



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

# PLAN DE AFACERI

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

**COD PROIECT - 106932**

**Nume și Prenume Cursant CIUCUR MIHAELA**

- 2018 -



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

## I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	<i>CHRISTIAN HOLDING SRL</i>	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	9329 - Alte activitati recreative si distractive	
3. Asociat majoritar:	CIUCUR MIHAELA	
4. Reprezentant legal:	CIUCUR MIHAELA	
5. Adresa:	STR. TINERETULUI, BL. L2, SC. B, ET. 3, AP 33, GIURGIU.	
6. Telefon:	0761622814	
7. E-mail:	mihaelacristian@yahoo.com	
8. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
CIUCUR MIHAELA	STR. TINERETULUI, BL. L2, SC. B, ET. 3, AP 33, GIURGIU.	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:

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



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

Cu o experienta in acest domeniu de peste 10 ani, imi doresc transformarea oricarui eveniment obisnuit intr-unul spectaculos, de buna calitate si bun gust si nu in ultimul rand urmaresc cresterea si evolutia firmei prin grija pe care o aratam clientilor, angajatilor si colaboratorilor. Tipul de afacere pe care doresc sa il promovez este de organizare evenimente.

**SERVICIILE OFERITE:**

**OGLINDA MAGICA**

**ARANJAMENTE FLORALE**

**SERVICIILE OSPATARI + SOMELIER**

Doresc o diversificare a activitatii si astfel satisfacerea in urma cererilor inregistrate in cadrul pietei de consum. Din punct de vedere al analizei pietei, ne desfasuram activitatea in orasul Giurgiu, un oras cu o populatie de 265.494 cetateni din care am presupus potentiali clienti 20 %, adica 51.298 cetateni. Cifra de afaceri in primul an preconizez ca va fi de 50.000 lei, crescand in cel de-al doilea an cu 20%, iar in cel de-al treilea an cu 15%. Echipamentele propuse a ase achizitiona sunt moderne, de ultima generatie, in concordanta cu standardele europene. Aceasta va permite realizarea productiei propuse intr-o perioada mai scurta de timp si de calitate superioara, permite stocarea ei pe o perioada mai lunga de timp in conditii corespunzatoare din punct de vedere sanitar, precum si din punct de vedere al temperaturii astfel pentru a nu aparea modificari ale caracteristicilor de calitate ale produsului (organoleptice, de structura etc).

Resursele de munca -societatea va avea 2 angajati, prin prezentul proiect voi angaja 2 persoane, astfel incat, cu echipamentele pe care le va achizitiona, vor forma un nucleu de productie puternic, care nu numai ca va satisface superior clientii actuali, dar va fi capabil sa creasca numarul de client deserviti. Resursele materiale si banesti, obtinute din rezultatele societatii, vor fi reinvestite in activitatea societatii, astfel incat aceasta sa creasca si sa ajunga la un nivel important pe piata societatilor de organizare evenimente. Etapele de dezvoltare a proiectului pana in prezent au constat in analiza datelor financiare ale societatii, a spatiului, a persoanelor angajate, a codului CAEN al activitatii pe care o desfasuram, pentru a vedea daca societatea noastra respecta conditiile de eligibilitate ale programului, am adunat toate actele necesare si am facut un studiu de piata in ceea ce priveste echipamentele pe care dorim sa le achizitionam, discutand in acest sens cu furnizori de profil. Locatia de implementare proiectului se afla in Giurgiu fiind o locatie inchiriata, propice activitatii propusa unde se afla majoritatea clientilor, de aceea transportul pana la sediul clientului nu reprezinta o problema.

CRT	DENUMIREPRODUS	CANT BUC	PRET UNITAR LEI FARATVA	VALOARE TVA	PRET TOTALCU TVA
1	OGLINDA MAGICA + CONSUMABILE (DIN PRIMA TRANSA)	1	25000.00	4750.00	29750.00
2	CONSUMABILE OGLINDA MAGICA (DIN A DOUA TRANSA)	1	2946.78	691.22	3638.00
3	MATERIE PRIMA ARANJAMENTE FLORALE (DIN A DOUA TRANSA)	1	413.00	78.47	491.50
4	MASINA FUM GREU (DIN A DOUA TRANSA)	1	8222.00	1928.50	10150.50
	<b>TOTAL</b>		<b>37000.00</b>	<b>7030.00</b>	<b>44030.00</b>



Parteneri:



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

Imagină	Titlu	Preț
	Giurgiu Giurgiu iul 09 13	160 m <sup>2</sup>   6 camere
	inchiriez 3 camere langa scoala nr. 8, et. 1, bloc reab... mobilat complet, centrala gaz, aer condiționat lg 12000 ltu, cabl... Giurgiu Giurgiu 23 ianuarie	300 EUR 75 m <sup>2</sup>   3 camere
	inchiriez apartament 3 camere apartament 3 camere, zona policlinica, mobilat și utilat, centrala gaze, izolat exterior... Giurgiu Giurgiu 23 ianuarie	250 EUR 70 m <sup>2</sup>   3 camere
	spatiu pentru arhiva aflat la subsol spre inchiriere societatea comerciala ofera spre inchiriere spatiu destinat arhivei, aflat la subso... Giurgiu Giurgiu 22 ianuarie	4 EUR Telefon validat
	birou spre inchiriere / inchiriat giurgiu strada garii societate comerciala ofera spre inchiriere birou pentru desfasurarea activitatii... Giurgiu Giurgiu 22 ianuarie	200 EUR Telefon validat



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

info@fabricadecabinefoto.ro 0786 199 195

FABRICA CABINE FOTO

HOME MODELE CABINE FOTO PREȚURI PROPS-URI MAGAZIN START-UP DE CE SĂ NE ALEGI? CONTACT

Home / Preturi - Cabine foto

Pentru mai multe informații va rugăm să ne contactați la nr. **0786 199 195** sau pe e-mail [info@fabricadecabinefoto.ro](mailto:info@fabricadecabinefoto.ro)

**Livrare GRATUITA**

Firma noastră livrează GRATUIT în România cabinele cumparate de către clienții noștri.

Selfie Mirror	Cabina Foto Oglinda Pro	Cabina Foto Oglinda	Cabina Foto INSTA	Cabina Old Style
6400 Euro	5500	5200	4300 Euro	4100 Euro
Precomanda				
Carcasa	Carcasa este din placaj mesteacan acoperit cu PVC striat negru	Carcasa este din placaj mesteacan acoperit cu PVC striat negru	Carcasa MDF	Carcasa este din placaj mesteacan acoperit cu PVC striat negru
Touch Screen	Touch Screen	Touch Screen	Touch Screen	Touch Screen
Display Full HD			Display Full HD	

Conectat

Despre noi Blog Contact Ajutor (+40) 747.133.669

EVOSOUND MUSIC WAREHOUSE

Reduceri Licidări de stoc Promoții Mărci

Instrumente muzicale Echipamente PA Microfoane Studio & HiFi DJ Lumini și Scene Efecte Speciale Accesorii Car audio Reduceri

Acces: Efecte Speciale Masini de Fum Greu Masina De Fum Greu DjPower X-SW2000

Masina De Fum Greu DjPower X-SW2000

10.150,00 RON

Pret cu toate taxele incluse

Ultimul 2 luni!

Adauga in cos

Cost transport: GRATUIT

Garantie: 24 luni

Politica de retur: 14 zile

Cum comanzi

Modalitati de plata

Suna un consultant

Acest site folosește cookies pentru a îmbunătăți experiența ta. Dacă continui navigarea, înseamnă că accepți această politică. Citește despre cookies aici.



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

S.C. Marko Leader Team SRL



J23/1883/2003; CUI RO15942278  
Oras Pantelimon, Jud. Ilfov

16.01.2019

Va multumim pentru interesul dumneavoastra acordat produselor comercializate de firma noastra si va prezentam alaturat oferta financiara pentru:

OFERTA			
NR. CRT.	DENUMIRE PRODUS	U/M	PRET
1.	Consultanta Vanzari-Marketing, Financiara si Juridica	pachet	19000.00

**OFERTA ESTE VALABILA PANA LA DATA DE 31.12.2019**

**Preturile sunt exprimate in lei si nu contin TVA.**

**Modalitate de plata:**  
OP- 60 zile

**INTOCMIT,**



## 2.2 - Viziune - Misiune - Valori

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

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



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

Datorită faptului că detin o experiență în acest domeniu, mi-am propus să-mi dezvolt propria afacere, așa încât cu profesionalism și dăruire, în timp, să ne impunem pe piața organizatorilor de evenimente, folosindu-ne astfel de experiența îndelungată în acest domeniu.

Ne dorim următoarele:

- Creșterea cifrei de afaceri de la an la an
- De la 130.000 lei în primul an la 156.000 lei în cel de-al doilea an și la 179.400 lei în cel de-al treilea an.
- Creșterea numărului de angajați de la 2 la 4 angajați în termen de 3 ani
- Fidelizarea clienților
- Îmbunătățirea imaginii firmei prin desfășurarea de activități promotionale
- Adaptarea la cerințele pieței prin efectuarea de cursuri
- Extinderea pieței de desfacere
- Promovarea firmei în județele vecine
- Deschiderea unui restaurant propriu pentru a putea organiza evenimentele în spațiul nostru

## 2.3 - Obiective

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

- Obiectivul general al proiectului stimularea realizării de investiții de către întreprinderile mici și mijlocii și crearea de noi locuri de muncă, dezvoltarea sectorului productiv la firma nou înființată prin achiziționarea unor echipamente și tehnologii noi, urmărind creșterea productivității muncii și a calității produselor, asigurând astfel o creștere a competitivității societății pe piața de profil la nivel local și regional.
- Proiectul vizează promovarea unor locuri de muncă durabile și de calitate prin acordarea de suport specializat pentru susținerea înființării de întreprinderi sustenabile în zona urbană a Regiunii de Dezvoltare Sud Muntenia cu profil non-agricol, în baza subvenționării planului de afaceri unde se vor propune măsuri ce vor promova concret dezvoltarea durabilă prin dezvoltarea unor produse, tehnologii sau servicii care contribuie la aplicarea principiilor dezvoltării durabile.
- Proiectul asigură susținerea dezvoltării regionale durabile prin înființarea unei întreprinderi sustenabile la nivelul căreia se vor crea minim 2 locuri de muncă, prin aplicarea principiului egalității de șanse, nediscriminării, facilitând accesul la activitățile proiectului a tuturor categoriilor de grup țintă eligibile, inclusiv a celor defavorizate, respectiv someri, persoane inactive, persoane de etnie romă, persoane cu dizabilități, persoane din mediul rural. Pentru a promova independența economică a femeilor prin antreprenoriat și a se asigura egalitatea de șanse între femei și bărbați, se va asigura accesul egal la angajare indiferent de sex.
- Proiectul propune un model inovator de dezvoltare a afacerii și promovează un cadru de dezvoltare economică bazat pe: cunoștințe, egalitate de șanse, inovare socială, cercetare, TIC și dezvoltare durabilă.
- Creșterea cifrei de afaceri de la an la an
- De la 130.000 lei în primul an la 156.000 lei în cel de-al doilea an.
- Fidelizarea clienților



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

- Îmbunătățirea imaginii firmei și desfășurarea de activități promotionale

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

- Obiectivele specifice urmărite prin implementarea proiectului sunt următoarele:
  - Creșterea productivității muncii prin achiziționarea de echipamente noi;
  - Îmbunătățirea calitatii produselor prin utilizarea unor tehnologii moderne
  - Creșterea competitivității societății pe piața regională și locală de profil, asigurată de tehnologii eficiente și produse de o calitate superioară
  - Crearea condițiilor pentru dezvoltarea durabilă a întreprinderii, protejând mediul înconjurător și promovând egalitatea de șanse.
  - Creșterea cifrei de afaceri de la an la an
  - De la 156.000 lei în cel de-al doilea an și la 179.400 lei în cel de-al treilea an.
  - Creșterea numărului de angajați de la 2 la 4 angajați în termen de 3 ani
  - Fidelizarea clienților
  - Îmbunătățirea imaginii firmei și desfășurarea de activități promotionale
  - Adaptarea la cerințele pieței prin efectuarea de cursuri
  - Extinderea pieței de desfacere
  - Promovarea firmei în județele vecine

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

- Obiectivele pe termen lung sunt creșterea producției, a productivității și creșterea numărului de clienți, obiective care pot fi atinse cu succes cu noile echipamente care se vor achiziționa prin proiect, coroborată cu tehnici propice de marketing și strategii de piață, care să ne impună pe piața de catering înaintea altor competitori.
- Prin obiectivele și activitățile prevăzute, proiectul își propune o serie de obiective operationale care vor genera următoarele efecte apreciate ca fiind cu impact pozitiv, pe termen lung, atât la nivelul grupului țintă cât și la nivel regional, determinând:
  - Dezvoltarea unei societăți competitive, bazate pe cunoaștere la nivelul Regiunii de Dezvoltare Sud Muntenia;
  - Creșterea competitivității pe termen lung a economiei la nivelul Regiunii de Dezvoltare Sud Muntenia;
  - Promovarea unei creșteri economice competitive și stimularea activității economice în mediul urban din Regiunea de Dezvoltare Sud Muntenia;
  - Creșterea gradului de ocupare și reducerea șomajului în Regiunea Sud Muntenia, prin crearea de locuri de muncă;
  - Promovarea incluziunii sociale și combaterea sărăciei ca parte integrantă a dezvoltării echilibrate și coeziunii sociale prin asigurarea oportunităților de angajare;
  - Promovarea și susținerea dezvoltării culturii antreprenoriale, premisa a dezvoltării de noi afaceri;
  - Dezvoltare economică regională, creșterea prosperității și a nivelului de trai.
  - Prin sistemul integrat de măsuri de intervenție, proiectul va genera pe termen lung dezvoltare durabilă locală din Regiunea de Dezvoltare Sud Muntenia;
  - Consolidarea încrederii în forțele proprii și încurajarea gândirii pozitive, având la dispoziție instrumente suport pe parcursul acțiunilor întreprinse.
  - De asemenea, proiectul contribuie la atingerea angajamentelor asumate de România în



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

diferitele documente programatice nationale sau europene, cum ar fi:

- Strategia Europa 2020;
- Programul National de Reforma 2014;
- Acordul de Parteneriat 2014-2020;
- Strategia Nationala de Ocupare a Fortei de Munca 2014-2020;
- Strategia Nationala pentru Competitivitate 2014-2020.
- Programul Operational Capital Uman 2014-2020.
  
- Creșterea cifrei de afacere de la an la an
- Creșterea numărului de angajați de la 4 la 10 angajați.
- Fidelizarea clienților
- Îmbunătățirea imaginii firmei prin desfășurarea de activități promotionale
- Adaptarea la cerințele pieței prin efectuarea de cursuri
- Extinderea pieței de desfacere
- Deschiderea unui restaurant propriu pentru a putea organiza evenimentele în spațiul nostru

## 2.4 - Activități

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

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

<b>Activitatea 1</b>	<i>Intocmirea documentatiei</i>
<i>(Durata, exemplu: L1-L2)</i>	<u>Metodologia de implementare a activității.</u> Intocmirea documentatiei necesare obtinerii finantarii nerambursabile L1-L2
<i>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</i>	Obiective pe termen scurt, mediu și lung
<b>Activitatea 2</b>	<i>Pregătirea generală a proiectului</i>
<i>(Durata, exemplu: L1-L3)</i>	<u>Metodologia de implementare a activității.</u> Pregătirea generală a proiectului Întâlniri și discuții ale echipei de proiect Stabilirea atribuțiilor și sarcinilor concrete L1-L3
<i>Menționați cărui obiectiv îi corespunde</i>	Obiective pe termen scurt, mediu și lung



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><b>Activitatea 3</b></p> <p><i>(Durata, exemplu: L3-11)</i></p> <p><i>Menționați căru obiectiv îi corespunde</i></p>	<p><b><i>Achiziționarea echipamentelor</i></b></p> <p><b><i>Metodologia de implementare a activității.</i></b></p> <p>Achiziționarea echipamentelor Programarea achiziției Elaborarea documentației de atribuire Derularea procedurii Atribuirea contractului Recepția echipamentelor Instalarea și punerea în funcțiune L3-L11</p> <p>Obiective pe termen scurt, mediu și lung</p>
<p><b>Activitatea 4</b></p> <p><i>(Durata, exemplu: L11-12)</i></p> <p><i>Menționați căru obiectiv îi corespunde</i></p>	<p><b><i>Angajarea de personal</i></b></p> <p>Angajarea de personal pentru operarea echipamentului achiziționat Stabilirea fișei de post a fiecărui post Preluarea solicitărilor candidaților Angajarea candidaților declarați admiși și care îndeplinesc condițiile Instruire și instalare pe post L11-L12</p> <p>Obiective pe termen scurt, mediu și lung</p>
<p><b>Activitatea 5</b></p> <p><i>(Durata, exemplu: L1-12)</i></p> <p><i>Menționați căru obiectiv îi corespunde</i></p>	<p><b><i>Evaluare și raportare</i></b></p> <p>Evaluare și raportare Realizarea rapoartelor de progres Intocmirea cererii finale de rambursare</p> <p>L1-L12 Obiective pe termen scurt, mediu și lung</p>

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

*(Precizați care sunt posibilitățile de dezvoltare pe termen lung în cadrul afacerii dumneavoastră. Care*



Parteneri:







UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

*dintre activități principale vor genera profitul firmei și care sunt vectorii principali pentru dezvoltare pe termen lung?) Explicați de asemenea ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșa din subvenția de minimis din proiect.*

- Creșterea cifrei de afaceri de la an la an
- De la 130.000 lei în primul an la 156.000 lei în cel de-al doilea an și la 179.400 lei în cel de-al treilea an.
- Creșterea numărului de angajați de la 2 la 10 angajați în termen de 5 ani
- Fidelizarea clienților
- Îmbunătățirea imaginii firmei prin desfășurarea de activități promotionale
- Adaptarea la cerințele pieței prin efectuarea de cursuri
- Extinderea pieței de desfacere
- Promovarea firmei în județele vecine
- Deschiderea unui restaurant propriu pentru a putea organiza evenimentele în spațiul nostru.
- Toate activitățile vor genera profit
- Pe parcursul activității se vor achiziționa produse suplimentare care prin închirierea acestora vor aduce profit companiei și se vor amortiza în cel mult 2 ani.
- Cu a doua tranșă din subvenția de minimis din proiect se vor achiziționa produse suplimentare necesare activității de organizare a evenimentelor.

## 2.5 - Rezultate estimate / Indicatori

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

Rezultat 1	<i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</i>  <i>Documentele din cuprinsul dosarului proiectului</i>
Rezultat 2	<i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</i>  Procese verbale ale întâlnirilor Fișe cu sarcini și atribuții
Rezultat 3	<i>Descrieți succint rezultatul estimat din punct de vedere calitativ și cantitativ. Menționați cărei activități îi corespunde.</i>  Proces verbal ce va cuprinde detalii privind identificarea necesității, estimarea valorii și alegerea procedurii Caietul de sarcini



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>Formatul contractului de atribuire</p> <p>Regulamentul de participare și de evitare a conflictului de interese</p> <p>Oferte înregistrate</p> <p>Proces verbal de evaluare a ofertelor</p> <p>Contract de atribuire semnat</p> <p>Utilaje achiziționate</p> <p>Utilaje puse în funcțiune</p>
Rezultat 4	<p>Fisele de post</p> <p>Cereri de angajare</p> <p>Anunțul</p> <p>Contracte de muncă semnate</p> <p>Persoane instruite inserate în câmpul muncii</p>
Rezultat 5	<p>Rapoartele de progres</p> <p>Cererea înregistrată la Autoritatea Contractantă</p>

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

## 2.6 - Riscuri

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

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<p><i>(Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) și probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).)</i></p> <p>Riscurile majore identificate de noi sunt în principal cele legislative. Este foarte greu în condiții de incertitudine legislative să poți să faci un plan pe termen mai lung, să faci niște investiții prin surse de finanțare bancare sau alte împrumuturi. De aceea, suntem foarte prudenți în a ne avânta într-o dezvoltare accelerată, chiar dacă am identificat modalități de largire a</p>	<p><i>(Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)</i></p> <p>Minimizarea primelor trei riscuri majore se poate face prin: -cele legislative: prin capacitatea de adaptare rapidă a schimbărilor legislative, ceea ce înseamnă o pregătire continuă și o cunoaștere a acestora imediat după apariția lor;</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 SMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/377/106932

	segmentului de piata caruia ne adresa si suntem siguri de calitatea serviciilor noastre.	
2.	<p><i>(Se va completa fiecare dintre riscurile identificate precizând impactul fiecărui risc identificat (semnificativ / mediu / mic) si probabilitatea de apariție (scăzută / medie / mare).)</i></p> <p>Riscurile de piata sunt legate in mica masura de cresterea concurentei, dar ne bazam pe faptul ca serviciile noastre sunt personalizate si corespund exact cerintelor clientilor nostri.</p>	<p><i>(Se vor descrie măsurile de diminuare / remediere pentru fiecare dintre riscurile identificate.)</i></p> <p>Minimizarea primelor trei riscuri majore se poate face prin: -cele de piata: preocupandu-ne permanent de elementul inovator in ceea ce priveste ofertele noastre, aducand mereu ceva nou si promovand acest element de noutate, tinand sub observatie permanenta piata si adaptandu-ne nevoilor ei si nu in ultimul rand, observand concurenta si tendintele de dezvoltare ale acestei pietre asa incat sa ne putem adapta permanent.</p>

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

## 2.7 - Teme secundare și CDI

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

### 2.7.1 - Dezvoltare Durabilă

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

Proiectul respecta principiul ca dezvoltarea economica trebuie sa fie decuplata de impactul negativ asupra mediului, bazandu-se pe modele de productie/consum sustenabile, fara a compromite capacitatea generatiilor viitoare de a raspunde propriilor nevoi.

Proiectul urmareste promovarea reglementarilor vizate de OUG nr 57/2007 privind regimul ariilor naturale protejate, conservarea habitatelor naturale; Directiva Consiliului nr 92/43/CEE privind conservarea habitatelor naturale si a speciilor de flora si fauna salbatice; Strategia Nationala pentru Dezvoltare Durabila a Romaniei Orizonturi 2013-2020-2030.



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

Proiectul susține dezvoltarea economică echilibrată și echitabilă, utilizarea responsabilă a resurselor naturale cu înalt nivel de protecție a mediului, în concordanță și cu prevederile Strategiei Naționale de Dezvoltare Durabilă, toate acestea fiind premise concrete de promovare a dezvoltării durabile globale. Astfel, sunt vizate acțiuni care conduc la eficientizarea consumului de resurse: achiziționarea de echipamente de calcul eficiente din punct de vedere al consumului energetic și al emisiilor de substanțe în atmosferă; folosirea unor mijloace de comunicare electronică, cu reducerea consumului de hârtie și alte consumabile.

Prin activitățile proiectului se promovează eficiența economică și energetică din punct de vedere al utilizării resurselor regenerabile, colectarea selectivă și modalități privind reducerea volumului de deșuri, reutilizarea, recuperarea și reciclarea deșeurilor, asigurând premisele adoptării unei atitudini responsabile/profesioniste față de mediu și societate.

Atenuarea și adaptarea la schimbările climatice:

Proiectul propune forme de integrare ale obiectivelor caracteristice dezvoltării durabile prin adoptarea măsurilor de atenuare și adaptare la schimbările climatice prin susținerea înființării de firme ce propun măsuri de dezvoltare durabilă și inovare socială.

Proiectul contribuie la îndeplinirea componentei de "Atenuare și adaptare la schimbările climatice" prin înființarea de firme ce susțin dezvoltarea durabilă și inovarea socială, vizând astfel generarea unor efecte pozitive pe termen lung. Astfel, proiectul contribuie la atingerea obiectivelor Strategiei Naționale pentru Dezvoltare Durabilă a României Orizont 2020, promovarea și aplicarea unor măsuri de adaptare la efectele schimbărilor climatice și respectarea principiilor dezvoltării durabile;

Proiectul prevede măsuri de susținere a dezvoltării durabile, prin promovarea înființării de firme cu respectarea principiilor dezvoltării durabile, a celor ce vizează măsuri de inovare socială, prin implementarea unui sistem de management al calității și mediului eficient, prin promovarea dezvoltării durabile, generând astfel prevenirea apariției riscurilor de mediu, reducerea impactului negativ al schimbărilor climatologice, prevenirea inundațiilor, utilizării raționale a resurselor, având drept rezultat formarea unor deprinderi de conservare și protecție a mediului, condiții de viață civilizată și sănătoasă.

Astfel, proiectul contribuie la atingerea obiectivelor vizate de Strategia Națională pentru Dezvoltare Durabilă a României Orizonturi 2013-2020-2030; OUG nr 195/2005 privind protecția mediului; Directiva 2007/60/CE privind evaluarea și gestionarea riscurilor de inundații.

În sensul conceptului de dezvoltare durabilă, domeniul „protecția mediului” vom viza:

- controlul și reducerea poluării aerului, apei și solului;
- protecția resurselor naturale;
- gestionarea deșeurilor, inclusiv a deșeurilor periculoase.

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

*(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la promovarea tranziției către o economie cu emisii scăzute de dioxid de carbon și eficiență din punctul de vedere al utilizării resurselor.)*

Recuperare, re folosire, reparare, reciclare - în acest sens se dorește a se achiziționa produse de ultimă generație, performante, cu o durată de viață de minim 2 ani în cazul produselor electronice. Consumul de energie electrică este redus datorită tehnologiilor folosite în



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



Instrumente Structurale  
2014-2020

construcția echipamentelor (laptop, imprimantă, telefoane);  
Managementul deșeurilor - țelul este ca începând cu luna a 24-a de la înființarea societății, aceasta să primească certificarea ISO14001. Până la obținerea certificării se vor respecta cerințele Standardului de Mediu ISO14001. Totodată, toate produsele propuse spre vânzare provin din fabrici certificate ISO9001 respectiv 14001. Toate produsele electronice, poartă marcajul CE.

Managementul resurselor - în vederea consumului redus de resurse, se va opta pentru transmiterea facturilor și a documentațiilor în format digital, pe email;

Modalitatea de înlocuire a modelului de economie lineară: extrage resurse - utilizează - aruncă, cu modelul circular: proiectează produsul - extrage resurse - utilizează resursele - recuperează, refolosește, reciclează, practic să nu se producă deșeurile - firma nou înființată, prin managementul ei, dorește să încheie contracte cu societăți de reciclare/colectare selectivă a deșeurilor (sticle, dopuri, PET-uri pe care le-ar putea produce angajații în timpul programului de lucru) reglementări folosite.

### 2.7.3 - Inovare Socială

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

Activități pentru angajați de îmbunătățire a calității locului de muncă: Toți angajații companiei vor efectua traininguri de specialitate susținute de către reprezentanții ai producătorilor / furnizorilor de echipamente. Inițial vor fi angajate o persoană de sex feminin și o persoană de sex masculin (director general) care se vor susține activitățile zilnice ale companiei. Ulterior, pe măsura ce volumul de muncă se va mari, se va angaja personal suplimentar pentru susținerea activității, de regulă echipe de minim 2 oameni. Totodată, echipamentele ce vor fi achiziționate au fost alese astfel încât să ofere un maxim de confort în utilizare, îmbunătățind astfel bunăstarea fizică și psihică la locul de muncă.

Activități pentru societate și comunitate locală: toate persoanele angajate vor proveni din județul Giurgiu. Totodată dorim ca firma să fie activă din punct de vedere social și să prezente la cât mai multe târguri și evenimente locale atât ca expozant cât și ca partener sau sponsor pentru proiecte sociale în parteneriat cu autoritățile locale sau entități private.

Activități pentru Parteneri de afaceri: dorim ca furnizorii de bunuri și servicii pe care compania îi va avea să aibă sediul social în județul Giurgiu susținând astfel economia locală.

Activități pentru clienți: serviciile oferite clienților vor fi de calitate respectând astfel cerințele standardului ISO9001. Totodată furnizorii de materii prime și alte servicii vor fi selectați în funcție de criteriul deținerii unui certificat al calității ISO9001 cât și un certificat pentru protecția mediului ISO14001. Vom încerca tot timpul să dezvoltăm și să îmbunătățim serviciile oferite de noi în urma feedback-ului primit de la clienți.

### 2.7.4 - Utilizarea și calitatea TIC

*(Vă rugăm să descrieți modul în care implementarea planului de afaceri contribuie la utilizarea 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 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

*calitatea TIC, prin implementarea unor soluții TIC în procesul de producție / furnizare de bunuri, prestare de servicii și/sau execuție de lucrări.)*

Achiziția de echipamente TIC basic (birotică) - Echipamentele TIC basic vor fi de preferat produse în România din materiale reciclate.

Achiziția de echipamente TIC specific activității pentru care se solicită finanțarea - toate echipamentele TIC specifice activității vor fi de ultima generație care au o durată de viață de cel puțin 2 ani. Principalele avantaje sunt: rapiditate în executia sarcinilor de zi cu zi, înlocuire după o perioadă de 4 ani de la achiziție. Totodată consumul de energie electrică este redus.

Achiziția de aplicații necesare activităților finanțate - vor fi achiziționate 2 aplicații principale: platforma online și programul de gestiune și facturare. Acestea vor permite formarea de baze de date cu stocare pe computer sau server.

Integrarea aplicațiilor cu echipamentele va ușura munca personalului, eficientizând astfel tot procesul. Explicarea valorii adăugate - cu ajutorul echipamentelor și aplicațiilor, se va putea avea o viziune în timp real asupra comenzilor. Astfel se pot pune în execuție planuri de promovare, etc.

Vom promova utilizarea TIC prin implementarea de soluții în procesul de primire comenzi și emitere documente. Astfel vom înregistra comenzile în format digital, iar emiterea facturilor și a certificatelor de garanție se va face exclusiv prin intermediul programelor dedicate urmând să fie trimise prin email clienților.

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

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

Activități de inovare, activități de inovare de proces - dorim să cream proceduri de lucru pentru eficientizarea activităților curente pe care le vom actualiza și îmbunătăți pe măsura ce apar noi provocări în vederea eficientizării proceselor și reducerea consumului de energie sau materiale.

## III. ANALIZA SWOT A AFACERII

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

### 3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Calificarea și experiența și profesionalismul personalului;
- Consiliere gratuită;
- Design personalizat adaptat cerințelor clienților;



Parteneri:







UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

- Servicii personalizate, în funcție de necesitățile clienților;
- Gama variată de servicii de calitate superioară și prețuri competitive;
- Apetitul tot mai mare al consumatorilor din România pentru astfel de servicii;
- Concurența relativ slab pregătită;
- Suport tehnic și consultanță pe termen nelimitat din partea furnizorului platformei online.
- Tehnologia avansează anual iar apetitul consumatorului pentru ultimile trenduri este în creștere;
- Existența unui portofoliu de clienți reprezentativ (la nivel local, regional și național)
- Experiența tehnică a echipei în domeniu
- Experiența managerială a echipei de implementare
- Colectiv de oameni calificați
- Existența infrastructurii de bază

### 3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Lipsa generală a forței de muncă în acest domeniu;
- Prețul mentenanței periodice pentru echipamente;
- Puterea slabă de achiziționare de servicii a beneficiarilor finali;
- Teama unora dintre clienți de a încerca servicii noi;
- Distanța foarte mare care trebuie parcursă în cazul unor solicitări de la clienți din zone îndepărtate.
- Experiența în acest domeniu este foarte importantă, lipsa personalului și a timpului de așteptare până se acumulează experiența necesară pentru a susține serviciile, face ca mulți angajați să renunțe sau să se reprofileze.
- Nivelul de atașament al angajaților noștri față de meseria lor este de destul de scăzut, deoarece este nevoie de multă implicare și documentare.

### 3.3. Oportunitățile identificate

- Tehnologia modernă din ziua de azi ne poate ajuta să oferim prezentări cu un plus de performanță, cum ar fi un videoproiector, un laptop, etc. În acest mod clienții noștri pot înțelege mult mai bine prezentările și explicațiile somelierilor.
- Consumatorii sunt deschisi să încerce noile servicii oferite, de aceea suntem încrezători în a obține încă din primele luni de activitate un profit substanțial.
- Dorim o dată cu înființarea acestei companii să facem cunoscute noile trenduri aparute pe piața din România.
- Puncte slabe ale competitorilor sunt lipsa experienței, a cunoștințelor și comoditatea acestora. După cum se știe un client multumit va aduce noi clienți, de aceea încercăm de fiecare dată să ne perfecționăm, să menținem clienții fideli și să lărgim zona de activitate.

### 3.4. Amenințările identificate

- Impredictibilitatea beneficiarilor în începerea sau amânarea proiectelor;
- Posibilitatea creșterii concurenței pe termen mediu și lung;
- Impredictibilitatea legislației cu privire la taxe, impozite, contribuții, etc.
- Presiunea concurenței de a oferi servicii incomplete sau jumătate de măsură, cu la prețuri mai mici;



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

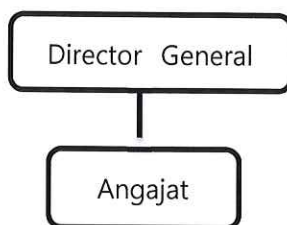
- Pe piața din Giurgiu la momentul actual există puține companii care oferă aceste servicii, de aceea succesul nostru va fi garantat.
- Este foarte dificilă înlocuirea personalului cu experiență, deoarece experiența se acumulează după câțiva ani de practică, o dată cu acumularea acesteia cresc și cerințele noilor angajați de salarii cât mai mari pe măsura experienței lor.

#### 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):

Noul start-up va înființa 2 locuri de muncă în perioada de implementare a proiectului.



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
SALARIAT 1 ADMINISTRATOR	<i>(se vor descrie succint atribuțiile / responsabilitățile postului)</i> Va participa activ la toate procesele decizionale din cadrul societății, va verifica cu atenție cheltuielile ce vor fi făcute și nu în ultimul rând, se va ocupa de susținerea și coordonarea activităților firmei. Se va ocupa de elaborarea unor strategii pe termen lung pentru serviciile prestate, va colabora cu agenții de publicitate pentru crearea reclamelor și va îmbunătăți continuu oferta de servicii. Va stabili întâlniri cu	<i>(se vor descrie condițiile minime de acces pentru post)</i> Studii superioare	<i>(se va descrie succint tipul de experiență solicitată și numărul de ani / luni de experiență)</i> 10 ani



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

	potentialii client si va incheia contracte cu acestia.		
SALARIAT 2	Se vor ocupa cu realizarea decoratiunilor, aranjamentelor si cu buna desfasurare a evenimentelor.	Studii medii	1an

#### 4.4 - Relațiile de muncă

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

1. Administrator
2. Ospatar/decorator/ Se va subordona managerului societatii nou infiintate.

#### 4.5 - Management și coordonare

*(Vă rugăm să evidențiați felul în care cunoștințele/specializările/experiența fiecăruia dintre persoanele cheie (asociați, manageri și/sau salariați) din cadrul firmei vor influența în mod pozitiv evoluția firmei.)*

Experienta in administrarea societatii si reprezentarea acesteia in relatia cu furnizorii, clientii, organele administrative ii permite administratorului sa poata asigura o buna conducere si administrare a noii societati, cunoscand in amanunt toate detaliile desfasurarii acestei activitati, de la aprovizionare pana la serviciile finale.

Administratorul a mai activat si ca MANAGER IN ACTIVDE TURISM intocmind oferte, calculatii de pret, urmarirea comenzii de la lansarea pana la finalizare, ocupandu-se de incasarile de la clienti cat si de platile materiilor prime si materialelor catre furnizori, practic de intreg procesul de servicii dar si de valorificare acesteia. Aceasta experienta este esentiala in succesul unei firme pe aceasta piata, putand totodata si coordona o echipa de oameni, fiecare pe segmentul sau de activitate.

Din punctul de vedere al managementului proiectului, implementarea se va face in pasi bine structurati, in etape/activitati clar definite, astfel incat actiunile sa fie consistente si sa asigure convergenta catre obiectivul major al proiectului.

Fiecare etapa in procesul de elaborare a strategiei sa fie incheiata printr-un moment de decizie comuna a partilor implicate in realizarea strategiei.

Managementul proiectului va fi asigurat de catre administratorul din cadrul firmei nou infiintate avand ca rol :

- Semnarea acordului de finantare si efectuarea raportarilor catre finantator;
- Realizarea obiectivelor proiectului;
- Diseminarea informatiei, promovarea rezultatelor proiectului;

Managementul de proiect pune accent pe:

- abordarea de produse concrete in functie de etapele stabilite
- un proces participativ bine coordonat
- evaluarea si asigurarea permanenta a calitatii prin procesul participativ, evaluari interne si revizuirii
- identificarea, armonizarea problemelor tehnice de implementare a proiectului

Manager general:

- asigură transformarea efectivă și la timp a resurselor proiectului în activități și produse concrete, care vor duce la atingerea rezultatelor scontate
- este responsabil pentru managementul zilnic al proiectului - organizațional și conceptual
- asigură un circuit informațional adecvat, discuții și feedback dintre diferiți actori care sunt angrenați în



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

#### activitățile proiectului

- acționează ca și conducător al echipei de proiect, supervizează activitatea personalului proiectului
- întocmește planuri detaliate de lucru trimestriale (pentru 3 luni) și monitorizează respectarea implementării acestora
- asigură executarea la timp a activităților proiectului
- organizează și coordonează procurarea de bunuri și servicii în cadrul proiectului, conform instrucțiunilor stipulate în contractul de finanțare
- participă la întocmirea caietelor de sarcini pentru echipament, bunuri, servicii ce urmează a fi procurate în cadrul proiectului
- va participa la procedura de atribuire a contractelor de bunuri și servicii, la recepția și punerea în funcțiune a bunurilor, precum la primirea/ recepția și evaluarea serviciilor prestate
- pregătește rapoartele trimestriale ale proiectului, pentru Autoritatea Contractantă, cât și alte rapoarte necesare
- coordonează și participă la întocmirea cererilor de rambursare în cadrul proiectului;
- este persoana de contact al organizației în relația cu Autoritatea Contractantă și mass media, privind derularea proiectului
- pe baza documentelor justificative aprobă efectuarea plăților către furnizorii de servicii și bunuri contractate în cadrul proiectului
- supervizează operațiunile financiare efectuate în cadrul proiectului
- supervizează prezentarea calitativă a anunșurilor/ comunicatelor de presă
- participă la toate evenimentele proiectului, asigurând pregătirea adecvată a acestora
- asigură și este responsabil de mentenanța rezultatelor proiectului pentru cel puțin 3 ani după data implementării acesteia.

## B. POLITICA DE RESURSE UMANE

### 4.6 - Recrutare personal

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

Politica in domeniul resurselor umane sustine politica generala si este orientata spre crearea conditiilor de perfectionare/specializare continua a personalului propriu, sursa sigura de progres, de dezvoltare a organizatiei noastre.

Prin politica sa de personal, organizatia are in vedere: recrutarea si selectarea riguroasa a candidatilor, numai dupa criteriul competentei profesionale in domeniul de activitate al organizatiei; mentinerea in organizatie numai a personalului care manifesta abilitati profesionale specifice, capacitati creative, de progres in cariera si in viata, abilitati de comunicare, trasaturi deosebite de personalitate si caracter, reale preocupari pentru dezvoltarea personala, utilizarea eficienta a personalului, potrivit competentei si abilitatilor personale, asigurarea tuturor drepturilor personalului, complet si la timp, acordarea unei depline increderi personalului propriu, investirea cu responsabilitati dupa capacitati si competente, perfectionarea continua a pregatirii profesionale, potrivit nevoilor si prioritatilor organizatiei, promovarea spiritului de echipa.

### 4.7 - Motivarea angajatilor

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



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/82/3/7/1106932



Instrumente Structurale  
2014-2020

Sistemul de motivare a angajaților care va fi aplicat în firmă va respecta cu rigurozitate prevederile legale în domeniu și va fi un sistem echitabil și nediscriminatoriu. El va avea în vedere premieri în cazul unor rezultate deosebite în producție dar și remunerarea corectă a timpului lucrat sau compensare cu timp liber.

Recrutarea și remunerarea personalului implicat în managementul și implementarea proiectului se va face cu respectarea legislației în vigoare privind egalitatea de gen (pentru munca egală remunerare egală), potrivit prevederilor Legii nr. 53/2003, Codul muncii art. 5.1/5.2.

Astfel, se va respecta principiul egalității de gen prin integrarea acțiunilor ce presupun organizarea reglementărilor, responsabilităților și resurselor proiectului astfel încât să se obțină în mod egal beneficii pentru femeii și bărbați, să se prevină orice formă de discriminare bazată pe sex și includerea perspectivei egalității de șanse și de gen.

#### 4.8 - Monitorizare și control

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

Datorită faptului că societatea va angaja prin acest proiect 2 salariați, supravegherea personalului nu este greu de realizat. Experiența administratorului și-a spus cuvântul și în acest domeniu, acesta stabilind fișe de post cu atribuții foarte bine definite pentru fiecare angajat în parte, astfel încât să aibă timpul de lucru foarte bine structurat și să își poată efectua sarcinile de serviciu. Totuși avem în vedere în viitor instalarea unor camere de supraveghere care vor observa activitatea personalului 24 din 24.

#### 4.9 - Salarizarea personalului

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

Deoarece activitatea desfășurată de societatea nou înființată este în acest moment preponderent dependentă de munca umană, suntem conștienți că este foarte importantă relația cu personalul angajat și că satisfacția acestora se reflectă în serviciile oferite. Astfel salarizarea acestora respectă întocmai legislația în vigoare, iar zilele de salariu sunt respectate cu rigurozitate. De asemenea, orice timp lucrat peste norma de lucru este compensat pecuniar sau cu timp liber, conform prevederilor legale în vigoare.

În scopul implementării eficiente a proiectului se va realiza o monitorizare permanentă a acesteia, echipa de proiect va avea întâlniri săptămânale sau bisăptămânale în funcție de necesitatea impusă de evoluția proiectului, în cadrul cărora va fi evaluat :

- progresul fizic - verificarea concordanței activităților cu programul
  - progresul evoluției financiare - măsurarea cheltuielilor reale și compararea cu bugetul proiectului
  - controlul calității și al compatibilității dintre rezultatele proiectului și scopurile vizate
- În cazul apariției unor decalaje față de graficul de implementare fizic și financiar a proiectului se vor identifica cauzele acestora, respectiv se vor găsi soluții optime pentru remedierea acestora cât mai curând posibil.

#### 4.10 - Dezvoltarea profesională

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



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

Se va avea în vedere implementarea unui program de perfecționare profesională a noilor angajați atât prin participarea la programele de instruire oferite de furnizorul echipamentelor în vederea operării noilor utilaje, dar și accesarea unor programe de formare profesională în meseriile necesare desfășurării activității firmei, atât gratuite, derulate prin diferite proiecte europene, dar și plătite de angajator, în măsura în care operațiile ce trebuie să se realizeze și de produsele ce trebuie să se realizeze executate o cer.

#### 4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

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

Principiul egalității de gen va fi aplicat în toate etapele implementării proiectului, asigurându-se accesul egal femeilor și bărbaților la activitățile proiectului. Tratatul egal va fi aplicat orizontal în toate activitățile proiectului și pentru toate categoriile de vârstă și gen implicate, respectiv în elaborarea procedurilor și metodologiilor de lucru, derularea procedurilor de achiziție, etc. Recrutarea și remunerarea personalului implicat în managementul și implementarea proiectului se va face cu respectarea legislației în vigoare privind egalitatea de gen (pentru munca egală remunerare egală), potrivit prevederilor Legii nr. 53/2003, Codul muncii art. 5.1/5.2.

Astfel, se va respecta principiul egalității de gen prin integrarea acțiunilor ce presupun organizarea reglementărilor, responsabilităților și resurselor proiectului astfel încât să se obțină în mod egal beneficii pentru femei și bărbați, să se prevină orice formă de discriminare bazată pe sex și includerea perspectivei egalității de șanse și de gen.

Principiul orizontal nediscriminare va fi implementat pe întreaga perioadă de desfășurare a proiectului, fiind susținut prin activitățile desfășurate, activități care vizează eliminarea excluderilor, deosebirilor, restricțiilor sau preferințelor pe baza derase, naționalitate, etnie, limba, religie, categorie socială, convingeri, sex, orientare sexuală, vârstă, handicap, boala cronică necontagioasă, infecție HIV, apartenența la o categorie defavorizată, precum și orice alt criteriu. Principiul nediscriminării va fi respectat în cadrul tuturor activităților proiectului.

Mecanismele de asigurare a nediscriminării se regăsesc atât la nivel tehnic, cât și în elaborarea procedurilor de achiziție, prin crearea unui cadru de manifestare a concurenței reale între operatorii economici, cu respectarea principiilor de nediscriminare, tratament egal, recunoaștere reciprocă, transparență, proporționalitate.

Principiul accesibilității tuturor persoanelor la servicii, spații și infrastructură este respectat pe tot parcursul implementării proiectului și presupune favorizarea accesului persoanelor cu dizabilități la toate activitățile proiectului în condiții de egalitate cu celelalte categorii de persoane. Proiectul respectă Strategia europeană pentru persoanele cu handicap 2010-2020, vizând facilitarea accesului persoanelor cu dizabilități și a însoțitorilor acestora la informație, asigurând protejerea și exercitarea deplină și în condiții de egalitate a tuturor drepturilor și libertăților fundamentale, promovarea respectului pentru demnitate și garantarea drepturilor acestora. Spațiile de organizare a activităților proiectului (conferințe/formare/promovare/întâlniri) vor avea accesibilitățile necesare pentru persoanele cu deficiențe locomotorii, acest factor constituind un criteriu de selecție a locațiilor.

Schimbările demografice identificate la nivelul regiunii de dezvoltare vizate prin proiect vizează în principal îmbătrânirea populației, structurile familiale modificate și migrația (cauza a gradului scăzut de ocupare). Măsurile propuse prin proiect - înființarea de noi locuri de muncă vor determina reducerea migrației persoanelor cu vârstă activă în alte state ale spațiului UE.

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



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



Instrumente Structurale  
2014-2020

## 5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

(Descrierea exactă a produsului/serviciului oferit:

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

### ORGANIZARE EVENIMENTE

#### Servicii oferite:

##### Oglinda magica

Achiziționarea produsului, promovarea acestuia online și închirierea produsului la evenimente. Încă din prima luna de activitate vom achiziționa produsul și îl vom promova, oferind un pret sub prețurile deja existente pe piață pentru a atrage cât mai mulți clienți.

##### Aranjamente florale

Achiziționarea materiilor prime, promovarea acestora online și executarea produsului final conform contractelor încheiate. Încă din prima luna de activitate vom achiziționa materiile prime și le vom promova, oferind un pret sub prețurile deja existente pe piață pentru a atrage cât mai mulți clienți.

##### Servicii ospatari/somelier

Având deja experiența în acest domeniu și relații profesionale deja existente cu personal calificat în aceste domenii, putem oferi aceste servicii de ospatari și somelier persoanelor care doresc să desfășoare astfel de evenimente.

## 5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

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

În activitatea noastră vom promova următoarele valori:

- satisfacerea cerințelor consumatorilor, ca principală prioritate a întregii noastre activități;
- motivarea și instruirea celor mai buni oameni pentru a obține cele mai bune rezultate economice;
- preocuparea continuă pentru creșterea productivității, în toate sectoarele de activitate;
- creșterea, în condiții de profitabilitate, reprezintă baza economică a succesului nostru;
- îmbunătățirea continuă a proceselor economice pentru a realiza produse de calitate, conform dorințelor clienților ;
- îmbunătățirea armoniei cu mediul înconjurător și respectarea comunității în care ne desfășurăm activitatea

Avantajele produselor și serviciilor noastre pe piață față de ale concurenței ar fi în principal următoarele:

- echipament de ultimă generație
- calitatea serviciilor, designul deosebit;
- capacitatea de distribuție prin mijloace de transport proprii, astfel ca timpurile de transport la beneficiari sunt mai mici decât ai concurenței;
- într-o zonă cu posibilități ușoare de deplasare.



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

## VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

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

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

Segmentul de piață din punct de vedere al locației, pe grupe de clienți este următorul:

- societati comerciale - din Giurgiu si din tara
- institutii - din Giurgiu si din tara
- persoane fizice - din Giurgiu precum si din imprejurimi.

Distanțele medii de la punctul de lucru până la client sunt în jur de 20- 100 de kilometri.

Principalele bariere în creșterea numărului de clienți/creșterea vânzărilor către clienți existenți sunt:

- Numărul mic al produsului principal achiziționat ( 1 bucată) astfel ca nu putem crește în mod semnificativ numărul de clienți
- numărul insuficient de personal

Serviciile oferite de noi pot fi solicitate de către persoanele care vor să organizeze:  
Nunti, botezuri, cununii, petreceri corporate, petreceri de copii etc.

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

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

Piața carei ne referim este locală - persoane fizice, firme din zona; regională- societati comerciale, institutii, persoane fizice din Giurgiu si imprejurimi dar în viitor si național, urmărind să ne facem cunoscuți și să oferim servicii și în țară. Din punct de vedere al analizei pieței, ne desfasuram activitatea în orașul Giurgiu, un oraș cu o populație de 265.494 cetățeni din care am presupus potențiali clienți 20 %, adică 51.298 cetățeni. Cifra de afaceri în primul an preconizez că va fi de 130.000 lei, crescând în cel de-al doilea an cu 20%, iar în cel de-al treilea an cu 15%.

De aceea și previziunile în ceea ce privește cererea sunt optimiste și am și avut curajul înființării unei societati comerciale cu acest profil.

### 6.3. Clienți potențiali

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

Segmentul de piață din punct de vedere al locației, pe grupe de clienți este următorul:

- societati comerciale - din Giurgiu si din tara
- institutii - din Giurgiu si din tara
- persoane fizice - din Giurgiu precum si din imprejurimi.

### 6.4. Concurența



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



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

În județul Giurgiu nu există companie care să presteze acest gen de servicii.

Concurența poate veni din București unde sunt majoritatea firmelor cu servicii similare segmentului în care doresc să activeze.

## VII. STRATEGIA DE MARKETING

### 7.1. Politica de produs

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

Vom elabora mixul promoțional și anume publicitate, promovarea vânzării, marketing direct, managementul forței de vânzare. Crearea unei platforme de reclame prin colaborarea cu agenții de publicitate specializate, alegerea momentelor oportune pentru desfășurarea campaniilor promoționale, iarna pentru vara, publicitatea la radio și în mediul online dar și oferirea de bonusuri și discounturi, gratuități clienților. Astfel un client multumit îți poate aduce alți 2-3 clienți.

Activitatea va debuta cu o gamă largă de servicii (în comparație cu concurența) acoperind o plajă mare a cerințelor consumatorilor, respectiv, produse hi-end (performante și scumpe), medii (cu performanțe ridicate la un preț accesibil) și entry-level (cu performanțe satisfăcătoare la un preț scăzut, pentru utilizatorii începători).

Adaptabilitatea este unul din cele mai importante caracteristici ce definește supraviețuirea dar și progresul în business. Astfel, în funcție de cerințele pieței, vom adapta gama de servicii astfel încât consumatorii să poată alege cele mai potrivite soluții pentru nevoile acestora.

După primul an de activitate, în funcție de tendințele pieței, dorim să adăugăm noi categorii de produse și servicii care vor fi solicitate de către clienți.

### 7.2. Politica de preț

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

După o analiză amănunțită a concurenței, prețurile vor fi stabilite în proximitatea acesteia, ținând cont și de prețurile consumabilelor și costurile fixe ale firmei.

Prețul este o componentă importantă, în stabilirea sa trebuie să se țină cont de câteva aspecte: cât de mult își doresc clienții un anumit serviciu din gama sortimentală a societății, care sunt costurile pe care le suportă societatea pentru realizarea acelui serviciu, concurența și perioada de când există acest serviciu pe piață. Cantărind bine aceste aspecte, noul start-up va putea alege mai multe strategii de preț, în funcție de răspunsurile date.

Pentru început, noul start-up va aborda strategia prețului diferențiat în funcție de volumul cererii și în funcție de natura clientului care presupune stabilirea unor niveluri diferite ale prețurilor:

- în timp, pentru fiecare nivel al cererii (de exemplu: prețuri diferite pentru o anumită perioadă de timp);
- ținând cont de cantitatea solicitată de client;



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

- pentru fiecare categorie de client in parte.

### 7.3. Politica de distribuție

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

Toate solicitările pentru aceste servicii vor primi răspuns în maxim 2 ore de la solicitare.

Solicitarile pot fi făcute online direct pe pagina creată special pentru această companie.

Punem accent pe calitatea acestui serviciu și ne dorim să fim recomandați pentru promptitudinea și profesionalismul cu care tratăm clienții.

Metodele de vânzare avute în vedere de noul start-up constau în crearea unui canal de distribuție directă.

### 7.4. Politica de promovare

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

Vom promova astfel:

1. Site cu domeniu „.ro” de promovare , secțiune de Blog, galerie foto de la degustările efectuate deja. Secțiune Vlog cu clipuri de la serviciile deja efectuate.
2. Spot radio în perioada dimineții pentru a acoperi un număr cât mai mare de potențiali clienți.
3. Reclamă promovată plătită pe site-urile de anunțuri gen OLX-Tocmai-Publi 24
4. Promovare plătită pe facebook cu targetare a potențialilor clienți din mediul urban în funcție de interes și vârstă
5. Promovare prin google ad-sens a site-ului de prezentare a companiei;
6. Pachet de pliante de promovare și cărți de vizită pentru clienți.
7. Sistem de bonusare pentru recomandări 5% din valoare contractului încheiat pentru cel care a făcut recomandarea. Și 5% reducere pentru cel care a venit cu fișă.

## VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

*(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)*



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

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

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Sursa de finanțare		
	Subvenție minimis	Contribuție proprie	Total
<b>Transa 1</b>			
Salariu net Angajat 1	15,156.00	0.00	15,156.00
Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN Angajat 1	10,368.00	0.00	10,368.00
Salariu net Angajat 2	15,156.00	0.00	15,156.00
Contributii (Angajat + Angajator) aferente SN Angajat 2	10,368.00	0.00	10,368.00
Echipament / Utilaj Productie	29,750.00	0.00	29,750.00
Chirie sediu implementare activitati	12,000.00	0.00	12,000.00
Utilitati	1,142.40	0.00	1,142.40
Utilitati	1,428.00	0.00	1,428.00
Servicii contabilitate	10,852.80	0.00	10,852.80
Servicii Dezvoltare/ adaptare pagina web	4,760.00	0.00	4,760.00
<b>Transa 2</b>			
Consultanta Vanzari-Marketing, Financiara si Juridica	22,610.00	0.00	22,610.00
Echipament / Utilaj Productie	14,280.00	0.00	14,280.00
<b>TOTAL PROIECT</b>	<b>147,871.20</b>	<b>0.00</b>	<b>147,871.20</b>

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

### 8.2. Bugetul proiectului

(Se vor încărca linie cu linie cheltuielile solicitate spre finanțare, conform încadrării lor în nomenclatorul cheltuielilor POCU și conform GSCS OS 3.7 - România Start-up Plus.)

### 8.3. Cashflow - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0.00	40,018.80	46,897.60	69,666.40
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	161,000.00	147,000.00	130,000.00	150,000.00
1	din vânzări	50,000.00	110,000.00	130,000.00	150,000.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Subvenție de minimis	111,000.00	37,000.00	0.00	0.00



Parteneri:

27





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

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

	<b>Total disponibil (I+A)</b>	161,000.00	187,018.80	176,897.60	219,666.40
<b>B</b>	<b>Cheltuieli</b>	110,981.20	118,121.20	81,231.20	81,231.20
1	Cheltuieli pentru investiții				
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	29,750.00			
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	51,048.00	51,048.00	51,048.00	51,048.00
4	Chirii	12,000.00	12,000.00	12,000.00	12,000.00
5	Utilități	2,570.40	2,570.40	2,570.40	2,570.40
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing	4,760.00	4,760.00	4,760.00	4,760.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	10,852.80	10,852.80	10,852.80	10,852.80
10	Alte tipuri de cheltuieli Consultanța Vânzări-Marketing, Financiară și Juridică		36,890.00		
<b>C</b>	<b>Credite (1+2)</b>	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
<b>D</b>	<b>Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)</b>	10,000.00	22,000.00	26,000.00	30,000.00
1	Plăți TVA	9,500.00	20,900.00	24,700.00	28,500.00
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	500.00	1,100.00	1,300.00	1,500.00
<b>E</b>	<b>Dividende</b>				
<b>F</b>	<b>Total utilizări numerar (B+C+D+E)</b>	120,981.20	140,121.20	107,231.20	111,231.20
<b>G</b>	<b>Flux net de lichidități (A-F)</b>	40,018.80	6,878.80	22,768.80	38,768.80
<b>II</b>	<b>Sold final disponibil (I+G)</b>	40,018.80	46,897.60	69,666.40	108,435.20

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

**Exemplu: Ipotezele de lucru:**

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare
- 2) Proprietarul afacerii vine cu un aport de cca 30.000 de lei, din care 15.000 sunt din credit bancar (costurile totale ale creditului - 12.000)
- 3) În primul an obține 75% din subvenție și în al doilea an obține 25% din subvenție, după atingerea



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale  
2014-2020

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

*unei cifre de afaceri de peste 9000 de Euro, echivalent în lei*

- 4) *Afacerea funcționează, aducând venituri constante de cca 3500 Euro/lună în al doilea an de funcționare*
- 5) *Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect*
- 6) *Creditul se plătește în anul 2 de funcționare a firmei, în întregime*
- 7) *Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%*
- 8) *Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)*

#### NOTA:

**- Vă rugăm să exemplificați în secțiunile planului de afaceri, acolo unde este cazul, ce v-ați propus să realizați cu a II-a tranșă de bani din subvenția de minimis din proiect.**

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

- Anumite secțiuni au limitare de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.



Parteneri:



