



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

# PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant - Dragnea Florentina

- 2018 -



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	EVERY MOMENT SRL		
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	932 - Alte activități recreative și distractive Această grupă include o gamă largă de unități care exploatează facilități sau oferă servicii pentru a veni în întâmpinarea diverselor interese recreative ale patronilor lor. Sunt incluse activități de expoziție a unei varietăți de atracții, cum ar fi cursele mecanice, plimbări pe apă, jocuri, spectacole, expoziții tematice și terenuri pentru picnic. Această grupă exclude activitățile sportive și artele dramatice, activitățile muzicale și alte activități de interpretare artistică.		
3. Asociat majoritar:	DRAGNEA FLORENTINA		
4. Reprezentant legal:	DRAGNEA FLORENTINA		
5. Adresa:	Giurgiu		
6. Telefon:	0727527657		
7. E-mail:	florentntina.diti@gmail.com		
WEB	www.everymoment.ro		
8. Asociați sau acționari:			
Numele și prenumele	Domiciliu		Ponderea în capital social
Dragnea Florentina	Judetul Giurgiu, Com Bucsani	Str.Principala, nr.131	100%

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



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

### 2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

EVERY MOMENT SRL este o companie care organizează evenimente și oferă consultanță în vederea organizării evenimentelor.

Directia de organizare a evenimentelor cuprinde o suită de manifestări precum: târguri, expoziții, seminarii, workshop-uri, lanțuri de producție, conferințe, evenimente sociale, aniversări private.

A doua direcție a afacerii este cea de consultanță: evaluarea și monitorizarea proiectelor de organizare a evenimentelor, auditarea unor faze organizatorice, recomandări specifice.

Afacerea propusă este un mix strategic între conceptul de „Arhitectura de Eveniment” și manifestarea on-line/ social-media.

Prezența mea în centrul entității de business, ca expert în industrie, corelată și multiplicată cu instrumentele de tip on-line/social-media vor asigura o suplimentare cât și o dinamică a companiei, devenind înalt competitivă încă din debut.

Un aspect foarte important este legat de faptul că posedăm o bază de date foarte mare în ceea ce privește furnizorii de servicii din zona organizării de evenimente [locatii, mobilier, catering, sceno-tehnică, artiști, efecte speciale, ....]

Parteneriatele existente în momentul de față vor fi translatate și continuate în cadrul EVERY MOMENT [RED Magazine, Bizarre by FABRIK,....etc].

În desfășurarea activităților compania va apela la colaborări sporadice sau permanente cu specialiști selectați în urma interacțiunii din ultimii opt ani de activitate.

EVERY MOMENT își propune să fie o companie flexibilă, care se pliază pe nevoile clienților și oferă servicii de calitate la un preț accesibil.

Principalele servicii oferite de EVERY MOMENT SRL sunt:

- Organizarea (integrală) și coordonarea evenimentelor desfășurate în urma contractării (conferințe, traininguri, lansări de produse, întâlniri de afaceri, congrese, evenimente festive-nunți, botezuri etc.)
- Organizarea segmentată a anumitor servicii specifice din cadrul organizării unui eveniment
- Auditarea serviciilor deja contractate de către clienți
- Identificarea tipului de eveniment și data desfășurării;
- Proiectarea bugetului și prezentarea ofertei de preț;
- Realizarea unui design/concept de eveniment pentru tipul de eveniment solicitat;
- Selectează și stabilește locația, detaliază pachetul de servicii, programul și logistica evenimentelor.
- Identificarea furnizorilor/colaboratorilor necesari implementării și desfășurării



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

evenimentului;

- Negocierea contractelor cu furnizorii/colaboratorii;
- Centralizarea ofertelor și prezentarea costului final către client;
- Elaborează planificări strategice și desfășurătorul evenimentelor;
- Preluarea și soluționarea plângerilor sau neconcordanțelor (dacă este cazul);
- Follow up și obținerea de feedback de la clienți;
- Servicii online - configurarea serviciilor, comenzi, plăți, s.a.

Clienții vizati de EVERY MOMENT SRL se împart în trei categorii principale: persoane fizice, persoane juridice (corporate), persoane juridice institutii publice

Totodata prin intermediul platformei online se dorește eficientizarea proceselor, în special în ceea ce privește partea de clarificare, crearea de concept, planificarea calendaristică a următoarelor acțiuni în desfășurarea evenimentului. În acest scop platforma oferă posibilitatea de a structura informația înaintea unei întâlniri, ceea ce vine în sprijinul clienților prin faptul că aceștia își pot primi la momentul întâlnirii deja oferta personalizată.

În ceea ce privește plata serviciilor, platforma online oferă mai multe posibilități de plată în funcție de nevoile clienților:

- pt. persoane fizice - plată cu cardul sau ramburs/cash la momentul unei întâlniri;
- pt. persoane juridice - plată cu cardul, plată prin OP sau ramburs/cash la momentul unei întâlniri;

Din dorința de a oferi servicii de calitate clienților, EVERY MOMENT SRL, își va selecta colaboratorii printr-un studiu de piață, dar mai ales prin feedbackul clienților. Vom realiza permanent verificarea și evaluarea acestora, astfel încât să prevină eventuale lipsuri în ceea ce privește calitatea serviciului/produselor furnizate (decorațiuni, aranjamente florale, scenotehnica, s.a.).

Platforma online include o secțiune de blog unde sunt prezentate diverse tipuri de evenimente care au fost create și organizate de echipa Every Moment, dar și recomandările/ sugestiile, unor servicii noi testate în desfășurarea evenimentelor.

Platforma online include o galerie de imagini ale evenimentelor create și organizate de E.V. Tot aici vor fi expuse părerile/feedback-urile clienților care au beneficiat de serviciile noastre.

**maxim 4000 caractere**

## 2.2 - Viziune - Misiune - Valori

### Viziune

Viziunea EVERY MOMENT SRL este să ofere clienților săi confortul desfășurării unor activități social-distractive, feriți de lipsa cunoașterii, stresul și oboseala specifice organizării pe cont propriu a unor astfel de evenimente.

### Misiune

Misiunea EVERY MOMENT SRL este de a oferi permanent clienților produse și servicii de calitate, îmbunătățirea și diversificarea permanentă a serviciilor și produselor proprii pentru a corespunde



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/82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

nevoilor în continuă schimbare ale clienților.

### Valori

Principalele valori ale companiei vizează:

- ✓ **Calitate** - EVERY MOMENT lucrează cu furnizori certificați și personal calificat pentru a oferi clienților servicii de calitate. Totodată compania investește permanent în îmbunătățirea proceselor și serviciile oferite clienților.
- ✓ **Pasiune** - EVERY MOMENT considerăm că în demersul nostru de a organiza evenimente în care oamenii să regăsească bucurie și emoții pozitive, este obligatoriu să punem pasiune
- ✓ **Experiență** - EVERY MOMENT mizează pe experiența acumulată în industrie și activități conexe.
- ✓ **Flexibilitate** - pentru EVERY MOMENT flexibilitatea față de clienți este o valoare importantă pe care dorim să o îmbunătățim permanent prin serviciile pe care le oferim clienților.
- ✓ **Creativitatea** - Valorificăm creativitatea echipei EVERY MOMENT și nu numai. Mizăm și pe creativitatea clienților, sprijinind dezvoltarea spiritului creativ în rândul oamenilor pasionați de realizarea unor momente de neuitat.
- ✓ **Empatie** - considerăm că în demersul organizării unui eveniment este necesar ca echipa organizatoare să înțeleagă și să simtă nevoile și trăirile clienților.

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 muncă și ocuparea acestora cu personal calificat;
- OS 2 - Realizarea platformei online și operationalizarea acesteia;
- OS 3 - Atragerea unui număr de minim 65 de clienți individuali în primul an;
- OS 4 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 25.000 euro în primele 11 luni de activitate;

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

- OS 1 - Creșterea notorietății pe piață;
- 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;
- OS 4 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu 50% față de anul precedent;
- OS 5 - Extinderea echipei cu minim o persoană anual;
- OS 6 - Extinderea serviciilor la nivelul județelor învecinate din Regiunea Sud Muntenia și



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

Centru;

- OS 7 - De a fi opțiunea numărul 1 a clienților în ceea ce privește organizarea evenimentelor la nivelul județului Giurgiu și regiunile apropiate.

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

- OS 1 - Extinderea serviciilor de organizare evenimente, la nivel național sub forma de parteneriate;
- OS 2 - De a fi opțiunea numărul 1 a clienților în ceea ce privește organizarea evenimentelor și consultanța la nivel național și internațional;
- OS 3 - Fidelizarea clienților actuali și creșterea anual cu minim 40% a numărului de clienți pe segmentul organizare evenimente corporate.
- OS 4 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu 50% față de anul precedent;
- OS 5 - Creșterea vânzărilor cu minim 50% anual, față de anul precedent;
- OS 6 - Dublarea numărului de clienți corporate - persoane juridice;

## 2.4 - Activități

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

<b>Activitatea 1</b>	<b>Operationalizarea firmei (companiei)</b>
<i>Durata - L1-L4</i>	<p>Operationalizarea 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"> <li>- Identificarea locației și a spațiului unde va fi desfășurată activitatea; închirierea spațiului și preluarea contractelor de utilități, etc.</li> <li>- Realizarea dotărilor necesare pentru desfășurarea activității;</li> <li>- Angajarea personalului calificat - 2 persoane - Organizator de evenimente și Specialist Marketing.</li> <li>- Identificarea furnizorilor și achiziționarea de echipamente necesare pentru desfășurarea activității;</li> </ul> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 1 pe termen scurt.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>
<b>Activitatea 2</b>	<b>Realizarea platformei online</b>
<i>Durata - L1-L4</i>	<p>Identificarea furnizorului de soluții IT pentru realizarea platformei online;</p> <p>Platforma online va fi realizată în 3 etape:</p> <ol style="list-style-type: none"> <li>Realizarea platformei online;</li> </ol>



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

	<p>II. Testarea platformei online; III. Îmbunătățirea platformei și publicarea versiunii finale;</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 (poze și filmulețe ale conceptelor propuse și ale evenimentelor organizate)</p> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 2 pe termen scurt, OS 1 pe termen mediu și OS 2 pe termen lung.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>
<b>Activitatea 3</b>	<b><i>Elaborarea strategiei de marketing și implementarea acesteia</i></b>
<i>Durata - L3-L12</i>	<p>Activitatea se va implementa în 2 etape: Etapa I - Elaborarea strategiei de marketing; 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 și de rezultatele ce urmează 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"> <li>- Campanii de publicitate Google Adwords (în rețelele de search și display);</li> <li>- Bannere online pe diverse site-uri;</li> <li>- Advertoriale și articole de promovare a produselor și educare a pieței;</li> <li>- Pagina de Facebook, Instagram;</li> <li>- Canal de Youtube, etc.</li> </ul> <p>Alte acțiuni, materiale și instrumente de comunicare și promovare ce pot fi incluse în strategia de marketing:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- comunicarea prin eveniment - participarea la evenimente de networking și/sau organizarea de evenimente;</li> <li>- participarea la târguri și expoziții de profil;</li> </ul> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3 și OS 4 pe termen scurt, OS 2-7 pe termen mediu și OS 1-6 pe termen lung.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>
<b>Activitatea 4</b>	<b><i>Realizarea și segmentarea serviciilor.</i></b>
<i>Durata - L3-L12</i>	<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>



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

	<p>Activitatea include mai multe subactivități precum:</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Identificarea tipului de eveniment și data desfășurării;</li> <li>- Proiectează bugetul și prezintă oferta de preț;</li> <li>- Realizarea unui design/concept de eveniment pentru tipul de eveniment solicitat;</li> <li>- Selectează și stabilește locația, detaliază pachetul de servicii, programul și logistica evenimentelor.</li> <li>- Identificarea furnizorilor/colaboratorilor necesari implementării și desfășurării evenimentului;</li> <li>- Negocierea contractelor cu furnizorii/colaboratorii;</li> <li>- Centralizarea ofertelor și prezentarea costului final către client;</li> <li>- Elaborează planificări strategice și desfășurătorul evenimentelor;</li> <li>- Implementarea conceptului și coordonarea furnizorilor;</li> <li>- Preluarea și soluționarea plângerilor sau neconcordanțelor (dacă este cazul);</li> <li>- Follow up și obținerea de feedback de la clienți;</li> <li>- Îmbunătățirea proceselor din cadrul firmei.</li> </ul> <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 4 pe termen scurt, OS 2-4 pe termen mediu și OS 4-6 pe termen lung.</p> <p style="text-align: right;"><b>maxim 750 caractere</b></p>
--	---

### Dezvoltare pe termen mediu (1-5 ani) și lung (peste 5 ani)

Dezvoltarea pe termen lung în cadrul EVERY MOMENT SRL 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.

Totodată mizăm pe o echipă de angajați cu o vastă experiență și pregătire în domeniu, pasionați de organizarea evenimentelor, de crearea conceptelor de petrecere, design și implementarea perfectă, vor contribui în mod semnificativ la realizarea unor evenimente memorabile, astfel încât clienții să observe diferența între serviciile noastre și ale concurenței și să aleaga în continuare din ofertele serviciilor EVERY MOMENT SRL.

Principalele direcții / vectori de dezvoltare pe termen lung vizează:

- a) Extinderea serviciilor de organizare la nivel național prin parteneriate cu furnizorii locali în forma de franciză;



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

- b) Creșterea notorietății afacerii cu accent pe mediul online astfel încât [www.everymoment.ro](http://www.everymoment.ro) să devină opțiunea numărul 1 a clienților în ceea ce privește organizarea de evenimente și consultanța în organizarea evenimentelor;
- c) Creșterea intensiva pe segmentul de clienți corporate - persoane juridice;
- d) Creșterea vânzărilor și a cifrei de afaceri anual;

În acest context, pentru îndeplinirea obiectivelor propuse pe termen mediu și lung, Trasa II de bani va fi direcționată către acțiuni de promovare, marketing, comunicare (online și offline), promovare intensiva pentru creșterea segmentului de clienți corporate, etc.

De asemenea, profitul obținut în primul an de activitate va fi reinvestit în promovare, campanii de comunicare, marketing, și alte tehnici de gherilă care să ne asigure creșterea dorită pe termen mediu și lung.

**maxim 3000 caractere**

## 2.5 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<i>O companie funcțională care include:</i> - <i>Un sediu social pentru desfășurarea activității dotat corespunzător;</i> - <i>O echipă formată din 2 angajați - 2 locuri de muncă nou create;</i> <i>Rezultat aferent Activității 1 din planul de afaceri.</i>
Rezultat 2	<i>O platformă online funcțională și populată cu informații esențiale pentru realizarea activității online a companiei.</i> <i>Rezultat aferent Activității 2 din planul de afaceri.</i>
Rezultat 3	<i>O strategie de marketing validată de conducerea firmei.</i> <i>Rezultat aferent Activității 3 din planul de afaceri.</i>
Rezultat 4	<i>Minim 65 de clienți individuali în primul an de activitate.</i> <i>Rezultat aferent Activității 3 din planul de afaceri.</i>
Rezultat 5	<i>Minim 25.000 euro cifră de afaceri în primele 11 luni de activitate</i> <i>Rezultat aferent Activității 4 din planul de afaceri.</i>

**!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.**



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 2.6 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsurile / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Fluctuația de personal și dificultatea identificării de personal calificat  Impact - semnificativ Probabilitate de apariție - medie	<i>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 echipă și pasionați de organizarea de evenimente și de frumos.</i>  <i>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.</i>  <b>maxim 750 caractere</b>
2.	Dinamica legislativă și Birocrația  Impact - mediu Probabilitate de apariție - medie	<i>Dinamica legislativă și birocrația 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 măsură mai mică sau mai mare măsura la un moment dat activitatea companiei.</i>  <i>Pentru a atenua aceste riscuri sau pentru a 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: firma de contabilitate sau consultant fiscal care să asigure consultanța fiscală și servicii de contabilitate regulate în companie.</i>  <b>maxim 750 caractere</b>

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.



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

## 2.7 - Teme secundare și CDI

### 2.7.1 - Dezvoltare Durabilă

Instituirea acestui principiu asigură reflectarea în prețul serviciilor și ale principiilor dezvoltării durabile ce sunt avute în vedere în permanentă de SC EVERY MOMENT SRL.

Astfel în implementarea planului de afaceri vor fi implementate următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile prietenoase cu mediul, biodegradabile, etc.
- Folosirea iluminatului de tip led.
- Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității desfășurate de companie.
- Reutilizarea materialelor rezultate din/în urma desfășurării evenimentului, fie intern, fie extern (recondiționare și livrare către clienți).
- Instruirea angajaților cu privire la măsurile de pot fi adoptate în cadrul companiei, cu privire la protecția mediului înconjurător și aplicarea principiilor dezvoltării durabile în mod constant în activitatea pe care o desfășoară fiecare în parte.

Totodată, pe toată durata implementării planului de afaceri, cât și ulterior în desfășurarea activității, compania SC EVERY MOMENT SRL, va preveni poluarea în oricare formă a ei, 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, compania SC EVERY MOMENT SRL, va achiziționa cu prioritate produsele reciclabile, respectiv reciclate, ce vor fi utilizate cu respectarea recomandărilor privind eficiența energetică.

**maxim 1500 caracatere**

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

Principiul utilizării eficiente a resurselor este un principiu de bază aplicat în cadrul companiei SC EVERY MOMENT SRL. Ce 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, începând cu o selecție atentă a furnizorilor prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și economisirea de resurse, prin utilizarea documentelor în format electronic și diminuarea imprimării de documente inutile;
- reciclarea materialelor și reutilizarea elementelor din componenta produselor (precum



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/82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

telefoanele mobile, echipamentele IT, resturi de carton și alte materiale). În cadrul SC EVERY MOMENT SRL va exista o procedură internă de reciclare selectivă a deșeurilor, făcând posibilă reutilizarea materialelor și redarea acestora în circuitul de evenimente;

- înlocuirea resurselor principale cu unele alternative care oferă o eficiență mai mare și care au un impact mai mic asupra mediului pe durata ciclului lor de viață, prin consumul redus de papetărie și promovarea utilizării mijloacelor online de comunicare, fiind mijloace nepoluante și mult mai ieftine pe termen lung.

Astfel în cadrul procedurilor de achiziție derulate în companie se va respecta principiul utilizării eficiente a resurselor în întocmirea caietelor de sarcini pentru achiziții, în evaluarea ofertelor, etc. Se vor achiziționa produse și dotări (mijloace fixe, echipamente tehnologice) care au un consum redus de energie și nu au un impact negativ asupra naturii și mediului înconjurător și pe cât posibil se va apela la achiziții ecologice.

**maxim 1500 caractere**

### 2.7.3 - Inovare Socială

SC EVERY MOMENT SRL, inclusiv prin intermediul platformei online [www.everymoment.ro](http://www.everymoment.ro), promovează activități inovative, tehnologii curate prin excelență și servicii nepoluante, fără efecte nocive asupra mediului, iar toate echipamentele achiziționate prin proiect vor respecta condițiile specifice în privința protecției mediului, conform legislației în vigoare.

Principalele aspecte ce vor fi aplicate în cadrul companiei în ceea ce privește inovarea socială sunt:

- activități și inițiative care vizează promovarea egalității de șanse și nondiscriminarea, precum încurajarea persoanelor de sex feminin sau a persoanelor dezavantajate să vină în echipa EVERY MOMENT, prin aplicarea unor metode inovatoare de combatere a discriminării bazate pe educație, instruire la locul de muncă și lucru în echipă. În acest sens vom desfășura parteneriate cu instituțiile de ajutor social.
- crearea și consolidarea de parteneriate cu entități complementare pentru a dezvolta un mediu de business complex, inclusiv prin dezvoltarea în sistem franchiză a companiei și încheierea de parteneriate cu colaboratori interni și internaționali;
- integrarea companiei în rețele de networking la nivel regional, național și internațional, precum afilierea la patronate, asociații internaționale și/sau sindicate;
- valorificarea oportunităților locale în desfășurarea activității proprii, prin achiziția de materiale și alte bunuri și servicii necesare desfășurării activității firmei direct de la furnizorii locali;
- implicarea în activități sociale, educative și culturale organizate în comunitatea unde își desfășoară activitatea compania.

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

**maxim 1500 caractere**



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 2.7.4 - Utilizarea și calitatea TIC

Utilizarea și calitatea TIC în cadrul companiei EVERY MOMENT SRL sunt concepute 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 EVERY MOMENT SRL în realizarea activității obișnuite este platforma online [www.everymoment.ro](http://www.everymoment.ro), care va conține cele mai noi soluții IT în ceea ce privește:

- Prezentarea serviciilor/ofertelor online - completarea preliminară și ulterioară a unor formulare ce vor ajuta clientul să definească cât mai concret bugetul pentru tipul de eveniment solicitat, cât și pentru definirea conceptului și a detaliilor.
- Solicitarea uneiia dintre ofertele promovate și plata online cu cardul rapid și simplu;
- Consilierea clientului, prin intermediul unui asistent virtual / chatbot - event planner

Totodată compania EVERY MOMENT SRL 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**

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

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, SC EVERY MOMENT SRL își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să inoveze constant serviciile livrate către clienții finali.

Pentru a îndeplini acest obiectiv, SC EVERY MOMENT SRL va investi constant, încă din primul an de implementare a planului de afaceri în cercetare de marketing, empirică și/sau de specialitate (acolo unde este cazul), pentru a putea să își îmbunătățească în mod constant serviciile.

- angajații vor fi încurajați să își exprime ideile proprii, iar în urma unei analize interne sau externe se va propune experimentarea și testarea acestora.
- perfecționarea continuă prin participarea constantă în diverse forme de educație participativă [targuri, conferințe, seminarii, workshop-uri, ...]

Un alt mod de cercetare și inovare ce va fi aplicat în cadrul companiei, este implementarea unui formular prin care se vor culege și se vor analiza feedback-urile clienților. 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/82/3/7/106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

### III. ANALIZA SWOT A AFACERII

#### 3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Experiența de 8 ani în organizarea evenimentelor;
- Servicii personalizate, configurate în funcție de nevoile clienților;
- Empatie și flexibilitate față de client;
- Standarde înalte de calitate;
- Disponibilitate online - 24 ore / 24 ore și 7 zile / 7 zile
- Echipa de oameni profesioniști și pasionați în domeniu;
- Finanțarea asigurată pentru primul an de activitate;
- Existența unor precontracte deja semnate pentru primul an de activitate

#### 3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Notorietate scăzută pe piața la început
- Capacitatea de lucru scăzută la început - 2 angajați;
- Pentru primul an de funcționare, timpul îndelungat consumat de la momentul identificării clientului și până la momentul desfășurării în sine a evenimentului, lăsa luni întregi neacoperite cu activitate.

#### 3.3. Oportunitățile identificate

- Posibilitatea de operare a afacerii la nivel local, regional, național și internațional [Republica Moldova];
- Potențialul de dezvoltare al afacerii, produselor și serviciilor, atât pe orizontal, cât și pe vertical;
- Piața organizării evenimentelor este în continuă creștere în concordanță cu schimbarea percepțiilor de organizare a evenimentelor în regim propriu către externalizare.

#### 3.4. Amenințările identificate

- Creșterea concurenței;
- Dificultăți în a atrage clienții de la concurenți.
- Promptitudinea și menținerea calității serviciilor și produselor livrate de către colaboratori;



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

## 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 EVERY MOMENT SRL vor fi create în prima etapă 2 locuri de muncă:

1. Organizator evenimente - COD COR 516903 - 8 h/zi în medie - program flexibil L-D - 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;
2. Specialist Marketing - COD COR 243103 - 6 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;

Pe lângă aceste 2 locuri de muncă create în cadrul firmei va exista și poziția de administrator, care va fi ocupată de acționarul unic din companie.

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

#### 4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Organizator evenimente	<p>Organizează și coordonează evenimentele desfășurate în urma contractării (conferințe, traininguri, lansări de produse, întâlniri de afaceri, congrese, evenimente festive-nunți, botezuri, aniversări etc.)</p> <p>- Negociază contracte cu beneficiarii (personal corporat, persoane juridice, persoane fizice);</p> <p>- Mentine relația cu clienții înainte de eveniment;</p> <p>- Asigură buna desfășurare a tuturor evenimentelor derulate;</p> <p>- Elaborează planificări strategice și desfășurătorul evenimentelor;</p> <p>- Selectează și stabilește locația, detaliază pachetul de servicii, programul și logistica</p>	<p>- studii de specialitate în domeniul de marketing</p> <p>- Operare PC - MS Office</p> <p>- Limba engleză (citit, scris, vorbit) mediu/avansat</p>	<p>- Experiența în organizarea de evenimente cel puțin 2 ani;</p> <p>- Tehnici de negociere și vânzare;</p> <p>- Cunoașterea generală a mediului de afaceri românesc;</p> <p>- Contabilitate primară</p> <p>- Cunoașterea legislației în domeniu;</p> <p>- Orientare spre client și respectă termenele limită;</p> <p>- Poședă noțiuni elementare de Horeca</p> <p>- Experiența în utilizarea sistemelor de gestiune hotelieră.</p>



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

	<p>evenimentelor;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Proiectează bugetul și prezintă oferta de preț;</li> <li>- Soluționează necesitățile tehnice ale derulării evenimentului, concepe și gestionează serviciile auxiliare;</li> <li>- Intocmește fișa evenimentului și crearea unui desfășurator în conformitate cu caietul de sarcini;</li> <li>- Pregătește contractul cadru pentru fiecare eveniment, negociază clauzele contractuale și verifică completarea corectă și semnarea contractului;</li> <li>- Responsabil de soluționarea promptă a cererilor și / sau reclamațiilor clienților ;</li> <li>- Programează evenimentele și gestionează agenda de ocupare a tuturor locațiilor;</li> <li>- Asigură invitarea și urmărește confirmările de participare din partea publicului la evenimentele organizate de societate;</li> <li>- Verifică facturile de la furnizori dacă sunt conforme cu serviciile solicitate.</li> </ul>		<ul style="list-style-type: none"> <li>- Carnet de conducere - categoria B</li> </ul>
<p>Specialist Marketing</p>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Planifică și execută programele de marketing digital în concordanță cu obiectivele de marketing și vânzări;</li> <li>- Creează și execută fluxurile campaniilor de marketing, email-uri, newsletter, urmărește afișările din media;</li> <li>- Monitorizează, planifică și îmbină statistici în planificarea și executia campaniilor digitale;</li> <li>- Utilizează analizele web pentru a stabili punctele de referință și raportare pentru succesul campaniilor de marketing;</li> <li>- Responsabil direct în crearea și supervizarea campaniilor de email marketing, a rapoartelor de</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Studii superioare finalizate în domeniul economic - Marketing, de preferat sau similar;</li> <li>- Cunoștințe avansate în tehnologii, SEO/SEM, marketing digital, afiliere, factori de clasificare și fundamentele marketingului motoarelor de căutare, publicitate online</li> </ul>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- minim 2 ani de experiență specifică în marketing, comunicare online, vânzări, comerț, administrare afaceri, s.a.</li> <li>- Cunoștințe practice în online marketing;</li> <li>- Experiență în rețele de socializare, publicitate online și instrumente de email marketing;</li> <li>- Cunoștințe despre analizele web și instrumente de monitorizare;</li> <li>- Înțelegere aprofundată</li> </ul>



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

	<p>evaluare și transmiterea sugestiilor de îmbunătățire a instrumentelor pentru fiecare campanie;</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Mentine și îmbunătățește website-ul companiei în concordanță cu scopul SEO;</li> <li>- Dezvoltarea și implementarea strategiilor de marketing;</li> <li>- Dezvoltarea continuă a imaginii și identității firmei, atât în mediu fizic cât și online;</li> <li>- Furnizează date analitice asupra eficienței campaniilor;</li> <li>- Consiliază personalul cum să folosească instrumentele media pentru a promova programele sau evenimentele;</li> <li>- Realizează fotografii, PDF-uri pentru utilizarea pe web;</li> <li>- Construirea, gestionarea, actualizarea bazei de date de clienți a companiei;</li> <li>- Responsabil pentru imaginea și comunicarea pe rețelele de socializare în numele companiei (Facebook, LinkedIn, Youtube, Etc.);</li> <li>- Dezvolta o strategie și un protocol unitar pentru gestionarea relațiilor online;</li> <li>- Planificarea și realizarea de campanii de newsletter pe platforma on-line. Ulterior evaluarea și raportarea eficienței acestora conducerii;</li> <li>- Dezvoltarea continuă a marketingului în cadrul companiei.</li> </ul>	<p>(Google AdWords);</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Îndemănare în utilizarea calculatorului - Pachet Microsoft, Adobe, Internet.</li> </ul>	<p>a tacticilor, strategiilor și instrumentelor SEO.</p>
--	--	---	--



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

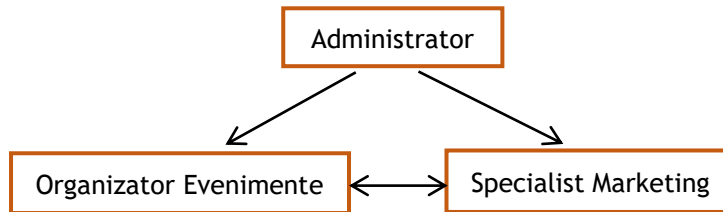
Programul Operational Capital Uman 2014-2020  
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți  
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană  
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia  
Cod SMIS Proiect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



Instrumente Structurale  
2014-2020

#### 4.4 - Relațiile de muncă

Organigrama companiei este formată din 3 persoane: Administrator, Organizator Evenimente și Specialist Marketing. Cei 2 angajați Organizator Evenimente și Specialist Marketing sunt subordonați administratorului companiei.



maxim 3000 caractere

#### 4.5 - Management și coordonare

Managementul companiei și partea de coordonare a activității sunt asigurate de administratorul companiei care este și reprezentant legal și asociat unic. (anexez CV-ul profesional)

Administratorul EVERY MOMENT SRL își va exercita activitatea în baza actului constitutiv.

maxim 3000 caractere

### B. POLITICA DE RESURSE UMANE

#### 4.6 - Recrutare personal

Procesul de recrutare și selecție se va realiza în mod transparent, utilizând mijloace online (site-uri de specialitate) și offline (la Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă), prin publicarea unui anunț de angajare.

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

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

- Automotivare și proactivitate;
- Profesionalism;
- Creativitate;
- Recomandări / Portofoliu de lucrări (dacă există);
- Dorința de învățare continuă;

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

Integrarea la locul de muncă se va realiza printr-un program de instruire în domeniul SSM și PSI și



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

in ceea ce priveste regulamentul intern si proceduri de lucru (flux de lucru) utilizate in cadrul firmei.

maxim 3000 caractere

#### 4.7 - Motivarea angajatilor

In ceea ce priveste motivarea angajatilor in cadrul companiei vor fi adoptate mijloace de motivare agreate de angajati, stabilite in urma analizei nevoilor individuale ale acestora. Principalele mijloace de motivare generala ce vor fi aplicate in cadrul companiei se impart in 2 categorii:

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

maxim 3000 caractere

#### 4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea si controlul personalului se vor realiza periodic, prin observare, prin analiza performantei in functie de indicatori obiectivi de verificare (ex. nr. de contracte / clienti, diversitatea evenimentelor preluate, nr. parteneriatelor incheiate, prin chestionare de evaluare a satisfactiei clientului, prin nr. de reclamatii rezolvate, nr de erori inregistrate, timp alocat reparatiei, etc)

Responsabili cu monitorizarea si controlul activitatii vor fi administratorul si conducerea companiei.

Totodata o alta ramura de control este reprezentata de controlul calitatii serviciilor, activitate care va fi exercitata de responsabilii de proces.

In cazul in care sunt constatate nereguli sau abateri de la standardele de calitate agreate se vor intocmi procese verbale de constatare a neregulilor si rapoarte detaliate ce vor include masuri de atenuare / inlaturare a cauzei care a condus la acea situatie.

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

#### 4.9 - Salarizarea personalului

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

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

Salariile acordate în cadrul companiei sunt formate din 2 componente:

- salariul fix - se negociază la angajare și se renegociază dacă este cazul; se stabilește prin CIM, se modifică prin act adițional (dacă este cazul) și se plătește lunar până în data de 10 ale lunii ulterioare exercitării dreptului la salariu;
- bonusuri lunare / trimestriale - acordate angajaților lunar sau trimestrial, în funcție de vânzări, performanțe la locul de muncă, etc.
- Politica de salarizare va fi aplicată în cadrul companiei în mod transparent, se va comunica angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs; vor fi comunicate întregii echipe bonusurile și sporurile acordate și vor fi felicitate angajații performanți lunar/trimestrial/anual.

maxim 3000 caractere

#### 4.10 - Dezvoltarea profesională

În cadrul SC EVERY MOMENT SRL toți angajații sunt încurajați să participe în programe de dezvoltare profesională, de la workshop-uri de scurtă durată, la traininguri de specialitate sau bootcamp-uri, parte dintre aceste activități fiind decontate de companie.

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

Totodată SC EVERY MOMENT SRL va organiza anual activități de stimulare a dezvoltării profesionale în cadrul companiei, precum:

- workshop-uri și ateliere tematice, cu experți din domeniu;
- team-buildinguri, 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 sunt încurajați toți angajații să își exerseze caracterul de lider, fiind indemnati să gestioneze proiecte proprii acolo unde este cazul. Totodată în cadrul companiei va exista posibilitatea de a promova pe scara ierarhică, pe măsura ce echipa se



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

dezvolta, in conformitate cu organigrama si pozitiile disponibile in cadrul companiei.

maxim 3000 caractere

#### 4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

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

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

De asemenea în cadrul echipei / echipelor de lucru din cadrul companiei va fi interzis tratamentul discriminatoriu față de 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

EVERY MOMENT SRL oferă o gamă variată de servicii și consultanță (servicii principale și conexe) atât în locație, cât și prin intermediul platformei online [www.everymoment.ro](http://www.everymoment.ro).

Principalele servicii oferite de EVERY MOMENT SRL sunt:

- Oferta completă de organizare a unui eveniment. Este oferta prin care oferim clientului toată suita de instrumente necesare desfășurării unui eveniment de la „0” până la final, asigurând suportul necesar pe toată durata desfășurării acestuia.
- Servicii specifice. Acest pachet presupune livrarea unui/ unor servicii specifice din cadrul desfășurării unui eveniment, nefiind obligatoriu ca organizatorul să coordoneze întreg procesul cum ar fi:
  - Livrare concept
  - Organizare agenda eveniment
  - Identificare și contractare locație
  - Organizarea și coordonarea listei de invitați
- Identificarea, ofertarea și integrarea unor furnizori în eveniment [DJ, photo-video, decorator



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

floral, sceno-tehnica, efecte speciale, momente artistice];

- Pachet de servicii personalizat nevoilor/solicitațiilor clientului;
- Soluționarea unor cerințe cu grad înalt de specificitate în zona corporate;
- Implementarea conceptului și coordonarea furnizorilor;
- Coordonare și supervizarea evenimentului;

Principalele servicii conexe oferite de EVERY MOMENT SRL sunt:

- Audit eveniment. În cazul clienților care își doresc o evaluare a ofertei pe care o au la un moment dat sau de evaluare a serviciilor contractate, Every Moment poate audita orice fază a organizării evenimentului începând cu oferta clientului, contractul semnat, sau oricare altă fază ulterioară semnării contractului.
- PR pre și post-event. Asigurăm clienților servicii de PR înainte de desfășurarea evenimentului cât și follow-up.

maxim 3000 caractere

## 5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Principalele avantaje pe care le oferă EVERY MOMENT SRL și [www.everymoment.ro](http://www.everymoment.ro) constau în:

- Abordarea conceptual diferită de majoritatea jucătorilor din piață și anume utilizarea conceptului de „ARHITECTURA DE EVENIMENTE”. Aceasta reprezintă cea mai nouă tendință în industria globală de organizare de evenimente și permite, prin intermediul managementului proiectelor, să integreze cu maximă eficiență platforme de imagine neconvenționale și servicii de design de evenimente, management de evenimente, consultanță și training, în beneficiul potențialilor clienți, fie ei din zona publică, corporatistă sau din cea privată.  
Arhitectura de evenimente este un concept profesional ce reușește să reunească într-un mod concis și clar definit cele două componente: designul de evenimente și managementul de evenimente. Un "arhitect de evenimente" este "un profesionist care cunoaște în profunzime complexul proces al designului și managementului de evenimente, caruia îi se cere să proiecteze, să colaboreze și să ofere consultanță în managementul experiențelor evenimentale inovative, responsabile social, economic și ecologic";
- flexibilitatea față de client - posibilitatea de a-i livra doar anumite componente în cadrul evenimentului organizat sau de modificare/ adaptare a recomandărilor organizatorului la recomandarea clientului;
- posibilitatea configurării serviciilor în funcție de preferințele clienților prin interacțiunea cu platforma online;
- implicarea clienților în procesul de organizare - realizarea conceptului de eveniment dorit, planificarea calendarului până în ziua desfășurării a evenimentului;
- calitatea serviciilor;
- implicarea totală în desfășurarea evenimentului;
- comunicare online 24/24 (messenger-chatbot).

maxim 3000 caractere



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

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

Piața serviciilor de organizare de evenimente este dominată de jucători care își promovează propriile locații și de agențiile de publicitate prin departamentele BTL, la care se adaugă „freelancerii”, segment care nu poate fi evaluat. Data fiind această structură a pieței, am ales să mă poziționez ca organizator de evenimente fără o locație proprie ceea ce îmi oferă avantajul accesului către toate locațiile disponibile în piață. Odată cu această poziționare am eliberat și stresul operational generat de managementul unei locații proprii (asigurarea costurilor fixe, nevoia de modernizare continuă, alte riscuri operationale). Această poziționare îmi permite să prezentați în piață ca subcontractor pentru diverse servicii necesare agențiilor care nu au expertiza în anumite segmente organizatorice.

maxim 3000 caractere

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

Organizarea evenimentelor este un domeniu extrem de vechi, dar în România este pe val și a intrat pe piață extrem de târziu, odată cu apariția agențiilor profesionale de profil și odată cu apariția firmelor de PR. Așadar, piața este în continuă creștere, iar firmele de organizare au la dispoziție peste 50% din clienți, încă necontactați.

Oamenii de abia acum realizează și încep să conștientizeze ce înseamnă un eveniment profesionist și de ce ar trebui să angajeze specialiști pentru a derula un astfel de eveniment. Astfel, șansa firmelor de profil este extrem de mare să-și lărgescă paleta de clienți în anii ce urmează.

Imaginați-vă că sunt de abia două-trei sute de firme ce dezvoltă activitatea de organizare evenimente în România și de abia 10 - 20% din piață apelează la profesioniști în domeniu pentru organizarea unui event. Potențialul de creștere a acestui domeniu în anii ce urmează este în creștere accelerată.

Ne propunem să desfășurăm activități urmărind ca direcții principale:

- nivel local - Giurgiu
- nivel regional - București și județele limitrofe
- nivel național și internațional - România și Rep. Moldova.

maxim 3000 caractere

### 6.3. Clienți potențiali

Clienții potențiali ai firmei de organizare evenimente EVERY MOMENT SRL se împart în principal în 2 categorii:

- persoane fizice - clienți individuali;
- persoane juridice - corporate; instituții publice, ONG



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

În primul an de activitate țintim în mod special clienții individuali (persoane fizice), minim 50 de clienți/ an, ceea ce ar reprezenta aproximativ 65% din vânzări/cifra de afaceri a companiei, urmând ca pe termen mediu compania să își îndrepte atenția preponderent către clienții corporați, iar balanța în ceea ce privește vânzările să se incline către vânzările corporate, estimând un procent de 55% - vânzări corporate (B2B) și 45% - vânzări clienți individuali persoane fizice (B2C).

În primul semestru de activitate ne vom concentra pe organizarea de evenimente corporate care nu necesită o programare cu foarte mult timp înainte [semnării, workshop-uri, lansări de produs, sedințe de vânzări, etc]

Profilul clientului este definit de zona de interacțiune [instituție publică, corporat, privat, ONG].

maxim 3000 caractere

#### 6.4. Concurența

Într-o evaluare generală, numărul actorilor în piața organizării de evenimente este ridicat [mai ales dacă analizăm concentrarea din zona metropolitană București] dar dacă facem o segmentare care să ia în calcul specificitatea abordării noastre, cea a „Arhitecturii de Eveniment”, concluzia este că:

În urma analizei concurenței realizată în luna noiembrie 2018, am identificat ca principalii concurenți în Jud. Giurgiu următoarele agenții de organizare a evenimentelor:

- <http://allincludedevents.ro/organizari-evenimente-Giurgiu>. Agenție care își oferă serviciile de 10 ani pe piața de organizare a evenimentelor în orașul Giurgiu. Se axează pe organizarea evenimentelor în locația proprie.
- RaluCipEvents - <http://ospatari-evenimente.com> - organizator de evenimente ce se adresează în special organizării de nunți și botezuri, oferind clienților săi diverse accesorii pentru crearea unui eveniment.
- Evenimente Giurgiu Momente Unice - cont de Facebook, fără pagină web. Este o agenție care organizează în special evenimente de tip botez și petreceri pentru copii.

Majoritatea concurenților vând servicii standard, deja configurate, prestabilite, cu grad scăzut de diversificare și personalizare dat fiind faptul că foarte mulți jucători preferă să ofere clienților doar recuzita pe care o au în dotare limitând astfel, complexitatea de design a evenimentului și deci o experiență redusă.

Un segment important dintre jucătorii din piață, ignoră necesitatea actualizării informațiilor în mediul on-line, lăsându-și website-urile neactualizate, acolo unde acestea există.

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## VII. STRATEGIA DE MARKETING

### 7.1. Politica de produs

EVERY MOMENT SRL ofera o gama variata de servicii:

Portofoliul de servicii ale companiei este corelat cu principalele directii de business [institutie publica, corporate, privat, ONG] dar generalizand putem descrie urmatoarele tipuri de servicii:

- Pachet full service. Este oferta prin care oferim clientului toata suita de instrumente necesare desfasurarii unui eveniment de la „0” pana la final, asigurand suportul necesar pe toata durata desfasurarii acestuia.
- Servicii specifice. Acest pachet presupune livrarea unui/ unor servicii specifice din cadrul desfasurarii unui eveniment, nefiind obligatoriu ca organizatorul sa coordoneze intreg procesul:
  - Livrare concept;
  - Organizare agenda eveniment;
  - Identificare si contractare locatie;
  - Organizarea si coordonarea listei de invitati si a evenimentului in derulare;
  - Identificarea, ofertarea si integrarea unor furnizori in eveniment [DJ, photo-video, decorator floral, sceno-tehnica, efecte speciale, momente artistice].
- Audit eveniment. In cazul clientilor care isi doresc o evaluare a ofertei pe care o au la un moment dat sau de evaluare a serviciilor contractate, Every Moment poate audita orice faza a organizarii evenimentului incepand cu oferta clientului, contractul semnat, sau oricare alta faza ulterioara semnarii contractului cu diversi furnizori.
- PR pre si post-event. Asiguram clientilor servicii de PR inainte de desfasurarea evenimentului cat si follow-up
  - implicarea clietilor in procesul de productie - personalizarea fazelor de executie a evenimentului
  - calitatea serviciilor livrate;
  - simplu si rapid de configurat datorita posibilitatii de simulare online.

In completarea portofoliului de servicii EVERY MOMENT SRL ofera o serie de servicii complementare, pentru a asigura clientilor un nivel ridicat de calitate in livrarea serviciilor dorite, precum:

- Disponibilitate online - 24 ore / 24 ore si 7 zile / 7 zile
- Consilierea clientului, prin intermediul unui asistent virtual /chatbot
- Solicitarea uneia dintre ofertele promovate si plata online cu cardul rapid si simplu;

Practic, EVERY MOMENT ofera servicii integrate clientilor sai, de la auditarea unor oferte existente, sau servicii contractate, la livrarea unor servicii specifice si incheind cu ofertarea unui pachet complet de servicii de organizare evenimente.

maxim 3000 caractere



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 7.2. Politica de preț

Gama de servicii oferite de EVERY MOMENT SRL este variată și flexibilă. În portofoliu de produse ale companiei există două categorii principale:

- servicii standard - care au preț fix;
- servicii „custom made” configurate la comandă, al căror preț diferă în funcție de elementele componente ale acestora, prețul acestor servicii fiind disponibil doar în momentul configurării ofertei și se compune din prețul elementelor individuale, componente ale acestor servicii.

Metoda de stabilire a prețurilor finale utilizată de EVERY MOMENT SRL este un mix între 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 și analiza concurenței. Dat fiind faptul că EVERY MOMENT este un start-up, nu poate fi ignorat acest aspect, motiv pentru care vom încerca o poziționare ușor sub prețurile concurenței, metoda care poate fi susținută de supletea unei companii tinere și deci costuri mai mici decât cele ale competitorilor.

Trebuie amintit aici de faptul că puterea de negociere cu furnizorii și colaboratorii este totuși ridicată, urmare a prezentei mele pe această piață, de opt ani.

maxim 3000 caractere

## 7.3. Politica de distribuție

Politica de distribuție în cadrul companiei EVERY MOMENT SRL este foarte importantă întrucât influențează semnificativ calitatea serviciilor livrate către clienți, iar acestea trebuie monitorizate atent de-a lungul canalului contractare - livrare.

Livrarea serviciilor EVERY MOMENT SRL către clienți se va realiza utilizând următoarele canale de distribuție:

- în locația proprie din Jud. Giurgiu [ anumite secvențe din desfășurarea evenimentului - audit/ consultanță]
- în locațiile contractate de clienți - desfășurarea efectivă a evenimentului;
- la domiciliul clienților prin intermediul partenerilor;

maxim 3000 caractere



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 7.4. Politica de promovare

Politica de promovare este foarte importantă pentru companie datorită concurenței crescute pe piață și noutățile serviciilor. Astfel ca principalele obiective avute în vedere în cadrul strategiei de marketing vor fi:

- dobândirea notorietății la nivel local și treptat la nivel național, atât în mediul offline, cât și în mediul online;
- educarea pieței în ceea ce privește contractarea serviciilor specializate de organizare de evenimente.

Dezvoltarea internetului a adus schimbări importante în zona strategiilor de marketing, în maniera în care companiile își abordează clienții, oferindu-le opțiuni mult mai complexe. Astfel, platformele online au făcut posibil accesul la un număr impresionant de subiecte, colecții - serii de servicii, testimoniale, albume photo-video prezentate integral, de unde utilizatorii își pot alege singuri tendințele care îi reprezintă și îi individualizează.

Ultima perioadă, cea a manifestării social-media a adus schimbări suplimentare, modificând încă o dată abordarea clienților. Viteza de propagare a informațiilor, necesitatea unui conținut vectorizat video, responsivitatea, cât și activarea de brand sunt ultimele provocări la care trebuie să răspundă un furnizor de servicii de organizare evenimente.

Plecând de la aceste aprecieri am ales această strategie de marketing axată pe o comunicare intensă în mediul online, cu o manifestare zilnică în spațiul social-media.

Se desprind următoarele direcții din strategia de promovare:

- Realizare website
- Facebook & Instagram account, YouTube channel
- Campanii de promovare online [Google & YouTube]
- Campanii de promovare social-media [Facebook & Instagram]
- Newsletters
- Parteneriate cu brandurile de interes pentru zona event organizing
- Organizarea de evenimente demonstrative
- Participarea în cadrul târgurilor și expozițiilor de specialitate

Toate aceste tehnici și instrumente de promovare a vânzărilor vor fi detaliate în strategia de marketing a companiei EVERY MOMENT SRL și acolo unde este cazul vor fi realizate regulamente și metodologii de implementare a campaniei, ce vor fi postate pe platforma online, atunci când acestea trebuie comunicate clienților.

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 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
1.1. Cheltuieli salariale	30.600
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	20.424
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	16.707
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	18.800
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri	11.400
7. Utilități aferente funcționării întreprinderilor	1.800
12. Cheltuieli financiare și juridice (notariale) aferente funcționării întreprinderilor	11.210
<b>Total Transa I</b>	<b>110.941</b>
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	36.485
<b>Total Transa II</b>	<b>36.485</b>
<b>TOTAL PROIECT</b>	<b>147.426</b>

**\*\*\* DE VĂZUT BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMAȚII**



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/82/3/7/106932

Instrumente Structurale  
2014-2020

## 8.2. Bugetul proiectului

### 8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	<b>Sold inițial disponibil (casă și bancă)</b>	200.00	111,320.05	111,937.25	117,837.67
A	<b>Intrări de lichidități (1+2+3+4)</b>	250,695.00	140,000.00	161,000.00	185,150.00
1	din vânzări	102,695.00	140,000.00	161,000.00	185,150.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	0.00			
4	Subvenție de minimis	148,000.00			
	<b>Total disponibil (I+A)</b>	250,895.00	251,320.05	272,937.25	302,987.67
B	<b>Cheltuieli</b>	131,048.00	122,982.80	133,489.58	144,982.46
1	Cheltuieli pentru investiții	16,400.00	5,000.00	5,000.00	5,000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	0.00	0.00	0.00	0.00
3	Salarii (inclusiv contribuțiile aferente)	51,048.00	56,152.80	61,768.08	67,944.89
4	Chirii	11,400.00	11,970.00	12,568.50	13,196.93
5	Utilități	1,800.00	1,890.00	1,984.50	2,083.73
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	37,500.00	36,000.00	39,600.00	43,560.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	11,400.00	11,970.00	12,568.50	13,196.93
10	Alte cheltuieli.....	1,500.00	0.00	0.00	0.00
C	<b>Credite (1+2)</b>	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	<b>Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)</b>	1,026.95	1,400.00	1,610.00	1,851.50
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	1,026.95	1,400.00	1,610.00	1,851.50



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale  
2014-2020

E	Dividende	7,500.00	15,000.00	20,000.00	30,000.00
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	139,574.95	139,382.80	155,099.58	176,833.96
G	Flux net de lichidități (A-F)	111,120.05	617.20	5,900.42	8,316.04
II	Sold final disponibil (I+G)	111,320.05	111,937.25	117,837.67	126,153.71

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

Ipotezele de lucru avute în vederea realizării cashflow-ului:

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, în anul 2 de funcționare cu aprox 40% față de anul precedent, după care vor crește cu aprox 15%/an;
- 2) Asociatul va completa la nevoie sumele neacoperite în exercitiu financiar;
- 3) În primul an se încasează subvenția de minimis - Transa I și Transa II, după ce afacerea a realizat o cifră de afaceri venituri din vânzări;
- 4) Afacerea va funcționa ulterior reinvestind o parte din veniturile din vânzări în susținerea activității;
- 5) Salariile (inclusiv contribuțiile angajat și angajator) vor crește de la an la an în funcție de activitatea firmei și de veniturile înregistrate;
- 6) Numărul și valoarea serviciilor vor crește progresiv de la an la an, ceea ce se va reflecta în veniturile din vânzări;
- 7) Investițiile în campania de promovare vor crește progresiv
- 8) Chiria și utilitățile vor crește ușor pe perioada următorilor 3 ani de activitate și nu direct proporțional cu nivelul veniturilor;
- 9) Costurile cu contabilitatea vor crește ușor datorită creșterii fluxului de activitate;
- 10) Impozitul este pe cifră de afaceri - 1%;

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: