și transportate la sediul cumpărătorilor sau la depozitele acestora (în cazul rețelelor mici de distribuție) situate în zona metropolitană a Parisului.</p> <p>Activitate de transport propriu-zisă urmează să demareze în termen de 30 de zile de la contractarea finanțării. Acest interval este necesar pentru închirierea mijlocului de transport pe care intenționăm să-l achiziționăm la care se adaugă timpul necesar echipării corespunzătoare a acestuia din punct de vedere echipamente frigorifice. Tot în această perioadă vor fi întocmite și formalitățile legate de asigurare și eventual rovineta de transport.</p> <p>În prima etapă societatea va asigura un număr de minim 2 curse lunare.</p> <p>Mijlocul de transport urmează să fie închiriat în sistem de închiriere directă pe baza celor mai bune oferte prezentate în urma anunțului de închiriere publicat în 3 cotidiane de circulație națională.</p> <p>Activitatea de transport va avea următorul grafic:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• 1 zi în România pentru preluarea/încărcarea produselor de la furnizori;</li> <li>• 3 zile pentru transportul produselor în zona Paris-ului ori adiacent departamentală din Franța;</li> <li>• 1 zile distribuție și eventual încărcare produse din Franța pentru România;</li> <li>• 2 zile retur România;</li> </ul> <p>Cu acest grafic de transport societatea noastră estimează că va efectua un minim de 2,5 curse ca medie lunar.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
<p>Activitatea 2</p>	<p>(denumire activitate)</p> <p>Angajarea unui număr de 2 persoane</p>
<p>(Durata, exemplu: L1-L3)</p> <p>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</p>	<p>Metodologia de implementare a activității.</p> <p>Angajarea unui număr de 2 persoane:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>• <b>un șofer</b> care să asigure frecvența transporturilor conform cerințelor vânzătorilor și cumpărătorilor, care să asigure livrarea în siguranța și la timp a bunurilor transportate.</li> <li>• <b>un agent de vânzări</b> care să acționeze pe teritoriul României în vederea identificării ofertelor autentice de produse tradiționale, precum și la identificarea de noi oportunități și cumpărători doritori să achiziționeze produse tradiționale românești. Agentul de vânzări are rolul de a contacta producătorii tradiționali romani de produse</li> </ul>



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

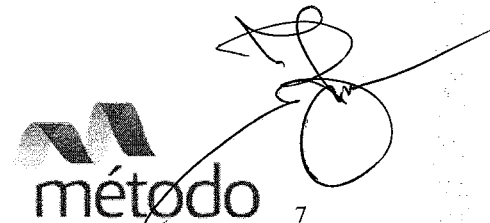
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia

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

	<p>tradiționale alimentare și non alimentare, de a prelua și prelucra ofertele acestora, de a le traduce și indigeniza în Franceza și de a analiza piața magazinelor mici și tradiționale din zona limitrof departamentală a Parisului. Aceasta ultima activitatea agentul de vânzări o va face împreună cu administratorul societăți care are deja un număr de contacte și parteneri potențiali în Franța. Agentul de vânzări urmează să contacte producători individuali din domeniul alimentar - carne, lapte băuturi carne și non alimentar - obiecte de îmbrăcăminte artisanale, obiecte ceramice, vase și ustensile de bucătărie tradiționale, alte obiecte artisanale tradiționale - măști, instrumente de suflat (fluier, buciom, nai), etc.</p> <p>În sprijinul agentului de vânzări, asociatul majoritar va veni cu expertiza sa proprie privind piața de desfacere a produselor tradiționale românești din Franța, având în vedere relaționările sale cu parteneri din Franța stabilite în ultimii 5 ani în diverse domenii printre care și cel al produselor alimentare. Astfel, asociatul își va folosi rețeaua de contacte acumulate pentru a putea pentru o mai bună identificare a posibilor comercianți interesați.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
<p><b>Activitatea 3</b></p>	<p>(denumire activitate)</p> <p>Achiziționarea de sisteme de gestiune pentru un management eficient al flotei.</p>
<p>(Durata, exemplu: L1-L3)</p> <p>Implementare începând din prima luna de activitate și continuu.</p> <p>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</p>	<p>Metodologia de implementare a activității.</p> <p>Până la finele primului an dorim să implementăm un sistem 'basic' (în prima fază) de management în domeniul routingului vehiculelor.</p> <p>Durata de implementare a sistemului este foarte scurtă deoarece la început vom apela la soluții de tip 'custom made' și la care vom plăti o taxă lunară. Odată ce numărul de vehicule de transport crește și soluția va deveni mai complexă.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
<p><b>Activitatea 4</b></p>	<p>(denumire activitate)</p> <p>Contactarea unor potențiali clienți din zona de centru și de sud a Franței (Nisa, Toulon, Marseille, Avignon) și eventual participarea la un târg de profil din această zonă.</p>
<p>(Durata, exemplu: L1-Ln)</p> <p>Începând din luna a IX-a de la data demarării</p>	<p>Metodologia de implementare a activității.</p> <p>Activitate de identificare a târgurilor și expozițiilor de produse tradiționale din zona Parisului or adiacent departamentală în prima etapă, urmând ca în etapa a doua să ne extindem și în celelalte zone de potențial ale Franței și tarilor limitrofe (Belgia, Germania, Olanda). Agentul de vânzări cât și</p>



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU823/7/106932

<p>activității.</p> <p>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</p>	<p>acționarul majoritar vor fi responsabili de analiza paginilor de internet care promovează astfel de evenimente precum și purtarea de discuții la nivelul producătorilor autohtoni de produse tradiționale în vederea stabilirii interesului acestora și al volumului de produse disponibil.</p> <p>Contactarea unor potențiali clienți din zona de sud a Franței (Lyon, Nantes, Bordeaux, Marseille, Nisa etc) și eventual participarea la un târg de profil din aceasta zona. Administratorul împreună cu agentul de vânzări vor identifica cele mai oportune modalități de participare la aceste târguri de profil în vederea creșterii numărului de comercianți francezi interesați în achiziționarea de produse tradiționale românești.</p> <p>Această activitate ne va permite să ne diversificăm rutele de transport și se va efectua în mod continuu după demararea activității principale.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
<p><b>Activitatea n</b></p>	<p>(denumire activitate)</p>
<p>(Durata, exemplu: L1-Ln)</p> <p>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>

### Sustenabilitate

(Precizați care sunt posibilitățile de dezvoltare pe termen lung în cadrul afacerii dumneavoastră. Care dintre activități principale vor genera profitul firmei și care sunt vectorii principali pentru dezvoltare pe termen lung?) Explicați de asemenea ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșă din subvenția de minimis din proiect.

1. Extinderea flotei de transport la 8 - 10 autovehicule de gama celor de până la 3,5 to. Activitatea de transport va reprezenta în continuare activitatea de baza a societății și cea care va genera cea mai mare parte a profitului acesteia. Extinderea bazei de clienți interni și externi deservită de serviciile de transport este vectorul principal de dezvoltare și generare de profit al societății.

Societatea intenționează să achiziționeze sau să construiască în zona Uralti un centru de mentenanță al autovehiculelor care urmează să compună flota societății și să achiziționeze un sistem performant de management al rutelor de transport.

2. În subsidiar societatea își propune să dezvolte un site de promovare și comandă pentru produse atât din gama celor alimentare cât și non alimentare. Totodată, își propune să diversifice oferta prin includerea în site a unor produse provenite din zonele imediat limitrofe României și care au comunități românești largi precum Moldova, Ucraina și



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 - POCUI823/7/106932

Serbia.

maxim 3000 caractere

## 2.5 - Rezultate estimate / Indicatori

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

Rezultat 1	<p>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</p> <p>Activitatea de transport aferenta primelor 12 luni:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. 24 de curse efectuate în primele 10 luni ulterioare închirierii și dotării corespunzătoare a mijlocului de transport.</li> <li>2. Costul de închiriere vehicul este de 4400 lei lunar.</li> <li>3. Venitul per cursă estimat este de: 2100 Euro/cursă + 800 la fiecare 3 curse pentru retur</li> <li>4. costul per cursa estimat este de: 1930 Euro/cursă</li> </ol>
Rezultat 2	<p>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>1. Angajare agent de vânzări - contribuie la extinderea bazei de clienți și furnizori de produse tradiționale românești. Agentul are ca target să contacteze un număr de minim 10-15 producători tradiționali lunar și să stabilească cu aceștia parteneriate privind intenția de vânzare a produselor tradiționale românești (încheie cu aceștia intenții de livrare) către partenerii din Franța identificați de asociatul majoritar/administrator și acesta.</li> <li>2. Șoferul urmează să asigure preluarea livrarea bunurilor în condiții de siguranță și la timp. Șoferul va respecta toate convențiile și reglementările europene de transport în materie de siguranța circulației. În cazurile în care exista posibilitatea de întoarcere în România a autovehiculului cu mărfuri din zona metropolitan a Parisului ori adiacent departamentală a acesteia, șoferul este responsabil pentru preluarea mărfurilor și întocmirea documentelor de transport, precum și pentru livrarea bunurilor în România.</li> </ol>
Rezultat 3	<p>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</p>
....	



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

Rezultat n	

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

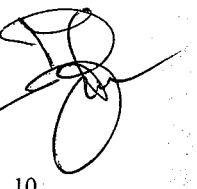
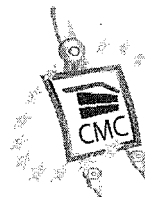
## 2.6 - Riscuri

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

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<i>(Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) și probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).)</i> Autovehiculul închiriat nu funcționează la parametrii prevăzuți în carte tehnica.	<i>(Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)</i> Se va specifica în contract ca orice situație de funcționare a autovehiculului neconformă cu cartea tehnică va fi suportat din punct de vedere al costurilor de către societatea de închiriere.  <b>maxim 750 caractere</b>
2.	<i>(Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) și probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).)</i> Agregatul de răcire nu funcționează la parametrii proiectați/marketizați.	<i>(Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)</i> Se va negocia contractul de închiriere astfel încât orice funcționare improprie rezultată din vicii ascunse ale funcționării agregatelor ori componentelor acestora, să fie remediată în cel mai scurt timp de la notificarea celui de la care s-a închiriat autovehiculul. Marfa va fi asigurată pentru acoperirea oricăror astfel de riscuri de funcționare improprie a agregatului.  <b>maxim 750 caractere</b>



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 - POCU823/7/106932

3.	Fluctuația personalului	Se va implementa un sistem de bonificații și sporuri pentru atingerea țintelor planificate anual.
4.	Criza cu o magnitudine similară cu 2008	Vom căuta să facem o asigurare pentru astfel de evenimente (în măsura în care se poate încheia o astfel de poliță în România)
5.		
6.		

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

## 2.7 - Teme secundare și CDI

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la îndeplinirea temelor secundare POCU 2014-2020 și atingerea principiilor de cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare din România.)

### 2.7.1 - Dezvoltare Durabilă

(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor dezvoltării durabile, prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile.)

Principiile dezvoltării durabile sunt avute în vedere în permanență de CARGO CONCEPT SRL. Astfel, în implementarea planului de afaceri vor fi avute în vedere următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile prietenoase cu mediu, biodegradabile, etc.
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de societate.
- Instruirea angajaților cu privire la măsurile ce pot fi adoptate în cadrul companiei, cu privire la protecția mediului înconjurător și aplicarea principiilor dezvoltării durabile în mod constant în activitatea desfășurată de fiecare în parte.

Totodată, pe toată durata implementării planului de afaceri, cât și ulterior în desfășurarea activității, compania CARGO CONCEPT SRL va respecta principiul poluatorul plătește prin îndeplinirea tuturor diligențelor pentru a preveni poluarea în oricare formă a ei, dar și prin asigurarea respectării prevederilor Directivelor Parlamentului și Consiliului European 2002/96/CE



Parteneri:



*[Handwritten signature]*



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

privind deșeurile de echipamente electrice și electronice, transpusă în HG 448/2005 privind deșeurile de echipamente electrice și electronice, acestea fiind printre puținele surse poluatoare în cadrul companiei.

Instituirea acestui principiu asigură reflectarea în prețul serviciilor societății prin includerea costurile asociate poluării, degradării resurselor și prejudicierii mediului.

Astfel în desfășurarea activității, compania CARGO CONCEPT SRL, va achiziționa cu prioritate produselor reciclabile, respectiv reciclate, ce vor fi utilizate cu respectarea recomandărilor privind eficiența energetică.

maxim 1500 caractere

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

*(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea 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 baza aplicat în cadrul companiei CARGO CONCEPT SRL. Acest principiu va fi aplicat, atât pe durata implementării planului de afaceri, cât și în desfășurarea activității uzuale a companiei.

Principalele acțiuni care vor fi avute în vedere sunt:

- Fructificarea oportunităților de economisire a resurselor oricând este posibil, prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de resurse, prin utilizarea documentelor în format electronic și diminuarea imprimării de documente inutile;
- Reciclarea materialelor și reutilizarea elementelor din componența produselor (precum telefoanele mobile, echipamentele IT și alte materiale).
- În cadrul CARGO CONCEPT SRL va exista o procedură internă de reciclare selectivă a deșeurilor, făcând posibilă reutilizarea materialelor și redarea acestora în circuit;
- Înlocuirea resurselor principale cu unele alternative care oferă o eficiență mai mare și care au un impact mai mic asupra mediului pe durata ciclului lor de viață, prin consumul redus de papetărie și promovarea utilizării mijloacelor online de comunicare, fiind mijloace nepoluante și mult mai ieftine pe termen lung.

Astfel în cadrul procedurilor de achiziție derulate în companie se va respecta principiul utilizării eficiente a resurselor în întocmirea documentelor, caietelor de sarcini pentru achiziții, în evaluarea ofertelor, etc.

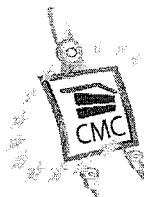
Se vor achiziționa produse și dotări (mijloace fixe, echipamente tehnologice) care au un consum redus de energie și nu au un impact negativ asupra naturii și mediului înconjurător și, pe cât posibil, se va apela la achiziții ecologice.

maxim 1500 caractere

### 2.7.3 - Inovare Socială



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

*(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor inovării sociale.)*

CARGO CONCEPT SRL promovează activități inovative, tehnologii curate prin excelență 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 ce vor fi aplicate în cadrul companiei în ceea ce privește inovarea socială sunt:

- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse și non discriminare, precum încurajarea persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate să vina în echipa CARGO CONCEPT SRL, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educare, instruire la locul de muncă și lucru în echipă;
- crearea și consolidarea de parteneriate cu entități complementare pentru a dezvolta un mediu de business complex, inclusiv prin dezvoltarea în sistem franciză a companiei și încheierea de parteneriate cu colaboratori interni și internaționali pentru a asigura livrarea și logistica produselor proprii;
- integrarea companiei în rețele de networking la nivel național și internațional, precum afilierea la patronate, asociații internaționale și/sau sindicate;
- valorificarea oportunităților locale în desfășurarea activității proprii, prin achiziția de materii prime, materiale și alte bunuri și servicii necesare desfășurării activității firmei direct de la producătorii locali;
- implicarea în activități sociale, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea compania.

Acestea sunt doar câteva aspecte ce urmează să fie implementate în cadrul companiei CARGO CONCEPT SRL. Pe parcurs pot fi identificate și alte aspecte ce vor fi implementate în măsura în care acestea sunt aplicabile în afacerea noastră.

maxim 1500 caractere

#### 2.7.4 – Utilizarea și calitatea TIC

*(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la utilizarea și calitatea TIC, prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție / furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări.)*

Utilizarea și calitatea TIC în cadrul companiei CARGO CONCEPT SRL sunt concepte esențiale în desfășurarea și dezvoltarea activității, întrucât acestea contribuie în mod semnificativ la realizarea activităților uzuale în cadrul companiei.

Astfel, principala resursă informatică pe care o va utiliza CARGO CONCEPT SRL în realizarea activității obișnuite sunt soft-urile utilizate pentru computere, telefoane mobile, GPS - uri.

Societatea planifica achiziționarea unui soft specializat de rutare care să contribuie la scăderea cheltuielilor de transport în special în condiția ridicării mărfurilor de la furnizori multipli sau diferiți. softul va contribui de asemenea la reducerea timpului de încărcare descărcare și la



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 - POCU823/7/106932

optimizarea rutelor pe timp de zi, noapte, condiții atmosferice mai puțin propice, etc.

De asemenea, pe termen mediu, se va crea o platforma online în ceea ce privește:

- Prezentarea produselor online.
- Plasare comenzilor și plata online cu cardul rapid și simplu;
- Livrarea comenzilor, urmărirea comenzilor și stocurilor online (în timp real, de oriunde, printr-o simpla conexiune la internet) - ca urmare a soluțiilor TIC integrate direct în platforma online;

maxim 1500 caractere

### 2.7.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

*(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea principiilor de cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare, prin derularea de activități specifice.)*

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, CARGO CONCEPT SRL 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, CARGO CONCEPT SRL va investi constant, încă din primul an de implementare a planului de afaceri în cercetare de marketing, empirică și/sau de specialitate (acolo unde este cazul), pentru a putea să își îmbunătățească în mod constant produsele și serviciile.

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

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

Un alt mod de cercetare și inovare ce 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 a proceselor din cadrul companiei, produselor proprii și serviciilor livrate către clienții finali și adaptarea companiei la un mediu aflat în permanentă schimbare și din ce în ce mai competitiv.

maxim 1500 caractere

## III. ANALIZA SWOT A AFACERII

*(Vă rugăm să prezentați principalele puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări identificate pentru afacerea dumneavoastră.)*

### 3.1. Punctele forte asociate afacerii

- costuri optimizate pentru serviciile de transport
- echipamente tehnologice noi, de ultima generație, și care sunt prietenoase cu mediul înconjurător.



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 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

- servicii personalizate.
- servicii de înaltă calitate
- o buna cunoaștere a pieței franceze din domeniul vânzărilor en detail
- buna înțelegere a segmentului de nișă în care urmează ca societatea sa-și deruleze activitatea

### 3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- capacitate limitată de transport
- lipsa autovehiculelor de transport proprii.
- know-how-ul tehnic la începutul afacerii

### 3.3. Oportunitățile identificate

- posibilități de transport marfă în viitor mai ales în țările cu populație românească numeroasă (Italia, Spania, Germania etc)
- creșterea cererii externe
- creștere a puterii de cumpărare din statele vizate fapt care îndeamnă cumpărătorii să testeze produse noi
- incurajarea fiscală a micilor întreprinderi

### 3.4. Amenințările identificate

- fluctuațiile de personal și în special al forței de muncă calificată
- creșterea salariului minim pe economie
- migrarea personalului spre alte țări
- creșterea concurenței.

## IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

### A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

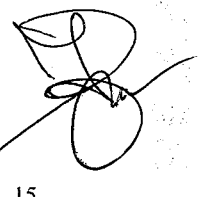
4.1 - Locuri de muncă create în perioada de implementare a planului de afaceri prezentat (minimum 2 locuri de muncă):

În cadrul companiei CARGO CONCEPT SRL vor fi create în prima etapă 2 locuri de muncă:

1. **Șofer de autoturisme și camionete** - COD COR 832201 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;
2. **Agent de vânzări** - COD COR 332201 - 8 h/zi în medie - 8 h/zi - program L-V - program



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 - FOCU823/7/106932

flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;

Pe lângă aceste 2 locuri de muncă create în cadrul firmei există și administratorul, care este și acționarul majoritar din societate. Acesta va activa în baza actului constitutiv al companiei și nu necesită încheierea unui contract individual de muncă.

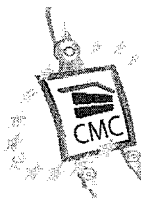
#### 4.2 - Locuri de muncă create pentru persoane din grupuri vulnerabile în conformitate cu prevederile HG 799/2014:

#### 4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Șofer de autoturisme și camioane	<p>(se vor descrie succint atribuțiile / responsabilitățile postului)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- va cunoaște și va respecta prevederile legale cu privire la circulația pe drumurile publice, în trafic intern și internațional de mărfuri;</li> <li>- păstrează certificatul de înmatriculare, licența de execuție și copia licenței de transport, precum și actele mașinii în condiții corespunzătoare, le prezintă la cerere organelor de control;</li> <li>- nu va conduce autovehiculul obosit sau sub influența alcoolului, drogurilor, medicamentelor, etc. , care reduc capacitatea de conducere;</li> <li>- va respecta cu strictețe itinerarul și instrucțiunile primite de la administrator;</li> <li>- atât la plecare cât și la sosirea din cursă, verifică starea tehnică a autovehiculului, inclusiv anvelopele.</li> <li>- nu pleacă în cursă dacă constată defecțiuni/nereguli ale autovehiculului și fără a anunța</li> </ul>	<p>(se vor descrie condițiile minime de acces pentru post)</p> <p>Studii medii dovedite prin certificat de calificare/diploma ;</p> <p>permis de conducere minim categoria B fără cazier judiciar;</p> <p>fără antecedente rutiere grave (penal sau cu permis suspendat)</p> <p>cunoștințe minime de mecanică auto;</p> <p>cunoașterea la nivel conversațional a unei limbi de circulație internațională (engleză,</p>	<p>(se va descrie succint tipul de experiență solicitată și numărul de ani/luni de experiență)</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- minim 2 ani de experiență specifică</li> </ul>



Parteneri:







UNIUNEA EUROPEANĂ



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



Instrumente Structurale  
2014-2020

	<p>imediat administratorul pentru a remedia defectiunile.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- la sosirea din cursa preda administratorului Foaia de Parcurs completata corespunzător, însoțita de decontul justificativ de cheltuieli;</li> <li>- la încheierea unei curse verifica confirmarea primirii transportului de către beneficiarul trecut în documentele de transport prin aplicarea stampilei și semnăturii acestuia în rubrica special destinata acestui scop;</li> </ul> <p>În timpul operațiunii de încărcare a compartimentului pentru marfa, șoferul are următoarele obligații:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>sa supravegheze dispunerea corecta a mărfii pe platforma autovehiculului astfel încât sa nu fie depășita sarcina maxima admisibila pe axe;</li> <li>sa fixeze și sa asigure încărcătura astfel încât transportul acesteia sa se efectueze în condiții de maxima siguranța.</li> <li>- înainte de plecarea în cursa șoferul are obligația sa verifice: concordanta dintre documentele de transport, documentele mărfii, tipul mărfii și specificațiile din comanda de transport primita de la birou; aplicarea stampilei expeditorului pe documentul de transport CMR, în rubrica special destinata acestui scop.</li> <li>- la parcare autovehiculului șoferul va lua toate măsurile pentru asigurarea mașinii, a compartimentelor de marfa și a sigiliilor aplicate pe acestea;</li> </ul>	<p>germană, franceză).</p>	
<p>Agent de vânzări</p>	<p>asigura promovarea și vânzarea directa a mărfurilor și serviciilor ce fac obiectul ofertei comerciale a producătorilor tradiționali;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prezintă și promovează direct</li> </ul>	<p>Studii medii dovedite prin certificat de calificare/diploma ;</p>	<p>- minim 6 luni de experiență specifică</p>



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



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



Instrumente Structurale  
2014-2020

	<p>produsele / serviciile prin realizarea de oferte pentru clienții potențiali și cei existenți.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Prospectează în permanenta piața în vederea identificării de noi clienți și a creșterii cotei de piață a produselor / serviciilor în zona în care acționează.</li> <li>- Dentine permanent legătura cu clienții existenți pentru fidelizarea acestora.</li> <li>- Întocmește rapoarte privind situația vânzărilor, concurența, noile trenduri pe piața, potențialii clienți.</li> <li>- Executa orice alte dispoziții date de superiorul ierarhic direct sau de supraordonații acestuia în realizarea strategiilor pe termen scurt ale companiei în limitele respectării temeiului legal.</li> </ul>	<p>fără cazier judiciar;</p>	
--	--	------------------------------	--

#### 4.4 - Relațiile de muncă

(Vă rugăm să prezentați relațiile organizatorice dintre posturile propuse: subordonare, funcționale, etc.)

Organigrama companiei este formată din 3 persoane: Administrator, Șofer de autoturisme și camionete și Agent de vânzări, la care se adaugă serviciile unei firme de contabilitate.

Cei 2 angajați,

- a) Șofer de autoturisme și camionete, posesor al permisului de conducere de cel puțin 5 ani cu un istoric bun și în ceea ce privește primele de asigurare și,
- b) Agent de vânzări sunt subordonați administratorului companiei.

maxim 3000 caractere

#### 4.5 – Management și coordonare

(Vă rugăm să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre persoanele cheie (asociați, manageri și/sau salariați) din cadrul firmei vor influența în mod pozitiv evoluția firmei.)  
Managementul companiei și partea de coordonare a activității sunt asigurate de administratorul



Parteneri:



18



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/823/7/106932

companiei.

În ceea ce privește managementul și procesul decizional, administratorul companiei este sprijinit de Asociatul Unic din companie.

Administratorul CARGO CONCEPT SRL își va exercita activitatea în baza actului constitutiv, în timp ce Asociatul Unic se va implica doar la nivel de management strategic, dezvoltarea de noi contacte în Franța și ulterior în țări precum Germania, Belgia, etc, și se va interveni asupra deciziilor de management general al companiei.

maxim 3000 caractere

## B. POLITICA DE RESURSE UMANE

### 4.6 - Recrutare personal

*(Vă rugăm prezentați succint cum se vor realiza procesele de recrutare, selecție și integrare a personalului în cadrul afacerii dumneavoastră.)*

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 Aortei de Munca), prin publicarea unui anunț de angajare.

Politica de recrutare ce va fi aplicată în cadrul companiei CARGO CONCEPT SRL va avea la baza drept criterii principale de selecție a candidaților experiența specifică și pregătirea în domeniu.

Alte criterii importante, pe care le vom avea în vedere în procesul de recrutare sunt:

- Auto-motivare și pro-activitate;
- Profesionalism;
- Creativitate;
- Recomandări / Portofoliu de lucrări (dacă există);
- Dorința de învățare continuă;
- Etc.

Procesul de recrutare în cadrul companiei se va desfășura în 2 etape: Etapa I - Interviu preliminar și Etapa II - Proba practică.

Orice persoană ce se va angaja va trece printr-o perioadă de probă de maxim 90 de zile și această perioadă de probă va fi considerată drept vechime în munca.

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 (flux de lucru) utilizate în cadrul firmei.

maxim 3000 caractere

### 4.7 - Motivarea angajaților

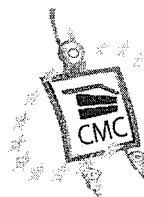
*(Vă rugăm prezentați succint principalele caracteristici ale sistemului de motivare a angajaților care va fi aplicat în firmă.)*

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

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



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



Instrumente Structurale  
2014-2020

categoria:

- de natura financiara: bonusuri de performanta acordate lunar sau trimestrial; posibilitatea de cumparare parti sociale pentru angajatii cu o vechime mai mare de 10 ani in companie; posibilitatea de cumparare in sistem franciza;
- de natura nefinanciara: bonusuri de timp liber, in functie de performanta si de posibilitatile existente la nivelul companiei; bonusuri in natura constand in produse realizate in cadrul companiei; team building anual; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viata angajatilor; vouchere de vacanta, etc.

maxim 3000 caractere

#### 4.8 – Monitorizare și control

*(Vă rugăm prezentați succint cum se va realiza monitorizarea /controlul personalului în afacerea dumneavoastră)*

Monitorizarea și controlul personalului se vor realiza periodic, prin observare, prin analiza performantei în funcție de indicatori obiectivi de verificare (ex. nr de contracte / clienți, nr de comenzi preluate, nr. de livrări (transporturi) rezolvate, nr de erori înregistrate, timp alocat reparației, etc)

Responsabili cu monitorizarea și controlul activității vor fi administratorul și conducerea companiei.

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

maxim 3000 caractere

#### 4.9 - Salarizarea personalului

*(Vă rugăm prezentați succint modul de salarizare al personalului - descrieți modul de salarizare / plată, matricea de salarizare, sporuri, bonusuri, respectiv alte detalii relevante cu privire la salarizare).*

Salarizarea personalului în cadrul CARGO CONCEPT SRL se va realiza având la baza matricea de salarizare validată de conducerea companiei, care include:

- nivelurile de salarizare în funcție de experiența în domeniu a fiecărui angajat,
- sporurile acordate în funcție de vechime și alte criterii de performanță, precum: pentru fiecare an de activitate continuă în cadrul companiei se va acorda un spor de vechime de 10% din salariu;
- sporurile anuale acordate pe baza performanțelor obținute în anul anterior.

Salariile acordate în cadrul companiei sunt formate din 2 componente:

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

Politica de salarizare va fi aplicată în cadrul companiei în mod transparent, se va comunica



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 - POCUI82/3/7/106932

angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs; vor fi comunicate întregii echipe bonusurile și sporurile acordate și vor fi felicitați angajații performanți lunar/trimestrial/anual.

maxim 3000 caractere

#### 4.10 - Dezvoltarea profesională

*(Vă rugăm prezentați succint care va fi modul în care personalul va fi ajutat în dezvoltarea sa profesională - acțiuni de formare, coaching, etc.)*

În cadrul CARGO CONCEPT 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 companie.

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

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

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

Toate aceste activități vizează creșterea coeziunii în echipa și dezvoltarea abilităților de profesionale.

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

maxim 3000 caractere

#### 4.11 – Egalitatea de șanse și nediscriminarea

*(Vă rugăm prezentați succint care sunt acțiunile realizate în planul managementului resurselor umane care contribuie la respectarea principiilor egalității de șanse și nediscriminării)*

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

În ceea ce privește angajarea personalului în cadrul CARGO CONCEPT SRL activitatea de recrutare se va realiza într-o manieră transparentă, utilizând mijloacele online de recrutare precum: site-urile de joburi, interviu online (dacă este cazul) și având la baza principii obiective ce țin de profesionalism, studii, experiența în domeniu, etc. Astfel, vor fi acordate șanse egale tuturor celor care doresc să facă parte din echipa CARGO CONCEPT SRL să aplice pentru un post, să participe în procesul de recrutare și ulterior să obțină un loc de muncă în cadrul companiei.

De asemenea, în cadrul echipei/echipelor de lucru din cadrul companiei va fi interzis tratamentul discriminatoriu față de colegii iar angajații vor fi încurajați să trateze colegii în mod



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

egal indiferent de sex, etnie, statut social, etc.

maxim 3000 caractere

## V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

### 5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

*(Descrierea exactă a produsului/serviciului oferit:*

- în cazul produselor finite: prezentați pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.
- în cazul serviciilor: descrieți trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate de dvs.)

Serviciile furnizate de societatea noastră sunt servicii de transport. În subsidiar, oferim și servicii de promovare a firmelor românești de produse tradiționale în vederea extinderii bazei de clienți și respectiv pentru creșterea numărului de curse și a veniturilor Cargo Concept SRL.

Serviciile noastre de transport se adresează atât societăților românești care intenționează să exporte produse realizate prin metode tradiționale, cu valoare adăugată mare, pe piața franceză (în prima fază) și nu numai, care nu dispun de mijloace de transport proprii ori nu pot efectua acest gen de transport către beneficiarii finali. Mai mult decât atât, multe din aceste firme, datorită lipsei posibilităților de finanțare a unui astfel de serviciu, nu au departamente de marketing sau de cercetarea de piață. În această situație se află, în cele mai multe cazuri, asociațiile familiale care au posibilitatea și cultura de a realiza produse alimentare și non alimentare de mare calitate, dar care nu au capacitatea de a-și asigura singure contactele corespunzătoare la nivelul pieței franceze sau vest europene în general. În același timp, piața franceză și nu numai, este o piață cu un potențial înalt din punct de vedere financiar și care are o tradiție în arta culinară ori culturală, fapt pentru care apreciază și au și posibilitatea să achiziționeze produse artisanale și tradiționale.

După începerea activității, societatea noastră planifică, ca până la finele primului an să dispună de resursele financiare care să îi permită participarea la târguri și expoziții de produse alimentare și non alimentare organizate și în celelalte zone cu potențial financiar ridicat din Franța și, ulterior, din Belgia și Germania. Strategia noastră este ca în primele 6 luni de la demararea activității să construim o baza de date de producători de produse tradiționale din România suficient de mare și care să poată satisface cele mai exigente gusturi din țările vizate.

Obiectivul pe termen mediu al societății este să atingă un număr suficient de vehicule care să poată acoperi zone cât mai mari din țările vest europene.

Așa cum am menționat anterior, societatea noastră vizează să atingă un număr de minim 5 vehicule în următorii 5 ani.

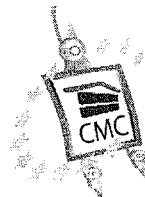
maxim 3000 caractere

### 5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

*(Vă rugăm prezentați și argumentați principalele avantaje ale noilor produse/servicii în raport cu concurența - de exemplu: preț, calitate, caracteristici noi, servicii post-vânzare.)*



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 - POCU823/7/106932

Principalele avantaje pe care le oferă CARGO CONCEPT SRL constau în:

- calitatea serviciilor rezultate.
- politica de preturi avantajoasă;
- flexibilitatea față de client.

maxim 3000 caractere

## VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

### 6.1 – Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

*(Vă rugăm să definiți piața desfacere pentru produsele / serviciile oferite: prezentați caracteristicile specifice ale pieței, segmentului/elor de piață, căror nevoi se adresează produsele / serviciile oferite dumneavoastră, alte aspecte relevante.)*

Piața pe care se axează societatea noastră este cea a serviciilor de transport pentru produse alimentare și non alimentare tradiționale, produse în România de mici ateliere, ferme de dimensiuni reduse, mici meșteșugari care sunt căutate de piața franceză și piața vest europeană în general (o piață mult mai sofisticată tradițional decât cea din România), produse care sunt destinate a fi livrate magazinelor și boutique-urilor din împrejurimile Parisului într-o primă etapă rămându ca ulterior piața să fie extinsă la nivelul Franței și al țărilor învecinate.

Beneficiarii produselor românești, comercianții francezi de dimensiuni mici și mijlocii doresc să ofere produse diferite de cele considerate “de consum de masă”. Este de menționat că disponibilitatea financiară a locuitorilor din zonele limitrofe Parisului este mult mai mare decât în alte zone, motiv pentru care aceștia sunt în permanență dispuși să “încearcă ceva nou”. Așa cum am subliniat și anterior, modelul nostru este unul care pune accent pe livrarea de produse direct la nivelul magazinelor și micilor comercianți din aceste zone. În aceste zone, camioanele de dimensiuni mari au limitări de acces sau chiar nu pot intra deloc, fapt care reprezintă un dezavantaj pentru producătorii mari din România care ar trebui să-și livreze produsele la TIR, să le depoziteze apoi într-un spațiu adecvat (normele sanitare sunt extrem de riguroase în Franța și orice abatere este taxată foarte serios) și apoi să le transporte către micii comercianți și magazinele individuale din jurul Parisului, ori să aștepte ca aceștia să vină singuri să le ridice sau achiziționeze. Datorită conturilor mari de depozitate manipulare și transport către acești beneficiari, marii producători preferă să livreze doar către marile rețele și lanțuri de magazine, ori către depozite de astfel de produse.

În ceea ce privește activitatea de transport în sine, considerăm că abordarea noastră prezintă avantaje foarte mari față de competiție în sensul că livrarea se face direct către beneficiar (magazine individuale și rețele mici) fapt care conduce la o reducere masivă a costurilor cu descărcare-încărcare, depozitare și apoi încărcare și transportarea către beneficiar. Mai mult decât atât, chiar dacă costul pe kg este mai mare inițial, dacă luăm în considerare costurile de manipulare depozitare menționate anterior, vom constata cu ușurință că în final costul nostru este mai mic.

maxim 3000 caractere

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

*(Vă rugăm să precizați amplasarea pieței - locală, regională, națională, internațională - și mărimea acesteia, din perspectiva valorii în unități monetare și a numărului estimat de clienți potențiali).*

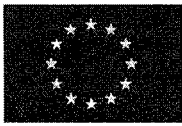
Piața de transport este una din cele mai mari și mai importante piețe la nivel European. La



Parteneri:



23



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/3/7/106932

nivelul Uniunii piața de transport reprezintă 6,3% din GDP-ul acesteia și este unul din cei mai mari angajatori cu peste 13 milioane de angajați la finele lui 2018 (date oferite de Comisia Europeană pentru Transporturi). Sectorul transporturilor este în același timp responsabil pentru 63% din consumul de combustibil și peste 29% din emisiile anuale de carbon. Din acest motiv sectorul va fi supus unor transformări intense în anii care urmează.

Societatea noastră este conștientă de aceste schimbări și anticipează ca în următorii 5 ani va trebui să-și adapteze mijloacele de transport către tehnologii mai puțin poluante. În acest sens, considerăm că mijloacele de transport hibride vor reprezenta măcar 40% din flota de transport în următorii 3 ani, urmând să ajungă la 80% în următorii 7 ani. Este cunoscut faptul că pe piața vest europeană - cu Franța și Germania lideri în domeniu - transportul mărfurilor în orașe cu mijloace de transport cu motoare diesel începe să fie dezavuat și chiar interzis în unele localități din Germania între anumite ore sau zile.

În ceea ce privește clienții, așa cum am menționat, în primul an societatea urmează să livreze produse la un număr de 15 beneficiari în primul an urmând ca în anii următori să crească acest target de clienți.

maxim 3000 caractere

### 6.3. Clienți potențiali

*(Vă rugăm să prezentați profilul clientului/lor potențial(i) pentru produsele / serviciile oferite. Care va fi tipul clienților - individuali, comercianți, cu ridicată, cu amănuntul, societăți comerciale, agricultori etc. Care este structura acestora (% pe fiecare grupă)?*

Societatea noastră prestează servicii de transport pentru exportatorii români și importatorii francezi, urmând ca ulterior piața să fie extinsă și la țările din jurul Franței. Clienții noștri sunt clienți individuali producători de produse tradiționale, meșteșugari, mici producători de produse artisanale iar la celălalt capăt avem micile rețele de magazine și micii comercianți individuali.

În ceea ce privește structura acestora pentru început previzionăm ca aproximativ 60% din produsele ce urmează să fie transportate vor fi produse alimentare. Ceea ce dorim este ca până la finele lui 2020 societatea noastră să reușească să crească acest procent până la 85%. Acest fapt este posibil și datorită faptului că produsele alimentare tradiționale vor fi promovate de către noi prin intermediul târgurilor și expozițiilor la care intenționăm să participăm și unde vom promova aceste produse. Odată cunoscute, estimăm că cererea va crește și automat procentul acestora în total volume transportate va fi mai mare.

Pentru produsele nonalimentare vom merge pentru anumite tipuri de produse tradiționale pe ideea de a prezenta postere și imagini deoarece unele dintre acestea au volume mari, sunt de valori mari iar cumpărătorii, în cele mai multe dintre cazuri, doresc elemente de personalizare a acestora (ex. mese scaune din lemn masiv, cojoace, leagăne, etc)

maxim 3000 caractere

### 6.4. Concurența

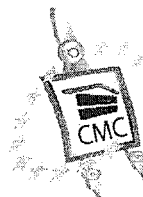
*(Vă rugăm să prezentați principalii competitori care activează pe piața vizată: denumirea lor, cifra de afaceri pe ultimul an fiscal, suprapunerea ofertei acestor companii cu oferta firmei dumneavoastră, etc.)*

Concurența în segmentul pe care îl vizăm este destul de limitată.

Marii procesatori sunt înclinați să transporte produsele în marile centre de en-gross și de acolo prin intermediul agenților de vânzări din Franța urmăresc să își plaseze mărfurile în marile



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/823/7/106932

centre unde sunt comunități românești mari, mizând pe atașamentul acestora fata de anumite produse (ex. ciocolata cu rom, pufuleți, mici, salam de Sibiu, etc) și pe dorința lor subliminală psihologică de a "fi mai aproape de casa". Pentru acest segment de populație a cărei putere de cumpărare nu este foarte mare sentimentul că "se pot simți ca acasă" este foarte important.

Abordarea Cargo Concept SRL este de a dezvolta o piață de produse tradiționale românești autentice, care se adresează unui segment de cumpărători cu o putere de cumpărare mult mai mare, care au gusturi rafinate și cultivate și care sunt familiarizați cu conceptul de "produse tradiționale" - (asa cum este acesta descris chiar de manualele franceze). Conceptul de "tradițional" este implementat la nivelul societății franceze așa cum se poate observa pe etichetele foarte multor produse provenite din hexagon și care sunt produse realizate pe baza "metode tradiționale".

Acest segment de cumpărători nu se afla de obicei în zona marilor concentrații comunitare de populație și se regăsesc mai ales în zonele selecte de la marginea Parisului și a departamentelor limitrofe. În aceste comunități regăsim străzi mai lingușite cu un trafic mai redus și de aceea mijloacele de aprovizionare au tonaje și capacități mai mici, exact în zona de dimensiune și tonaj pe care dorm noi să o abordăm. Faptul că societatea noastră a ales această metodă de transport se datorează tocmai faptului că intenționăm să livrăm direct către micile rețele de magazine și cale individuale. Totodată prin această metodă se elimină costurile de transbordare precum și răsurile asociate cu manipularea defectuoasă a produselor (decongelare - congelare, infestare bacteriologică, lăsat la soare, etc)

maxim 3000 caractere

## VII. STRATEGIA DE MARKETING

### 7.1. Politica de produs

*(Descrieți modul de prezentare a produsului / serviciului, forme de prezentare din punct de vedere tehnic, dimensiuni, ambalaje, servicii prestate, dacă aveți un singur produs/serviciu sau mai multe tipuri de produse/servicii, game și linii de produse, etc.)*

Serviciul este un serviciu de transport destinat efectuării transportului de la furnizorii români de produse tradiționale și artisanale către micii comercianți și rețele de magazine din zona Parisului și departamentelor limitrofe (în faza I)

Serviciile noastre respectă toate reglementările europene în domeniu. Timpul de condus al șoferilor va fi de asemenea organizat în funcție de reglementările în vigoare.

maxim 3000 caractere

### 7.2. Politica de preț

*(Precizați modul în care se va stabili prețul produsului/serviciului, cum vă situați față de concurență, precum și alte aspecte relevante.)*

Ca politică de preț, din studiile noastre, prețul transportului reprezintă undeva la 10 - 12% din prețul de livrare al produselor la rețelele de magazine și la micii comercianți din zona Parisului și departamentul limitrofă ceea ce considerăm noi că este un preț corect având în vedere că sunt eliminate orice alte costuri de depozitare, intermediere, manipulare, etc. Mai mult decât atât putem observa că acest cost se încadrează ca valoare de transport în ceea ce se considera a fi de până la 20% din prețul final al produsului.

maxim 3000 caractere



Parteneri:



25



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

### 7.3. Politica de distribuție

(Menționați care sunt canalele dumneavoastră de distribuție - vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comandă, etc. Se vor prezenta structura pe tipuri de canale de distribuție. În plus, precizați care sunt modalitățile dumneavoastră de distribuție a produselor / serviciilor: cu ridicata, cu amănuntul, prin magazine proprii, rețea de magazine specializate, la domiciliul clientului, intern și/sau internațional, etc.)

Fiind un serviciu de transport noi asigurăm distribuția de la furnizorul de produse tradiționale și artisanale la beneficiarii francezi - mici rețele de magazine și comercianți individuali.

maxim 3000 caractere

### 7.4. Politica de promovare

(Prezentați aspecte concrete privind strategia de promovare care va fi implementată în cadrul afacerii: canale de promovare, materiale de promovare, tehnici de promovare utilizate, etc. Descrieți care este strategia de promovare pentru lansarea produselor / serviciilor pe piață.)

Ana cum am menționat anterior, politica de promovare va fi realizată la nivelul țării de agentul de vânzări, iar la nivelul Franței și celorlalte țări de către acționarul majoritar care dispune deja de un network de clienți dobândit în relații cu parteneri din Franța în ultimii 5 ani.

Totodată, intenționez să participăm în mod constant și activ la târgurile de produse tradiționale și artisanale din Franța pentru a putea extinde baza de clienți și identifica noi oportunități de colaborare.

Politica de promovare este foarte importantă pentru companie datorită concurenței crescute pe piața transporturilor. Astfel că principalele obiective avute în vedere în cadrul strategiei de marketing vor fi:

- dobândirea treptată a notorietății la nivel local și național, atât în mediul off-line, cât și în mediul online.
- educarea pieței în ceea ce privește achiziția online a serviciilor noastre.

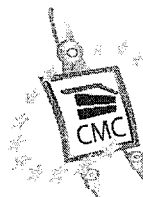
Pentru realizarea obiectivelor propuse, în strategia de marketing, principalele canale și instrumente de promovare ce vor fi utilizate de compania CARGO CONCEPT SRL se împart în 2 categorii:

- în mediul online:
  - pagina de Facebook unde vor fi inițiate campanii direcționate către publicul țintă prin
  - distribuirea de informații relevante pentru publicul țintă (se vor încărca poze, filme etc).
  - bannere online pe site-urile partenerilor și pe diverse site-uri;
  - editoriale online de prezentare;
  - comunicate de presă pe site-uri gratuite sau contra cost;
  - Newsletter / Buletin informativ transmis clienților și potențialilor clienți.
- în mediul off-line:
  - realizarea unor materiale de promovare în format fizic: broșuri, flyere, cărți de vizită, etc.
  - participarea la târguri și expoziții de profil organizate în țară și în străinătate, în calitate de participant.

Principalele tehnici de promovarea a vânzărilor ce vor fi utilizate în cadrul CARGO CONCEPT



Parteneri:



26



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU182/3/7/106932

SRL sunt:

- Reducerile de preț acordare pe termen scurt pentru a impulsiona vânzările imediate incluse în campanii de promovare a serviciilor de transport;
- Discounturile – acordate fie în funcție de volum.
- Vânzările grupate - acordarea de reduceri de preț sau discount-uri pentru achiziția pachetelor de servicii oferite în cadrul companiei.
- Acordarea de cadouri clienților fideli cu ocazia unor momente importante/evenimente;
- Realizarea de carduri de fidelitate sau carduri cadou, ce pot fi oferite clienților drept recompensa sau pot fi cumpărate de clienți și acordare angajaților sau altor persoane;

maxim 3000 caractere

## VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)

### 8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Sursa de finanțare		
	Subvenție minimis	Contribuție proprie	Total
Chirie auto	48,400.00		48,400.00
Salariu Net Sofer	27,665.00		27,665.00
Taxe aferente salariului net Sofer	20,691.00		20,691.00
Salariu Net Agent Vanzari	18,624.00		18,624.00
Taxe aferente salariului net Agent vanzari	13,284.00		13,284.00
Cheltuieli contabile	3855.60		3855.60
Utilitati (tel, internet, etc)	7140.00		7140.00
Asigurare Auto	7755.00		7755.00



Parteneri:



27



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

Cod SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/3/7/106932

<b>TOTAL PROIECT</b>	147.414,60		147.414,60

**\*\*\* 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. Cashflow - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0,00	149.856,71	274.814,73	398.403,42
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	460.199,60	561.720,50	718.113,00	907.076,50
1	din vânzări	312.785,00	406.620,50	563.013,00	907.076,50
2	din credite primite		155.100,00	155.100,00	
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	0,00	0,00	0,00	0,00
4	Subvenție de minimis	147.414,60	0,00	0,00	0,00
	<b>Total disponibil (I+A)</b>	460.199,60	717.574,81	1.006.422,33	1.328.345,77
B	Cheltuieli	276.971,48	362.229,25	487.620,38	660.135,41
1	Cheltuieli pentru investiții				
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate				
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	84.672,00	127.008,00	169.344,00	254.016,00
4	Chirii	52.800,00	52.800,00	52.800,00	
5	Utilități	7.140,00	8.925,00	11.156,25	13.945,31
6	Costuri funcționare birou	65.917,50	88.988,63	125.243,25	197.752,50
7	Cheltuieli de marketing				
8	Reparații/Întreținere	16.479,38	22.247,16	31.310,81	49.438,13
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	3.855,60	4.626,72	5.552,06	6.662,48
10	Alte cheltuieli.....	46.107,00	57.633,75	92.214,00	138.321,00
C	Credite (1+2)	1.800,00	31.100,00	54.910,00	108.020,00
1	Rambursări rate de credit scadente		18.800,00	37.600,00	75.200,00



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/82/317/106932

2	Dobânzi și comisioane	1.800,00	17.310,00	17.310,00	32.820,00
D	Plăți/incasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	32.713,81	39.851,24	53.778,93	98.893,88
1	Plăți TVA	25.841,25	31.320,64	39.931,11	57.152,06
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	5.730,16	7.102,60	12.062,82	39.510,57
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	310.342,89	436.762,49	594.524,31	864.818,05
G	Flux net de lichidități (A-F)	149.856,71	124.958,01	132.588,69	42.258,45
II	Sold final disponibil (I+G)	149.856,71	274.814,73	398.403,42	440.661,87

**Prezența ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea cashflow-ului.**

Exemplu: Ipotezele de lucru:

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare
- 2) Proprietarul afacerii vine cu un aport de cca 30.000 de lei, din care 15.000 sunt din credit bancar (costurile totale ale creditului - 12.000)
- 3) În primul an obține 75% din subvenție și în al doilea an obține 25% din subvenție, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 9000 de Euro, echivalent în lei
- 4) Afacerea funcționează, aducând venituri constante de cca 3500 Euro/lună în al doilea an de funcționare
- 5) Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect
- 6) Creditul se plătește în anul 2 de funcționare a firmei, în întregime
- 7) Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%
- 8) Salariile sunt prezentate sub forma de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)

Ipotezele de lucru avute în vederea realizării cash-flow-ului:

1. Venituri lunare - se situează la în medie 2,5 curse lunar dus la nivel de 2100 Euro/cursa și una la întors la o medie de 800 de euro/lunar. Aceste venituri cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare cu aprox 20% fata de anul precedent;
2. Afacerea se dezvoltă prin achiziția de noi mijloace de transport astfel: în a doua jumătate a anului 2 se va achiziționa un mijloc de transport nou (prin leasing sau credit) iar la finele anului 3 se va achiziționa încă un mijloc de transport similar
3. Administratorul afacerii vine cu un aport de cca 1000 de lei, în primul an pentru realizarea activităților din planul de afaceri;
4. În primul an se încasează subvenția de minimis - Trasa I - 111.000,00 lei și Trasa II - 37.000 lei;
5. Aportul asociatului va fi aproximativ egal ca valoare cu valoarea subvenției de minimis;
6. Afacerea va funcționa ulterior reinvestind veniturile în susținerea activității;
7. Salariile (inclusiv contribuțiile angajat și angajator) vor crește de la an la an în funcție de activitatea firmei și de veniturile înregistrate;
8. Sumarul și valoarea comenzilor vor crește progresiv de la an la an, ceea ce se va reflecta în venituri;
9. Costurile cu mentenanță anticipam ca vor scădea per auto cu 10% în momentul în care



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

societatea va putea dispune de minim 3 autovehicule având în vedere ca vom putea beneficia de pachete de reduceri din partea reprezentanțelor sau service-urilor auto.

10. Chiria nu se modifica pe perioada următorilor 2 ani de activitate ca urmare a achiziționării de autoutilitare;
11. Costurile cu contabilitatea vor crește datorită creșterii fluxului de activitate;
12. Costurile de transport vor fi reduse după primul an prin achiziționarea unui serviciu de rutare prin care vom putea să gestionăm realizarea curselor la intern și extern.
13. Site-ul societății va fi operațional până la începutul celui de-al doilea an și va fi gestionat de către agentul de vânzări și administrator. Tendința noastră este ca odată cu creșterea parcului auto să putem dezvolta și un sistem integrat de management de transport care va fi de tip web based.

maxim 3000 caractere

#### NOTA:

- Vă rugăm să exemplificați în secțiunile planului de afaceri, acolo unde este cazul, ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșă de bani din subvenția de minimis din proiect.
- Mențiunile cu albastru, italic dintre paranteze sunt mențiuni ajutătoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.
- Anumite secțiuni au limitare de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.



Parteneri:

