



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 SMIIS 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 : Leonard Gilbert Fieraru



Parteneri:




método



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	SC Leo Service SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	4520 - Intretinerea și repararea autovehiculelor	
3. Asociat majoritar:	Leonard Gilbert Fieraru	
4. Reprezentant legal:	Leonard Gilbert Fieraru	
5. Adresa:	Localitatea Ciocanari, nr 176, județul Dambovita	
6. Telefon:	0724908908	
7. E-mail:	lyobestfood@gmail.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Județul Dambovita, localitatea Racari, în curs de stabilire	
9. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
Leonard Gilbert Fieraru	Localitatea Ciocanari, nr 176, județul Dambovita	100%

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

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



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 in Regiunea Sud-Muntenia

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Ne dorim sa deschidem un service auto intr-o zona cu o concurenta redusa dar cu o serie de costuri operationale reduse.

In deschiderea acestei afaceri am pornit de la o oportunitate de piata. Eliminarea taxei auto a dus la o explozie a importurilor de masini second hand din Europa de Vest. Majoritatea acestor masini au peste 12 ani vechime si necesita multe dintre ele reparatii imediate. Mai mult decat atat, multe dintre ele nu isi mai pot face CASCO, astfel incat in cazul unor accidente, sunt cautate service-uri mici, care pot repara ieftin si rapid, aducand masina intr-o stare functionala acceptabila.

Fiind rezident in judetul Dambovita am decis sa deschid un service in zona pe care o cunosc. Adresa exacta la care va fi implementat proiectul nu a fost inca stabilita. Totusi dorim sa avem sediul social si sa deschidem punctul de lucru in judetul Dambovita, in orasul Racari, de unde in principiu accesul la drumurile nationale/judetene este unul foarte facil.

Din punct de vedere al vadului comercial, locatia este una buna, foarte apropiata de drumuri cu mare circulatie, pe care se pot instala panouri de semnalizare catre service. Drumul National 7 reprezinta unul dintre cele mai importante legaturi intre Bucuresti si Targoviste/Pitesti, avand un trafic estimat zilnic de peste 5000 de masini pe zi. Cum principala promovare va fi aceea din om in om si pe Internet, locatia nu mai are un rol atat de important pentru vadul comercial, cum ar fi de exemplu in cazul unui magazin, insa, isi aduce o contributie semnificativa la decizia clientului de a folosi service-ul nostru din prisma accesului facil la el. Chiar si din Bucuresti daca se vine, comunicare verbala a locatiei service-ului se poate face foarte usor, clientii intelegand usor cum sa ajunga.

Afacerea va fi construita profesionist, cu o strategie de dezvoltare si un plan de afaceri care va glisa in timp, urmarind in orice moment nevoile afacerii in sine.

maxim 4000 caractere

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

In Romania, serviciile de reparare de autovehicule sunt de cele mai multe ori, caracterizate de trei aspecte negative: durata de reparatie foarte mare si estimare a acesteia deficitara, pret de reparare foarte mare si nu in ultimul rand, o tendinta a reparatorilor de concentrare exclusiva pe profitul propriu, de preferat imediat, in dauna intereselor pe termen lung, atat ale lor cat si ale clientilor.

Viziune



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

Noi cei de la Leo Service SRL credem ca daca ne vom concentra in primul rand pe interesele clientilor, vom reusi sa atingem succesul dorit. Este adevarat, va dura mai mult, insa vom avea parte de o crestere sustenabila si durabila, prestigiul pe care ni-l vom crea urmand sa reprezinte principalul nostru avantaj competitiv. Calitatea lucrarilor, sinceritatea si apropierea fata de client, respectarea termenelor de reparare si toate obtinute la un pret just, sunt tot atatea motive pentru care noi credem ca ne putem prezenta cu mandrie in fata oricarui client, atat din Dambovita cat si din zona invecinata, in special din Bucuresti.

Vrem ca in 5 ani sa devenim cel mai important si calitativ service auto din pe o raza de 20 km, cu 4 posturi de lucru si o cabina de vopsit cu doi vopsitori si 3 oameni preparatori. Actionariatul tanar isi doreste o extindere si o dezvoltare rapida dar sustenabila a afacerii, astfel incat pe termen lung, sa existe chiar posibilitatea deschiderii unor noi puncte de lucru, specializate pe diferite marci. De asemenea, in viitor dorim si o specializare a cel puțin unei unitati service pe automobilele electrice si hibride, care incep sa apara pe piata.

Misiunea companiei noastre va fi de a furniza servicii de reparatii auto la o calitate inalta dar cu un raport pret/calitate excelent, concentrandu-ne pe dezvoltarea sustenabila a companiei si construirea unei echipe unite.

Ne adresam in special clientilor persoane juridice, cu parcuri auto ce necesita servisiare periodica dar si persoanelor fizice. Avand in vedere experienta intreprinzatorului in antreprenoriat, multe procese ale afacerii sunt deja cunoscute si necesita doar o mica perioada de acomodare.

Dar ne adresam si unei pietee mult mai mari. Avand in vedere locatia, apropiata de Bucuresti, piata posesorilor de autovehicule, atat persoane fizice cat si juridice se intinde pe o raza ce poate ajunge si pana la 20 km. Accesul usor pe centura Bucurestiului ne permite o piata ce se intinde de la zona de Nord a Capitalei, Pipera pana la Sectorul 6 din Bucuresti plus toate localitatile adiacente.

Piata este una enorma, la sute de mii de autovehicule. Iar competitia este pe masura. Cu toate acestea, pe o piata mare, niciun competitor nu detine o pozitie dominanta, fiind astfel oarecum mai usor sa intram pe piata.

Vrem asadar sa deschidem o companie intr-un domeniu cu un rol economic important, sectorul auto fiind unul din principalele sectoare economice al tarii. Valoarea adaugata este mare, adusa chiar de catre angajati, fara sa se consume resurse materiale foarte mari de multe ori. Mai mult, pe o piata atat de competitiva precum cea a service-urilor auto, unde concurenta este foarte mare, reteta succesului este obligatoriu sa contina elemente de noutate, inovative unele dintre ele (de exemplu informatiile despre condus economic pe care vrem sa le promovam).

In final, valorile companiei noastre vor fi unele simple:

1. Competenta in tot ceea ce facem



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

2. Satisfactia clientului ce ne calca pragul
3. Dezvoltare durabila a afacerii
4. Activitate ecologica atat in ceea ce facem dar in promovarea pe care o putem imprima clientilor nostri.

maxim 3000 caractere

2.3 - Obiective

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

- Implementarea cu succes a finanțării în termenul stabilit în planul de afaceri și cu atingerea obiectivelor întocmai
- Realizarea unei echipe unite formată din 2 angajați și întreprinzător în primul an de activitate
- Atingerea profitabilității în cel mult 6 luni de la implementarea proiectului
- Obținerea unei cifre de afaceri de cel puțin 30.000 lei în primele 6 luni de activitate

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

- Obținerea unei cifre de afaceri de 220.000 lei în anul 4 de activitate
- Obținerea unei marje de profit de 15% în anul 4 de activitate
- Creșterea numărului de angajați cu 2 până în anul 4 de activitate
- Creșterea portofoliului de servicii ca încă o categorie importantă de reparații specializate

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- Dezvoltarea afacerii cu încă 2 puncte lucru până în anul 10 de activitate
- Obținerea autorizației de a repara cel puțin 2 mărci sub brand oficial
- Atingerea unui număr de peste 10 angajați
- Extinderea afacerii în domeniul reparației de mașini electrice în anul 6 de activitate

2.4 - Activități

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

Activitatea 1	<i>Inițiere companie</i>
Luna 1	<u>Semnare contract de comodat pentru sediul social,</u>
Obiectiv-Implementarea cu succes a	<u>Depunere capital social,</u> <u>Depunere acte ONRC,</u>



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

<i>finantarii in termenul stabilit in planul de afaceri si cu atingerea obiectivelor intocmai</i>	<u>Ridicat acte ONRC</u> maxim 750 caractere
Activitatea 2	<i>Achizitie echipamente</i>
<i>Luna 2</i> <i>Obiectiv: Implementarea cu succes a finantarii in termenul stabilit in planul de afaceri si cu atingerea obiectivelor intocmai</i>	<u>Realizare dosar de achizitie</u> <u>Desemnare castigator</u> <u>Incheierea contractului de achizitie</u> <u>Plata echipamentelor</u> <u>Livrarea si punerea in functiune</u> maxim 750 caractere
Activitatea 3	<i>Recrutare / selectie / angajare</i>
<i>Luna 2</i> <i>Obiectiv - Realizarea unei echipe unite formata din 2 angajati si intreprinzator in primul an de activitate</i>	<u>Recrutarea</u> <u>Selectia</u> <u>Angajarea</u> <u>Instruirea</u> maxim 750 caractere
Activitatea 4	<i>Demararea activitatii</i>



Parteneri:



Ju



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 in Regiunea Sud-Muntenia

Cod SMIS Proiect - 109932, Nr Contract de finantare - POCU/82/3/7/106932

<p>(Durata, exemplu: L1-Ln)</p> <p>Obiectiv- Atingerea profitabilitatii in cel mult 6 luni de la implementarea proiectului</p>	<p><u>Primii clienti</u></p> <p><u>Demararea activitatii de marketing</u></p> <p><u>Atingerea nivelului impus de cifra de afaceri</u></p> <p><u>Primirea partii a doua a finantarii</u></p> <p style="text-align: right;">maxim 750 caractere</p>
--	---

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Dezvoltarea afacerii in primii 5 ani este gandita pe 3 etape importante:

1. Implementarea proiectului de finantare cu doua parti importante:
 - a. Primirea primei transe prin care putem oferi servicii de reparatii mecanice si de mentenanta
 - b. Primirea celei de a doua transe prin care vom putea oferi si servicii de reparatii tinichigerie/vopsitorie
2. Extinderea gamei de servicii disponibile in anul 3 cu servicii de reparatii electrice/electronice
3. Extinderea capacitatii de productie cu inca un post de mecanica si unul de tinichigiu, in functie de gradul de dezvoltare al companiei.

Pe termen lung, dupa 5 ani, asa cum am mai mentionat deja, vrem sa ne dezvoltam cu deschiderea a inca doua puncte de lucru si cu o specializare in domeniul reparatiei masinilor electrice/hibride.

Precum se poate vedea, dezvoltarea companiei vrem sa o facem atat prin extinderea gamei de produse cat si prin cresterea capacitatii de servizare.

Pe langa veniturile generate de activitatile de reparatii mecanice si de mentenanta, pe care le vom extinde dupa primirea celei de a doua transe cu cele din reparatii de tinichigerie/mechanica, vrem sa oferim posibilitatea clientilor sa isi achizitioneze piesele necesare la reparatie prin intermediul nostru, care ar putea reprezenta o noua sursa de venituri, cu un set de costuri foarte mic.

Ne-am propus sa obtinem profitabilitatea inca din luna a 6-a de activitate, astfel incat, dupa montarea cabinei de vopsit, sa avem sanse mult mai mari sa mentinem profitabilitate si sa putem asigura mentinerea locurilor de munca dupa cele 12 luni de activitate dar si functionarea completa a afacerii.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
 2014-2020

Estimam ca dupa primul an de activitate veniturile generate de afacere, asa cum se pot vedea si in estimarile financiare atasate acestui plan, vor fi suficiente pentru a acoperi toate cheltuielile.

maxim 3000 caractere

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<i>Obtinerea unei cifre de afaceri de 80.000 lei in primul an de functionare.</i>
Rezultat 2	<i>Atingerea break-even in 6-10 luni de la demararea activitatii</i>
Rezultat 3	<i>Crearea a 2- locuri de munca</i>

!!! Nu se puncteaza numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Riscuri de piata – Impact mediu – Probabilitate medie	Creșterea competiției în special ne poate afecta, lucru pe care dorim să-l prevenim printr-o calitate ridicată a serviciilor noastre și printr-o eficientizare continuă a prețurilor.
2.	Riscuri financiare – Impact mediu – Probabilitate mică	Cel mai mare risc financiar în operationalizarea acestui proiect îl reprezintă întârzierea plății de către clienții mari în special, pe care îl vom contracara cu o serie de contracte de servicii bine întocmite și care



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

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

		specifica penalitati pe masura perioadei de intarziere. De asemenea, luam in calcul si problemele de cashflow din partea finantarii, de aceea vom negocia cu furnizorii termeni de plata cat mai mari
3.	Riscuri legislative – Impact major – Probabilitate mica	Legislatia de mediu si de functionare este probabil cel mai mare risc existent, schimbarea acesteia putand impune limitari mai drastice in desfasurarea activitatii. De aceea, inca de la inceputul investitiei, vom alege echipamente cu un consum mic de curent, certificate, care sa ne permita o autorizare rapida.

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

2.8 - Teme secundare și CDI

Activitatea de reparatii pentru autovehicule este una des intalnita in Romania, gratie si extinderii parcului auto din ultimii ani. In acelasi timp insa, nivelul calitativ la care se realizeaza acest lucru este unul destul de scazut. Cu toate acestea, implementarea planului de afaceri in aceasta finantare isi propune sa schimbe acest lucru si sa atinga si o parte din temele secundare ale POCU 2014-2020 precum se poate vedea si in urmatoarele sectiuni.

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Prin dezvoltare durabila noi intelegem in primul rand un consum eficient de resurse. Constructia unei masini impune un consum foarte mare de resurse. Ne propunem ca prin activitatea pe care noi o realizam, prin reparatia de masini, sa extindem durata de viata a unei masini si pe termen lung, sa contribuim la un numar mai mic de masini construite. Folosind un produs un timp mai lung, pe o perioada mai lunga de timp, consideram ca noi vom contribui la o dezvoltare durabila, cu un consum sustenabil de materie prima.



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 in Regiunea Sud-Muntenia

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

In acelasi timp, in cadrul service-ului vor exista si fly-ere si afise care vor promova metode prin care soferii isi pot prelungi viata autovehiculului.

De asemenea, si in cadrul activitatii propriuzise ne vom concentra pe utilizarea resurselor in mod inteligent. Luam in considerare achizitia de panouri fotovoltaice pentru asigurarea necesarului de energie, in achizitie echipamentelor, consumul de energie ca fi un factor esential iar hartia va fi utilizata doar pentru strictul necesar.

Nu in cele din urma, protectia mediului va fi un element esential in activitatea noastra: toate piesele de schimb si consumabilele obtinute in urma activitatii vor lua drumul reciclarii iar cabina de vopsita va beneficia de un sistem avansat de filtrare astfel incat impactul asupra mediului sa fie minim.

maxim 1500 carcatere

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

Automobilele sunt unele din cele mai mari surse de dioxid de carbon. Mentenanta necorespunzatoare a acestora duce la un consum mai mare de carburant si la emisii mai mari de dioxid de carbon. Prin reparatia masinilor, asigurarea ca acestea functioneaza in parametrii stabiliti de producator, asigura limitarea cresterii emisiilor. Mai mult decat atat, prin proiectul nostru vrem sa ne asumam si un rol de educatie, incercand prin intermediul afiselor si dialogului sa promovam un condus ecologic, care sa puna accent pe un consum redus de combustibil si resurse in final.

De asemenea, pe termen lung, ne dorim sa ne specializam si pe reparatie de masini electrice si hibride, astfel incat sa putem sprijini si aceasta industrie aflata la inceput de drum inca. Un service specializat pe aceste masini creste increderea publicului in acest domeniu si duce la o disponibilitate mai mare a acestuia in a cumpara o masina electrica/hibrida.

maxim 1500 carcatere

2.8.3 - Inovare Socială

Activitatea start-up-ului va contribui pe termen lung la imbunatatirea calitatii vietii a persoanelor implicate, vizand o stabilitate economica si financiara, o predictibilitate si o siguranta a zilei de maine care sa permita unui individ sa creeze, sa se concentreze pe aspecte care nu vizeaza elemente de asigurare a traiului de zi cu zi.



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 de o parte, vom asigura doua locuri de munca intr-o zona nu foarte dezvoltata economic. Pe de alta parte, prin reparatiile la un pret excelent pe care le realizam, oferim posesorilor de autovehicule posibilitatea de a-ti intretine si mentine masinile la un nivel tehnic foarte bun, care nu doar sa le imbunatateasca viata, dar nici sa nu puna in pericol vietilor lor sau ale celorlalti participanti la trafic.

maxim 1500 carcatere

2.8.4 - Utilizarea si calitatea TIC

In cadrul afacerii caracterul TIC se va regasi in mai multe aspecte:

- Vom implementa un sistem de monitorizare video modern, cu o capacitate mare de stocare si streaming online, astfel incat clientii vor putea urmari de oriunde cum se lucreaza la propria masini.
- De asemenea, vom pune la dispozitie clientilor un site unde pot intra si isi vor putea face programare, obiectivul nostru fiind ca in maximum 2 ani sa educam clientii sa foloseasca acest sistem in 90% din cazuri.
- In procesul de diagnosticare a unui defect vom pune accent tot mai mult pe ajutorul comunitatii, incercand sa ne informand de pe forumuri de discutii, retele sociale, folosind forta comunitatii in ajutorul nostru.

maxim 1500 carcatere

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Proiectul nu va implica activitati de cercetare/dezvoltare tehnologica sau inovare in prima faza, strategia de dezvoltare avand programata o lansare pe o piata clasica, bine stiuta si cu multi clienti, astfel incat sa minimizam sansele de esec.

Cu toate acestea, in timp, vrem sa ne dezvoltam si sa ne specializam pe reparatia de masini electrice, lucru care momentan se afla la inceput, care necesita multa dezvoltare tehnologica, cercetare in domeniu si chiar si inovare, mai ales in conditiile unei experiente reduse in acest domeniu.

maxim 1500 carcatere

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii



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

- Experiența în antreprenoriat a aplicantului
- Pret just
- Durata minimă de reparație
- Marketing agresiv și unic
- Management profesionist
- Apropierea de o piață foarte mare: București
- Pre-Contracte de servicii
- Flexibilitate
- Apropiere față de client
- Strategie bine pusă la punct

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Spațiu de lucru nu foarte modern
- Imagine în formare
- Salarii mici ce pot demotiva angajații, cel puțin la început
- Proceduri interne încă în lucru
- Număr limitat de echipamente

3.3. Oportunitățile identificate

- Piața mare
- Îlesirea din garanție a mașinilor cumpărate la începutul boom-ului economic din 2014
- Extinderea parcului auto din ultimii ani s-a făcut în principal cu mașini șh, care au nevoie de reparații.
- Accesarea de noi finanțări pentru dezvoltare, precum România Startup Nation

3.4. Amenințările identificate

- Concurența foarte ridicată
- Schimbările legislative aferente serviciilor auto
- Neobținerea finanțării care ar bloca dezvoltarea firmei
- Întârzierea la plată din partea companiilor - Probleme de cash flow
- Fluctuația de personal

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE



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

A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

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

In cadrul afacerii vor fi realizate doua noi locuri de munca. Intreprinzatorul pentru inceput nu se va angaja in cadrul companiei, pentru a nu pune presiune pe cash-flow.

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

Nu e cazul

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Mecanic	<i>Preia masina in service, diagnosticheaza defectul, determina necesarul de piese pentru reparatie, realizeaza reparatia efectiva, asigura curatenia locului de munca, vine cu imbunatatiri pentru modalitatile de lucru, comunica clientului si acorda sfaturi legate de condusul economic si sustenabil</i>	<i>Minimum 8 clase, seriozitate, competenta, abilitatile de comunicare</i>	<i>Experienta in reparatia automobilelor minimum 1 an</i>
Vopsitor/mecanic	<i>Preia masina in service, determina necesarul de piese si materie prima pentru reparatie, realizeaza reparatia efectiva, asigura curatenia locului de munca,</i>	<i>Minimum 8 clase, seriozitate, competenta, abilitatile de comunicare</i>	<i>Experienta in reparatia automobilelor minimum 1 an</i>



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 in Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finantare - POCU/82/3/7/106932

	<p><i>vine cu imbunatatiri pentru modalitatile de lucru, comunica clientului si acorda sfaturi legate de condusul economic si sustenabil</i></p>		
--	--	--	--

4.4 - Relațiile de muncă

Pentru ca vorbim de un startup, cu doar doi angajati, relatiile organizatorice sunt extrem de simple. Intr-o afacere mica, mai ales la inceput, pana cand nu se ajunge la o specializare, relatiile sunt extrem de fluide, iar rolurile de multe ori sunt interschimbabile. Avand in vedere faptul ca vrem sa folosim un management participativ, in care toti angajatii participa la luarea deciziilor, am putea spune ca avem aproape un singur nivel ierarhic, pe care se afla atat intreprinzatorul cat si cei doi angajati.

Ierarhic insa, putem spune ca intreprinzatorul, din postura de asociat majoritar ia alaturi de cei doi angajati deciziile in cadrul afacerii, atat pe partea operationala cat mai ales si pe partea administrativa.

Functional el asigura de asemenea si coordonarea celor doi angajati, asigurandu-se astfel de fluenta fluxului de prestare a serviciilor dar si de realizarea in final a unei echipe unite.

maxim 3000 caractere

4.5 - Management și coordonare

Leonard Gilbert Fieraru are deja peste 5 ani experienta in antreprenoriat, fiind initiatorul a mai multor afaceri in domeniul prestarii serviciilor de alimentatie publica. Cu mai multe puncta de lucru deschise si 3 nisari in acest segment, Leonard a acumulat experienta atat in partea de antreprenoriat cat si pe partea de relatii interumane si de



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

înțelegere a nevoii clienților. De asemenea, întreprinzătorul are deja un program de finanțare pentru startup-uri implementat în anul 2014, în cadrul primei societăți pe care a deținut-o, experiența acumulată în acest domeniu ajutându-l ca în cadrul acestui proiect implementarea să decurgă mult mai ușor.

Experiența în antreprenoriat este însă probabil cel mai mare avantaj pe care îl deține: Leonard a învățat să lucreze cu oamenii, cu angajații, cu clienții. Știe deja care sunt nevoile strict birocratice ale unei afaceri, legate de autorizații, relațiile cu statul, cu banca și cu alți stakeholderi ai afacerii. A acumulat cunoștințe financiare și de contabilitate, poate urmări rapid evoluția unei afaceri din cifre și știe mai ales cum să vorbească pe limba clienților.

Anterior propriilor afaceri, întreprinzătorul a activat în industria hotelurilor, acolo unde datorită seriozității și muncii depuse a ajuns să ocupe un post de director într-un mare hotel din județul Prahova.

Chiar dacă nu are direct experiența în domeniul auto, întreprinzătorul este pasionat de acest domeniu de când era copil, are noțiuni avansate despre modul de funcționare și de reparație a unor automobile.

Iar acestea pot fi extinse cu ajutorul noilor angajați, care vor fi selectați nu doar pe baza cunoștințelor, dar cât mai ales pe baza caracterului.

maxim 3000 caractere

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 - Recrutare personal

În cadrul afacerii, vom realiza recrutarea pe plan local folosindu-ne de reclame targetate în cadrul Facebook, astfel încât anunțul nostru să ajungă doar în zona de implementare. De asemenea, ne vom folosi și de recomandările de pe plan local. Sunt două metode pe care le-am folosit cu succes în trecut în activitățile antreprenoriale, sunt ieftine și foarte eficiente. În cadrul Facebook putem alege foarte exact caracteristicile publicului cărui îi adresăm reclama, tipul de reclama, modul în care o promovăm și bugetul pe care îl vom aloca (aproximativ 500 lei, care vor fi furnizați din economiile întreprinzătorului).

Seleția va fi realizată în funcție de mai multe criterii:

- Caracterul aplicantului credem că este cel mai important. Deși experiența și abilitățile operationale sunt importante, ele pot de obicei să fie obținute și la



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 noragricol 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

locul de munca sau la cursuri de specializare. Insa in experienta mea de 5 ani in antreprenoriat am observat ca mai important este caracterul aplicantului, pentru ca acesta se schimba extrem de greu, uneori niciodata. De aceea, ne intereseaza oamenii seriosi, care apreciaza munca, au obiective clare in cariera, sunt pasionati de ceea ce fac si isi doresc sa se dezvolte

- Experienta in domeniu este necesara, dar la un nivel minim. Acesta este un criteriu care odata implinit la un nivel minim nu mai are o asemenea importanta, fiind depasit in importanta de primul criteriu deja detaliat.
- Relatiile interumane - Intr-un business de servicii, in care angajatii vor interactiona cu clientii, abilitatile de interactiune interumane sunt esentiale. Calitatea serviciului nu este data doar de reparatia efectiva a masinii, mai ales ca unele operatiuni nu prea au posibilitatea de rezultate diferite (nu prea poti schimba un filtru de aer bine sau prost) , dar sis de modul in care clientul interactionaza cu angajatii.

In urma unui interviu cu intreprinzatorul si a unui mic test practic, asociatul majoritar va lua decizia angajarii, dupa realizarea tuturor interviurilor.

Angajarea va fi efectuata de catre departamentul de contabilitate, ce va fi inasa externalizat catre o companie specializata in acest domeniu, volumul initial de lucru nejustificat o cheltuiala cu un contabil.

Integrarea personalului se va face in cateva etape:

- Prezentarea echipei de lucru
- Prezentarea punctului de lucru
- Prezentarea strategiei companiei, obiectivelor ce se vor obtine, a viziunii intreprinzatorului
- Instruirea angajatului
- Stabilirea impreuna cu intreprinzatorul a unor obiective personale si a unei strategii de atingere a acestora
- Demararea activitatii efective.

maxim 3000 caractere

4.7 - Motivarea angajatilor

Retentia personalului in acest domeniu este o problema reala in acest domeniu. De aceea, ne propunem o motivare personalizate cu fiecare angajat in parte, mai ales ca ne va permite numarul redus al acestora.

Vom stabili impreuna cu fiecare angajat o serie de obiective pe care dorim sa le atingem impreuna, fiecare obiectiv fiind legat si de o rasplata financiara. Astfel, pe langa salariul de baza, vom putea sa vorbim de bonusuri financiare in functie de atingerea unor etape intermediare ale obiectivelor generale.



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

Chiar dacă în domeniul auto, bacsisirile nu sunt atât de des întâlnite, ele pot reprezenta o sursă de venituri pentru mecanici, de aceea vom acorda o atenție deosebită instruirii angajaților în vederea îmbunătățirii relațiilor lor cu clienții.

De asemenea, tot ca o strategie de motivare ne dorim să realizăm anual cel puțin 3 cursuri de perfecționare profesională a acestora, astfel încât aceștia să poată să se dezvolte.

În final, credem că cea mai importantă motivare a angajaților este menținerea unei relații apropiate cu aceștia. Mai pe scurt, să fim un om bun cu ei. Să-i ascultăm, să vedem care sunt nevoile lor și dacă putem, să-i ajutăm.

maxim 3000 caractere

4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea personalului va fi asigurată de un sistem integrat de camere video. Acest lucru se va întâmpla din mai multe motive:

- Filmarea unei zile de muncă și analiza ei împreună cu directorul de service în vederea îmbunătățirii performanțelor angajaților
- Streamingul online din interiorul service-ului, astfel încât clienții să poată observa din propriul birou cum se lucrează la propria mașină
- Asigurarea securității mașinilor clienților
- Asigurarea securității propriilor echipamente

maxim 3000 caractere

4.9 - Salarizarea personalului

Plata angajaților va fi asigurată prin salarii negociate individual. Evaluarea angajaților se va face pornindu-se de la obiectivele individuale stabilite în cadrul sistemului de management prin obiective. Motivarea negativă prin penalizare nu este niciodată eficientă, de aceea se va evita ajungerea în această situație, printr-o recrutare și selecție cât mai bună a personalului dublată de un control atent continuu care să prevină abaterile negative majore.

maxim 3000 caractere

4.10 - Dezvoltarea profesională

Așa cum spuneam deja la secțiunea dedicată motivării, dezvoltarea profesională este un obiectiv integrant al strategiei de motivare. Vom oferi cursuri de perfecționare dar



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

și sedințe săptămânale de lucru 1 la 1, în care vom asculta nevoile angajaților și printr-o sesiune rudimentară de coaching, vom încerca să-i ajutăm să-și rezolve problemele atât profesionale cât și pe cele personale pe care le au.

maxim 3000 caractere

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

De asemenea, egalitatea de șanse și non-discriminarea vor fi evidențiate la nivelul start-up-ului prin 2 elemente:

- pe de o parte, în selectarea angajaților vom lua în calcul pregătirea acestora și abilitățile pe care le au și nu vom îngradi accesul la interviu sau la depunere pe baza altor criterii;
- nu vom afișa în niciun caz politica de „Ne rezervăm dreptul de a ne selecta clientela” având în vedere că este lucru a fost evidențiat la Curtea Europeană a Drepturilor Omului drept un caz de discriminare nefiind menționate criteriile obiective care stau la baza acestei selecții;

maxim 3000 caractere

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Cifra de afaceri a companiei va fi generată de prestarea următoarelor activități:

- Reparații mecanice
- Reparații vopsitorie
- Revizii de mentenanță

Reparațiile mecanice - constau în înlocuirea componentelor auto mecanice defecte. Prin acestea înțelegem componente ale trenului de rulare, ale motorului, ale cutiei de viteze sau ale sistemului de esapament. Complexitatea unei mașini fiind la un nivel foarte ridicat, și serviciului de reparație este unul foarte variat, atât în durata de execuție cât și în modul de realizare. Astfel, avem operațiuni de la un nivel simplu precum reparația unui cap de bară până la reparația capitală a unui motor care a fost distrus în urma cedării curelei de distribuție.

Reparațiile vopsitorie, așa cum și numele o sugerează, se ocupă de partea de vopsitorie/tinichigerie, urmând să ne ocupăm de mașinile deteriorate în urma unor accidente.



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



Intretinerea periodica se refera la acele operatiuni de mentenanta asa cum au fost ele concepute de catre producatorul masinii in vederea mentinerii automobilului in parametrii sai corecti de functionare prin schimbarea unor componente care au o uzura normala in timp relativ mediu precum: filtre, ulei, placute si discuri de frana, discuri de ambreiaj, elemente din cauciuc precum curele de distributie, role de distributie.

maxim 3000 caractere

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

In primul rand, cel mai important punct foarte este acela ca firma primeste deja, inca de la inceput, o finantare care acopera necesarul investitional de inceput. Odata amortizata investitia din finantare, putem sa venim cu preturi mai mici pe piata, ceea ce ne asigura si clienti rapid.

Mai mult, pana la obtinerea efectiva a finantarii ne dorim sa incheiem o serie de precontracte de service-are cu mai multe companii importante, pentru a asigura din nou minimul de clienti necesar pentru a face afacerea sustenabila din prima luna.

Inca un punct forte important este si imaginea foarte buna a intreprinzatorului pe plan local, castigata pe parcursul multor ani. Experienta lui foarte mare in antreprenoriat si capacitatea lui de a o impartasi cu altii, va asigura in acest fel, pe langa un portofoliu de clienti, si un necesar uman pregatit pentru realizarea unor servicii de foarte buna calitate.

In al treilea rand, credem ca modul de actiune, de atacare a principalelor trei probleme ale service-urilor din Romania (durata, pret si tratare clienti) ne va aduce un avantaj competitiv semnificativ in fata competitiei. Noi vrem sa fim mult mai apropiati de clientii nostri si sa le oferim mult mai mult decat niste servicii de reparare automobile.

In acest sens, marketingul nostru va cuprinde de asemenea si doua teme principale de comunicare. Prima este aceea de service ecologic, care se va extinde dincolo de operatiunile specifice de colectare a uleiurilor, de spalare ecologica a componentelor de reparat, dar va cuprinde de asemenea si campanii de responsabilizare a clientilor. Pentru ca, cea mai mare poluare este facuta de acestia prin folosirea masinilor. De aceea, vom promova, atat prin discutii directe si consiliere dar si prin oferirea de materiale promotionale, ghiduri puse la dispozitia celor care vin in service, sfaturi despre cum sa conduca economic cu beneficii evidente asupra emisiilor de CO2 dar si a banilor consumati lunar pe combustibil. De asemenea, impreuna cu clientii nostri vom pune la punct un plan de service care sa impace armonios numarul de schimburi de ulei intr-o anumita perioada de timp cu fiabilitatea motorului. A doua tema de comunicare, care va avea insa mai mult un caracter intern, este aceea de siguranta maxima. Atat a angajatilor cat si a clientilor.



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 SMI5 Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932

Mai trebuie deasemenea mentionat faptul ca, strategia pe care am creat-o pana acum, implica si extinderea cu servicii foarte noi si nisate, care nu sunt inca oferite de foarte multa firme din Romania. Un exemplu este cel al reconditionarii filtrelor de particule, tot mai intalnite la automobilele moderne. Pe langa acestea, se ia in considerare oferirea unor servicii de modificare a functionarii calculatorului in vederea obtinerii unui consum mai bun, dar si extinderea in domeniul servisirii automobilelor electrice. Evident, acesta este un obiectiv pe termen lung, deoarece, acestea nu doar ca abia apar, dar primii ani vor fi obligate sa ajunga oricum in service-urile producatorului original, pe motive de respectarea a garantie.

VI. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

maxim 3000 caractere

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Serviciile puse la vanzare se adreseaza in principal clientilor din Romania, posesori de orice fel de automobil, avand chiar o destinatie locala, pe o raza de pana la 100 de km. O distanta mai mare transforma apelarea la serviciile noastre intr-una neviabila din punct de vedere al pretului si timpului. In ceea ce priveste distanta medie de la care clientii vin la service, aceasta este mica, de pana in 10 kilometri pentru clientii persoane fizice, in timp ce persoanele juridice, mai ales pentru operatiunile de valori mai mari, pot veni de la distante de pana la 50 de kilometri.

Momentan, cresterea numarului de clienti se poate face prin cresterea atat a notorietatii service-ului printr-o promovare eficienta dar si prin cresterea numarului de servicii disponibile.

Ne adresam clientilor aflati in situatia de a avea nevoie de o reparare a masinilor. Segmentele de piata identificare sunt:

- Persoane fizice, proprietari de automobile cu vechime intre 3 si 15 ani, cu venituri medii.
 - Persoane juridice detinatoare de parcuri auto de dimensiuni mici si medii (societatile cu pana la 10 masini) si de dimensiuni mari (cu peste 10 masini, in special firmele de distributie). La persoanele juridice putem lua in calcul si institutiile bugetare locale si localitatile invecinate (Primarie, Politie).
- Potentialii clienti se indreapta spre service-uri care sa le asigure un raport pret/calitate foarte bun al serviciilor. Persoanele juridice mai ales in cazul unor parcuri auto mari vor pune un accent tot mai mare pe pret, mai ales la nivel de pachet complet (piese plus manopera) astfel ca, vom targeta in principal clientii care sunt atenti la pret si vor sa plateasca un pret corect.
- Iar noi vom veni in intampinerea acestora cu un raport pret/calitate foarte bun, o promptitudine excelenta in prestarea serviciilor si o atentie deosebita acordata



[Handwritten signature]

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

calitatii. In timp, ne vom extinde piata si cu servicii de tinichigerie/vopsitorie, chiptunning, reparatii filtre de particule, reparatii turbine, reparatii masini electrice si hibride.

maxim 3000 caractere

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

Delimitand-o regional, putem spune ca piata este una locala, ce se intinde pe o raza de maximum 100 de km fata de punctul de lucru, insa majoritatea clientilor vor veni dintr-o raza de pana la 20 de km. Totusi, daca in aceasta raza includem si Bucurestiul, avem o piata totala de peste 500.000 de automobile, din care peste jumatate apartin companiilor.

Momentul lansarii acestei afaceri este unu foarte prielnic dintr-un motiv foarte bun: in 2019 se implinesc aproape 4 ani de la moemntul reluarii cresterii vanzarilor de automobile noi din Romania. In acest context, majoritatea masinilor necesita reparatii si au trecut de perioada de garantie dar si de terminare a finantarii, fiind astfel libere sa aleaga orice service doresc, nu doar cel agreat de producatorul masinii. De aceea, pe piata apar astfel numerosi noi clienti, disponibili sa schimbe service-ul pe care l-au frecventat pana acum, in cautare unor preturi mai bune, pastrand cel putin calitatea de care au avut parte pana acum. Mai mult, parcul auto in Romania in ultimii ani s-a extins prin importul de masini second hand, tot mai multe necesitand acum reparatii.

Asadar, estimam ca vom avea parte de o crestere usoara a cererii generale, care se va mentine pentru urmatorii 2-3 ani, pentru ca mai apoi sa scada usor, scadere pe care o vom contracara printr-o crestere a notorietatii companiei.

Cererea anuala a serviciului de reparatie este relativ constanta pe tot timpul anului, cu o mica crestere la finalul iernii, cand din cauza starii carosabilului, reparatiile vor fi necesare mai des. Momentan inasa, estimam ca vom avea partea de o crestere usoara a cererii.

Domeniul in care dorim sa intram, din punct de vedere legislativ, care impune o anumita dotare tehnica specifica, are o bariera de intrare destul de ridicata. Finantarea pe care o solicitam este necesara pentru achizitionarea echipamentelor necesare obtinerii autorizarii RAR. Si precum se poate vedea, investitiile minime necesare trec de valoarea finantata, diferenta fiind acoperita de intreprinzator din banii proprii

maxim 3000 caractere

6.3. Clienți potențiali



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

Asa cum am mentionat deja, ne vom adresa unui numar de 3 tipuri de clienti:

- Clienti persoane fizice - 40% din cifra de afaceri - Posesori de masini cu o vechime intr 4 si 15 ani, cu varsta intre 25 si 65 de ani, venituri medii.
- Clienti persoane juridice - 50% din cifra de afaceri - companii cu un parc auto de peste 3 masini, care parcurg peste 40.000 km anual/masina.
- Clienti institutii publice locale - 10% din cifra de afaceri - institutii publice locale aflate pe o raza de pana la 10 km, aproximativ 10 localitati. Vorbim aici de primarii si sectii de politie in principal.

maxim 3000 caractere

6.4. Concurența

Pe plan local concurența este relativ redusă. Cu toate acestea, dacă începem să ne întindem în partea de sus, spre Chitila, concurența începe să fie foarte mare. Fără a avea pretenția de a fi exhaustivi, prezentăm în cele ce urmează câteva din concurenții apropiați de noi:

SC Edil Auto Service SRL - Chitila
SC Autoluck Comserv SRL
SC Dudu Autocom SRL - Chitila
SC Service Auto Serus SRL
Ford Neste Automotive
Mercedes AutoKlass

Principalele puncte foarte cu care dorim să adresăm concurența constau în:

- Pret mai mic
 - Promptitudine foarte mare
 - Birocrație mică (minim de acte ce trebuie întocmite)
 - Atitudine proactivă față de client (vrem să introducem servicii gratuite precum instiințarea clientului prin sms când îi expira rca-ul sau itp-ul, igienizare a sistemului de climatizare, revizie vizuală generală la fiecare intrare în service etc)
 - Punerea la dispoziție a mai multor tipuri de piese din care clienții pot să-și aleaga ce se montează pe propriul autoturism
 - Apropierea față de client, acesta putând discuta chiar cu proprietarul serviciului, și în unele cazuri, acesta chiar să lucreze pe mașina
- La final, vrem ca fiecare client să simtă că am luat cu mașina lui ca și cum am fi lucrat la mașina noastră.

maxim 3000 caractere

VII. STRATEGIA DE MARKETING



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

7.1. Politica de produs

Precum spuneam, comercializăm 3 tipuri de servicii:

- *Reparații mecanice*
- *Reparații tinichigerie/vopsitorie*
- *Revizii/operatii de mentenanță.*

Astfel, gama de servicii cuprinde 3 tipuri distincte, fiecare tip însă cu numeroase elemente componente. Doar pentru reparațiile mecanice, putem găsi peste 100 de operațiuni, multe dintre ele putându-se combina într-un serviciu mai mare (de multe ori clienții efectuează mai multe operații de reparare, unele dintre ele fără legătura directă, de exemplu poate să schimbe toba finală dar și o bieletă pe drapta față) servicii, atât ca preț, dar și ca modalitate de realizare sau timp depinzând foarte mult de la fiecare mașină la mașină. Astfel, chiar și schimbarea unui bec poate să însemne de la o operațiune de 1 minut pentru o mașină de genul Dacia Logan și poate să implice chiar și demontarea întregului spoiler față pentru un Renault Megane.

Pentru fiecare serviciu se va oferi o garanție a lucrării executate, de un an de zile, timp în care, dacă din cauza serviciului prestat se descoperă defecțiuni la automobilul clientului, acestea vor fi reparate pe cheltuielile noastre. De exemplu, dacă un client vine cu un cap de bară care din cauza faptului că a fost montat stramb, s-a uzat excesiv într-un timp foarte scurt, atunci reparația va fi acoperită de către noi.

Garanția este un element important al serviciilor noastre, de aceea îi acordăm o atenție deosebită în principal într-un mod proactiv, prin furnizarea unei calități inițiale foarte ridicată, care va minimiza riscul unui client de a apela la o asemenea măsură. Noi o numim politica zero reveniri în service.

Având în vedere natura obiectului de activitate, impactul asupra mediului este o problemă reală, ce necesită numeroase măsuri de prevenție.

-În primul rând, colectarea uleiurilor uzate se va face în recipiente specializate, conținutul acestora urmand apoi să fie predat colectorilor autorizați.

-Spălarea componentelor auto va fi efectuată într-un mediu izolat, resturile urmand să fie și ele predate la un colector autorizat

-Curățenia la locul de muncă va fi păstrată la un nivel maximum, astfel încât, contaminarea cu mediul extern să fie minimă.



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

In ceea ce priveste eficienta energetica, spatiul de lucru va fi echipat cu becuri ecologice, se va adopta un consum rational energatic iar angajatilor li se va face un training in ceea ce priveste eficienta energetica.

Mai mult, angajatii se vor angaja sa discute impreuna cu clientii despre aspectul ecologic al domeniului auto, promovand condusul economic, cu un consum mai putin de combustibil si emisii mai reduse de CO2. De asemenea, in sala de asteptare se vor regasi pliante cu sfaturi referitoare la un condus mai economic.

maxim 3000 caractere

7.2. Politica de preț

Asa cum am spus si pana acum, pretul este stabilit astfel incat, pe baza raportului dintre cerere si oferta, sa se maximizeze profitul, insa intr-un mod sustenabil evident. Va exista un normativ, cu ore de lucru pentru fiecare operatiune, procedura care este folosita la majoritatea service-urilor mari. Pretul pe ora de manopera va fi apropiat de cel practic de restul service-urilor, insa diferenta majora va fi in dimensionarea acelui normativ. Astfel, daca un schimb de capat de bara dureaza efectiv in realitate 15 minute, iar la majoritatea concurentei, el este trecut pe factura ca fiind o operatiune de 60 de minute si taxat corespunzator, la noi, perioada va fi exact aceea efectiva de lucru, la care se va adauga si o perioada standard de operationalizare (primire in service, preluare comanda, predare masina, plata factura).

Asadar, ne vom situa cu un pret total pe lucrare sub pretul mediu din piata, la care vom adauga promptitudine si oferirea celor mai bune solutii pentru clienti. Preturile sunt la fel, si pentru persoane fizice si pentru persoane juridice, insa pentru acestea din urma, evident, daca au mai multe masini, se poate negocia o reducere semnificativa.

Nr	Serviciu	Pret mediu manopera pe client
1	Reparatii vopsitorie	600
2	Reparatii mecanice	350
3	Revizii	200

Preturile de mai sus sunt medii, ele putand varia inasa destul de mult. Pentru fiecare operatiune s-a estimat o perioada de lucru de 2, 4, respectiv 2 ore de lucru. In cadrul reviziilor am tinut cont si de operatiunile suplimentare ce apar de obicei in cadrul reviziilor, si anume identificarea si schimbarea unor alte componente ce se descopera a fi necesar de inlocuit.



Parteneri:



[Handwritten signature]



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
 2014-2020

maxim 3000 caractere

7.3. Politica de distribuție

Distribuția se realizează direct la punctul de lucru al companiei, acolo unde clienții se prezintă cu propriile automobile pentru a le putea livra serviciile de reparare. Acest mod de lucru are și avantaje date de costuri de distribuție foarte mici sau chiar inexistente, însă și dezavantaje, care tin de imposibilitatea de ne apropia cât mai mult de către clienți. Distanța de la domiciliul lor până la service, poate fi uneori decisivă. Astfel, cineva care sta Glina, este puțin probabil să străbata tot Bucureștiul pentru a se prezenta la service doar pentru o simplă revizie de schimb de ulei. Cu toate acestea, în cazul reparațiilor cu valori mai mari, în special precum sunt cele de vopsitorie, șansele pentru ca acest lucru să se întâmple cresc.

maxim 3000 caractere

7.4. Politica de promovare

Promovarea va avea trei componente majore: primul dintre ele, promovarea din gura în gura, realizată de fiecare client mulțumit. Aceasta nu doar că este o promovare fără costuri directe, însă este și foarte eficientă, aducând un număr semnificativ de clienți. Evident, nu este o promovare pe care o putem controla, pentru că în final, clientul decide dacă se recomandă sau nu, însă credem că printr-o calitate ridicată a serviciilor efectuate, acest lucru se va realiza de la sine. Cu toate acestea, avem de gând să transmitem un mesaj puternic prin intermediul fiecărui client pe care-l avem, cu ajutorul mai multor metode precum: o factură puternică personalizată, care să evidențieze brandul service-ului, cărți de vizită care ies ușor în evidență și livrate cu fiecare mașină ce pleacă din service, etichete de verificare, agățate în interiorul compartimentului motor, care menționează data ultimului schimb de ulei dar și service-ul unde acesta a fost efectuat.

În al doilea rând, se va realiza o promovare activă pe Internet prin: activitate intensă pe forumurile auto dedicate, urmata evident și o combinație cu primul tip de promovare folosit, prin care, clienții deja mulțumiți vor depune o serie de testimoniale.

În același timp se va realiza și un site de prezentare, cu cele mai importante informații despre serviciile prestate. Acesta va conține și un blog de noutăți, prin care să promovăm atât valorile noastre legate de calitate, mediu și siguranță, dar prin care să putem și comunica mai eficient cu clienții noștri. În același timp, site-ul va fi realizat pe o platformă WordPress, ce va permite o administrare ușoară și continuă chiar de către proprietari. Pentru site va exista și o strategie de eficientizare a sa în vederea poziționării mai bune în motoarele de căutare. Astfel, pentru o serie de cuvinte sau sintagme specifice, precum „plăcute de frână BMW” sau „schimbare ambreiaj



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

Volkswagen Passat”, avem ca obiectiv clasarea cu site-ul nostru in primele 3 rezultate din Google. In felul acesta, se asigura o vizibilitate ridicata chiar catre clientii direct interesati de serviciile noastre.

De asemenea, se va realiza o promovare activa si pe rețele de socializare, in special pentru anuntarea promotiilor si a reducerilor de pret. Nu in cele din urma, networking este inca o modalitate buna de promovare, fiind folosit de toti angajatii companiei.

Precum se poate vedea, cheltuielile necesare pentru promovarea serviciilor sunt foarte reduse, constand practic in realizarea de fly-ere care sa fie distribuite in zinele limitrofe la un interval de timp stabilit, cu un accent mai mare in primul an, de lansare a serviciilor.

Vanzarea serviciilor se va face direct la punctul de lucru deschis, unde vor fi amenajate spatiile de lucru. Asadar, posibilitatea de export pentru un asemenea tip de afacere este inexistentă. Intreprinzatorul va actiona si ca un vanzator specializat, incercand sa identifice si sa atraga mai ales clientii juridici, posesori de parcuri auto de dimensiuni cat mai mari. In acelasi timp, el va depune eforturi pentru identificarea si atragerea clientilor ce-si repara masinile folosindu-se de politele RCA sau CASCO, fiind responsabil si pentru demersurile necesare ca firma sa fie inscrisa in lista service-urilor agreeate de cati mai mult asiguratori.

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

maxim 3000 caractere

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:	Total Subventie minimis
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	7,630.00
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	2,000.00
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv	4,755.00



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



Instrumente Structurale
2014-2020

materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	
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	4,165.00
1.1. Cheltuieli salariale	7,980.00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	5,520.00
1.1. Cheltuieli salariale	7,980.00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	5,520.00
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	65,450.00
Total Transa I	111000
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	3,680.00
1.1. Cheltuieli salariale	5,320.00
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	3,680.00
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	8,925.00
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	5,315.00
15.2. Întreținere, actualizare și dezvoltare de aplicații informatice	2,380.00
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	2,380.00
Total Transa II	37 000 lei
TOTAL PROIECT	148.000



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/823/7/106932

Instrumente Structurale
2014-2020

VEZI BUGET EXCEL PENTRU MAI MULTE INFORMATII

8.2. Bugetul proiectului

ATASAT

8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	0.00	29,300.00	48,470.00	65,843.00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	228,000.00	150,000.00	180,000.00	220,000.00
1	din vânzări	80,000.00	150,000.00	180,000.00	220,000.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Subvenție de minimis	148,000.00			
	Total disponibil (I+A)	228,000.00	179,300.00	228,470.00	285,843.00
B	Cheltuieli	197,900.00	130,830.00	162,627.00	191,911.30
1	Cheltuieli pentru investitii	108,000.00			
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	5,600.00	10,500.00	12,600.00	15,400.00
3	Salarii (inclusiv contributiile aferente)	55,200.00	88,320.00	114,816.00	137,779.20
4	Chirii				
5	Utilități	12,000.00	13,200.00	14,520.00	15,972.00
6	Costuri funcționare birou	600.00	660.00	726.00	798.60
7	Cheltuieli de marketing	10,000.00	11,000.00	12,100.00	13,310.00
8	Reparații/Întreținere	500.00	550.00	605.00	665.50
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridica, etc)	6,000.00	6,600.00	7,260.00	7,986.00
10	Alte cheltuieli.....				



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 SMI 5 Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

C	Credite (1+2)	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	800.00	0.00	0.00	0.00
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifră de afaceri	800.00			
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	198,700.00	130,830.00	162,627.00	191,911.30
G	Flux net de lichidități (A-F)	29,300.00	19,170.00	17,373.00	28,088.70
II	Sold final disponibil (I+G)	29,300.00	48,470.00	65,843.00	93,931.70

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

- 1) Venituri lunare - cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare. Am estimat ca din anul 2 de funcționare o să putem să lucrăm toate cele 12 luni iar imaginea pe care ne o vom construi pe piață va aduce un număr de clienți care să acopere cel puțin 50% din capacitatea noastră de servizare.
- 2) Proprietarul afacerii vine cu un aport de cca 60.000 lei, din economii personale
- 3) În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv tranșa II, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 24765 lei.
- 4) Salariile și utilitățile se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect, crescând anual cu 5%, anticipând astfel o creștere a nivelului de trai și o concurență mai ridicată în domeniu.
- 5) Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)
- 6) Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%
- 7) Cheltuielile cu materii prime sunt reprezentate de: detergenți, degresanți, hartie/tonere/filtre de uscare/de stergere.
- 8) Utilitățile cresc anual pe măsura ce crește nivelul de venituri, oglindind practic un consum mai mare de anumite utilități precum: curent electric și apă caldă necesară la spălat.
- 9) Estimăm un buget anual pentru marketing de aproape 10.000 lei, pe care îl creștem ușor pentru a putea face față concurenței.
- 10) Estimăm că atingem break even din primul an.



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

maxim 3000 caractere

NOTA:

- Mențiunile cu albastru, italic dintre paranteze sunt mențiuni ajutătoare. Acestea se vor înlocui cu informații relevante pentru completarea palnului de afaceri.
- Anumite secțiuni sunt limitate din punct de vedere al numărului de caractere, de urmărit marcasele cu roșu.



Parteneri:

