



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

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant BRĂNESCU CONSTANTIN VIOREL



Parteneri:



método



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	JOY INDUSTRY PRODUCTS S.R.L.		
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	4791 - Comerț cu amănuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet		
3. Asociat majoritar:	Brănescu Constantin-Vioarel		
4. Reprezentant legal:	Brănescu Constantin-Vioarel		
5. Adresa:	Bd. CFR Bl. 36/335 Sc. B Et.3 Ap. 33 Giurgiu Județ Giurgiu		
6. Telefon:	0754.217.556		
7. E-mail:	costi.branescu@yahoo.com		
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Giurgiu		
9. Asociați sau acționari:			
	Numele și prenumele	Domiciliu	Pondere în capital social
	Brănescu Constantin-Vioarel	Bd. CFR Bl. 36/335 Sc. B Et.3 Ap. 33 Giurgiu Județ Giurgiu	100%

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



Parteneri:



2



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

II. 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.)

JOY INDUSTRY PRODUCTS S.R.L. va fi un magazin online unde fiecare posesor de animale de companie va putea găsi un kit complet de îngrijire pentru membrii patrupezi ai familiei, fie ca discutăm de câini sau de pisici.

Ideea de afacere JOY INDUSTRY PRODUCTS a apărut din pasiunea pentru animalele de companie și datorită numărului mic de magazine online specializate care acopera aceasta nișă în România. Aceste două elemente, coroborate cu piața foarte mare de desfacere existentă (practic orice persoană din lume care are un animal de companie poate accesa și cumpăra de pe platforma online), au condus la dorința de implementare a unei afaceri în domeniu. În plus, piața de e-commerce s-a dezvoltat constant în ultimii ani, România înregistrând cea mai mare creștere la nivel european din 2017 iar, pe plan național valoarea cumpărăturilor online a ajuns la 2,8 miliarde de euro în 2017, cu peste 40% mai mult decât în 2016, când s-au înregistrat 1,8-2 miliarde de euro.

Magazinul, fiind unul online, nu va avea punct de lucru într-un magazin clasic, ci va fi accesibil de oriunde în lume, fiind necesară doar o conexiune la internet. Partea logistică și administrativă va fi asigurată tot prin intermediul platformei online: procesare comenzi, urmarire stocuri, livrare, facturare, etc. Pentru început, magazinul JOY INDUSTRY PRODUCTS va fi încorporat în platforma gigant de e-commerce Amazon. Datorită facilităților oferite de aceasta, va fi foarte simplu și ușor pentru clienți să comande din fața calculatorului produsul dorit, iar acesta va fi livrat la adresa specificată și în termenul agreed.

Totodată prin intermediul platformei online se dorește eficientizarea proceselor, în special în ceea ce privește partea logistică - canalul aprovizionare - livrare. În acest scop platforma va oferi posibilitatea urmării online a stocurilor și a comenzilor clienților, ceea ce are avantaje din două perspective. Vine în sprijinul clienților prin faptul că aceștia își vor putea urmări online statusul comenzii, vor cunoaște termenele de procesare și livrare, precum și alte detalii cu privire la comanda plasată. Pentru JOY INDUSTRY PRODUCTS această facilitate reprezintă un mare avantaj, managerul având acces permanent la informații esențiale cu privire la necesarul de stoc pentru a asigura comenzile și necesarul de produse pentru clienți.

Din dorința de a oferi produse de calitate clienților finali, JOY INDUSTRY PRODUCTS va colabora exclusiv cu furnizori certificați de materii prime și va realiza permanent verificarea și evaluarea acestora, astfel încât să prevină eventuale lipsuri în ceea ce privește calitatea materialelor folosite. De asemenea, firma va angaja un designer pentru produsele dedicate animalelor de companie care va personaliza și proiecta cea mai mare parte a produselor componente ale kitului. În plus, clienții vor avea posibilitatea configurării produselor dorite în funcție de necesitățile și preferințele personale.

În plus, magazinul online va include o secțiune unde vor fi prezentate diverse amănunte legate de animalele de companie, sfaturi pentru îngrijirea acestora și detalii despre viitoarele produse ce se vor pune în vânzare.

În ceea ce privește plata produselor/comenzilor, platforma online va oferi mai multe posibilități de plată în funcție de nevoile/preferințele clienților: cu cardul sau prin intermediul PayPal.

Principalele produse incluse în kitul comercializat vor fi:

- perie pentru blana animalului;
- manusa pentru masaj și eliminarea parului nedorit;
- curatator de haine;



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

- cleste si pila pentru gheare;

Clienții vizați sunt posesorii de animale de companie. Conform datelor statistice, în România există aproape 8 milioane de câini și pisici pe post de animale de companie, iar la nivel mondial proporția posesorilor de animale de companie este și mai mare, tendința fiind de creștere a numărului acestora.

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

Viziunea JOY INDUSTRY PRODUCTS este ca în termen de 3 ani să devină principalul furnizor de kituri de îngrijire pentru animalele de companie în cadrul Amazon Europa. Ne dorim ca brandul creat de noi să fie printre cele mai apreciate la nivel European, pe Amazon și în afara Amazonului.

Misiune

Misiunea JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL este de a oferi permanent clienților produse și servicii de calitate, îmbunătățirea și diversificarea permanentă a serviciilor și produselor proprii pentru a corespunde nevoilor în continuă schimbare ale clienților.

Valori

Principalele valori ale companiei vizează:

- Calitate - JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL va lucra exclusiv cu furnizori certificați și personal calificat pentru a oferi clienților finali produse de calitate. Totodată compania va investi permanent în îmbunătățirea proceselor și produselor oferite clienților, vizând atragerea unui număr cât mai mare de clienți repetitivi.
- Pasiune - JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL s-a născut din pasiunea pentru animalele de companie, ceea ce vom transmite și clienților noștri prin intermediul echipei noastre de oameni pasionați și dedicați în domeniu.
- Simplitate și accesibilitate - JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL mizează pe simplitate și accesibilitate în ceea ce privește asigurarea serviciilor conexe pentru clienți prin intermediul facilităților online oferite de platforma Amazon.
- Flexibilitate - pentru JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL flexibilitatea față de clienți este o valoare importantă pe care dorește să o îmbunătățească permanent prin serviciile pe care le oferă clienților săi.
- Creativitate - JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL oferă posibilitatea de a pune în valoare creativitatea clienților sub îndrumarea echipei JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL și nu numai. Mizăm pe creativitatea clienților și sprijinim dezvoltarea spiritului creativ în rândul oamenilor care dețin animale de companie și care doresc să le îngrijească corespunzător.



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



Instrumente Structurale
2014-2020

maxim 3000 caractere

2.3 - Obiective

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

- OS 1 - Crearea a minim 2 locuri de munca și ocuparea acestora cu personal calificat;
- OS 2 - Realizarea magazinului online în cadrul platformei Amazon și operaționalizarea acestuia;
- OS 3 - Atragerea unui număr de minim 860 de clienți individuali în primul an;
- OS 4 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 8.333 euro în primele 10 luni de la semnarea contractului de subvenție;

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

- OS 1 - Creșterea notorietății pe piață, crearea unui brand pe aceasta nișă de piață caracterizat prin: calitate superioară la preturi accesibile, „customer service” de calitate și preocuparea brandului față de mediu;
- OS 2 - Creșterea vânzărilor cu minim 50% anual, față de anul precedent;
- OS 3 - Fidelizarea clienților actuali și creșterea anual cu minim 30% a numărului de clienți repetitivi;
- OS 4 - Extinderea numărului de articole de îngrijire pentru animalele de companie oferite
- OS 5 - Extinderea echipei cu minim o persoană anual

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- OS 1 - Extinderea numărului de articole de îngrijire pentru animalele de companie oferite;
- OS 2 - Creșterea vânzărilor cu minim 30% anual, față de anul precedent;
- OS 3 - Crearea unor echipe dedicate anumitor piețe - Europa, America, Asia, astfel răspunzând mai bine specificităților clienților care provin din culturi diferite;
- OS 4 - Crearea unei baze de clienți repetitivi de aproximativ 60% din numărul total de clienți.

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.



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 - POCU82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Activitatea 1	Operaționalizarea firmei
<p>(Durata, exemplu: L1-L4)</p> <p>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>Operaționalizarea firmei include mai multe activități ce vor fi desfășurate în primele luni de implementare a planului de afaceri, după cum urmează:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Identificarea locației și a spațiului unde va fi desfășurată activitatea; - Închirierea spațiului și preluarea contractelor de utilități, etc. - Achiziționarea echipamentelor necesare pentru desfășurarea activității, respectiv cele 2 laptopuri; - Angajarea personalului calificat - 2 persoane - Specialist Vanzari și Designer articole animale de companie și instruirea acestora. - Încheierea de contracte cu furnizorii de servicii (consultanta în implementare și contabilitate) <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 1 pe termen scurt.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
Activitatea 2	Realizarea prototipurilor
<p>(Durata, exemplu: L1-L4)</p> <p>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>Activitatea va debuta cu identificarea și contactarea a cel puțin 10 furnizori de materii prime pentru kitul de îngrijire. Pentru a identifica furnizori care pot produce componentele pe care le dorim vom folosi Alibaba, Google, Panjiva. Discuția cu furnizorii va dura aproximativ o săptămână. La finalul negocierilor vom cere mostre cel puțin de la 3 furnizori.</p> <p>După primirea mostrelor se vor analiza produsele primite iar designerul de articole pentru animalele de companie va analiza care dintre acestea se pretează cel mai bine pentru a crea produsul final dorit. Ulterior designerul va realiza primele prototipuri de produse. După ce se va stabili furnizorul/furnizorii cu care vom colabora, se va proceda la emiterea primelor comenzi de materiale componente ale kitului.</p> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 și OS 4 pe termen scurt și la îndeplinirea tuturor obiectivelor pe termen mediu și lung.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
Activitatea 3	Realizarea magazinului în cadrul platformei Amazon



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



Instrumente Structurale
2014-2020

<p>(Durata, exemplu: L1-L3)</p> <p><i>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</i></p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>Magazinul online va fi realizat în 2 etape:</p> <p>I. Stabilirea și crearea arhitecturii și designului general al magazinului online;</p> <p>II. Realizarea fotografiilor de prezentare a produselor și a descrierilor acestora;</p> <p>O altă etapă importantă în cadrul acestei activități este popularea platformei cu informații esențiale pentru demararea activității online. Această acțiune va deveni continuă întrucât este necesară actualizarea permanentă a platformei cu informații noi.</p> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 și OS 4 pe termen scurt și la îndeplinirea tuturor obiectivelor pe termen mediu și lung.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
<p>Activitatea 4</p>	<p><i>Elaborarea strategiei de marketing și implementarea acesteia</i></p>
<p>(Durata, exemplu: L3-L12)</p> <p><i>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</i></p>	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>Activitatea se va implementa în 2 etape:</p> <p>Etapa I - Elaborarea strategiei de marketing de către specialistul vânzări;</p> <p>Etapa II - Implementarea acțiunilor propuse în strategie pentru primul an de activitate;</p> <p>În etapa de elaborare a strategiei de marketing se va ține cont de obiectivele propuse pe termen scurt, mediu și lung, dar și de rezultatele ce se doresc a fi obținute. Astfel vor fi propuse în strategie acțiuni pe termen scurt, mediu și lung, inclusiv termenele de realizare a acestora.</p> <p>În etapa de implementare vor fi incluse în mod obligatoriu tehnici de promovare utilizând mijloacele de comunicare online, precum:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Campanii de publicitate Google Adwords (în rețelele de search și display); - Campanii PPC (pay per click) pe Amazon - Bannere online pe diverse site-uri; - Advertoriale și articole de promovare a produselor și educare a pieței; - Pagină de Facebook; - Pagină de Instagram; Etc. <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 și OS 4 pe termen scurt și la îndeplinirea tuturor obiectivelor pe termen mediu și lung.</p>



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

	maxim 750 caractere
Activitatea 5	<i>Realizarea produselor, comercializarea acestora și furnizarea serviciilor conexe clienților finali</i>
(Durata, exemplu: L4-L12)	<p><u>Metodologia de implementare a activității.</u></p> <p>Această activitate va deveni activitatea de bază în companie, fiind activitatea prin care sunt realizate efectiv produsele companiei și livrate către clienții finali.</p> <p>Activitatea include mai multe subactivități precum:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Preluarea și procesarea comenzilor; - Transmiterea comenzilor către furnizori și realizarea efectivă a kit-urilor; - Actualizarea designului produselor în funcție de preferințele clienților; - Livrarea produselor către clientul final; - Preluarea și soluționarea plângerilor (dacă este cazul); - Follow up și obținerea de feedback de la clienți; - Îmbunătățirea proceselor din cadrul firmei. <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 și OS 4 pe termen scurt și la îndeplinirea tuturor obiectivelor pe termen mediu și lung.</p>
Menționați căru obiectiv îi corespunde	maxim 750 caractere

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

(Precizați care sunt posibilitățile de dezvoltare pe termen lung în cadrul afacerii dumneavoastră, evidențiind principalii vectori de dezvoltare pe termen mediu (1-5 ani) și lung (peste 5 ani). Care dintre activități principale vor genera profitul firmei și care sunt vectorii principali pentru dezvoltare pe termen lung? Cum se va realiza menținerea locurilor de muncă după primele 12 luni de activitate? Cum se va realiza susținerea financiară, după primele 12 luni de activitate? Cum vor fi dezvoltate produsele / serviciile după primele 12 luni de activitate? Explicați de asemenea ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșa din subvenția de minimis din proiect.)

Traectoria JOY INDUSTRY PRODUCTS vizează atingerea obiectivelor propuse pe termen mediu și lung. În acest sens, inclusiv în realizarea activităților propuse în planul de afaceri pentru primul an de activitate au fost luate în calcul aceste obiective și modalitățile prin care acestea se pot atinge, într-o viziune integrată pe termen lung.

Astfel au fost propuse în planul de afaceri activități care vor conduce la generarea profitului încă din primul an de activitate și activități care au impact pe termen lung asupra afacerii precum strategia de marketing, care a fost gândită încă de la început pe termen lung.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axe 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

Totodată mizăm pe o echipa de angajați cu experiență și pregătire în domeniu, la randul lor iubitori și posesori de animale și care vor contribui în mod semnificativ la realizarea unor produse de calitate și furnizarea serviciilor conexe la standardele propuse, astfel încât clienții să observe diferența între produsele noastre și ale concurenței și să aleagă în continuare din oferta de produse JOY INDUSTRY PRODUCTS.

Principalele direcții / vectori de dezvoltare pe termen lung vizează:

- Extinderea numărului de articole de îngrijire pentru animalele de companie;
- Creșterea notorietății afacerii astfel încât JOY INDUSTRY PRODUCTS să devină opțiunea numărul 1 a clienților în ceea ce privește livrarea de astfel de produse online;
- Patrundera pe cat mai multe piete de desfacere internationale - Europa, America, Asia;
- Creșterea constanta a cifrei de afaceri anuala

Avand in vedere perspectivele de dezvoltare bazate pe date certe, in perioada de sustenabilitate salariilor vor fi acoperite din profitul generat de activitatea firmei, neexistand posibile sincope in asigurarea unui cash-flow pozitiv, care sa permita nu doar continuarea activitatii firmei, ci si dezvoltarea si amplificarea proceselor de vanzare. De asemenea, parte a profitului obținut în primul an de activitate va fi reinvestit în promovare, campanii de comunicare, marketing, și alte tehnicii de gherilă care să ne asigure creșterea dorită pe termen mediu și lung.

Pentru îndeplinirea obiectivelor propuse pe termen mediu și lung, Trașa II din subvenția de minimis va fi direcționată către achiziția de materiale componente ale kitului de îngrijire pentru animalele de companie, urmărindu-se diversificarea componentelor acestuia în funcție de feedback-ul primit de la clienți.

maxim 3000 caractere

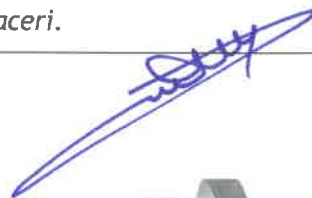
2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

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

Rezultat 1	<p>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</p> <p>O companie funcțională:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Un sediu social pentru desfășurarea activității dotat corespunzător; - O echipă formată din 2 angajați - 2 locuri de muncă nou create; - Contracte încheiate în vederea derularii de activități suport <p>Rezultat aferent Activității 1 din planul de afaceri.</p>
------------	--



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



Instrumente Structurale
2014-2020

Rezultat 2	<p><i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</i></p> <p>Prototipul kit-ului de îngrijire al animalelor de companie care va fi folosit pentru realizarea fotografiilor de promovare</p> <p>Rezultat aferent Activității 2 din planul de afaceri.</p>
Rezultat 3	<p><i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</i></p> <p>Un magazin online funcțional și populat cu imagini și informații esențiale pentru realizarea activităților de vânzare.</p> <p>Rezultat aferent Activității 3 din planul de afaceri.</p>
Rezultat 4	<p><i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</i></p> <p>O strategie de marketing validată de conducerea firmei și implementată în vederea atingerii obiectivelor.</p> <p>Rezultat aferent Activității 4 din planul de afaceri.</p>
Rezultat 5	<p><i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde</i></p> <p>Minim 860 de clienți individuali în primul an de activitate.</p> <p>Rezultat aferent Activității 5 din planul de afaceri.</p>
Rezultat 6	<p><i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde</i></p> <p>Minim 8.500 euro cifra de afaceri în primele 11 luni de activitate</p> <p>Rezultat aferent Activității 5 din planul de afaceri.</p>

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.



Parteneri:



10



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 - POCUIB23/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.7 - Riscuri

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

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<p>(Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) și probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).)</p> <p><i>Fluctuația de personal și dificultatea identificării de personal calificat</i></p> <p><i>Impact - semnificativ</i> <i>Probabilitate de apariție - medie</i></p>	<p>(Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)</p> <p>Pentru a atenua și diminua fluctuația de personal au fost prevăzute în planul de afaceri la politica de motivare a angajaților măsuri de prevenire a riscului de renunțare pentru angajații companiei precum: bonusuri financiare și nonfinanciare; facilități în ceea ce privește timpul liber, program flexibil. Totodată intenționăm să dezvoltăm în companie un mediu de lucru plăcut și motivant prin selectarea unor persoane calificate, cu experiență în domeniu, cu abilități de lucru în echipa și iubitori de animale.</p> <p>Pe parcurs, vom include în cadrul companiei posibilitatea de calificare la locul de muncă pentru persoanele fără experiență dorind să se specializeze în domeniu și care vor dori să rămână în companie.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
2.	<p>(Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) și probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).)</p> <p><i>Modificările legislative și birocrăția</i></p> <p><i>Impact - mediu</i> <i>Probabilitate de apariție - medie</i></p>	<p>(Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)</p> <p>Fluiditatea legislativă și birocrăția din România 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 companiei la un moment dat. Cert este că aceste riscuri pot afecta într-o mai mică sau mai mare măsură la un moment dat activitatea companiei.</p> <p>Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a</p>



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



Instrumente Structurale
2014-2020

		<p>răspunde pozitiv la schimbările legislative, fără a afecta semnificativ activitatea firmei, vor fi contractate firme specializate pe termen lung sau ocazional pentru a soluționa anumite probleme care pot afecta activitatea firmei. De exemplu: firmă de contabilitate sau consultant fiscal care să asigure consultanța fiscală și servicii de contabilitate regulat în companie.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
3.	<p>Riscuri sociale, de imagine Impact - mediu Probabilitate de apariție - scăzută</p>	<p>Atitudinea clientului față de produsele companiei este foarte importantă. Orice schimbare de atitudine poate afecta direct vânzările companiei. De aceea este imperativ ca brandul să își păstreze o imagine cât mai curată pe canalele de socializare și să își promoveze valorile în care crede. În acest sens, angajații companiei vor avea o preocupare constantă atât pentru calitatea produselor oferite, cât și pentru interacțiunea onestă cu clienții.</p>
4.	<p>Scaderea puterii de cumpărare a clienților Impact - semnificativ Probabilitate de apariție - scăzută</p>	<p>Puterea de cumpărare a clienților poate reprezenta un risc important pentru afacere, însă noi ne adresăm unor nișe de pasionați în care oamenii își păstrează apetitul constant de a cumpăra produse de nișă. Mai mult decât atât, compania va începe să vândă în țări din Vestul Europei și în SUA, care s-au dovedit istoric ca au un nivel de cumpărare mare și în creștere.</p>

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.



Parteneri:



12



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.8 - Teme secundare și CDI

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

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

(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 JOY INDUSTRY PRODUCTS. Astfel în activitatea firmei vor fi implementate următoarele măsuri:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile prietenoase cu mediul, acordand prioritate celor biodegradabile, etc.
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de companie.
- Reutilizarea materialelor rezultate în urma producției primare a produselor pentru realizarea de accesorii, materiale suport și alte produse ce vor fi utilizate, fie intern, fie extern (recondiționate și livrate către clienți).
- Instruirea angajaților cu privire la măsurile ce pot fi adoptate cu privire la protecția mediului înconjurător și aplicarea principiilor dezvoltării durabile în mod constant.

Pe toata activității, compania JOY INDUSTRY PRODUCTS va aplica 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 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.

Astfel în desfășurarea activității, vom achiziționa cu prioritate materiale reciclabile, respectiv reciclate, ce vor fi utilizate cu respectarea recomandărilor privind eficiența energetică.

maxim 1500 caractere

2.8.2 - 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 bază aplicat în cadrul companiei JOY INDUSTRY PRODUCTS. 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, resturi de carton și alte materiale). În cadrul firmei va exista o procedură internă de reciclare selectivă a deșeurilor, făcând posibilă reutilizarea



Parteneri:



13



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

materialelor și redarea acestora în curcui;

- înlocuirea resurselor principale cu unele alternative care oferă o eficiență mai mare și care au un impact mai mic asupra mediului, prin consumul redus de papetarie 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 achiziționându-se produse 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

2.8.3 - Inovare Socială

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

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 nondiscriminarea, precum încurajarea persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate să vină în echipa JOY INDUSTRY PRODUCTS, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educare, instruire la locul de muncă și lucru în echipă;
 - implicarea în activități sociale, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea compania;
 - donarea stocurilor de produse care nu se vand într-un termen rezonabil către ONG-uri care au ca obiectiv protejarea și îngrijirea animalelor fără stăpan;
 - după primii doi ani de activitate se va dona un procent din vânzări către ONG-uri care au ca obiectiv protejarea și îngrijirea animalelor fără stăpan;
 - în cadrul magazinului online vor fi publicate articole care vor încuraja adoptarea de animale de companie de la adopțiuni și clienții care vor face acest lucru vor beneficia de un discount.
- Acestea sunt doar câteva aspecte ce urmează a fi implementate în cadrul companiei JOY INDUSTRY PRODUCTS. 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

2.8.4 - 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 JOY INDUSTRY PRODUCTS 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 ONLINE SALES SRL în realizarea activității obișnuite este platforma online Amazon, care conține cele mai noi soluții IT în ceea ce



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



Instrumente Structurale
2014-2020

privește:

- Prezentarea produselor online - previzualizare produs online și configurarea acestora.
 - Plasare comenzilor și plata online cu cardul rapid, simplu și în siguranță;
 - Livrarea comenzilor, urmărirea comenzilor și stocurilor online (în timp real, de oriunde, printr-o simplă conexiune la internet) - ca urmare a soluțiilor TIC integrate direct în platforma online;
 - Consilierea clientului, prin intermediul unui asistent virtual / designer online care acordă sfaturi utile clienților nehotărâți și îi asistă în selecția produselor și serviciilor dorite.
- Totodată compania JOY INDUSTRY PRODUCTS va opta pentru achiziția de laptopuri și echipamente IT de nouă generație pentru ca platforma și alte programe necesare în desfășurarea activității să poată fi rulate cu ușurință de echipa proprie și de clienți.

maxim 1500 caractere

2.8.5 - 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, JOY INDUSTRY PRODUCTS 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, JOY INDUSTRY PRODUCTS 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 in 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



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

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

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

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Produse personalizate, configurate în funcție de nevoile clienților;
- Flexibilitate față de client;
- Standarde înalte de calitate pornind de la materii prime de calitate;
- Disponibilitate online - 24 ore / 24 ore și 7 zile / 7 zile;
- Echipă de oameni profesioniști și pasionați în domeniu;
- Finanțarea asigurată pentru primul an de activitate;

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Timpul necesar realizării produsului, care se reflectă în timpul de livrare a comenzilor;
- Dificultăți în identificarea unor furnizori care vând materii prime de calitate;
- Capacitatea de lucru scăzută la început - 2 angajați;
- Notorietate scăzută pe piață la început.

3.3. Oportunitățile identificate

- Posibilitatea de replicare facilă a afacerii, și în mediul offline în țară și nu numai;
- Potențialul de dezvoltare al afacerii, produselor și serviciilor, atât pe orizontal, cât și pe vertical;
- Piața comerțului online cu produse de îngrijire pentru animalele de companie în continuă creștere și diversificare.

3.4. Amenințările identificate

- Dificultăți în menținerea standardelor înalte de calitate;
- Creșterea concurenței în mediul online;
- Dificultăți în a atrage clienții de la concurență, costul relativ ridicat de „achiziție a clienților”.



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 profit nonegricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

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

În cadrul companiei JOY INDUSTRY PRODUCTS vor fi create în prima etapă 2 locuri de muncă:

1. Specialist vanzari - COD COR 243103 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;
2. Designer articole de îngrijire pentru animalele de companie - COD COR 216607 - 8 h/zi în medie - program flexibil L-D - 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;

Pe langa aceste 2 locuri de munca create în cadrul firmei va exista și poziția de administrator/manager, care va fi ocupată de acționarul majoritar din companie. 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:

Nu este cazul.

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Specialist vanzari	Realizarea și publicarea de materiale de promovare online și offline. Asigurarea comunicării cu clienții. Prospectarea pieței și identificarea de noi clienți. Primirea și procesarea comenzilor de la clienți. Transmiterea comenzilor de materiale necesare și menținerea relației cu furnizorii. Participarea la evenimente de networking pentru a promova produsele și serviciile companiei.	- Studii superioare finalizate în domeniul economic - Marketing, de preferat sau similar; - Îndemănare în utilizarea calculatorului - Pachet Microsoft, Adobe, Internet;	- minim 2 ani de experiență specifică în marketing, comunicare online, vânzări, comerț, administrare afaceri, ș.a.
Designer articole de îngrijire pentru animalele de companie	Realizarea și designul componentelor kit-ului pentru îngrijirea animalelor de companie, etc. Asigurarea de consultanță și oferirea de soluții pentru clienți, în funcție de solicitările acestora. Asigurarea de sprijin pentru clienți în procesul de alegere a produselor.	- Studii superioare, specializări suplimentare pe partea de design (chiar și de scurtă durată) - dovedite prin certificat de calificare / diplomă;	- minim 2 ani de experiență specifică în comerț și design;



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 - sfeceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

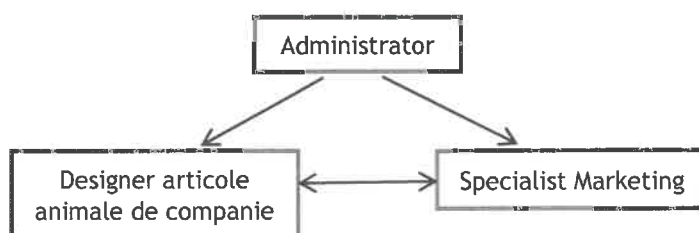
	Transmiterea necesarului de materiale către departamentul de aprovizionare.		
--	---	--	--

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, Designer articole de îngrijire pentru animalele de companie și Specialist vanzari.

Cei 2 angajați Designer articole de îngrijire pentru animalele de companie și Specialist Vanzari sunt subordonați administratorului companiei și între ei vor fi relații de colaborare funcționale.



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.)

Procesul de management în organizație constă în ansamblul fazelor, în procesele prin care se determină obiectivele acesteia și ale subsistemelor încorporate, resursele și procesele de muncă necesare realizării lor și executanții acestora, prin care se integrează și controlează munca personalului folosind un complex de metode și tehnici în vederea îndeplinirii cât mai eficiente a rațiunilor ce au determinat înființarea respectivei organizații. Componentele procesului de management sunt: previziunea, organizarea, coordonarea, antrenarea, control-evaluarea.

În acest context, managementul companiei va avea într-o primă fază derularea proceselor de previziune, respectiv de stabilire a obiectivelor pe termen lung și defalcarea acestora în acțiuni pe termen mediu și scurt. Organizarea are în vedere alocarea resurselor companiei astfel încât acțiunile menționate anterior să fie implementate conform planificării (temporal și bugetar). Coordonarea și antrenarea reprezintă funcții de implementare efectivă a acțiunilor ce vor produce valoare adăugată pentru companie. În final, acțiunile de control-evaluare vor servi la verificarea gradului de realizare a obiectivelor stabilite anterior și la luarea unor decizii pentru îmbunătățirea performanțelor manageriale și economice ale firmei.

Asociatul unic al firmei a finalizat studii universitare de licență și de masterat în cadrul Academiei de Studii Economice din București, ocazie cu care a dobândit o serie de competențe necesare pentru buna utilizare a proceselor specifice managementului unei firme. Pentru buna desfășurare a procesului general de management (format din cele cinci funcții amintite și detaliate mai sus), asociatul unic (care va avea rol și de administrator) va derula acțiunile descrise în celelalte secțiuni ale prezentului plan de afaceri. Practic, fiecare funcție de management (previziune, organizare, etc.) va fi derulată la nivelul fiecărei funcțiuni din firmă (producție, vânzare/comercială, resurse umane, etc.), astfel încât întreaga activitate a firmei va fi îmbunătățită în mod continuu.

maxim 3000 caractere



Parteneri:



18



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

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 Forței de Muncă), prin publicarea unui anunț de angajare.

Politica de recrutare ce va fi aplicată în cadrul companiei JOY INDUSTRY PRODUCTS va avea la bază drept criterii principale de selecție a candidaților experiență specifică și pregătirea în domeniu.

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

- Automotivare și proactivitate;
- Profesionalism;
- Creativitate;
- Recomandări / Portofoliu de lucrări (dacă există);
- Dorință 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 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 (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 categorii:

- de natură financiară: bonusuri de performanță acordate lunar sau trimestrial; posibilitatea de cumpărare acțiuni pentru angajații cu o vechime mai mare de 10 ani în cadrul companiei; posibilitatea de cumpărare în sistem franciză;
- de natură nefinanciară: bonusuri de timp liber, în funcție de performanță și de posibilitățile existente la nivelul companiei; bonusuri în natură constând în produse realizate în cadrul companiei; teambuilding anual; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viața angajaților; vouchere de vacanță, etc.

maxim 3000 caractere



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 - POCUI82/377/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

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 performanței în funcție de indicatori obiectivi de verificare (ex. nr de contracte / clienți, nr de comenzi preluate, nr. de comenzi rezolvate, nr de erori înregistrate, timp alocat reparației, etc)

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

Totodată o altă ramură de control este reprezentată de controlul calității produselor și serviciilor, activitate care va fi exercitată de responsabilii de proces.

În cazul în care sunt constatate nereguli sau abateri de la standardele de calitate agreeate 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 JOY INDUSTRY PRODUCTS se va realiza având la bază 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 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 JOY INDUSTRY PRODUCTS toți angajații vor fi încurajați să participe la 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 JOY INDUSTRY PRODUCTS va acorda angajaților, în baza regulamentului de ordine interioară,



Parteneri:



20



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

concediu pentru formare profesională pentru toți angajații companiei care solicită acest drept.

Totodată JOY INDUSTRY PRODUCTS va organiza anual activități de stimulare a dezvoltării profesionale în cadrul companiei 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 echipă și dezvoltarea abilităților profesionale.

De asemenea în cadrul companiei vor fi 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 măsură 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 acesteia va fi prin aplicarea acestui principiu la toate nivelurile de activitate, și în special în selecția, recrutarea, angajarea, motivarea și salarizarea angajaților.

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 bază principiile 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 JOY INDUSTRY PRODUCTS 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 colegi și angajații vor fi încurajați să își trateze colegii în mod 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.)

JOY INDUSTRY PRODUCTS va comercializa în cadrul platformei de e-commerce Amazon produse de îngrijire pentru animalele de companie. Principalele produse incluse în kitul comercializat vor fi:

- perie pentru blana animalului;
- manusa pentru masaj și eliminarea parului nedorit;
- curatator de haine;
- clește și pila pentru gheare;

Din dorința de a oferi produse de calitate clienților finali, JOY INDUSTRY PRODUCTS va colabora exclusiv



Parteneri:

21



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 - POCUI8/23/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

cu furnizori certificați de materii prime și va realiza permanent verificarea și evaluarea acestora, astfel încât să prevină eventuale lipsuri în ceea ce privește calitatea materialelor folosite. În plus, firma va angaja un designer pentru produsele dedicate animalelor de companie care va personaliza și proiecta cea mai mare parte a produselor componente ale kitului. Clienții vor avea posibilitatea configurării produselor dorite în funcție de necesitățile și preferințele personale.

În plus, magazinul online va include o secțiune unde vor fi prezentate diverse amănunte legate de animalele de companie, sfaturi pentru îngrijirea acestora și detalii despre viitoarele produse ce se vor pune în vânzare.

În ceea ce privește plata produselor/comenzilor, platforma online va oferi mai multe posibilități de plată în funcție de nevoile/preferințele clienților: cu cardul sau prin intermediul PayPal.

Asa cum reiese din descrierea produselor oferite, clienții vizați sunt posesorii de animale de companie. În ultima perioadă se constată o preocupare crescută față de bunăstarea și aspectul animalelor de companie, astfel încât stăpanii acestora sunt din ce în ce mai dispuși să aloce fonduri pentru a putea avea grijă cât mai bine de membrul patrupeș al familiei. Produsele incluse în kit răspund celor mai importante necesități incumbate de prezenta unui animal de companie: îngrijirea blănii, eliminarea parului nedorit, igiena blănii animalului, tăierea ghearelor sau pilirea acestora, etc.

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.)

Principalele avantaje pe care le ofera JOY INDUSTRY PRODUCTS sunt:

- achiziționarea mai multor produse odată care răspund unor nevoi conexe, la un preț avantajos;
- posibilitatea configurării produselor în funcție de preferințele clienților și livrarea unor produse personalizate, configurate la comandă, în funcție de preferințele acestora;
- flexibilitatea față de client - posibilitatea de a achiziționa produse personalizate sau unicat;
- calitatea produselor finale;
- simplu și rapid de comandat datorită serviciilor online - de la configurarea kit-ului până la plata comenzii, totul se întâmplă online.

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 globală de produse de îngrijire a animalelor de companie a fost evaluată la 3,872 milioane USD în 2017 și se estimează că va ajunge la 5,488 milioane până în 2025, crescând la un ritm anual de 4,5% între 2018 și 2025. În 2017, piața de produse de îngrijire a animalelor de companie din SUA a reprezentat aproape 30 % din piața globală de îngrijire a animalelor de companie.

Îngrijirea animalelor se referă la menținerea bunăstării și sănătății animalelor. Produsele de bază pentru îngrijirea animalelor de companie includ șampoane și balsamuri pentru baie, mașini de tuns și foarfece pentru tăierea și tunderea unghiilor, piepteni și perii pentru curățarea părului. Alte produse includ pasta



Parteneri:



22



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil 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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

de dinți pentru a peria dinții animalelor de companie. Piața produselor de îngrijire a animalelor de companie este una dintre cele mai mici, dar stabile piețe, cu o creștere financiară consistentă în ultimul deceniu.

Creșterea în conceptul de parenting pentru animale de companie și creșterea veniturilor disponibile ale proprietarilor de animale de companie sunt principalii factori care conduc la creșterea pieței globale de îngrijire a animalelor de companie.

Analizând în funcție de canalul de distribuție, piața produselor de îngrijire a animalelor de companie este fragmentată în supermarket / hipermarket, magazine de vânzare cu amănuntul, platforme online și altele. Se așteaptă ca segmentul de platforme online să înregistreze cea mai mare creștere până în anul 2025, datorită penetrării ridicate a internetului și smartphone-urilor. În plus, dezvoltarea industriei de comerț electronic crește semnificativ creșterea acestui segment. Consumatorii preferă să cumpere produse de îngrijire a animalelor de companie de pe o platformă on-line de încredere, deoarece servesc drept o abordare eficientă din punct de vedere al costurilor și timpului.

Toate elementele prezentate anterior constituie premise pentru succesul comercial al kit-ului de îngrijire oferit de JOY INDUSTRY PRODUCTS.

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).

JOY INDUSTRY PRODUCTS se adresează pieței globale, însă focusul la început va fi pe piețele din America de Nord și Europa.

America de Nord domină piața globală a produselor de îngrijire a animalelor de companie; cu toate acestea, Asia-Pacific și America Latină se anticipează să înregistreze o creștere notabilă a consumului de produse de îngrijire a animalelor de companie. Mai mult de jumătate din familiile din S.U.A. dețin un câine sau o pisică sau orice alt animal de companie. Creșterea gradului de conștientizare cu privire la bunăstarea și sănătatea bună a animalelor de companie contribuie la creșterea galopantă a pieței pentru astfel de produse și în Europa. În plus, urbanizarea din această regiune propulsează creșterea pieței. Pisicile au devenit din ce în ce mai populare, deoarece sunt potrivite pentru apartamente independente și mici și pot fi lăsate singure de ceva timp în comparație cu câinii.

În anul 2016, SUA a fost liderul pieței, contribuind cu peste 62,75 milioane la veniturile totale. Factorii cheie care influențează dominanța sunt factorii cum ar fi creșterea numărului de proprietari de animale de companie și creșterea gradului de conștientizare a bunăstării veterinare. În plus, organizațiile guvernamentale de creștere a sănătății animalelor și creșterea gradului de conștientizare a sănătății veterinare sporesc rapid investițiile producătorilor de pe piață. În plus, în conformitate cu American Pet Products Association, în 2015-2016, aproximativ 44% din gospodăriile din S.U.A. dețin câini, în timp ce 37% dețin pisici, astfel piața careia i se adresează JOY INDUSTRY PRODUCTS este una extrem de mare.

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)?)



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



Instrumente Structurale
2014-2020

Asa cum reiese din descrierea produselor oferite, clienții vizați sunt posesorii de animale de companie. În ultima perioada se constata o preocupare crescuta fata de bunastarea si aspectul animalelor de companie, astfel incat stapanii acestora sunt din ce in ce mai dispusi sa aloce fonduri pentru a putea avea grija cat mai bine de membrul patruiped al familiei. Apreciem ca, cel puțin in primii ani de functionare a magazinului, clientii vor fi exclusiv persoane fizice, care vor achizitiona produsele necesare ingrijirii si infrumusetarii animalului propriu de companie.

Totusi JOY INDUSTRY PRODUCTS tinteste un segment de clienti cu un nivel de educatie peste mediu, obisnuiti cu mediul online si care prefera sa isi faca cumparaturile online din lipsa timpului, care vor sa ofere cea mai buna ingrijire animalului propriu de companie, au un simt estetic bine dezvoltat si spirit de initiativa, acestea fiind doar o parte din trasaturile potentialilor clienti ai companiei.

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.)

Luand in considerare informatiile comerciale disponibile pe platforma amazon.com, principalii competitori sunt reprezentanti de urmatoarele companii (comercianti):

1. Sminiker Professional (detin multiple versiuni de kit-uri pentru ingrijirea animalelor de companie - dintre cele 41 de versiuni, doar 4 contin elementele avute in vedere de firma noastra). Pretul produselor oferite este situat in 25 si 40 de dolari, fiind estimate vanzari pentru aceste patru produse intre 500.000 USD si 600.000 USD in ultimul an de activitate;
2. HOKI (detin 2 versiuni de kit-uri pentru ingrijirea animalelor de companie, similare cu produsele ce urmeaza a fi produse si vandute de firma noastra). Pretul produselor este situat intre 15 si 18 dolari, fiind estimate vanzari (in functie de numarul de comentarii/review-uri) de aproximativ 150.000 USD in ultimul an de activitate in platforma;
3. DELOMO (ofera elementele kit-ului in produse separate). Pretul produselor variaza in intervalul 6-17 dolari, vanzarile fiind situate in intervalul 200.000 USD - 300.000 USD, in ultimul an de activitate. Au primit peste 3300 de review-uri la un produs (manusa pentru perierea animalelor de companie).

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.)

JOY INDUSTRY PRODUCTS va comercializa in cadrul platformei de e-commerce Amazon produse de ingrijire pentru animalele de companie. Principalele produse incluse in kitul comercializat vor fi:

- perie pentru blana animalului;
- manusa pentru masaj si eliminarea parului nedorit;
- curatator de haine;
- cleste si pila pentru gheare;

Din dorința de a oferi produse de calitate clienților finali, JOY INDUSTRY PRODUCTS va colabora exclusiv



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 zone urbane
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI/82/37/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

cu furnizori certificați de materii prime și va realiza permanent verificarea și evaluarea acestora, astfel încât să prevină eventuale lipsuri în ceea ce privește calitatea materialelor folosite. În plus, firma va angaja un designer pentru produsele dedicate animalelor de companie care va personaliza și proiecta cea mai mare parte a produselor componente ale kitului. Clientii vor avea posibilitatea configurării produselor dorite în funcție de necesitățile și preferințele personale. Astfel, aceștia vor putea achiziționa:

- kit-ul standard - deja configurat de către designerul de produse de îngrijire pentru animalele de companie, disponibil pe site;
- produse configurate la comandă - online - forma de prezentare a acestora fiind diferită de la un produs la altul.

În ceea ce privește plata produselor/comenzilor, platforma online va oferi mai multe posibilități de plată în funcție de nevoile/preferințele clienților: cu cardul sau prin intermediul PayPal.

În completarea portofoliului de produse JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL ofera o serie de servicii complementare, pentru a asigura clienților un nivel ridicat de calitate în livrarea produselor dorite, precum:

- Livrări la domiciliu sau la adresele indicate de clienți;
- Servicii personalizate de realizare la comandă;
- Servicii online - configurare produs, comenzi, plăți, s.a.

Serviciile post vânzare ce vor fi oferite pentru clienți sunt următoarele:

- Garanție de 6 luni pentru produs;
- Posibilitatea înlocuirii produsului în caz de nefuncționabilitate;

Practic JOY INDUSTRY PRODUCTS ofera servicii integrate clienților săi, de la configurarea / alegerea produsului, până când acesta este livrat la client.

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.)

Gama de produse oferite de JOY INDUSTRY PRODUCTS va fi una flexibilă, în portofoliul companiei existând două categorii principale de produse:

- kit-ul standard - care va avea un preț fix disponibil pe site;
- kit-ul configurat la comandă, al cărui preț final diferă în funcție de elementele componente ale acestuia, prețul acestor produse fiind disponibil doar în momentul configurării produsului și se compune din prețul elementelor individuale componente ale kit-ului și prețul pentru design-ul personalizat (dacă va fi cazul).

Principala metodă de stabilire a prețurilor produselor finale utilizată de JOY INDUSTRY PRODUCTS este metoda pe baza costurilor, prețul final al produsului incluzând costurile materiilor prime, materialelor, amortizarea echipamentelor necesare producției, manopera și alte elemente componente ale produsului final sau auxiliare. Pentru început, pentru a putea patrunde pe piață și pentru a dezvolta într-un mod sustenabil brand-ul JOY INDUSTRY PRODUCTS se va opta pentru practicarea unor prețuri mai scăzute cu aproximativ 10-15% față de concurență, afectând astfel marja de profit. Cu toate acestea, conform calculului preliminar, marja de profit va fi de peste 30%, ceea ce va permite asigurarea sustenabilității firmei, precum și dezvoltarea acesteia.

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.)

Distribuția și livrarea produselor JOY INDUSTRY PRODUCTS SRL către clienții finali se va realiza prin vânzare directă online, prin intermediul platformei de e-commerce Amazon. Odată ce plata de la client este confirmată și înregistrată se va proceda la transmiterea prin posta/curier a produselor comandate. Așa cum am menționat și anterior, pentru început se vor efectua livrări în America de Nord și în Europa. Livrarea efectivă a produselor se va realiza prin intermediul Amazon, care va percepe un comision pentru acest serviciu, în funcție de locația clientului. În cadrul acestui comision va fi inclusă și asigurarea coletului.

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.)

Politica de promovare se împarte în două etape: perioada de lansare propriu zisă și perioada post lansare. În perioada de lansare investițiile în activități de promovare vor fi extrem de intense, urmând ca intensitatea lor să scadă în perioada post lansare.

Cele mai importante activități ce vor fi utilizate pentru promovarea produselor sunt:

- Realizarea unei pagini a magazinului online. Aceasta va putea fi accesată de potențialii clienți ai firmei. Pe pagina web vor fi afișate informații despre produsele comercializate: imagini, caracteristici tehnice, descrierea produselor, prezentarea firmei, date de contact și modalități de cumpărare a produselor.
- Implementarea politicii platformei Amazon de promovare a produselor: Pay Per Click (PPC). Această strategie de marketing constă în promovarea produsului de către Amazon pe diverse site-uri de specialitate și rețele sociale (facebook, tweeter). Intensitatea promovării se face în funcție de suma investită. Această metodă va fi utilizată pentru a crește vizibilitatea produselor comercializate.
- Promovarea produselor prin intermediul Facebook Ads. Această metodă va aduce vizibilitate firmei, fiind cea mai mare rețea de socializare din lume, cu aproximativ 2 miliarde de utilizatori (iunie 2018). Avantajul promovării produselor pe Facebook este faptul că se pot alege categoriile de persoane care vor vedea publicitatea: vârsta, ocupația, locația, sexul acestora, astfel având siguranța că anunțul va ajunge la persoanele potrivite.
- Campanii de publicitate Google Adwords (în rețelele de search și display);
- Realizarea unei pagini de Instagram și derularea de campanii de promovare utilizând această aplicație.

maxim 3000 caractere



Parteneri:

26



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

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Total Subvenție minimis
1.1. Cheltuieli salariale	28.260,00 lei
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	19.800,00 lei
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	28.691,79 lei
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	34.248,20 lei
Total Transa I	110.999,99 lei
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	36.992,34 lei
Total Transa II	36.992,34 lei
TOTAL PROIECT	147.992,33 lei

***** 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.)



Parteneri:




método

27



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

Instrumente Structurale
2014-2020

8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0,00	67.187,62	74.129,76	73.682,89
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	165.125,38	143.243,11	159.376,16	216.564,23
1	din vânzări	48.125,39	96.250,77	144.376,16	216.564,23
2	din credite primite	0,00	0,00	0,00	0,00
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	6.000,00	10.000,00	15.000,00	0,00
4	Subvenție de minimis	110.999,99	36.992,34	0,00	0,00
	Total disponibil (I+A)	165.125,38	210.430,73	233.505,91	290.247,12
B	Cheltuieli	96.596,50	133.618,47	155.799,26	187.573,17
1	Cheltuieli pentru investiții	6.000,00	0,00	0,00	0,00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	33.772,20	50.658,30	60.789,96	79.026,95
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	28.836,00	57.672,00	64.800,00	72.000,00
4	Chirii	0,00	0,00	0,00	0,00
5	Utilități	962,51	1.925,02	2.887,52	4.331,28
6	Costuri funcționare birou	0,00	0,00	0,00	0,00
7	Cheltuieli de marketing	15.006,79	18.008,15	21.609,78	25.931,74
8	Reparații/Întreținere	0,00	0,00	0,00	0,00
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	12.019,00	5.355,00	5.712,00	6.283,20
10	Alte cheltuieli	0,00	0,00	0,00	0,00
C	Credite (1+2)	860,00	1.720,00	2.580,00	3.870,00
1	Rambursări rate de credit scadente	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Dobânzi și comisioane	860,00	1.720,00	2.580,00	3.870,00
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	481,25	962,51	1.443,76	2.165,64
1	Plăți TVA	0,00	0,00	0,00	0,00
2	Rambursări TVA	0,00	0,00	0,00	0,00
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	481,25	962,51	1.443,76	2.165,64
E	Dividende	0,00	0,00	0,00	20.000,00
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	97.937,75	136.300,97	159.823,03	213.608,81
G	Flux net de lichidități (A-F)	67.187,62	6.942,14	-446,87	2.955,42
II	Sold final disponibil (I+G)	67.187,62	74.129,76	73.682,89	76.638,31



Parteneri:



28



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axe 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

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

Ipotezele de lucru avute în vedere sunt următoarele:

- 1) Marja medie de profit pentru produsele vândute este de 33% din preț, medie pentru acest tip de produs/sector;
- 2) Rata medie de rebuturi este de 5% din producția pregătită pentru vânzare;
- 3) Subvenția de minimis este alocată de administrator în două tranșe, în doi ani, respectiv: tranșa I (111.000 lei aproximativ) în anul I; tranșa II (37.000 lei aproximativ) în anul II din cashflow);
- 4) Se estimează faptul că firma va avea maximum 6 luni de activitate de vânzări în anul I din cashflow. Din acest motiv, vânzările din anul II reprezintă dublul vânzărilor din anul I, nefiind previzionate creșteri la nivelul vânzărilor lunare. Între anul III și anul II și între anul IV și anul III se au în vedere creșteri de 50% de la an la an;
- 5) Sunt realizate cheltuieli de investiții pentru două laptop-uri (câte unul pentru fiecare angajat), în valoare totală de 6000 de lei, în anul I;
- 6) Cheltuielile asociate cu materiile prime și materialele vor fi suportate în primul an integral din ajutorul de minimis obținut. Ulterior, sumele obținute din venituri vor fi utilizate pentru achiziționarea altor materii prime și materiale pentru continuarea activității de producție/comercializare;
- 7) Cheltuielile salariale pentru primii doi ani de activitate sunt menținute la nivelul salariului minim, valabil în ianuarie 2019 (2350 lei salariu brut, 2403 lei cost complet). În următorii ani, salariile cresc la 2700 lei cost complet (anul III), respectiv 3000 lei cost complet (anul IV);
- 8) Având în vedere natura proceselor derulate de către firmă, cheltuielile cu utilități sunt direct legate de nivelul vânzărilor, fiind estimată o cotă de 2% din vânzări pentru acest tip de cheltuieli;
- 9) Nu există cheltuieli cu chiria, spațiile utilizate fiind ale asociaților (date în comodat). De asemenea, costurile pentru funcționarea birourilor companiei nu vor fi decontate pe firmă;
- 10) Cheltuielile cu marketing-ul din anul I sunt exclusiv cele suportate prin ajutorul de minimis. Din anul II, se are în vedere creșterea bugetului de marketing cu 20% de la an la an, având în vedere necesitatea de a crește baza de clienți pentru firmă;
- 11) Serviciile de terți includ în primul an consultanța pentru implementarea planului de afaceri (8000 lei plus TVA) și serviciile contabile decontate din proiect (350 lei / lună, plus TVA, 6 luni). Ulterior, în anii II-IV sunt alocate doar cheltuieli cu serviciile contabile;
- 12) Costurile cu comisioanele bancare sunt estimate la 1 lei per tranzacție (de exemplu, în anul I, este vorba despre 860 de kit-uri produse și vândute * 1 leu/kit = 860 lei);
- 13) Regimul de impozitare rămâne cel valabil la data redactării planului de afaceri (ianuarie 2019), respectiv: impozit pe cifra de afaceri a microîntreprinderilor, de 1% din CA.

maxim 3000 caractere

NOTA:

- Mențiunile cu albastru, italic dintre paranteze sunt mențiuni ajutoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea planului de afaceri.

- Anumite secțiuni sunt limitate din punct de vedere al numărului de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.



Parteneri:



