



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod 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 Luciu Evelina Florentina



Parteneri:



1



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axă 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

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	SC EVERIC SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	4520 <i>Intretinerea și repararea autovehiculelor</i>	
3. Asociat majoritar:	Luciu Evelina Florentina	
4. Reprezentant legal:	Luciu Evelina Florentina	
5. Adresa:	Jud. TR, sat Plosca, Comuna Plosca	
6. Telefon:	0784457772	
7. E-mail:	evy.flory95@gmail.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Alexandria, Teleorman	
9. Asociați sau acționari:		
	Numele și prenumele	Domiciliu
		Ponderea în capital social
	Luciu Evelina Florentina	Jud. Teleorman, sat Plosca, Comuna Plosca
		100 %

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

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Afacerea consta in infiintarea unei vulcanizari cu sediul in municipiul Alexandria, judetul Telorman, care va avea ca obiect de activitate prestarea de servicii de vulcanizare. Serviciile vor fi oferite tuturor posesorilor de automobile din judetul Teleorman si zonele limitrofe care necesita diverse lucrari la rotile masinilor. Indiferent de marca autoturismului, mecanicul va raspunde comenzilor propt si cu profesionalism.

Esenta afacerii consta in infiintarea unei vulcanizari care sa raspunda unei game cat mai variate



Parteneri:



2

159



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

și cuprinzătoare de nevoi ale posesorilor de autovehicule din municipiul Alexandria și din localitățile limitrofe.

Studii relevante pe baza cărora s-a inițiat acest tip de afacere: Conform Comunicatului de presa nr. 65 din 14 martie 2017 dat de Institutul National de Statistica, Domeniul Comerț-Servicii în ceea ce privește evoluția volumului cifrei de afaceri în piața domeniul întretinerii și reparării autovehiculelor s-au observat următoarele: „ianuarie 2017 comparativ cu ianuarie 2016. Volumul cifrei de afaceri pentru comerțul cu ridicata și cu amănuntul, întretinerea și repararea autovehiculelor și a motocicletelor, serie brută, în luna ianuarie 2017, comparativ cu luna ianuarie 2016 a înregistrat o creștere cu 8,9%, datorată creșterilor înregistrate la comerțul cu motociclete, piese și accesorii aferente; întretinerea și repararea motocicletelor (+35,5%), activitățile de întretinere și repararea autovehiculelor (+19,7%), comerțul cu autovehicule (+9,8%) și la comerțul cu piese și accesorii pentru autovehicule (+3,3%).”

Autovehiculul este un obiect de care aproape nu ne putem lipsi în acest secol al vitezei, unde totul se desfășoară cu o rapiditate uimitoare și unde deținerea unui sau mai multor autovehicule poate consta în reușita unei afaceri, iar funcționarea acestuia sau acestuia este indispensabilă pentru desfășurarea activităților zilnice.

Factorii relevanți pentru afacere sunt:

Localizarea: proiectul de înființare vulcanizare se va amplsa în localitatea Alexandria, județul Teleorman.

Competențele antreprenorului: Solicitantul a dobândit competențe antreprenoriale în urma absolvirii cursului de competențe antreprenoriale.

Tehnologia: Solicitantul va utiliza echipamente noi, fabricate cu tehnologie nouă, cu consum redus de energie și care nu poluează mediul înconjurător.

Ținând cont de toate aceste cerințe ale pieței, doamna Luciu dorește să înființeze o vulcanizare care să aducă pe piața servicii profesionale, calitative și durabile.

Gama de servicii este următoarea:

- Schimbare anvelope sezonier;
- Montat/demontat roata mașina;
- Montat/demontat roata jantă;
- Schimb valvă;
- Echilibrare roți;
- Verificat presiune ;
- Indreptat jantă;
- Presurizare azot;

Echipamentele utilizate în desfășurarea activităților sunt:

- Aparat dejantat roți;
- Mașina de echilibrat roți;
- Elevator foarfecă;
- Aparat geometrie roți 3D;
- Mașina de roluit jantă;
- Tubulare impact;
- Pistol pneumatic;
- Compresor azot;
- Compresor aer;
- Aparat sudură în argon



Parteneri:

3

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

maxim 4000 caractere

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

În prezent, termenul de vulcanizare este oarecum depășit atunci când apelăm de fapt la un serviciu dedicat roților și anvelopelor. Termenul de vulcanizare definește în fapt un proces chimic care presupune transformarea cauciucului natural sau a polimerilor corespunzători prin adăugarea de sulf, pentru a se obține produși mult mai rezistenți și mai elastici. Materialele vulcanizate sunt mai puțin lipicioase și au proprietăți mecanice și de rezistență chimică superioare.

Concret în cazul anvelopelor, termenul de vulcanizare definește o parte a procesului tehnologic prin care este fabricată anvelopa și în particular un procedeu tehnic prin care anumite defecte ale anvelopelor se pot remedia. Prin urmare, atunci când spunem că mergem la vulcanizare avem de fapt nevoie de un complex de servicii aferent roților (prin roți definim ansamblul dintre anvelopa și jantă).

Cei mai mulți oameni nu își dau seama că anvelopele sunt cele mai importante elemente de siguranță ale unui vehicul. Anvelopele fac legătura dintre vehicul și suprafața drumului. Fiind componente esențiale ale sistemului de suspensie, anvelopele sunt responsabile de transmiterea forțelor de rulare, virare și franare la suprafața drumului. Deși sunt ușor de întreținut, societatea are tendința să le treacă cu vederea. Cu toate acestea, aerul din interiorul anvelopelor și designul acestora afectează performanța vehiculului, durata de viață a benzilor de rulare ale anvelopelor și confortul la drum.

Întreținerea anvelopelor este esențială pentru a putea obține un consum eficient și o durată de viață prelungită a benzilor de rulare ale anvelopelor din punct de vedere al uzurii. Personalul doamnei Luciu va ajuta clienții să înțeleagă principiile de bază de întreținere și îngrijire a anvelopelor, precum ar fi: când trebuie să se efectueze o rotație a anvelopelor, o echilibrare a roților sau chiar geometria roților (alinierea corectă a roților). Vor explica ce înseamnă notațiile de pe peretele lateral al anvelopei și vor sfătui toți clienții cu privire la cel mai bun moment pentru a cumpăra un nou set de anvelope și care este cel potrivit set de anvelope pentru vehiculul fiecăruia. Aceasta este viziunea care a dat naștere misiunii afacerii, care va aduce succesul în acest domeniu.

Valorile care stau la baza dezvoltării afacerii:

Responsabilitate - presupune că afacerea este responsabilă pentru toate acțiunile sale și își respectă promisiunile, pentru că promite doar ceea ce știe că poate realiza și acest lucru se aplică de la cererea unui serviciu până la finalizarea acestuia: credință, caracter, onoare, integritate, puritate, simplitate, statornicie.

Comunicare - comunicare deschisă, onestă și permanentă, demonstrată prin intermediul politicii ușor deschise. Se pune valoare pe lucrul în echipă pentru rezolvarea problemelor și satisfacerea nevoilor clienților: claritate, onestitate, respect, veridicitate, înțelegere



Parteneri:



4

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

Loialitate fata de clienti -afacerea se angajeaza sa ofere servicii de calitate pentru imbunatatirea afacerii clientilor sai: grija, concentrare, scop, valoare.

Corectitudine si integritate - corectitudine si respectarea celor mai inalte standarde etice. Clientii sunt tratati cu onestitate, consecventa, respect, curaj si, mai presus de toate, corectitudine: importanta, coerenta, curaj, autenticitate, loialitate, mila, moderatie, obiectivitate, etica muncii.

Relatii umane - echipa este cel mai important lucru, aspiratiile ei sunt foarte importante si afacerea incearca sa creeze un mediu in care sa-si poata atinge potentialul maxim. Membrii echipei sunt rasplatiti, iar realizarile recunoscute. Este incurajata invatarea continua si dezvoltarea oamenilor pana cand acestia ating cel mai inalt potential. Membrii echipei sunt tratati cu corectitudine si demnitate: recunoastere, curtoazie, dezvoltare, umilinta, bucurie, rabdare, respect, rasplata, recunostinta.

Inovatie - pasiune pentru ceea ce facem, iar rezolvarea problemelor cu care se intalnesc clientii reprezinta cel mai important aspect al afacerii. Este incurajat spiritul antreprenorial si asumarea riscurilor rezonabile: incredere, creativitate, flexibilitate, pasiune, perseverenta.

Calitatea vietii - recunoasterea nevoii de echilibru intre viata profesionala si cea personala. (generozitate, liniste, rugaciune, respect, sensibilitate.

maxim 3000 caractere

2.3 - Obiective

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

- Infiintarea societatii, in maxim 30 de zile de la aprobarea dosarului de finanțare.
- Asigurarea resurselor materiale, umane si financiare necesarii dezvoltarii si sustenabilitatii afacerii.
- Contractarea, in maxim 30 de zile de la infiintarea societatii, a unei firme de consultanta contabila pentru efectuarea si pastrarea evidentelor contabile.
- Contractarea unei firme de consultanta pentru managementul afacerii.
- Crearea a 2 locuri de munca in domeniul de interes al proiectului, in vederea cresterii avantajului competitiv, intr-o perioada de maxim 6 luni de la demararea activitatii.
- Cresterea competitivitatii firmei prin realizarea unei cifre de afaceri de minim 30% din valoarea primei transe de plata, in maxim 12 de luni de la infiintarea societatii.

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

- Cresterea numarului de clienti ai vulcanizarii cu minim 2% in fiacre an in primii 3 ani de la infiintarea societatii;
- Cresterea veniturilor cu minim 2% in fiecare an in primii 3 ani de la infiintarea societatii, printr-o activitatea de marketing sustinuta si cresterea portofoliului de clienti.
- Mentinerea locurilor de munca minim pana in 02.01.2021.

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)



Parteneri:

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

- Stabilirea unor strategii de abordare a businessului pe o perioadă de peste 5 ani an cu gasirea de solutii pentru atingerea veniturilor stabilite la sfarsitul primului an, avand in vedere variantele de scenarii posibile: cel mai probabil, optimist si pesimist.
- Maparea proceselor si stabilirea procedurilor de lucru necesare desfasurarii activitatii, in decurs de o luna de la infiintarea firmei si lansarea afacerii. Stabilirea proceselor si a modului de lucru intre posturi.
- Stabilirea sistemului de raportare si a indicatorilor de performanta.

2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Infiintarea societatii
<i>Durata de realizare: 1 luna (Luna 1 de implementare).</i>	<p><u>Modul de realizare:</u> Pasii care trebuie urmati pentru realizarea acestei activitati sunt: infiintarea firmei la Oficiul Registrului Comertului si inregistrarea punctului de lucru prin eliberarea Certificatului constatator cu activitatile ce se vor desfasura prin proiect. Va fi intocmita documentatia si va fi depus dosarul la Oficiul Registrului Comertului Teleorman.</p> <p>Pentru aceasta activitate nu vor fi decontate cheltuieli;</p> <p><u>Persoane responsabile:</u> Administratorul societatii;</p> <p><u>Rezultate preconizate:</u> 1 societate infiintata si autorizata sa isi desfasoare activitatea.</p> <p>Obiectiv: Infiintarea societatii, in maxim 30 de zile de la aprobarea dosarului de finantare.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
Activitatea 2	Managementul de proiect
<i>Durata de realizare: 12 luni; (Luna 1 de implementare - Luna 12 de implementare).</i>	<p><u>Modul de realizare:</u> Managementul de proiect reprezinta o activitate continua, derulata pe intreaga perioada de implementare a proiectului si va consta in monitorizarea permanenta a activitatilor in vederea respectarii graficului previzionat, incadrarea cheltuielilor realizate in bugetul propus si obtinerea tuturor rezultatelor preconizate in urma implementarii proiectului. Vor fi depuse Cereri de plata, vor fi intocmite Rapoarte de progres intermediare pe tot parcursul proiectului si un raport de progres final la sfarsit. Vor fi realizate achizitii si plata salariilor in conformitate cu conditiile prevazute in proiect. In cazul in care va fi nevoie, vor fi transmise notificari in vederea rectificarii bugetare si vor fi intocmite acte aditionale la contractul de finantare nerambursabila.</p> <p>Pentru aceasta activitate vor fi decontate cheltuieli de consultanta pentru managementul proiectului, conform categoriei de cheltuieli din Metodologie. Pentru rambursarea acestor cheltuieli beneficiarul va prezenta urmatoarele documente: contractul de servicii, factura fiscala, procesul verbal de receptie, ordinul de plata si extrasul de cont.</p> <p><u>Persoane responsabile:</u> Administratorul societatii; Societatea de consultanta</p>



Parteneri:



[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axă Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării și susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol 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>contractata;</p> <p>Rezultate preconizate: Cereri de plata; Rapoarte de progres intermediare si 1 Raport de progres final, notificari, rectificari bugetare, previziuni, acte aditionale etc.</p> <p>Obiectiv: Contractarea unei firme de consultanta pentru managementul afacerii.</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
Activitatea 3	<u>Asigurarea spatiului pentru sediul firmei</u>
<p><i>Durata de realizare: 1 luna; (Luna 1 de implementare - Luna 2 de implementare)</i></p>	<p>Modul de realizare: Locatia va fi in mediul urban si in regiunea de dezvoltare Sud Muntenia - in municipiul Alexandria. Activitatea se va desfasura intr-un spatiu inchiriat, care va respecta urmatoarele caracteristici aproximative: compartimentare conform cerintelor clientului; utilitati de tip apa curenta, energie electrica si termica. Pentru aceasta activitate nu vor fi decontate cheltuielile. In aceasta locatie vor fi instalate utilajele si echipamentele ce se doresc a fi achizitionate prin proiect si se va desfasura activitatea efectiva a firmei.</p> <p>Persoane responsabile: Administratorul societatii;</p> <p>Rezultate preconizate: 1 spatiu aferent desfasurarii activitatii</p> <p>Obiectiv: Asigurarea resurselor materiale, umane si financiare necesarii dezvoltarii si sustenabilitatii afacerii</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
Activitatea 4	<u>Achizitionarea bunurilor necesare desfasurarii activitatii</u>
<p><i>Durata de realizare: 1 luna; (Luna 1 de implementare)</i></p>	<p>Modul de realizare: In cadrul acestei activitati, se vor pregati documentele necesare pentru a achizitiona bunurile eligibile in conditii de piata, cu respectarea principiilor prevazute in legislatia in vigoare privind atribuirea contractelor de achizitie, respectiv va fi intocmit un dosar de achizitie care sa cuprinda: minim trei cereri de oferta si dovada transmiterii acestora, ofertele primite, un proces verbal semnat de reprezentantul legal al intreprinderii prin care sa fie justificata alegerea ofertei castigatoare, contractul cu furnizorul si documentul din care sa rezulte autorizarea activitatii de productie/ comert a furnizorului.</p> <p>Persoane responsabile: Administratorul societatii; Societatea de consultanta contractata;</p> <p>Rezultate preconizate: contracte de achizitie bunuri;</p> <p>Echipamentele utilizate in desfasurarea activitatilor sunt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - Aparat de jantat roti; - Masina de echilibrat roti; - Elevator foarfeca; - Aparat geometrie roti 3D; - Masina de roluit jante; - Tubulare impact; - Pistol pneumatic;



Parteneri:



[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

	<ul style="list-style-type: none"> - Compresor azot; - Compresor aer ; - Aparat sudura in argon <p>Obiectiv: Asigurarea resurselor materiale, umane si financiare necesarii dezvoltarii si sustenabilitatii afacerii</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
Activitatea 5	<u>Recrutare, selectie, angajare, instruire personal necesar</u>
<i>Durata de realizare: 0 (1) luna; (Luna 2 de implementare)</i>	<p>In cadrul afacerii finantate prin schema de minimis vor fi angajate 2 persoane, cu resedinta/ domiciliul in regiunea Sud Muntenia, in mediul urban sau rural, in conformitate cu Metodologia concursului. Solicitantul isi ia angajamentul mentinerii locurilor de munca pe perioada de sustenabilitate. De asemenea, solicitantul isi ia angajamentul ca cele 2 locuri de munca sa fie ocupate de persoane vulnerabile/ someri/ absolventi dupa anul 2014.</p> <p>Pentru aceasta activitate vor fi decontate salarii si contributii sociale, conform categoriilor de cheltuieli din Metodologie. Nivelul de salarizare pentru locurile de munca nou create si decontate prin program va fi mentinut pe toata durata obligativitatii mentinerii acestora. Pentru rambursarea acestor cheltuieli beneficiarul va prezenta urmatoarele documente: contracte individuale de munca, extras din revisal cu inregistrarea contractului individual de munca, foi colective de prezenta, stat de salarii, ordine de plata aferente salariilor si contributiilor angajatului si angajatorului, extrase de cont.</p> <p>Persoane responsabile: Administratorul societatii;</p> <p>Rezultate preconizate: 2 persoane angajate .</p> <p>Obiectiv: Crearea a 2 locuri de munca in domeniul de interes al proiectului, in vederea cresterii avantajului competitiv, intr-o perioada de maxim 6 luni de la demararea activitatii.</p>
Activitatea 6	<u>Prestarea serviciilor de vulcanizare</u>
<i>Durata de realizare: Activitate continua - incepand cu luna 4 de implementare a proiectului.</i>	<p>Modul de realizare: In cadrul activitatii nr. 6, personalul angajat vor incepe prestarea serviciilor, pe baza cerintelor clientilor.</p> <p>Persoane responsabile: Administratorul societatii; personalul angajat;</p> <p>Obiectiv: Cresterea competitivitatii firmei prin realizarea unei cifre de afaceri de minim 30% din valoarea primei transe de plata, in maxim 12 de luni de la infiintarea societatii.</p>
Activitatea 7	<u>Promovarea afacerii</u>
<i>Durata de realizare: 1 L; (Luna 4 de</i>	<p>Modul de realizare: Promovarea se va realiza on-line prin intermediul paginii pe rețeaua Facebook, pe rețeaua Instagram, precum și printr-o campanie de emailing către potențiali clienți identificați de către administratorul</p>



Parteneri:



duce



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axă 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

implementare)	<p>societatii.</p> <p>Pentru aceasta activitate nu vor fi decontate cheltuieli.</p> <p><u>Persoane responsabile:</u> Administratorul societatii; firma externalizata;</p> <p><u>Rezultate preconizate:</u> 1 pagina Facebook si 1 cont Instagram create;</p> <p>Obiectiv: Cresterea numarului de clienti ai vulcanizarii cu minim 2% in fiecare an in primii 3 ani de la infiintarea societatii;</p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
---------------	--

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

<p>Pe termen mediu (1-5 ani) factorii care contribuie la dezvoltarea afacerii sunt:</p> <ul style="list-style-type: none"> - calitatea serviciilor va fi ridicata si realizata cu echipamente de cea mai buna calitate - grija pentru clienti - tratarea clientilor ca parteneri ai afacerii - promovarea continua prin toate canalele a activitatii societatii - grija si respectul fata de angajati <p>Pe termen lung (peste 5 ani) ceea ce va sta la baza dezvoltarii afacerii este reprezentat de:</p> <ul style="list-style-type: none"> - strategiile de abordare a businessului - promovarea continua prin toate canalele a activitatii societatii - diversificarea serviciilor posibil prin infiintarea unei spalatorii sau a unui service auto <p>Din a doua transa de plata se vor mai achizitiona echipamente si se va plati consultanta pentru managementul afacerii.</p> <p>De asemenea, pentru sustenabilitatea si dezvoltarea afacerii, administratorul va contribui cu aport propriu, va reinvesti profitul sau chiar va apela la credite si imprumuturi. Daca va intrevade o oportunitate de accesare a unor fonduri nerambursabile, aceasta nu va fi ratata pentru a contribui la bunastarea si dezvoltarea afacerii.</p> <p style="text-align: right;">maxim 3000 caractere</p>
--

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	Activitatea 1 - <u>Infiintarea societatii</u> va avea ca rezultat o societate infiintata si autorizata sa isi desfasoare activitatea.
Rezultat 2	Activitatea 2 - <u>Managementul de proiect</u> va avea ca rezultat intocmirea unor cereri de plata, rapoarte de progres intermediare si un raport de progres final, notificari, rectificari bugetare, previziuni, acte aditionale etc.
Rezultat 3	Activitatea 3 - <u>Asigurarea spatiului pentru sediul firmei</u> va avea ca rezultat asigurarea unui spatiu aferent firmei.
Rezultat 4	Activitatea 4 - <u>Achizitionarea bunurilor necesare desfasurarii activitatii</u> va avea



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
 2014-2020

	ca rezultat întocmirea unor contracte de achiziție bunuri.
Rezultat 5	Activitatea 5 - <u>Recrutare, selecție, angajare, instruire personal necesar</u> va avea ca rezultat angajarea a doua persoane.
Rezultat 6	Activitatea 6 - <u>Prestarea serviciilor de reparatii pentru autovehicule</u> va avea ca rezultat fidelizarea clientilor.
Rezultat 7	Activitatea 7 - <u>Promovarea afacerii</u> va avea ca rezultat o pagina Facebook si un cont Instagram create.

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Riscuri nefinalizării proiectului ca urmare a nerealizării de venituri reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale: Beneficiarul ajutorului de minimis trebuie să facă dovada că a realizat din activitatea curentă, în termenul de 12 luni aferent etapei de funcționare a firmei, venituri reprezentând minimum 30% din valoarea tranșei inițiale. În cazul în care acest termen nu este respectat, tranșa finală nu se mai acordă.	Pentru evitarea acestui risc societatea va da dovada de profesionalism și va urmări constant respectarea obligațiilor contractuale și care deriva din proiect. De asemenea, va presta o activitate susținută în vederea realizării veniturilor obligatorii. maxim 750 caractere
2.	Riscuri de piață: Orice studiu al pieței ar efectua o firmă, nu poate afla cu precizie care va fi evoluția pieței și a prețurilor. Cererea față de serviciile unei firme este, de regulă, mai mult elastică decât stabilă, deoarece preferințele și orientările consumatorilor, nivelul prețului și mărimea ofertei competitorilor sunt imprevizibile.	Acest tip de risc va fi gestionat prin menținerea sub analiză internă permanentă a riscului concurențial. maxim 750 caractere
3.	Riscul economic (de exploatare): Vulcanizarea se poate confrunta cu situații diferite datorită interacțiunii unor factori, cum ar fi: variabilitatea cererii, care face încasarile nesigure, ca de altfel și posibilitățile de plată a furnizorilor și de extindere a afacerii; fluctuația prețurilor de achiziție a factorilor de producție utilizati influențează nivelul costurilor și mărimea profitului firmei; competența managerilor,	Pentru gestionarea acestui risc, contabilul întreprinderii va monitoriza lunar situația afacerii utilizând ca instrument de analiză indicatorul numit prag de rentabilitate.



Parteneri:

10

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

	reflectata in oportunitatea deciziilor luate, de care depinde ulterior succesul sau esecul afacerii.	
4.	Riscuri legate de forta de munca: Judetul Teleorman se caracterizeaza printr-un nivel ridicat al migrarii fortei de munca. De asemenea, exista riscul migrarii fortei de munca catre alte sectoare mai atractive sau catre competitori din cadrul aceluasi segment. Acest lucru are un impact negativ asupra afacerii din urmatoarele perspective: gradul de pregatire a fortei de munca ramase; costul fortei de munca - la aceeasi bani, se opteaza pentru ce este disponibil si, in acelasi timp, asteptarile salariale ale noilor veniti sunt din start foarte mari; pierderea constanta a valorii adaugate dobandite on the job prin permanenta absorbtie de noi angajati.	Acest risc va fi gestionat prin motivarea constanta a angajatilor, prin diverse modalitati (mariri de salariu; bonusuri; tichete de masa etc).
5.	Riscuri financiare: Intreprinderile se confrunta in permanenta cu un risc financiar deoarece nu au un control multumitor asupra veniturilor viitoare. Aceste riscuri sunt in afara sferei de control a firmei.	Pentru a preveni riscul financiar intreprinderea trebuie sa-si calculeze si sa-si asigure un prag de rentabilitate, configurat ca un interval de incredere si nu ca un reper valoric predeterminat.
6.	Riscul datorat schimbarilor in tehnologie Deoarece evolutia tehnologiei are un rol atat de important in activitatea concurentiala, anticiparea schimbarilor in acest domeniu poate imbunatati pozitia unei firme pe piata. Dupa cum orice ezitare, intarziere sau eroare in previzionarea evolutiei tehnologiei sau in achizitionarea celor mai adecvate realizari in domeniu, poate aduce prejudicii nebanuite intreprinderilor.	Acest risc este inlaturat pe de o parte prin faptul ca, prin prezentul proiect se doreste a fi achizitionate utilaje si echipamente de ultima generatie, ingloband o tehnologie nu mai veche de 3 ani si, pe de alta parte, administratorul societatii va urmari constant evolutia tehnologiei in domeniu.

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

In cadrul afacerii propuse, conceptul de dezvoltare durabila poate fi caracterizat din mai multe puncte de vedere, prin urmatoarele elemente:

- **economie:** se urmareste dezvoltarea unui business caracterizat prin eficienta, crestere si stabilitate. Afacerea va contribui la cresterea nivelului de trai la nivelul municipiului Alexandria,



Parteneri:



11

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

prin faptul ca se vor crea 2 locuri de munca. Mai mult, prin prestarea acestor servicii in orasul Alexandria si imprejurimi vor creste taxele si impozitele catre bugetul local, si implicit catre bugetul public national, datorita cresterii cifrei de afaceri, iar acesti bani vor fi folositi in favoarea locuitorilor municipiului, in vederea imbunatatirii nivelului de trai si a posibilitatilor oferite de catre autoritatile locale.

- societate: in cadrul desfasurarii activitatii se vor respecta principiile referitoare la echitate, dialog social si egalitatea de sanse; activitatea vulcanizarii va avea la baza principiul participarii depline si efective a fiecarei persoane la viata economica si sociala, fara deosebiri pe criterii de sex, origine rasiala sau etnica, religie sau convingeri, dizabilitati, varsta sau orientare sexuala. In cadrul proiectului se va da persoanelor cu dizabilitati posibilitatea sa traiasca independent si sa participe pe deplin la toate aspectele vietii. Daca o persoana cu dizabilitati va dori sa lucreze in cadrul firmei, aceasta va trece ca si celelalte persoane propuse spre angajare printr-un interviu dat in prezenta reprezentantului legal.

- ecologie: in contextul prezentului plan de afaceri, utilajele achizitionate vor fi ecoeficiente, cu consumuri energetice si de resurse reduse, contribuind astfel la reducerea poluarii mediului inconjurator. Prin activitatile sale, mai ales cele legate de investitii si achizitii de echipamente si materiale, proiectul are in vedere respectarea normelor in vigoare legate de protectia mediului. Investitiile propuse prin proiect vor fi cele mai economice din punct de vedere al utilizarii resurselor si cele mai durabile. Vor fi evitate investitiile care pot avea un impact negativ semnificativ asupra mediului sau a climatului. Implementarea proiectului nu va aduce un efect negativ asupra mediului direct sau indirect. Vor fi prevazute masuri de colectare selectiva a deseurilor in vederea reciclarii componentelor pe categoriile selectate in cadrul vulcanizarii .

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

Prezentul plan de afaceri prevede o serie de masuri in vederea utilizarii in mod eficient a resurselor. Prin proiect se doreste achizitionarea de echipamente si tehnologii noi, de ultima generatie care asigura protectia mediului si care conduc la diminuarea consumurilor de materii prime, materiale si de energie. Activitatea propusa nu va avea nici un impact negativ asupra mediului. Utilajele achizitionate vor fi ecoeficiente, cu consumuri energetice si de resurse reduse, contribuind astfel la reducerea poluarii mediului inconjurator.

Implementarea proiectului contribuie la maximizarea beneficiilor si reducerea efectelor negative asupra mediului inconjurator, prin promovarea imprimarii fata-verso a documentelor si promovarea politicii pentru a imprima doar documentele necesare. Vor fi prevazute masuri de colectare selectiva a deseurilor in vederea reciclarii componentelor pe categoriile selectate, in cadrul vulcanizarii.

Echipamentele utilizate in desfasurarea activitatilor sunt:

- Aparat dejantat roti;
- Masina de echilibrat roti;
- Elevator foarfeca;
- Aparat geometrie roti 3D;
- Masina de roluit jante;
- Tubulare impact;
- Pistol pneumatic;
- Compresor azot;
- Compresor aer;



Parteneri:

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
 Axă 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

- Aparat sudura in argon	maxim 1500 carcatere
--------------------------	----------------------

2.8.3 - Inovare Socială

Prima activitatea ce promoveaza inovarea sociala este aceea de a angaja persoane dintr-o categorie defavorizata, ajutandu-le in acest mod sa depaseasca barierele de ordin moral si social care apar la o astfel de persoana.

Alt demers este acela de a scolariza din veniturile rezultate in urma activitatii persoane din categorii defavorizate sau care au alta formare profesionala pe care le va angaja in cadrul vulcanizarii auto, la momentul cand acesta va creste ca volum de activitate.

maxim 1500 carcatere

2.8.4 - Utilizarea si calitatea TIC

Solutiile pe care le va utiliza solicitantul in procesul de prestare de servicii sunt urmatoarele :

- pentru cautarea de piese va utiliza un laptop pentru evidenta clientilor, a materialelor consumabile.

De asemenea, unele echipamente dispun afisaj digital care face usoara citirea parametrilor afisati

maxim 1500 carcatere

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Planul de afaceri aferent afacerii doamnei Luciu contribuie la promovarea principiilor de cercetare, dezvoltare tehnologica si inovare prin achizitionarea si utilizarea unor echipamente cu consum redus de energie, eficiente din puncte de vedere profesional si dotare cu afisaje digitale, de ultima generatie care permit utilizarea mult mai usoara fata de echipamentele din generatiile mai vechi.

maxim 1500 carcatere

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

- Datorita competentelor in domeniul antreprenoriatului dobandite de administratorul firmei, doamna Luciu Evelina va gestiona intr-un mod eficient activitatea firmei;
- Piata de desfacere mare cuprinzand atat judetul Teleorman cat si judetele limitrofe din regiunea



Parteneri:



13

Luciu



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

Sud-Muntenia;

- Posibilitatea de diversificare a serviciilor oferite clientilor;
- Pret scazut la manopera;
- Recrutarea fortei de munca calificata in domeniul de activitate si de asemenea, o politica de personal adecvata prin specializarea continua a personalului;
- Pretul serviciilor va fi unul atragator;
- Raport calitate - pret avantajos.

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Cererea pietei este diversificata si flunctuanta, dependenta de evolutia sectorului auto;
- Necesitatea unei strategii de marketing pentru promovarea vulcanizarii;
- Eforturi pentru castigarea increderii clientului;
- Notorietate scazuta si lipsa unui istoric si/sau a unui portofoliu de clienti - Societatea, fiind un start-up, nu va detine notorietatea dorita pe piata tinta. Numai in masura in care un anumit segment cunoaste firma isi poate forma o anumita imagine asupra acesteia
- Resurse materiale si financiare limitate - Resursele materiale si financiare ale start-up-ului sunt limitate la momentul depunerii planului de afaceri. Prin obtinerea finantarii nerambursabile, societatea se va putea dezvolta in vederea atingerii obiectivelor pe termen lung definite.

3.3. Oportunitățile identificate

- Achizitionarea de utilaje de ultima generatie la un pret extrem de atractiv prin intermediul pr ezentului plan de afaceri;
- Schimbarea mentalitatii populatiei si indreptarea acestora catre o socializare intensa;
- Cresterea pietei odata cu relansarea economiei si aparitia de noi clienti potentiali, marirea bugetelor actuale;
- Cresterea consumului populatiei si a pietei

3.4. Amenințările identificate

- Schimbări nefavorabile în politica financiară și monetară națională;
- Prelungirea efectelor recesiunii economice și ale crizei economice actuale;
- Scăderea foarte mare a preturilor pe piața datorită 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 afacerii finanțate prin schema de minimis vor fi angajate 2 persoane, cu reședința/domiciliul în regiunea Sud Muntenia, în mediul urban sau rural, în conformitate cu Metodologia concursului. Solicitantul își ia angajamentul menținerii locurilor de muncă pe perioada de sustenabilitate. De asemenea, solicitantul își ia angajamentul ca cele 2 locuri de muncă să fie



Parteneri:



14

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

ocupate de persoane vulnerabile/ someri/ absolventi dupa anul 2014.

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

Firma va angaja doua persoane din categoria grupurilor vulnerabile in conformitate cu prevederile HG 799/2014, contribuind in acest mod la Indicatorii asumați în proiect, anume Locuri de munca create si existente urmare a sprijinului primit de someri si inactivi / persoane angajate la 6 luni dupa terminarea sprijinului - 72 de personae

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experienta solicitata
Muncitor necalificat	<ul style="list-style-type: none"> - diagnosticarea defectelor anvelopelor; - demontarea roților; - vulcanizarea anvelopelor / camerelor de aer; - înlocuirea anvelopelor uzate sau în vederea adecvării la sezon; - asamblarea roților; - echilibrarea roților; - montarea rotii pe autovehicul; - întreținerea SDV-urilor și echipamentelor pe care le utilizează 	Nu este necesar	Nu este necesar

4.4 - Relațiile de muncă

Relatiile organizatorice din cadrul afacerii vor fi relatii de subordonare a celor doi angajati fata de administrator si relatii functionale deoarece toti 3 vor colabora in vederea indeplinirii misiunii vulcanizarii - contractarea a cat mai multi clienti si cresterea notorietatii si a veniturilor firmei.

maxim 3000 caractere

4.5 - Management și coordonare

Cunostintele antreprenoriale dobandite de administrator il vor ajuta sa gestioneze eficient afacerea.

Administrator - Principalele responsabilitati:

- Asigura managementul societatii, avand rolul de a asigura conducerea, organizarea si functionarea firmei cu eficienta maxima prin elaborarea strategiilor de dezvoltare, identificarea oportunitatilor, angajarea resurselor financiare, tehnologice si umane necesare;
- raspunde de evidenta contabila, financiara si de gestiunea din societate;
- raspunde de relatia cu clientii societatii, de incasarile si platile necesare bunei functionari a



Parteneri:

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
 2014-2020

societatii;

- identifica oportunitati de afaceri, prospecteaza piata cautand sa atraga noi clienti, tinand cont de oferta concurentei;
- reprezinta firma in relatiile protocolare cu furnizorii, clientii si alte organisme/organizatii cu impact real/potential asupra rezultatelor firmei;
- asigura rețeaua de relatii necesara dezvoltarii activitatii firmei.

Cunostintele angajatilor vor face ca serviciile prestare sa fie de calitate. Clientii vor fi astfel usor de multumit si vor reveni de fiecare data la aceeași firma pentru a-si rezolva problemele.

maxim 3000 caractere

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

Cele doua persoane vor fi recrutate si selectate in urma unor interviuri pe care firma le va organiza. Fiecare persoana se va prezenta cu CV-ul si in urma discutiilor avute si a unei probe practice se vor alege cele doua persoane capabile sa indeplineasca cerintele fisei postului.

maxim 3000 caractere

4.7 - Motivarea angajatilor

Cei doi angajati recrutati de firma vor fi motivati in primul rand de profilul meseriei, deoarece ei si-au dorit sa practice servicii specifice vulcanizarii si de aceea si-au depus CV-urile spre angajare. O alta metoda de motivare va fi plata salariilor la timp si oferirea de bonusuri in preajma sarbatorilor de iarna si pascale, sau in lunile in care incasarile sunt peste media asteptata.

maxim 3000 caractere

4.8 - Monitorizare și control

In cadrul afacerii finantate prin schema de minimis vor fi angajate 2 persoane, cu resedinta/domiciliul in regiunea Sud Muntenia, in mediul urban sau rural.

Politica de personal care va fi promovata in cadrul intreprinderii va oferi conditii de angajare si de munca echitabile si corecte, luand in considerare potentialul, nevoile si aspiratiile diferite ale fiecarui angajat, fara nici o deosebire, excludere, restrictie sau preferinta, asigurandu-se un tratament egal acestora. Factorii determinanti in politica de personal vor fi competenta, dedicatia si meritele in atingerea obiectivelor companiei.

Modalitatile de supraveghere a personalului angajat in cadrul firmei vor fi: evaluarea periodica a angajatilor, respectarea cerintelor de finalizare a lucrarilor, numarul de reclamatii primite si feed-back-ul primit de la clienti. Nu in ultimul rand, managerul va fi prezent zilnic in cadrul sediului si va fi permanent in contact cu personalul angajat dar si cu clientii.

Evaluarea periodica a personalului este necesara pentru a se putea asigura o concordanta intre cerintele posturilor si calitatile profesionale, aptitudinile si comportamentul angajatilor proprii. Astfel se va evita pierderea clientilor din vina angajatilor care din diferite motive pot la un moment dat sa nu mai corespunda cu cerintele postului. Aprecierea sistematica si obiectiva a randamentului, calitatii activitatii desfasurate, comportamentului, initiativei si creativitatii fiecarui angajat, pentru stabilirea gradului de compatibilitate cu cerintele de ocupare a



Parteneri:



16

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932. Nr Contract de finanțare - POCU1823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

postului, retribuirii corespunzătoare a muncii depuse și identificării potențialului în cadrul firmei reprezintă o condiție fără de care nu se poate realiza creșterea cotei de piață întreprinderii.

maxim 3000 caractere

4.9 - Salarizarea personalului

Societatea își va trata angajații cu respect și corectitudine, va plăti salarii competitive în raport cu piața și va crea un mediu de lucru plăcut. De asemenea, vulcanizarea va implementa un sistem de bonusare transparent și predictibil, va menține un sistem transparent de evaluare și feedback, va implementa un sistem de grila salarială și clasificare a funcțiilor și un sistem transparent și predictibil de promovări.

Cei doi angajați ai societății vor fi angajați pe baza de contracte individuale de muncă, cu norma întreagă. Repartizarea timpului de muncă în cadrul săptămânii va fi, de regulă, uniformă, de 8 ore pe zi timp de 5 zile, cu două zile de repaus. În funcție de cantitatea comenzilor, se poate opta și pentru o repartizare inegală a timpului de muncă, cu respectarea duratei normale a timpului de muncă de 40 de ore pe săptămână. În schimbul muncii prestate, angajații vor fi remunerați conform legislației în vigoare. Plata salariilor se va face lunar într-o singură tranșă.

În timp, factorii care vor influența mărimea salariului sunt performanța, cunoștințele, îndemnarea și competența fiecărui angajat. Pentru cuantificarea acestor factori, anual se va realiza o evaluare a angajaților, inclusiv prin implicarea indivizilor în evaluarea randamentului și a potențialului propriu. În funcție de performanțe, angajații vor fi stimulați prin diverse bonusuri, cum ar fi prime de sărbători etc.

În cazul în care se constată abateri grave ale angajaților, administratorul firmei poate recurge la sancțiunile prevăzute de Codul Muncii:

- ✦ avertismentul scris;
- ✦ retrogradarea din funcție, cu acordarea salariului corespunzător funcției în care s-a dispus retrogradarea, pentru o durată ce nu poate depăși 60 de zile;
- ✦ reducerea salariului de bază pe o durată de 1-3 luni cu 5-10%;

desfășurarea disciplinată a contractului individual de muncă.

maxim 3000 caractere

4.10 - Dezvoltarea profesională

Dezvoltarea și perfecționarea profesională presupun aducerea la zi a informațiilor despre domeniul nostru de activitate, dar și despre alte domenii înrudite sau aflate în inter-relație. Pentru aceasta trebuie să ne preocupăm să participăm la activități de perfecționare profesională, să ne îmbunătățim abilitățile existente și să capătăm deprinderi și competențe noi, să acumulăm cunoștințe suplimentare ce ne vor fi utile mai târziu (asa zisa "anticipare profesională").

Pentru ca angajații să fie la zi cu noutățile în domeniul vulcanizării, administratorul societății se va ocupa de trimiterea acestora la cursuri de specializare pentru utilizarea de noi echipamente pe cheltuiala societății.

maxim 3000 caractere

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

În cadrul desfășurării activității se vor respecta principiile referitoare la echitate, dialog social și



Parteneri:



17

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

egalitatea de șanse; activitatea vulcanizării va avea la baza principiul participării depline și efective a fiecărei persoane la viața economică și socială, fără deosebiri pe criterii de sex, origine rasială sau etnică, religie sau convingeri, dizabilități, vârstă sau orientare sexuală. În cadrul proiectului se va da persoanelor cu dizabilități posibilitatea să trăiască independent și să participe pe deplin la toate aspectele vieții. Dacă o persoană cu dizabilități va dori să lucreze în cadrul firmei, aceasta va trece ca și celelalte persoane propuse spre angajare printr-un interviu dat în prezența reprezentantului legal.

maxim 3000 caractere

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Proiectul constă în înființarea unei vulcanizări, având în vedere nevoile tot mai crescute din ultimul timp ale oamenilor de a deține autovehicule performante și bine întreținute.

Afacerea rezidă în dotarea cu echipamente a atelierului, veniturile fiind obținute din următoarele servicii:

- Schimbare anvelope sezonier;
- Montat/demontat roata mașinii;
- Montat/demontat roata jantă;
- Schimb valvă;
- Echilibrare roți;
- Verificat presiune;
- Indreptat jantă;
- Presurizare azot;

Pentru a ne diferenția în piața de întreținere și reparații auto și pentru a crește volumul vânzărilor, se va urmări dezvoltarea pe 3 direcții:

1. Crearea unei imagini reprezentative în această piață
2. Eficientizarea producției și a vânzărilor.
3. Dezvoltarea și vânzarea de servicii pentru punctual de lucru.

Cele 3 direcții sunt complementare și sunt un puternic diferentiator.

1. Pentru a avea o imagine reprezentativă în acest segment de piață firma va folosi imaginea unui brand deja cunoscut sau a mai multor branduri. Prin folosirea imaginii unui brand cunoscut în această piață afacerea va avea acces într-un timp mult mai scurt cu o implementare imediată pentru:

1. Diferențiere, calitate și unicitate a produselor
2. Materiale de know how, produse și procese - proceduri de lucru
3. Atragerea unui segment de clienți cunoscători, prin expunerea brandului.

2. Serviciile vor fi în proporție de 100 % prestate de echipa doamnei Luciu și la standardele cele mai ridicate. Prin eficientizarea timpului de realizare al unui serviciu se dorește minimalizarea timpului de realizare al serviciului cât și creșterea calității serviciilor. Din acest motiv este nevoie de echipamente profesionale de specialitate, echipamente eficiente care implică factorul uman cât mai puțin și care diminuează pierderile față de procesul de producție actual. Pentru procesul de vânzare, raportare, gestiune, evidența produselor, afacerea își propune să achiziționeze soluții profesionale eficiente și comode, echipamente tehnice care scad timpul de închidere a unui bon fiscal cât și timpul de raportare a vânzărilor, achizițiilor, grupelor principale de venituri, bonurilor fiscale, evidența clienților, evidența stocurilor.



Parteneri:



18

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

Activitatea principală a societății constă în activitatea realizată în domeniul repartițiilor și întreținerii de autovehicule conform cod CAEN 4520 - „Întreținerea și repararea autovehiculelor”

maxim 3000 caractere

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Principalele dezavantaje ale produselor în raport cu concurența pot fi:

- ↓ eforturile pot fi ridicate până la castigarea încrederii clienților;
- ↓ lipsa a notorietății datorată statutului de start-up.

Modalitățile prin care se poate depăși avantajele concurenților pot fi:

- ↓ calitatea serviciilor;
- ↓ atragerea unei părți ai clienților actuali ai concurenței prin adoptarea unor strategii de preț și promovare;
- ↓ fidelizarea clienților;
- ↓ o politică de promovare bine implementată, concentrată exact pe segmentul țintă, realizată printr-o strategie de direct mailing;
- ↓ echipamente tehnologice moderne, performante;

un sistem eficient și organizat de gestionare a cheltuielilor și veniturilor.

Avantajul competitiv al întreprinderii finanțate prin prezentul plan de afaceri față de marile service-uri/vulcanizări, îl va constitui sistemul de prețuri mult mai scăzute și timpul de lucru mult mai scurt. În plus, vulcanizarea nu va recurge direct la înlocuirea unei piese, ci va gândi alături de client, o soluție de a remedia problema altfel încât costurile să fie cât mai reduse pentru acesta.

maxim 3000 caractere

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Piața de desfacere vizată de afacere este reprezentată de municipiul Alixandria și localitățile și comunele limitrofe.

Clienții vulcanizării pot fi împărțiți în două mari categorii:

- persoane fizice, posesorii de mașini, care au nevoie de diverse reparații mecanice la autovehiculele personale;
- persoane juridice care dețin flote de mașini și au nevoie să fie întreținute și necesită mici reparații.

Segmentul de piață vizat va fi reprezentat de persoane fizice sau juridice care doresc o rezolvare profesională și rapidă a problemelor pe care le au mașinile lor, care sunt în căutarea unor servicii mai ieftine și care nu doresc să recurgă imediat la soluția costisitoare reprezentată de marile service-uri, preferând în schimb un raport preț-calitate avantajos.

În județul Teleorman există o serie de reprezentanți auto, care lucrează la tarife ridicate și oferă servicii proprietarilor de mașini de import. Piața de reparații și revizii pentru mașinile aflate în garanție este în mare parte acaparată de aceste reprezentanți. Prin deschiderea unei vulcanizări, doamna Luciu Evelina dorește să ofere clienților o unitate la îndemână fiecăruia dintre ei, în orice locație au nevoie, fie că este vorba de domiciliu fie că este vorba de un autoturism în nevoie aflat în afara localităților. Vulcanizarea va fi dotată cu echipamente de



Parteneri:

19

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

ultima generație.

Vulcanizarea va putea asigura, datorită echipamentelor și utilajelor prevăzute a fi achiziționate prin proiect, acel raport optim între preț și calitate atât de căutat de client prin reducerea consumului de materiale, emisiilor și a timpului cu manopera.

Cererea este una zilnică, probleme cu anvelopele putând apărea permanent, indiferent de sezon.

maxim 3000 caractere

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

Clienții atelierului de vulcanizare sunt persoanele care locuiesc, muncesc sau tranzitează spațiul unde se află punctul de lucru. Sediul va fi la îndemâna tuturor persoanelor (angajați și clienți), accesul fiind ușor de realizat.

Clienții societății sunt:

1. Persoane juridice care dețin flote de mașini și au nevoie să fie întreținute și necesită mici reparații
2. Persoane fizice deținătoare de autovehicule care vin să facă mici remedieri la blocul de lumini sau reparații mai mari la partea electrică
3. Persoane fizice deținătoare de autovehicule care au nevoie de diverse reparații mecanice la autovehiculele personale.

Persoanele fizice au vârsta cuprinsă între 18 și 45 ani

Identificarea în detaliu a clienților societății se face prin targetare directă în mai multe moduri, astfel:

- trimiterea de email-uri cu promoțiile care au loc în cadrul atelierului
- întâlniri cu clienți persoane juridice pentru a le explica în detaliu avantajele colaborării între societăți;
- participarea la seminarii, târguri și întruniri de profil unde doamna Dumitrache Mihaela va prezenta oferta societății;
- publicitate pe site-ul de specialitate, prin flyere, prin canalele de networking (Facebook, Twitter, LinkedIn, altele), prin mobil advertising (trimiterea de SMS-uri targetate către clienții persoane juridice din județul Teleorman, cu serviciile societății).

Clienții potențiali ai societății sunt aceiași cu beneficiarii finali, respectiv deținători de autovehicule, persoane fizice și juridice, care au domiciliul sau sediul în localitatea Alexandria, Teleorman, precum și în localitățile limitrofe.

Segment de piață.

Pentru că serviciile vulcanizării se adresează oricărui tip de consumator, strategia de intrare și menținere în această piață se axează pe mai multe direcții astfel:

1. creșterea graduală a cotei de piață
2. satisfacerea nevoilor clienților atât prin păstrarea unui preț corect și echilibrat cât și prin posibilitatea de a oferi clienților diversitate conform nevoilor lor.

Cererea de servicii pentru întreținerea și repararea autovehiculelor este zilnică.

maxim 3000 caractere

6.3. Clienți potențiali

Clienții vulcanizării sunt persoanele care locuiesc, muncesc sau tranzitează spațiul unde se află punctul de lucru (municipiul Alexandria). Sediul va fi la îndemâna tuturor persoanelor (angajați și clienți), accesul fiind ușor de realizat.

Clienții societății sunt:



Parteneri:



20

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

1. Persoane juridice care detin flote de masini si au nevoie sa fie intretinute si necesita mici reparatii
 2. Persoane fizice detinatoare de autovehicule
- Clientii vulcanizarii pot fi impartiti in doua mari categorii:
- persoane fizice, posesorii de masini;
 - persoane juridice care detin flote de masini si au nevoie sa fie intretinute si necesita mici reparatii.
- Segmentul de piata vizat va fi reprezentati de persoane fizice sau juridice care doresc o rezolvare profesionala si rapida a problemelor pe care le au masinile lor, care sunt in cautarea unor servicii mai ieftine si care nu doresc sa recurga imediat la solutia costisitoare reprezentata de marile service-uri, preferand in schimb un raport pret-calitate avantajos.

maxim 3000 caractere

6.4. Concurența

La nivelul judetului Teleorman, sectorul de reparatiilor de masini este destul de extins. Concurenta este formata pe de o parte din reprezentantele auto. Pe langa acestea, exista vulcanizari multibrand specializate pe lucrari mici de mecanica si pe lucrari de tinichigerie sau vopsitorie. Acestea reprezinta concurenta directa pentru intreprinderea finantata prin prezentul plan de afaceri.

Principalele firme care ofera servicii similare in municipiul Alexandria sunt:

- SC VAVA L cu sediul in Str. Alexandru Ghica, Nr. 82;
- Mobil Serv SRL cu sediul in Strada Dr. Stanca Nr. 85;

Avantajul competitiv al intreprinderii finantate prin prezentul plan de afaceri fata de marile service-uri, il va constitui sistemul de preturi mult mai scazute si timpul de lucru mult mai scurt. In plus, vulcanizarea nu va recurge direct la inlocuirea unei piese, ci va gandi alaturi de client, o solutie de a remedia problema altfel incat costurile sa fie cat mai reduse pentru acesta.

maxim 3000 caractere

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Serviciile oferite de companie vor deservi cerintele clientilor, intreaga politica a firmei fiind indreptata spre constientizarea nevoilor acestora. Gama de servicii oferita este diversificata si poate fi adaptata cerintelor fiecarui client in parte, iar calitatea serviciilor este asigurata de pregatirea si experienta personalului in acest domeniu, dotarea cu echipamente si materii prime de buna calitate, precum si de contractele incheiate cu parteneri capabili sa le respecte.

Strategia de piata ce va fi aplicata pentru valorificarea serviciilor obtinute prin implementarea proiectului va presupune:

- ✦ Structurarea strategiilor de pret in functie de principalele obiective ale firmei;
- ✦ Extinderea activitatii societatii si a cotei de piata prin:

- Introducerea unor tehnologii moderne, nepoluante, competitive in domeniu, in vederea asigurarii unei productivitati ridicate a vulcanizarii putand astfel practica un raport pret-calitate avantajos pentru clientii din zona rurala ale caror venituri sunt si asa mai scazute;
- Diversificarea activitatii societatii in functie de cererea existenta pe piata prin oferirea in cadrul vulcanizarii a unei game variate de servicii;
- Crearea de relatii cu potentialii clienti pentru a se asigura o masa critica de clienti



Parteneri:

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axă 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

- permanenti;
- Preturi diferite în funcție de gama de servicii solicitate, acordându-se discount-uri dacă este cazul;
 - Societatea va încerca să-și atragă noi clienți și să îi mențină pe cei deja existenți prin atenția acordată detaliilor și prin intermediul comunicării directe;
 - Evaluarea periodică a personalului pentru a se putea asigura o concordanță între cerințele posturilor și calitățile profesionale, aptitudinile și comportamentul angajaților proprii;
 - Activitatea susținută și agresivă de promovare pe piață. Principalele cai de realizare a acestui obiectiv vor fi: elaborarea ofertelor și distribuirea acestora potențialilor clienți; prospectarea pieței pentru identificarea de noi clienți și abordarea acestora în vederea dezvoltării unei relații de business; prospectarea pieței concurențiale în vederea contracarării strategiilor de marketing a acestora.

maxim 3000 caractere

7.2. Politica de preț

Cunoașterea sistemului de prețuri și tarife posibile a fi folosite în cadrul pieței, cu toate elementele sale specifice și implicațiile pe care acesta le are asupra activităților desfășurate de către firmele concurențiale, reprezintă o importanță deosebită. Prin intermediul respectivului sistem, unitățile economice își reglează relațiile externe cu piața, iar pe de altă parte, își formulează, fundamentează, orientează și derulează politicile de marketing pe care le poate promova în fiecare zonă a pieței receptive și, în ultima instanță, își reglementează activitățile interne.

O modalitate de structurare a strategiilor de preț se poate realiza pe baza obiectivelor globale ale politicii de piață a firmei:

1. Stabilirea strategiei de preț în funcție de modalitatea de patrundere pe piața vizată: *strategia prețului înalt* („luarea caimacului pieței”) - pentru atragerea segmentelor de piață solvabile și receptive la nou; *strategia prețului scăzut* („de penetrare”) - pentru patrunderea rapidă pe piață și acapararea unei părți importante a acesteia; *strategia prețului adaptat pieței* - pentru valorificarea avantajelor oferite de o piață favorabilă produselor întreprinderii. În cazul de față se va opta pentru strategia prețului scăzut deoarece se dorește o intrare rapidă pe piață. Chiar dacă prețul este mai scăzut decât al concurenței, datorită tehnologiilor noi care vor fi implementate, se va putea menține un nivel sigur al profilului. Cunoașterea cerințelor și condițiilor privind realizarea produselor, a reglementărilor în vigoare precum și a standardelor și cerințelor clienților reprezintă un avantaj competitiv ce va permite vulcanizării să facă față concurenței. Punctul forte al strategiei de preț al societății este asigurarea tuturor condițiilor pentru prestarea de servicii competitive la un preț redus. Pentru aceasta se vor achiziționa prin proiect echipamente și utilaje noi, de ultimă generație care vor permite prestarea serviciilor de vulcanizare în condiții minime de cost și cu eliminarea pierderilor.

2. Stabilirea strategiei de preț în funcție de politica generală de marketing a întreprinderii: *strategia prețului scăzut standardizat* - întreprinderea practică aceleași prețuri, indiferent de condițiile de pe piața țintă; *strategia prețului combinat* - presupune oferirea concomitentă atât a unui preț standardizat, cât și a unor prețuri individualizate pe diferite componente ale produsului. În cazul de față se va merge pe strategia prețului combinat.

3. Stabilirea strategiei de preț în funcție de concurență: *strategii de preț ofensive* - urmăresc castigarea „bătăliilor” de pe piață prin practicarea unor prețuri agresive; *strategii de preț defensive* - se încercă alinierea prețurilor la cele ale principalilor concurenți de pe piață



Parteneri:

22

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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

vizata. In cazul de fata se va merge pe o strategie de pret agresiva.

La stabilirea pretului serviciilor prestate vor fi luate in considerare urmatoarele aspecte:

- complexitatea lucrării;
- pretul a fost stabilit la un asemenea nivel incat serviciul sa fie acceptat de consumatori, adica acestia sa doreasca si sa aiba posibilitatea sa-l cumpere;
- intreprinderea si-a stabilit pretul serviciilor oferite asa incat sa-si consolideze pozitia pe piata;
- preturile de pe piata regionala a unor servicii similare, societatea urmarind sa ofere pe piata un raport pret/calitate cat mai avantajos pentru client, insa cu mentinerea unei marje de profitabilitate cat mai ridicata;
- nivelul preturilor trebuie sa asigure acoperirea tuturor cheltuielilor intreprinderii si obtinerea unui profit.

maxim 3000 caractere

7.3. Politica de distribuție

Distributia este un element important al mixului de marketing care contribuie in mod decisiv la finalizarea efectiva a activitatilor firmelor producatoare de servicii si, totodata, la realizarea scopului activitatii de marketing - de satisfacere a nevoilor utilizatorilor finali. Ea cuprinde ansamblul activitatilor prin care serviciile prestate ajung de la prestator la consumator.

Politica de distributie cuprinde totalitatea deciziilor care se refera la o asigurare a treptelor de desfacere coordonate cu performantele firmei.

Selectarea canalelor de distributie, alegerea intermediarilor, stabilirea formelor de distributie adecvate fiecărei categorii de produse si servicii constituie decizii de marketing avute in vedere in cadrul politicii de distributie.

Sistemul de distributie reprezinta o resursa externa esentiala a firmei, fiind la fel de important ca resursele interne esentiale - personalul si capacitatile de productie, de cercetare, de proiectare si de vanzare.

Modalitatea de distributie directa se refera la prestarea serviciilor la sediul afacerii.

Prestarea serviciilor de vulcanizare vor avea loc in cadrul atelierului amenajat in locatia de implementare a afacerii din municipiul Alexandria. Persoana de contact cu clientii firmei va fi administratorul, doamna Luciu.

Administratorul societatii se va ocupa de preluarea comenzilor pentru fiecare client in parte, va organiza programul de reparatii, conform cerintelor si ordinii comenzilor, va face, alaturi de angajati, diagnosticul problemelor pentru fiecare autovehicul, stabileste planul de actiune in urma diagnosticului, intocmeste factura, incaseaza plata.

Serviciile societatii vor fi prestate individual pentru fiecare client in parte. Administratorul are in vedere dezvoltarea societatii, prin crearea unei baze de date de contacte aferente portofoliului de clienti fermi si a grupului tinta de clienti potentiali. Acest lucru va putea fi posibil, in functie de evolutia pietei.

Prestarea serviciilor va avea loc la sediul prestatorului. In medie, fiecare client contracteaza cate un serviciu la un moment dat in timp.

maxim 3000 caractere

7.4. Politica de promovare

Pentru promovarea serviciilor societatii se vor efectua activitatile:



Parteneri:



23

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Încurajarea muncii 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

- crearea unui site prin care se prezinta serviciile oferite de societate
- publicitate, promovare pe site-uri de specialitate;
- fluturasi publicitari;
- publicitatea de tip „marketing direct”, prin vizita directa la client si prezentarea serviciilor oferite.

Bugetul alocat pentru activitatile de promovare va avea ca rezultat direct fidelizarea clientilor existenti, atragerea de noi clienti.

maxim 3000 caractere

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Total Subvenție minimis
1. Cheltuieli cu salariile personalului nou-angajat	36.159
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	74.841
Total Transa I	111.000
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	32.500
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	7.000
Total Transa II	
TOTAL PROIECT	

*** DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII

8.2. Bugetul proiectului



Parteneri:



24

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANA

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Creșterea ocupării forței de muncă prin
 Direcția de Dezvoltare Regională și Investiții în
 Târgușor și în Zona de Dezvoltare Regională Sud-Muntenia
 Cod SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de Finanțare - POCU82/37/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

Nr. Crt.	Denumire Cheltuiala	Descriere Cheltuiala	Categorie cheltuiala	Tip Cheltuiala	Unitate de masura	Cantitate	Cost Unitar fara TVA	TVA	Total fara TVA	Total cu TVA
TRANSA I										
1	Salariu net muncitor necalificat 1	8 h/zi x 11 luni	1.1. Cheltuieli salariale	Ch. Fixa	luni	11.00	1,263.00	0.00	13,893.00	13,893.00
2	Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN muncitor necalificat 1	8 h/zi x 11 luni	1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	Ch. Fixa	luni	11.00	864.00	0.00	9,504.00	9,504.00
3	Salariu net muncitor necalificat 2	8 h/zi x 6 luni	1.1. Cheltuieli salariale	Ch. Fixa	luni	6.00	1,263.00	0.00	7,578.00	7,578.00



Parteneri:



LUNIUNEA EUROPEANA

Programul Operational Capitali Uman 2014-2020
 Axa Prioritara 3 - Ecarti de marca profesionali
 Obiectiv specific 3.1 - Dezvoltarea ocuparii prin activitatea intrapremerilor cu profil nonagricol din zona urbana
 Titlu de Statut - Planul de Acțiuni de Succes în Regiunea Sud-Muntenă
 Cod SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU82/37/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

4	Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN muncitor necalificat 2	8 h/zi x 6 luni	1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor or salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	Ch. Fixa	luni	6.00	864.00	0.00	5,184.00	5,184.00
5	aparatură de jantă roți	presiune 8-10 bari, putere motor 0.75/1.5 KW	4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte	Ch. Fixa	buc	1.00	9,831.09	1,867.91	9,831.09	11,699.00



Parteneri:



LINIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capitalul Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru tineri
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin schimbarea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
Cod SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

	cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor						
6	aparatură echilibrată roți	lumina LED pe interiorul jantei , diametru janta 10-30 inch	Ch. Fixa	buc	1.00	7,268.07	1,380.93
	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						
						7,268.07	8,649.00



Parteneri:



[Handwritten signature]



LUNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Creșterea ocupării prin asigurarea
 Calitatii serviciilor și a competențelor
 în regiunile defavorizate din România
 Interacțiunea cu proiectul de dezvoltare a zonei urbane
 din județul Mehedinți - Proiectul de Dezvoltare
 Cod SIMIS Proiect - 106932, Nr Contract de Finanțare - POCU182/3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

7	aparat de sudura in argon	250 de amperi la 35%/40 grade C / ciclu de sudura	Ch. Fixa	buc	1.00	2.688.24	510.76	2.688.24	3.199.00
	4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării								



Parteneri:

[Handwritten signature]



LINIUNEA EUROPEANA

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 1 - Dezvoltarea competențelor
 Obiectivul de Politică 1.1 - Creșterea calității
 Titlu proiect: Start-Up Plus
 Cod SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de Finanțare - POCU/82/37/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

8	chei tubulare de impact	confectionate din material rezistent, diverse dimensiuni	Ch. Fixa	buc	2.00	210.83	40.06	421.66	501.78
		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							



Parteneri:

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin asigurarea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Iulienă
 Cod Sălis Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/2/1/08932



Instrumente Structurale
 2014-2020

9	compresor azot		intreprinderilor	Ch. Fixa	buc	1.00	4,201.68	798.32	4,201.68	5,000.00
4.	Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării	presiune iesire azot 6-8 bar, tensiune alimentare 220 V								



Parteneri:

[Handwritten signature]



LUNIŢEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capitalul Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Creșterea ocupării prin aspecți
 Obiectivul de investiții: Creșterea ocupării în regiunile rurale și în regiunile cu dezvoltare întârziată
 Titlul proiect: Start-Up Plus
 Cod SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POC.U08.2.3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

		Ch. Fixa	buc	7,671. 43	1,457. .57	15,342. 86	18,258. 00
10	elevator foarfeca	capacitate 3,5 t, alimentare 230/400 V					
		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					



Parteneri:



[Handwritten signature]



LUNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Obiectiv specific 3.1 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană

Titlu de finanțare - Operațiuni de succes în Regiunea Sued. Instrument

Cod SMIIS Proiect - 106932. Nr Contract de finanțare - POCU/8.2/37/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

		Ch.	buc	13,213 .31	2,510 .53	13,213. 31	15,723. 84	intreprind erilor
11	masina pentru roluit jante de autoturism	alimentare electrica 220 sau 380 V, antrenare electrica a rotii						4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporate (alte decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabi le, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării



Parteneri:



[Handwritten signature]



LINIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin asigurarea întreprinderilor cu profiți nonagricoli din zona urbană

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

Cod Sălis Proiect - 10692; IF Contract de finanțare - POCU/823/7/10/932



Instrumente Structurale
2014-2020

12	pistol pneumatic	durabilitate exceptională, eficiență în sens invers	Ch. Fixa	buc	2.00	621.84	118.15	621.84	1,479.98
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									



Parteneri:

[Handwritten signature]



LINIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin achiziția întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenă
 Cod Sălis Proiect - 106832, Nr contract de finanțare - POCU/8.2/37/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

13	compresor aer	debit aer refulat 250l/min, presiune 8 bar	Ch. Fixa	buc	1.00	1,969. 13	374.1 4	1,969.1 3	2,343.2 7
			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	intreprinderilor					



Parteneri:

[Handwritten signature]



LUNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capitalul Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin asigurarea întreprinderilor cu profilul nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - alături de succes în Regiunea Sud-Illiriana
 Cod Sălis Proiect - 106932 - Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
 2014-2020

		Ch. Fixa	1.00	6,711. 87	1,275 .26	6,711.8 7	7,987.1 3
14	Materiale Consumabile	petice, lubrifianți, substanțe pentru gresare	Ch. Fixa	pach et			
		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					



Parteneri:

[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării și 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

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	37,200.00	28,687.44	20,761.98
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	151,000.00	87,500.00	57,600.00	69,120.00
1	din vânzări	40,000.00	48,000.00	57,600.00	69,120.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)		2,500.00		
4	Subvenție de minimis	111,000.00	37,000.00		
	Total disponibil (I+A)	151,000.00	124,700.00	86,287.44	89,881.98
B	Cheltuieli	113,400.00	95,532.56	64,949.47	67,249.76
1	Cheltuieli pentru investiții	66,853.87	32,500.00		
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	7,987.13	9,584.56	11,501.47	13,801.76
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	36,159.00	51,048.00	51,048.00	51,048.00
4	Chirii				
5	Utilități				
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing				
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	2,400.00	2,400.00	2,400.00	2,400.00
10	Alte tipuri de cheltuieli				
C	Credite (1+2)	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	400.00	480.00	576.00	692.00
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	400.00	480.00	576.00	692.00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	113,800.00	96,012.56	65,525.47	67,941.76
G	Flux net de lichidități (A-F)	37,200.00	-8,512.56	-7,925.47	1,178.24
II	Sold final disponibil (I+G)	37,200.00	28,687.44	20,761.98	21,940.22



Parteneri:



38



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

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

Ipotezele de lucru care au stat la baza întocmirii cash flow-ului

1. Veniturile cresc începând cu anul 2
2. În primul an obține 75% din subvenție și în al doilea an obține 25% din subvenție, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 33.300 lei
3. Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect
4. Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%
5. Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)

La baza realizării proiecțiilor financiare au stat o serie de ipoteze generale și specifice. Ipotezele generale ale proiectului sunt următoarele:

- Perioada de implementare: 1 an
- Cota TVA: 19%
- Cota impozitului pe venit: 1%
- Compania nu este platitoare de TVA
- Valoarea unitară (minimă) de intrare a mijloacelor fixe: 2.500 RON
- Cota contribuțiilor la asigurările sociale aferente angajatorului și angajatului:

Contribuții asigurări sociale angajator și angajat:

CAS (asigurări sociale) 25%

CASS (sănătate) 10%

Impozit pe venit (IV) 10%

Contribuție Asiguratorie pentru Muncă (CAM) 2,25% 2,25%

TOTAL 40,20%

Cea mai importantă ipoteză generală este însă prezumția de caeteris paribus. Acest principiu economic stipulează faptul că pentru a putea determina impactul unei anumite variabile asupra unui rezultat, toate celelalte variabile trebuie să rămână neschimbate. În cazul nostru acest lucru se transpune prin faptul că se va considera că societatea nu va realiza alte investiții în orizontul de analiză vizat, care să reflecte alți indicatori economico-financiarți decât cei ai proiectului.

maxim 3000 caractere

NOTA:

- Mențiunile cu albastru, italic dintre paranteze sunt mențiuni ajutătoare. 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:



39

[Signature]