



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-Muntania

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

PLAN DE AFACERI

Proiect "Start-Up Plus - afaceri de succes in Regiunea
Sud-Muntania"

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume Cursant - Mihaila Robert-Mihai

- 2018 -



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. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele firmei:	BOX ONLINE SRL	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	4791 - Comerț cu amănuntul prin intermediul caselor de comenzi sau prin Internet	
3. Capital Social:	2000 lei	
4. Asociat majoritar:	MIHAILA ROBERT-MIHAI	
5. Reprezentant legal:	MIHAILA ROBERT-MIHAI	
6. Adresa:	Targoviste	
7. Telefon:	0762 709 085	
8. E-mail:	robert.mihaila01@gmail.com	
9. Asociați sau acționari:		
	Numele și prenumele	Domiciliu
		Ponderea în capital social
	Mihaila Robert-Mihai	Str. Noua nr.314, Sat Crevedia, Jud. Dambovită
		51%
	Dumitrescu Mihai-Laurențiu	str. Simion Barnuțiu, nr. 8, bl. A9BIS, sc. 2, et. 2, ap. 29, loc. Braila, jud. Braila
		49%

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Dog Box este prima afacere de tip subscription box din România dedicată produselor pentru câini.

Subscription Box este un model de afacere în care clienții se abonează la acest serviciu și lunar primesc o cutie cu produse, precum accesorii pentru femei, bijuterii, cărți, jocuri, jucării pentru copii, produse pentru animale 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 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

companie, etc. În cazul Dog Box, clienții vor primi în fiecare lună o cutie cu jucării calitative, recompense 100% naturale, gustări delicioase sau accesorii utile pentru câinii lor.

Conținutul cutiilor se va schimba în fiecare lună, adăugând un element al surprizei pe lângă comoditatea serviciului și produsele exclusive și calitative. Jucăriile și accesoriiile vor fi achiziționate direct de la producători locali sau importate de la producători din alte țări, iar recompensele și gustările vor fi 100% naturale și produse locale. Astfel, produsele vor fi atât calitative, cât și exclusive pe piața românească, fiind șanse mici ca acestea să se găsească în pet shop-uri sau în magazine.

Ideea afacerii a apărut în urma cercetării pieței și am descoperit o oportunitate uriasă, aceea că afacerile de tip subscription box au un succes fenomenal în țările din vest, dar în România sunt aproape inexistente.

Dog Box ajută oamenii să economisească timp și bani, să își răsfete animalele de companie și să se simtă ca primesc un cadou în fiecare lună.

Oferta Dog Box constă într-un abonament lunar de 1, 6 și 12 luni. Abonamentul de o lună se reînnoiește la fiecare 30 de zile și va costa 120 lei. Cele de 6 și 12 luni vor costa 100 de lei, respectiv 90 de lei lunar, abonatii având obligația de a plăti în fiecare lună abonamentul până la expirarea acestuia. Plata se va face automat cu cardul bancar.

Costul bunurilor vândute (cutiile) este estimat la aproximativ 72 de lei / cutie:

- 45 de lei conținutul (jucării, recompense, gustări, accesorii)
- 16 lei transport prin curier rapid
- 7 lei cutia și materialele auxiliare (hartie de ambalat, etichete autocolante, pliant)
- 4 lei comisoane

Furnizorii parteneri ai Dog Box vor fi distribuitori și producători reputeabili din România, Europa, America de Nord și China.

Sediul social al firmei va fi în Târgoviște, județul Dambovită, acesta fiind gazduit de către un cabinet de avocatură. Un punct de lucru va fi deschis în Crevedia, județul Dambovită, acesta fiind folosit pentru stocarea marfii și materiilor prime și ambalarea cutiilor ce vor fi livrate abonatilor.

Afacerea este foarte eficientă și are potențial mare din următoarele motive:

- Procesul de producție este ușor de realizat. Cutiile sunt asamblate manual în mai puțin de 1 minut / cutie și nu necesită cunoștințe specifice sau echipamente scumpe.
- Cheltuielile fixe sunt scăzute. Nu e nevoie de închirierea unui spațiu ce costa mii de lei lunar pentru a deschide un magazin. Toate vânzarile sunt făcute online, pe site-ul dogbox.ro
- Procesul de vânzare este avantajat de modelul afacerii. Clienții intră pe site, își fac abonament și în scurt timp primesc prima cutie. Dog Box, fiind un hibrid între comerț online și un serviciu, poate obține un venit mai mare per client față de modelul tradițional de comerț online.
- Datorită nisei afacerii, creșterea poate fi exponențială și virală. Audiența țintă este formată din persoane sociabile și foarte pasionate de câini, sporind drastic șansele ca aceștia să recomande Dog Box prietenilor, care la rândul lor sunt foarte pasionați și sociabili, creând o "buclă virală", unde fiecare client aduce cel puțin un nou client.
- Administrarea stocului este simplificată, deoarece produsele incluse în cutii sunt comandate din timp și cantitatea poate fi estimată cu precizie, deoarece vânzarile pot fi anticipate pe baza numărului de abonați.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea pentru Dog Box este de a deveni un simbol al inovației și un pionier în dezvoltarea pieței de subscription box în România.



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

Misiunea Dog Box este de a aduce zambetul pe buze a mii de proprietari de câini din România și de a face viețile câinilor mai bune.

Valorile care stau la baza Dog Box sunt:

- **Protejarea mediului:** Vom face tot ce este posibil pentru a proteja mediul inconjurator și de a-i încuraja și pe alții să facă la fel.
- **Oferirea ajutorului celor ce au nevoie:** Ne dorim ca prin activitatea companiei să avem posibilitatea de a ajuta mulți câini abandonati și de a crește vizibilitatea alternativei de a adopta, în loc de a cumpara un animal de companie.
- **Crearea unei comunități stranse:** Vrem să aducem împreună toți abonatii într-o comunitate stransă unde își vor împărtăși momentele frumoase petrecute alături de câinii lor, unde se vor ajuta reciproc și unde vor participa la evenimente organizate de către Dog Box.
- **Inovație și excelență:** Vom profita de oportunitatea extrem de rară de a "inventă" piața de subscription box în România și de a avea același succes fantastic cum au afacerile de acest tip în alte țări prin inovarea constantă și dedicarea în totalitate către excelență.

2.3 - Obiective

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

- **OS 1** - Crearea și ocuparea a minim 2 locuri de muncă în maxim 6 luni de la înființarea firmei
- **OS 2** - Construirea site-ului în maxim o lună de la înființarea firmei
- **OS 3** - Atragerea a minim 100 de abonati în cel mult 1 an de la înființarea firmei

2.3.2 – Obiective pe termen mediu (între 1 și 5 ani)

- **OS 4** - Obținerea unei cifre de afaceri de peste 200,000 lei în mai puțin de 2 ani de la înființarea firmei
- **OS 5** - Creșterea numărului de abonati cu peste 20% până la sfârșitul lui 2020 față de 2019
- **OS 6** - Crearea unui nou serviciu sub brandul "Box" până în 2021

2.3.3 – Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- **OS 7** - Obținerea unei cifre de afaceri de peste 500,000 lei în maxim 6 ani de la înființarea firmei

2.4 - Activități

Activitatea 1	Operationalizarea firmei
Durata: L1 - L6	<ul style="list-style-type: none"> - Deschiderea unui punct de lucru - Angajarea personalului - 2 persoane - Șef birou marketing și responsabil produs - Identificarea furnizorilor și achiziția produselor și materiilor prime, materiale și echipamente necesare pentru realizarea produselor <p>Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 1.</p>
Activitatea 2	Realizarea site-ului
Durata: L1-L2	<ul style="list-style-type: none"> - Identificarea furnizorului de soluții IT pentru realizarea site-ului - Planificarea conținutului și structurii site-ului - Identificarea procesatorului de plăți și integrarea cu site-ul - Testarea și optimizarea site-ului



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

	Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 2, OS 4 și OS 7
Activitatea 3	Realizarea și comercializarea produselor
Durata: L1 - L12	<ul style="list-style-type: none"> - Identificarea și contractarea furnizorilor de cutii și materiale auxiliare - Identificarea furnizorilor pentru produsele ce vor fi incluse în cutie - Obținerea marfii și asamblarea cutiilor - Planificarea și aplicarea strategiei de marketing pentru vânzarea cutiilor - Planificarea conținutului lunar al cutiilor
	Activitatea contribuie la îndeplinirea OS 3, OS 4, OS 5 și OS 7

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Finanțarea prin "Start-up Plus" conferă afacerii un început puternic care, la rândul său, va avea o contribuție majoră la sustenabilitatea afacerii pe termen lung.

Datorită eficienței afacerii din punctul de vedere al resurselor umane, minimul de 2 angajați va fi menținut pe perioada de 12 luni de sustenabilitate fără dificultate, deoarece profitul lunar acoperă costurile salariale. Mai mult, ne propunem să angajăm noi persoane în această perioadă pentru a susține creșterea rapidă a companiei și să oferim angajaților salarii generoase, ce le vor îmbunătăți performanța.

Pe termen mediu ne propunem să lansăm un pet-shop online ce va funcționa alături de Dog Box în nișa de produse pentru câini. Magazinul online se va face remarcat prin gama de produse exclusive în România și experiența unică de comparații ce va încanta clienții.

O altă țintă pe termen mediu este crearea propriei linii de jucării și recompense pentru câini sub marca Dog Box. Vom lucra împreună cu furnizori locali și internaționali pentru a crea noi design-uri de jucării, ce vor fi personalizate cu logo-ul Dog Box. O strategie asemănătoare va fi implementată pentru recompense. Vom colabora cu brutării locale pentru a crea rețete unice de recompense 100% naturale și delicioase care vor fi ambalate în pungi resigilabile personalizate Dog Box. Astfel, Dog Box este cu un pas mai aproape de o integrare verticală completă și un control total al produselor oferite.

Pet shop-ul online și produsele propriei marca Dog Box reprezintă doar o parte din strategia de diversificare a afacerii. Atât conducerea companiei, cât și angajații vor fi în constantă căutare de a dezvolta noi produse sau servicii ce vor fi oferite publicului.

Planul pe termen lung este de a reinventa compania prin crearea mai multor subscription box-uri în nișe diferite, precum produse pentru câini, cărți, bijuterii, accesorii pentru femei, etc. Toate acestea vor avea identități separate (precum Dog Box), dar vor fi unificate sub un brand numit Box. Aceste subscription box-uri vor fi suplimentate cu produse și servicii complementare, precum magazine online sau linii exclusive de produse.

De asemenea, în cazul Dog Box, pe termen lung ne propunem ca subscription box-ul să funcționeze în armonie alături de pet shop-ul online și linia exclusivă de produse, pe care o putem vinde și în lanțuri mari de magazine retail și pet shop-uri.

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	O firmă complet operațională care include: <ul style="list-style-type: none"> - Sediul social în județul Dambovită - O echipă formată din 2 angajați - 2 locuri de muncă create
-------------------	---



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

	- Stocuri de marfa si materiale necesare pentru derularea activitatii
	Rezultat aferent Activitatii 1 din planul de afacere.
Rezultat 2	Un site online complet functional si optimizat pentru conversia vizitatorilor in abonati, ce asigura vanzarea produselor.
	Rezultat aferent Activitatii 2 din planul de afacere.
Rezultat 3	Atingerea unui nr de 100 de abonati ce va permite afacerii sa fie sustenabila.
	Rezultat aferent Activitatii 3 din planul de afacere.

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsurii / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	Modelul afacerii (subscription box) este greu adoptat in Romania. Impactul riscului: Mediu Probabilitatea de aparitie: Medie	<ul style="list-style-type: none"> - Educarea pietei tinta prin campanii de marketing - Pentru clientii noi prima cutie va fi oferita la un pret special
2.	Pretul produselor din cutiile lunare depaseste bugetul alocat. Impactul riscului: Scazut Probabilitatea de aparitie: Scazuta	<ul style="list-style-type: none"> - Planificarea si aprovizionarea din timp a continutului cutiilor - Semnarea contractelor pe termen lung cu furnizorii - Obținerea gratuita a unor produse in schimbul promovarii brandurilor straine in Romania
3.	Pret de achizitie a clientilor la un nivel neprofitabil. Impactul riscului: Mare Probabilitatea de aparitie: Scazuta	<ul style="list-style-type: none"> - Promovarea afacerii in principal online datorita eficientei investitiei - Planificarea unei strategii de retentie a clientilor pe termen indelungat - Participarea la evenimente de nisa
4.	Clientii renunta la abonament in mai putin de 6 luni Impactul riscului: Mediu Probabilitatea de aparitie: Scazuta	<ul style="list-style-type: none"> - Planificarea unei strategii de retentie a clientilor pe termen indelungat - Promovarea accentuata a abonamentelor de 6 si 12 luni
5.	Marfa e pierduta / distrusa in timpul transportului. Impactul riscului: Scazut	<ul style="list-style-type: none"> - Asigurarea valorii transportului - Achizitionarea marfii din timp - Folosirea in cutii a unor materiale de protectie



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

Probabilitatea de apariție: Scazuta
--

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

În cadrul Dog Box vor fi implementate următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- **Folosirea materialelor și materiilor prietenoase cu mediul:** Cutiile folosite vor fi confecționate din carton reciclat, aducând un dublu beneficiu, deoarece cartonul se descompune în 2 luni în natură.
- **Încurajarea clienților de a refolosi cutiile Dog Box:** Vom posta ghiduri de refolosire și reciclare a cutiilor pe rețelele de socializare, iar pe cutie vor fi imprimate instrucțiuni pentru astfel de acțiuni.
- **Reciclarea selectivă a deșeurilor rezultate în urma activității companiei:** Toate deșeurile vor fi separate pe categorii, mai exact plastic, hârtie și metal.
- **Instruirea angajaților cu privire la măsurile ce pot fi adoptate în cadrul companiei, cu privire la protecția mediului înconjurător și aplicarea principiilor dezvoltării durabile în mod constant în activitatea pe care o desfășoară fiecare în parte:** Angajații vor urma un ghid redactat de către conducerea companiei privind măsuri pentru protecția mediului înconjurător la locul de muncă.

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

La Dog Box vor fi aplicate următoarele principii pentru eficientizarea utilizării resurselor:

- **Utilizarea documentelor în format electronic și diminuarea imprimării de documente inutile oricând este posibil:** Toate facturile vor fi trimise clienților pe email, economisind astfel mii de foi de hârtie lunar.
- **Livrarea prin curier în București folosind biciclete în loc de mașini:** Bicicletele emana 0 g de CO₂ / km, iar mașinile peste 100g CO₂ / km (sursă: europa.eu). Astfel putem economisi zeci, chiar sute de tone de CO₂ pe durata existenței companiei.
- **Achiziționarea produselor din timp în cantități mai mari pentru a reduce numărul de transporturi necesare:** Putem comanda cantități mai mari de produse, în special jucării și accesorii, reducând astfel costul și energia folosită pentru transport per bucată.
- **Alegerea transportului pe vapor în locul celui pe avion pentru a reduce costurile și pentru a scădea semnificativ cantitatea de dioxid de carbon emisă:** Produsele importate vor fi transportate doar în primele luni folosind avionul, datorită timpului restrâns necesar demarării afacerii. Ulterior, toate produsele vor fi aduse în containere pe vapoare.

2.8.3 - Inovare Socială

Inovarea socială va fi realizată în următoarele feluri:

- **Colaborarea cu furnizori locali pentru achiziționarea serviciilor, marfurilor și materialelor necesare derulării activității:** Această strategie este benefică pentru ambele părți. Furnizorii locali ne pot oferi produsele mai rapid și cu costuri mai scăzute de transport, putem colabora mai strâns cu ei, iar banii tranzacționați rămân în țară.
- **Dezvoltarea unor parteneriate cu afaceri complementare:** Ne propunem să colaborăm cu afaceri locale (saloane pentru câini, cabinete veterinare, etc.) pentru a implementa un program de afiliere. Dog Box beneficiază de un nou mod de a obține clienți, iar colaboratorii au o nouă sursă de venit.
- **Posibilitatea angajării persoanelor defavorizate, oferindu-le șanse egale:** Procesul de recrutare al angajaților implementat de Dog Box va fi transparent și axat pe competențele și caracterul candidaților, oferind astfel tuturor șanse egale indiferent de naționalitate, etnie, sex, vârstă, credințe sau religie.



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

2.8.4 – Utilizarea și calitatea TIC

Dog Box este o afacere online ce se bazează pe utilizarea și calitatea TIC.

Principalele resurse informatice folosite la Dog Box sunt:

1. **Site-ul dogbox.ro**
2. **O platforma CRM ("customer relationship management" - sistem de gestiune a relației cu clienții)**
3. **Platforma de email marketing**

1. Site-ul dogbox.ro va include soluții pentru următoarele:

- Prezentarea produsului
- Abonare și plată online automată lunar folosind cardul
- Asistența virtuală în baza unui sistem de tichete de suport pentru alegerea pachetului ideal pentru nevoile clienților sau rezolvarea oricărui problemă
- Urmarirea coletului în timp real
- Un blog cu ghiduri și informații utile

2. Platforma CRM va permite:

- Construirea unei baze de date de clienți
- Gestionarea stocului și a comenzilor
- Integrarea cu site-ul și platforma de marketing

3. Platforma de email marketing va fi folosită pentru:

- Comunicarea eficientă cu clienții
- Promovarea unor noi produse sau oferte speciale
- Retargeting pentru reclame online

Dog Box promovează practicile susținute de către Uniunea Europeană în "Agenda Europa 2020", în special în domeniul "eCommerce, cercetare-dezvoltare și inovare în TIC - domeniu ce vizează avantajele comparative regionale ale României și sprijină creșterea economică în domeniul privat".

2.8.5 – Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

În ceea ce privește cercetarea, dezvoltarea și inovarea, Dog Box își propune să mențină un ritm constant de dezvoltare și să inoveze constant produsele și serviciile livrate către clienții finali în următoarele moduri:

- **Colectarea și analizarea feedback-ului clienților:** La anumite intervale de timp le vom cere feedback abonatilor prin intermediul unor email-uri special create. De asemenea, vom folosi și grupul de Facebook pentru a analiza părerile clienților. În fiecare tichet de suport va fi folosit pentru a reduce pe cât posibil acel tip de problemă în viitor.
- **Incurajarea angajaților de a-și exprima în mod liber ideile și posibilitatea de a le implementa:** Atmosfera de lucru în cadrul firmei va fi una relaxată, unde toți angajații se simt confortabil și își pot exprima opiniile și ideile.
- **Investirea permanentă în cercetarea de marketing:** Dog Box este în căutarea constantă a îmbunătățirii proceselor, inclusiv marketing-ul. Deoarece promovarea platită va fi în mare parte online, vom avea posibilitatea de a analiza instant campaniile și rezultatele acestora, îmbunătățind astfel strategia de marketing.
- **Investirea într-o linie de produse (jucării și recompense) pentru câini marca Dog Box:** Pentru a mari avantajul Dog Box față de competitori, vom crea o linie de jucării și recompense naturale pentru câini, ce nu



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

doar va garanta exclusivitatea produselor, ci va și debloca oportunități de distribuire a acestora printr-un magazin online propriu sau prin lanțuri de magazine de retail sau pet shop-uri.

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- **Jucării și accesorii de înaltă calitate, recompense și gustări 100% naturale:** Produsele vor fi testate riguros și vor fi complementate de o cutie cu un aspect și o experiență de deschidere premium.
- **Disponibilitate online 24/7:** Site-ul este funcțional non-stop, iar relațiile cu clienții sunt suplimentate de către un chat-bot care ajută vizitatorii la orice oră, în baza unor întrebări și răspunsuri predefinite, fără a avea nevoie de intervenția angajaților.
- **Venit lunar recurent pe o durată îndelungată:** Modelul afacerii ne permite să menținem constant controlul asupra cashflow-ului și să eficientizăm procesul de promovare, deoarece rata de retenție este mult mai mare față de un magazin online.
- **Finanțarea asigurată pentru primul an de activitate:** Finanțarea prin proiectul Start-Up Plus, - afaceri de succes în regiunea Sud-Muntenia” oferă afacerii suficiente resurse pentru a deveni sustenabilă și de a avea succes pe termen lung.
- **Posibilitatea personalizării produselor cu brandul Dog Box:** Produse personalizate înseamnă exclusivitate, lucru ce ajută la consolidarea brand-ului Dog Box și la atragerea unor clienți mai exigenți.

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- **Dificultate în negocierea prețurilor marfurilor până la atingerea unei mase critice de 100 de abonati:** Această problemă va fi minimizată prin argumentarea posibilității parteneriatului pe termen lung în timpul negocierilor. Conform calculelor, masa critică de 100 de abonati, ce va asigura sustenabilitatea afacerii, va fi atinsă în primul an. O altă strategie este de a colabora cu alte afaceri pentru a comanda împreună cantități mai mari de produse, oferindu-ne un avantaj în negociere.
- **Capacitatea de lucru scăzută la început – 2 angajați:** Pe măsură ce afacerea se va dezvolta, numărul angajaților va crește, compania având suficientă forță de muncă pentru a-și continua expansiunea.
- **Reticenta oamenilor de a-și crea abonamente pe termen lung:** Pentru a micșora acest punct slab, le vom oferi clienților posibilitatea de a se dezabona după ce primesc prima cutie Dog Box dacă nu sunt mulțumiți de calitatea serviciului, indiferent de durata abonamentului ales anterior livrării cutiei.

3.3. Oportunitățile identificate

- **Proprietarii de câini cheltuiesc lunar sume mari de bani pentru patrupezii lor:** Vom implementa tehnici de upsell pentru a oferi mai multe produse clienților ce își doresc acest lucru.
- **Nu există competitori direcți:** Avem posibilitatea de a ne extinde rapid și eficient, fără a fi nevoie de a ne lupta cu competitori pentru aceiași clienți.
- **Model de afacere nou în România:** Similar cu lipsa competitorilor, acest avantaj ne oferă ocazia de a ne concentra resursele financiare și umane pentru a îmbunătăți serviciul, produsele și experiența clienților.
- **Piața de produse pentru animale de companie este în continuă creștere:** Vom investi sume considerabile de bani în marketing pentru a ne dezvolta rapid, deoarece piața va putea acomoda creșterea.
- **Potential de creștere exponențială:** Firma poate avea o creștere exponențială, deoarece este online și modelul afacerii este complet nou în țară.



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/82/37/106932

3.4. Amenințările identificate

- **Posibilitatea apariției unor competitori directi:** Finanțarea asigurată prin "Start-up Plus" va asigura afacerii suficiente resurse financiare pentru a se extinde rapid și a deveni alegerea preferată a clienților.
- **Audiența tinta nu este familiară cu conceptul de subscription box:** Vom reduce influența acestei amenințări prin educarea audienței tinta, atât prin campanii dedicate de informare, cât prin prezentarea directă a produsului.
- **Dificultate a furnizorilor în menținerea unui standard înalt al calității produselor:** Vom minimiza această amenințare prin selecția atentă a furnizorilor. Produsele fiecărui furnizor vor fi testate înainte de a plasa comenzi mari.

IV. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

A. SCHEMA ORGANIZATORICĂ

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

În cadrul Dog Box vor fi create în prima etapă 2 locuri de muncă:

- **Sef birou marketing** – COD COR 122102 – 8 h/zi - program L-V – program flexibil, în intervalul orar 8-22, angajat în baza unui contract individual de muncă;
- **Responsabil produs** – COD COR 122109 8 h/zi - program L-V – program flexibil, în intervalul orar 8-22, angajat în baza unui contract individual de muncă;

Pe lângă aceste 2 locuri de muncă create în cadrul firmei vor mai exista și pozițiile de administratori, care vor fi ocupate de acționarii firmei. Aceștia vor acționa în baza actului constitutiv al companiei și nu necesită încheierea unor contracte individuale de muncă.

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

Nu există planuri directe pentru angajarea unor persoane din grupuri vulnerabile, dar procesul de recrutare este transparent și toți candidații au șanse egale.

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
Sef birou marketing	<ul style="list-style-type: none"> - Realizarea și publicarea de materiale de promovare online și offline - Asigurarea interfeței cu clienții - Prospectarea pieței și identificarea de noi clienți și furnizori - Primirea și procesarea comenzilor de la clienți - Transmiterea comenzilor de materiale necesare și menținerea relației cu furnizorii. 	<ul style="list-style-type: none"> - Studii medii sau superioare terminate sau în curs de desfășurare în domeniul Marketing - Abilități de comunicare, organizare, planificare și management - Persoană creativă și cu inițiativă 	- Nu necesită experiență



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

	<ul style="list-style-type: none"> - Menținerea legăturii permanent cu clientii. - Participarea la evenimente de networking pentru a promova produsele și serviciile companiei. - Asamblarea produselor 		
Responsabil produs	<ul style="list-style-type: none"> - Asigurarea de consultanță și oferirea de soluții pentru clienți, în funcție de solicitările acestora. - Dezvoltarea portofoliului de legături și rețele de colaborare - Promovarea inovării și schimbării în cadrul organizației - Gestionarea inovației produselor sau serviciilor în cadrul organizației - Supervizarea echipei tehnice în derularea activității de inovare - Coordonarea lansării produsului sau serviciului inovativ - Monitorizarea respectării standardelor de calitate pentru materialele de promovare a produselor. - Asamblarea produselor - Transmiterea comenzilor de materiale necesare și menținerea relației cu furnizorii. - Primirea și procesarea comenzilor de la clienți - Identificarea produselor și furnizorilor - Recepția marfii - Asigurarea controlului calității 	<ul style="list-style-type: none"> - Studii medii - Îndemănare și dexteritatea la manipulare și asamblarea produselor - Un simț dezvoltat de responsabilitate. - Abilități de gestiune a timpului. 	- Nu necesită experiență

4.4 – Relațiile de muncă

Organigrama companiei este formată din 4 persoane: Responsabil Produs, Șef Birou Marketing și 2 administratori. Cei 2 angajați sunt subordonați administratorilor.

Planurile de viitor includ o dezvoltare semnificativă ce va aduce de la sine o structură a companiei complet nouă, realizată în 2 stagii. Deoarece la început modelul afacerii gravitează în jurul unui singur serviciu / produs, în primul stadiu Box Romania va avea o structură similară cu următoarea:

- Departament Marketing



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

- Departament Distribuție
- Departament Contabilitate & Finanțe
- Departament Resurse Umane
- Departament Relații cu Clienții
- Departament IT

Expansiunea către alte produse/servicii va marca un punct de restructurare a departamentelor. Fiecare serviciu/produs va avea propriile departamente de bază precum Produs, Marketing, Distribuție, R&D, Resurse Umane și Relații cu Clienții, totodată împărțind câteva departamente generale precum Contabilitate, Legal, Financiar.

4.5 – Management și coordonare

Managementul companiei și partea de coordonare a activității sunt asigurate de către administratorii companiei care sunt și reprezentanți legali și asociați în cadrul companiei.

În ceea ce privește managementul și procesul decizional, administratorii companiei au control total. Administratorii Dog Box își vor exercita activitatea în baza actului constitutiv.

Asociații companiei sunt antreprenori ce vin cu un bagaj de experiență din mediul online, e-commerce mai specific. Ambii au avut magazine online în România și în Statele Unite ale Americii, în cadrul cărora au dobândit experiența necesară pentru a susține o afacere online. Ambii au participat la un incubator de afaceri, unde s-au cunoscut, unde au dobândit cunoștințe importante în antreprenoriat și și-au dat seama că lucrează foarte eficient împreună.

Asociațul majoritar a avut o afacere în domeniul animalelor de companie și vine cu multe cunoștințe legate de negocierea și construirea relațiilor cu furnizori importanți, prezentarea produselor pentru cei mai exigenți clienți, management-ul inventarului și multe altele. Acesta provine dintr-o familie de antreprenori care îl susține cu toate cunoștințele și resursele ceea ce conferă afacerii un plus de valoare.

Experiența în comerț online, design și marketing a celui de-al doilea asociat, completează abilitățile asociatului majoritar, creând o paletă cuprinzătoare de competențe, ce va asigura succesul companiei și sustenabilitatea pe termen lung.

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 – Recrutare personal

Procesul de recrutare și selecție se va realiza în mod transparent, utilizând mijloace online (site-uri de specialitate) Politica de recrutare ce va fi aplicată în cadrul Dog Box va avea la bază drept criteriile principale de selecție a candidaților următoarele:

- Automotivare și proactivitate
- Profesionalism
- Creativitate
- Atitudine
- Recomandări / Portofoliu de lucrări (dacă există)
- Dorința de învățare continuă
- Abilitatea executării atribuțiilor cerute

Procesul de recrutare în cadrul companiei se va desfășura în 2 etape:

- Etapa I – Interviu preliminar
- Etapa II – Proba practică



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

Orice persoana ce se va angaja va trece printr-o perioada de proba de maxim 90 de zile si acesta perioada de proba va fi considerata drept vechime in munca.

4.7 – Motivarea angajatilor

In ceea ce priveste motivarea angajatilor in cadrul companiei vor fi adoptate mijloace de motivare agreate de angajati, stabilite in urma analizei nevoilor individuale ale acestora.

Principalele mijloace de motivare generala ce vor fi aplicate in cadrul companiei se impart in 2 categorii:

- **De natura financiara:** Bonusuri de performanta acordate lunar sau trimestrial si majorari de salariu.
- **De natura nefinanciara:** Carti, bonusuri de timp liber, in functie de performanta si de posibilitatile existente la nivelul companiei; bonusuri in natura constand in produse realizate in cadrul companiei; teambuilding anual; petreceri aniversare; cadouri din partea companiei pentru evenimentele importante din viata angajatilor; vouchere de vacanta, etc.

4.8 – Monitorizare și control

Monitorizarea si controlul personalului se vor realiza periodic, prin observare, prin analiza performantei in functie de indicatori obiectivi de verificare (ex: numar de clienti, de comenzi preluate, de comenzi rezolvate, de erori inregistrate, de timp alocat reparatiei, etc.)

Responsabili cu monitorizarea si controlul activitatii vor fi administratorii.

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

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

4.9 – Salarizarea personalului

In primul an toti salariatii vor avea salariul minim pe economie.

Ulterior, salarizarea personalului in cadrul Dog Box se va realiza avand la baza matricea de salarizare validata de conducerea companiei, care include:

- Nivelurile de salarizare in functie de experienta in domeniu a fiecarui angajat,
- Sporurile acordate in functie de vechime si alte criterii de performanta, precum: pentru fiecare an de activitate continua in cadrul companiei se va acorda un spor de vechime de 10% din salariu;
- Sporurile anuale acordate pe baza performantelor obtinute in anul anterior.

Salariile acordate in cadrul companiei sunt formate din 2 componente:

- Salariul fix - se negociaza la angajare si se renegociaza daca este cazul; se stabileste prin CIM, se modifica prin act aditional (daca este cazul) si se plateste lunar pana in data de 15 ale lunii ulterioare exercitarii dreptului la salariu;
- Bonusuri lunare / trimestriale – acordate angajatilor lunar sau trimestrial, in functie de vanzari, performante la locul de munca, etc.

Politica de salarizare va fi aplicata in cadrul companiei in mod transparent, se va comunica angajatilor, atat la momentul angajarii, cat si pe parcurs; vor fi comunicate intregii echipe bonusurile si sporurile acordate si vor fi felicitati angajatii performanti lunar/trimestrial/anual.



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

4.10 – Dezvoltarea profesională

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

Dog Box acordă angajaților, în baza regulamentului de ordine interioară, concediu pentru formare profesională pentru toți angajații companiei care solicită acest drept.

Totodată Dog Box va organiza anual activități de stimulare a dezvoltării profesionale în cadrul companiei, precum:

- Workshop-uri și ateliere tematice, cu experți din domeniu;
- Team-buildinguri sau bootcampuri, organizate intern, în parteneriat cu alte organizații din domeniu sau din domenii complementare sau prin achiziția de servicii externalizate;

Toate aceste activități vizează creșterea coeziunii în echipă și dezvoltarea abilităților de profesionale.

De asemenea în cadrul companiei sunt încurajați toți angajații să își exerseze caracterul de lider, fiind indemnati să gestioneze proiecte proprii acolo unde este cazul. Totodată în cadrul companiei va exista posibilitatea de a promova pe scara ierarhică, pe măsura ce echipa se dezvoltă, în conformitate cu organigrama și pozițiile disponibile în cadrul companiei.

Pe lângă acestea, angajații vor primi lunar cărți de dezvoltare personală, ce le vor oferi un avantaj profesional.

4.11 – Egalitatea de șanse și nediscriminarea

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

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

De asemenea în cadrul echipei din cadrul companiei va fi interzis tratamentul discriminatoriu față de colegii și angajații vor fi încurajați să își trateze colegii în mod egal indiferent de sex, etnie, statut social, etc.

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Dog Box este un serviciu pe baza unui abonament, numit subscription box (tradus "cutie abonament"), în cadrul căruia clienții primesc lunar o cutie cu jucării de calitate superioară, recompense proaspete, gustări și accesorii pentru câinii lor.

Jucăriile sunt non-toxice și conțin materiale de înaltă calitate, fiind construite din plus, nailon sau silicon. Cele din plus sunt concepute pentru a fi distruse rapid, relaxând și calmând astfel câinii. Cele din silicon rezistă o perioadă



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

indelungata, iar cele din nailon sunt o combinatie intre cele de plus si silicon, fiind atat moi, cat si rezistente. Jucariile vor fi achizitionate de la producatori locali sau importate din China sau Europa.

Recompensele alese vor fi 100% naturale si fabricate de catre producatori locali din Romania. Dog Box va furniza producatorilor propriile pungi resigilabile personalizate ce vor pastra recompensele proaspete o perioada lunga.

Toate produsele vor fi facute exclusiv pentru Dog Box.

5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Dog Box inoveaza pe piata romaneasca prin faptul ca ofera clientilor un mod complet nou de a face cumparaturi, dar si de a se bucura de o experienta unica nu doar o data, ci in fiecare luna.

In mod normal, proprietarii de caini dedica lunar un timp mult prea mare pentru a gasi jucarii, recompense, gustari si accesorii pentru cainii lor. Dog Box le rezolva aceasta problema oferindu-le un mod mult mai rapid si convenabil de a cumpara. Abonatii stiu ca in fiecare luna vor primi produse variate si de buna calitate pentru a-si mentine cainii ocupati, fericiti si sanatosi.

De asemenea, intregul proces de a primi si deschide o cutie Dog Box este o experienta speciala. Clientii simt in fiecare luna ca primesc un cadou.

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 – Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

In Romania piata vanzarilor de hrana și îngrijirea animalelor de companie este evaluata la 1,4 miliarde de lei (322 mil. euro) cifra care a crescut constant odata cu evoluția numărului atât al câștelor, cât și al pisicilor, potrivit datelor companiei de cercetare de piață Euromonitor.

În ultimii nouă ani, piața de produse pentru animalele de companie s-a dublat, de la 688 mil. de lei la 1,4 miliarde de lei (sursa: Euromonitor).

Conform Registrului de Evidență a Câinilor cu Stăpân, în momentul de fata sunt peste 2,5 milioane de caini cu stapan inregistrati, dar majoritatea sunt maidanezi (nu au pedigree).

Schimbarea ritmului cotidian, a valorilor și a faptului că animalele sunt văzute ca membri ai familiei arată că stăpânii de animale sunt interesați din ce în ce mai mult de calitatea produselor, nu doar de cantitate. Creșterile se datorează îmbunătățirii capacității de consum și creșterii salariului minim în sectorul public și privat.

Deși există o abundență a consumului de hrana și produse pentru îngrijirea animalelor în piața, cele mai multe produse sunt aduse din străinătate și mare parte din banii obținuți se reîntorc către țările de unde au fost importate. Dog Box își propune să achiziționeze, pe cât posibil, produse, materiale și materii prime din România pentru a sprijini dezvoltarea producătorilor locali și pentru a asigura produse proaspete clienților finali.

Dog Box răspunde nevoilor clienților de a economisi timp, bani și de a-și arata afecțiunea față de animalele lor de companie.



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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

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

Piata vizata este nationala, fiind vorba de Romania. Exista planuri pentru o expansiune ulterioara la nivel international in Europa de Est.

Conform mentiunii de la 6.1, exista peste 2,5 milioane de caini cu stapan inregistrati in Romania.

Piata de servicii subscription box este in momentul actual inexistentă in Romania, deci nu exista statistici. Nu exista date despre comerțul online cu produse pentru animale, dar întreaga piață de comerț online a fost estimată în 2017 de către GPeC la €2,8 miliarde.

În lipsa unor informații concrete, am efectuat un propriu studiu de piață sub forma unui chestionar online, la care au răspuns 73 de persoane. În urma acestuia am observat următoarele fapte:

- 74% detin un singur caine
- Cheltuiesc între 10 și peste 1000 de lei lunar pe jucării, recompense, gustări și accesorii pentru caini
- 47% sunt foarte interesați să se aboneze la un subscription box pentru caini (au votat 8,9 și 10 pe o scară de la 1 la 10), iar 32% sunt clienți ideali (au votat 9 și 10)
- Cheltuiesc în medie 155.5 lei lunar pe jucării, recompense, gustări și accesorii pentru caini

Plecând de la aceste fapte, putem crea următoarele ipoteze:

- Exista minim 1,85 milioane de proprietari de caini
- Acestia cheltuiesc în medie 155 de lei lunar pe jucării, recompense, gustări și accesorii de caini
- Ar fi dispusi să plătească în medie 74 de lei lunar pe un subscription box pentru cainii lor
- 32% din proprietarii de caini s-ar abona la un subscription box cu produse pentru caini
- Presupunem ca 1 din 10 proprietari de caini cumpara lunar produse pentru caini

Plecând de la ipotezele create anterior, putem estima următoarele:

- Piața de subscription box pentru caini poate ajunge la **61.050 de clienți potențiali**
- Piața de subscription box pentru caini poate ajunge la 4,51 milioane de lei lunar și **54,2 milioane de lei anual**

6.3. Clienți potențiali

Totii clienții Dog Box vor fi persoane fizice. În urma cercetării pieței și a chestionarului menționat la 6.2, am ajuns la următorul profil al clientului ideal:

Geografic:

- **Regiune:** Romania
- **Densitate:** Urban

Demografic:

- **Varsta:** 25-35
- **Sex:** Feminin
- **Venit:** Peste 3,000 de lei / luna
- **Ocupatie:** Liber profesionist, Job într-o companie sau la stat
- **Statut marital:** Singura sau casatorita
- **Studii:** Facultate absolvita

Psihografic:

- **Pasiuni:** Animale, voluntariat, citit, calatorit, natura, sport, fotografie, gatit
- **Surse de informare:** Carti, website-uri, blog-uri, rețele de socializare
- **Valori:** Dreptate, calitate, apreciere, egalitate, empatie, colaborare, protejarea mediului și a animalelor, distracție, prietenii autentice, împlinire la locul de muncă, încredere, demnitate, pace sufletească, responsabilitate, bunătate, ambiție



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

- **Motivatii:** Implinirea suflteasca, infiintarea unei familii, siguranta financiara, implinirea si succesul la locul de munca, dorinta de a-si arata afectiunea fata de familie
- **Probleme:** Lipsa de timp, loc de munca obositor si stresant, dificultate in mentinerea unei vieti sociale datorita lipsei de timp

6.4. Concurența

În momentul de față nu există competitori direcți pe piața locală. Pe piața internațională există competitori, dar nu livrează în România. Majoritatea există exclusiv pe piața Nord Americană (SUA și Canada).

Competitorii indirecti sunt pet-shop-uri online și offline. Aceștia oferă clienților o experiență tradițională de cumpărături și au produse similare, fără o ofertă bogată în produse de înaltă calitate.

Pet shop-uri (online și offline):

- Animax - cifra de afaceri: 117 milioane de lei
- Zoomania - cifra de afaceri: 53 milioane de lei
- Maxi-pet - cifra de afaceri: 44 milioane de lei
- Petmart - cifra de afaceri: 8.2 milioane de lei
- pentruanimale.ro - cifra de afaceri: 15 milioane de lei
- petshopexpres.ro - cifra de afaceri: 2 milioane de lei
- animalulfericit.ro - cifra de afaceri: 580,000 lei

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Produsul oferit de Dog Box este serviciul pe baza de abonament. Acesta are 2 componente principale:

- Cutia Dog Box
- Website-ul dogbox.ro

Cutia Dog Box este concepută special pentru a fi eficientă cu resursele, dar și de a fi atragătoare pentru clienți în același timp. La exterior este de remarcat că este construită din carton natur. Cartonul este materialul ales deoarece este accesibil ca preț, ușor, rezistent și prietenos cu mediul. De asemenea, cutia are dimensiunile 25 x 15 x 10 cm. O etichetă cu logo-ul Dog Box amplasată pe partea frontală conferă cutiilor unicitate.

Odată ce deschid cutia, clienții sunt întâmpinați de un pliant în care este prezentat conținutul cutiei, dar și alte informații precum ghiduri, oferte speciale, etc. Celălalt element vizual observat imediat este o etichetă autoadezivă ce încurajează clienții să își împartășească experiența pe rețelele de socializare.

Următorul lucru vizibil este o etichetă autoadezivă circulară cu diametrul de 3 cm ce ține hârtia decorativă lipită. Această hârtie decorativă are dimensiunile de 70 x 50 cm, învelește conținutul cutiei și are multiple beneficii:

- Creează anticipare prin ascunderea conținutului la o primă vedere
- Oferă un aspect premium cutiei
- Simulează experiența deschiderii unui cadou

Pasul final al experienței prin care clienții trec lunar este de a se bucura alături de câinii lor de produsele care sunt incluse în cutii, patruzeții fiind nerăbdători să încerce jucăriile, recompensele, gustările sau accesoriile.

Clienții vor avea opțiunea de a alege cutii speciale pentru câinii cu alergii. Conținutul acestor cutii nu va include produse cu cele mai comune surse de alergii sau intolerante, precum carne de pui, cereale, pește, lactoză, etc.



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

A doua componenta majora a afacerii este site-ul dogbox.ro, unde va fi prezentat serviciul si unde se vor putea abona clientii. Vizitatorii vor ajunge pe site prin diverse surse (direct, cautare Google, reclame, postari pe rețele de socializare, etc.). Pe prima pagina acestia vor vedea o scurta prezentare a serviciului si a beneficiilor, avand la dispozitie mai multe pagini separate pentru informatii detaliate.

Cei interesati se vor putea abona foarte usor, prin simpla apasare a unui buton vizibil pe orice pagina, in urma caruia vor fi directionati catre o pagina speciala pentru abonare unde vor alege numele si marimea cainelui lor si durata abonamentului. Apoi vor completa datele livrării si vor plati cu cardul.

7.2. Politica de preț

Din moment ce nu exista concurenta, pretul poate fi modificat usor, dar pentru a maximiza rata de conversie a vizitatorilor, preturile vor fi cuprinse in intervalul de 90-120 lei pe luna. Preturile au fost alese in urma propriei analize a pietei si din studiile facute de Gomag pentru piata de e-commerce in domeniul animalelor de companie.

Costul de productie per cutie este estimat la 71,8 de lei, fiind impartit in urmatoarele:

- Cutie si materiale auxiliare (hartie, pliante, pungi, etichete): 7 lei
- Comisioane de procesare a platii: 4,3 lei
- Transport: 15,5 lei
- Produse (jucarii, recompense, gustari, accesorii, etc.): 45 lei

La un cost de productie de 71,8 de lei si un pret mediu de vanzare de 100 de lei, reiese o marja de profit de 28,2%.

In alte tari pretul cutiilor subscription box similare variaza intre aproximativ 90 si peste 160 de lei, in functie de cantitatea si calitatea produselor.

Abonamentele vor fi vandute in 3 pachete: 1 luna, 6 luni, 12 luni si vor fi platite lunar, indiferent de durata lor. Cele de 6 si 12 luni vor implica angajamentul platii pe durata specificata, oferind un pret mai avantajos.

Preturile initiale, plecand de la estimarile costurilor de mai sus vor fi urmatoarele:

- 1 luna: 120 lei / luna
- 6 luni: 100 lei / luna
- 12 luni : 90 lei / luna

7.3. Politica de distribuție

Abonamentele Dog Box vor fi vandute persoanelor fizice din Romania exclusiv prin intermediul site-ului propriu *dogbox.ro*

Clientii vor putea plati abonamentele cu cardul, suma fiind retrasa automat lunar pe data de 3 pe intreaga durata a angajamentului.

Cutiile vor fi livrate clientilor prin curier rapid in jurul datei de 20 a fiecarei luni. Cutia "de bun venit" va fi livrata imediat dupa confirmarea abonamentului.

In momentul abonarii, clientilor le va fi trimisa o cutie de "bun venit", ce va fi cutia lunii anterioare daca este comandata pana pe data de 19 a lunii sau cutia lunii in curs daca este comandata dupa data de 20. Cutia de bun venit va fi oferita la un pret special de 55 de lei (50% reducere fata de pretul "normal"). Apoi incepand cu luna urmatoare, vor plati lunar abonamentul pe data de 3 a lunii si vor primi cutia Dog Box pe data de 20, daca 20 este zi lucratoare, sau in prima zi lucratoare dupa 20.



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

7.4. Politica de promovare

Strategia de marketing va avea un rol esențial în succesul Dog Box și de aceea se va investi foarte mult în promovare.

Numele Dog Box a fost ales special pentru a fi ușor de pronunțat, de reținut și de înțeles, provenind de la cuvintele din engleză "dog (caine) și "box" (cutie). Pentru audiența țintă brandul Dog Box va fi asociat cu calitate, profesionalism, pasiune, solidaritate și bunăvoință.

Canalele și metodele de promovare folosite de Dog Box vor fi următoarele:

- Reclame online (Facebook, Instagram, Google)
- Colaborare cu afaceri complementare
- Concursuri pe rețele de socializare
- Email marketing
- Programe de afiliere
- Construirea unei comunități

Reclamele online reprezintă sursa principală de promovare plătită, datorită costurilor mici, a eficienței investiției, a preciziei direcționării reclamelor către o audiență specifică și a posibilității analizei imediate a rezultatelor. Platformele folosite predominant vor fi Facebook Ads și Google Ads.

Tipurile reclamelor vor fi de informare, de conversie și de retargeting. Reclamele de informare vor aduce la cunoștința oamenilor de existența Dog Box și de serviciul oferit. Reclamele de conversie vor fi concepute pentru a direcționa imediat oamenii către site-ul dogbox.ro, unde se vor abona. Reclamele de retargeting vor ținti persoanele care au vizitat dogbox.ro, dar nu s-au abonat, cu scopul de a-i convinge să se întoarcă și să se aboneze.

O altă metodă de promovare va fi colaborarea cu afaceri complementare precum cabinete veterinare sau saloane pentru câini. Le vom oferi acestora materialele necesare (postere și broșuri) cu linkuri și coduri de discount speciale. Firmele partenere vor fi plătite pentru fiecare client adus ce folosește codul respectiv.

Promovarea neplătită pe rețelele de socializare se va face prin postarea pe Facebook și Instagram pe pagina, respectiv contul Dog Box. Datorită nisei afacerii (câini), conținutul are șanse mari de a deveni viral și de a ne ajuta să strângem mii de like-uri și urmăritori în scurt timp, fiind astfel o metodă gratuită și foarte eficientă de a crește brand-ul la nivel național.

Pe lângă postarea de conținut, pe rețelele de socializare vom mai organiza concursuri, ce au un potențial fantastic de a deveni virale și a strânge sute și chiar mii de like-uri în câteva zile.

Iar în afara de postări și concursuri, vom crea un grup pe Facebook cu toți abonații Dog Box. Aceștia vor deveni fani loiali ai brand-ului și ne vor ajuta să îmbunătățim serviciul. Ne dorim să creăm o comunitate adevărată, unde toți membrii vor interacționa, se vor ajuta și vor participa la evenimente speciale.

O strategie de email marketing va fi implementată pentru a converti vizitatorii ce nu se abonează, pentru a comunica cu abonații, pentru a le oferi valoare prin ghiduri și sfaturi și de a le trimite oferte speciale.

În primele 3 luni de la înființarea companiei, serviciul Dog Box nu va fi promovat plătit. În lunile 4-6 va fi alocat un buget de marketing de 17.818,98 de lei cu TVA, fiind investiți 5.939,66 de lei cu TVA în fiecare din cele 3 luni.



Parteneri:



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

Banii din trasa a doua a finanțării vor fi alocați exclusiv bugetului de marketing, pentru a accelera creșterea companiei. Cei 37.000 de lei vor fi cheltuiți în 6 luni, reprezentând un buget de marketing de 6.166,67 de lei cu TVA lunar.

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

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
Trasa I			
1.1. Cheltuieli salariale	15.300,00 lei	0,00 lei	15.300,00 lei
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	10.464,00 lei	0,00 lei	10.464,00 lei
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	38.368,00 lei	31,01 lei	38.368,00 lei
4. Cheltuieli cu achiziția de active fixe corporale (altele decât terenuri și imobile), obiecte de inventar, materii prime și materiale, inclusiv materiale consumabile, alte cheltuieli pentru investiții necesare funcționării întreprinderilor	42.356,85 lei	0,00 lei	42.356,85 lei
5. Cheltuieli cu închirierea de sedii (inclusiv depozite), spații pentru desfășurarea diverselor activități ale întreprinderii, echipamente, vehicule, diverse bunuri	700,00 lei	0,00 lei	700,00 lei
13. Conectare la rețele informatice aferente funcționării întreprinderilor	3.443,58 lei	0,00 lei	3.842,58 lei
Total Trasa I	110.632,43 lei	0,00 lei	111.031,43



Parteneri:



20



UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axe Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți

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

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

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

				lei
Transa II				
3. Cheltuieli aferente diverselor achiziții de servicii specializate, pentru care beneficiarul ajutorului de minimis nu are expertiza necesară	37.000,00 lei	0,00 lei	37.000,00 lei	
Total Transa II	37.000,00 lei	0,00 lei	37.000,00 lei	

8.2. Bugetul proiectului

Bugetul se transmite în document excel distinct.

8.3. Cashflow - Proiecții Financiare

	Explicații	AN I	AN II	AN III	AN IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	2.000 lei	248.222 lei	497.492 lei	1.179.394 lei
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	438.699 lei	1.062.000 lei	2.905.200 lei	5.992.720 lei
1	din vânzări	290.700 lei	1.062.000 lei	2.905.200 lei	5.992.720 lei
2	din credite primite	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
4	Subvenție de minimis	147.999 lei	0 lei	0 lei	0 lei
	Total disponibil (I+A)	440.699 lei	1.310.222 lei	3.402.692 lei	7.172.114 lei
B	Cheltuieli	160.500 lei	601.070 lei	1.644.282 lei	3.391.754 lei
1	Cheltuieli pentru investiții	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității	42.357 lei	154.740 lei	423.306 lei	873.178 lei



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

	desfașurate				
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	25.764 lei	94.122 lei	257.480 lei	531.119 lei
4	Chirii	700 lei	17.280 lei	47.271 lei	97.509 lei
5	Utilități	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
6	Costuri funcționare birou	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
7	Cheltuieli de marketing	54.819 lei	200.267 lei	547.850 lei	1.130.062 lei
8	Reparații/Întreținere	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridica, etc)	20.518 lei	74.957 lei	205.053 lei	422.974 lei
10	Alte tipuri de cheltuieli cu software si comisioane ale furnizorilor online	16.342 lei	59.702 lei	163.321 lei	336.892 lei
C	Credite (1+2)	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
1	Rambursări rate de credit scadente	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
2	Dobânzi și comisioane	0 lei	0 lei	0 lei	0 lei
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	2.907 lei	105.460 lei	288.496 lei	1.011.251 lei
1	Plăți TVA	0 lei	201.780 lei	551.988 lei	1.138.617 lei
2	Rambursări TVA	0 lei	96.320 lei	263.492 lei	543.521 lei
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	2.907 lei	0 lei	0 lei	416.155 lei
E	Dividende	29.070 lei	106.200 lei	290.520 lei	599.272 lei
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	192.477 lei	812.730 lei	2.223.298 lei	5.002.277 lei
G	Flux net de lichidități (A-F)	246.222 lei	249.270 lei	681.902 lei	990.443 lei
II	Sold final disponibil (I+G)	248.222 lei	497.492 lei	1.179.394 lei	2.169.837 lei



Parteneri:



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

Ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea cashflow-ului.

1. Bugetul de marketing este de 5000 de lei fara TVA pe luna in lunile 4-6, ce ar aduce in medie 50 de noi clienti lunar (la aproximativ 90 lei / abonat), iar in urmatoarele 6 este de 5182 de lei fara TVA pe luna, ce ar aduce in medie 52 de abonati in fiecare luna (tot 90 de lei / abonat).
2. Venitul mediu per cutie vanduta lunar este de 100 de lei.
3. Creșterea este progresiva si este corelata cu bugetul de marketing, care, incepand cu anul 2, pleaca iar de la 5182 lei / luna fara TVA si crește cu 5% lunar si costul achizitiei per client, care este estimat la 90 de lei pentru calculul cashflow-ului, ramane constant.
4. Cheltuielile incepand cu anul 2 sunt direct proportionale cu venitul.
5. In primul an se obtin ambele transe din subventie.
6. Salariile sunt prezentate sub forma de cost total (salariu net, contributi angajat, contributi angajator).
7. Platile si rambursarile TVA sunt simplificate, reprezentand 19% din venituri, respectiv cheltuieli, incepand cu anul 2
8. Piata acomodeaza creșterea prevazuta
9. Firma devine platitoare de TVA din anul 2
10. Impozit pe venit 1% in primul an
11. Impozit pe profit 16% in anul 4
12. Cashflow-ul este estimat pe baza unui scenariu pesimist (detalii in fisierul atasat separat in sectiunea "Alte documente relevante")



Parteneri:

