

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

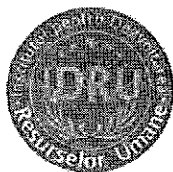
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932

PLAN DE AFACERI

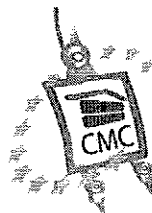
Proiect “Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia”

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume STANESCU GEORGE VALENTIN

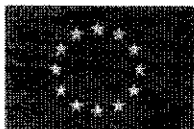


Parteneri:



Stanescu

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 profi. nonagricoli 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



Instrumente Structurale
2014-2020

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	S.C. CLIMBING EVOLUTION S.R.L.	
2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):	9311 - ACTIVITATI ALE BAZELOR SPORTIVE	
3. Asociat majoritar:	Stancescu George Valentin	
4. Reprezentant legal:	Stancescu George Valentin	
5. Adresa:	Str. Ion Ghica, nr. 5, bl 7a, ap. 7, Targoviste - Dambovita	
6. Telefon:	0722166107	
7. E-mail:	georgestancescu@yahoo.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Targoviste - Dambovita	
9. Asociați sau acționari:		
	Numele și prenumele	Domiciliu
		Ponderea în capital social
	Stancescu George Valentin	Str. Ion Ghica, nr. 5, bl 7a, ap. 7, Targoviste - Dambovita
		100%

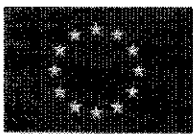


Parteneri:



Stancescu





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

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

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Fiind antrenor de escaladă și un impătimit al sporturilor montane de peste 20 de ani, m-am gândit să dezvolt o afacere în acest domeniu. Consider că un panou de escaladă mobil ar putea promova acest sport unui număr mai mare de persoane atât fizice cât și juridice. Escalada este un sport care poate fi practicat la orice vârstă și de către oricine. Există olimpiade de paraclimbing sau concursuri speciale pentru persoanele cu handicap de natură mentală sau fizică. Acest sport dezvoltă abilitățile de viață independentă, de orientare, de constientizare a spațiului și direcției (în cazul deficiențelor senzoriale) sau ca măsură terapeutică pentru copiii cu autism. În România există peste 60.000 de copii cu dizabilități - senzoriale, psihice sau intelectuale - care trăiesc separați de copiii tipici. Antrenamentele la escaladă îi scot din casă și le arată cum să aibă încredere în ei, dar și în ceilalți.

Planul meu este să încep afacerea cu un panou de escaladă mobil cu care să mă deplasez prin școli, orfelinate, centre de copii cu dizabilități dar și de asemenea cu care să prestez servicii pentru evenimente corporative, târguri și expoziții, festivaluri, team building-uri, manifestări sportive și recreative, manifestări destinate copiilor, petreceri private etc.

Voi avea parteneriate cu Serviciul Public Salvamont Dambovita, Consiliul Județean Dambovita, Primăria Târgoviște, institutii de învățământ și persoane juridice etc

Peretele portabil de escaladă poate fi instalat în parcuri, curți interioare, spații verzi, parcuri sau locuri de joacă și chiar în spații acoperite în funcție de acces. Forma și dimensiunile pot fi reglabile în funcție de preferință și de scopul pentru care va fi folosit.

Serviciile pe care le vom presta vor include:

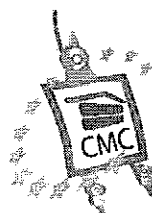
- Transportul peretelui de escaladă;
- Instalarea și deinstalarea peretelui;
- Echipamentul specific și de siguranță necesar: centuri de siguranță, corzi și dispozitive pentru asigurare, prize pentru catarare;
- Personal calificat pe toată durata evenimentului;
- Organizarea de jocuri și întreceri provocatoare;
- Configurarea traseelor de catarare în funcție de abilitățile beneficiarilor și obiectivele urmărite;
- Consultanța pentru alegerea variantei optime cu privire la forma și dimensiunile peretelui și la activitățile desfășurate;
- Posibilitatea amplasării de materiale promotionale pe laturile peretelui de escaladă.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Viziunea societății noastre este de ridicarea nivelului sănătății în viața clienților noștri prin activitățile desfășurate.

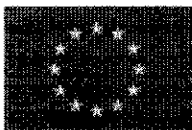


Parteneri:



Stonax

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 nonagrícola din zona urbană

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

Cod SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020

Misiunea - oferirea în permanență de alternative de calitate clienților prin dezvoltarea continuă de noi produse și servicii.

Valori

Principalele valori ale companiei vizează:

✓ **Calitate** - compania lucrează cu personal calificat pentru a oferi clienților finali servicii de calitate. Totodată compania investește permanent în îmbunătățirea proceselor și serviciilor oferite clienților.

✓ **Pasiune** - compania s-a născut din pasiune pentru sport în general și pentru escaladă în special, ceea ce transmitem și clienților noștri prin intermediul echipei noastre de oameni pasionați și dedicați în domeniu.

✓ **Flexibilitate** - pentru noi flexibilitatea față de clienți este o valoare importantă pe care dorește să o îmbunătățească permanent prin serviciile pe care le oferă clienților săi.

2.3 - Obiective

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

OS 1 - Operationalizarea firmei și rearea a minim 2 locuri de muncă;

OS 2 - Realizarea site-ului de prezentare;

OS 3 - Atragerea unui număr de minim 50 de clienți individuali în primul an;

OS 4 - Realizarea unei cifre de afaceri de minim 10.500 euro (cca. 50.000 de lei) în primele 11 luni de activitate;

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

OS 1 - Creșterea notorietății pe piață;

OS 2 - Creșterea vânzărilor cu minim 50% anual, față de anul precedent;

OS 3 - Fidelizarea clienților actuali și creșterea anual cu minim 30% a numărului de clienți;

OS 4 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu 50% față de anul precedent;

OS 5 - Extinderea echipei cu minim o persoană anual;

OS 6 - Extinderea ariei geografice de activitate la nivelul județelor învecinate;

2.3.3 - Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

OS 1 - Extinderea activității la nivel național;

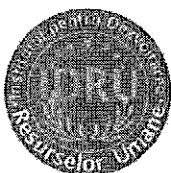
OS 2 - De a deveni cel mai important jucător în piața de servicii sportive din județul Dambovită;

OS 3 - Fidelizarea clienților actuali și creșterea anual cu minim 30% a numărului de clienți pe segmentul persoane fizice;

OS 4 - Creșterea cifrei de afaceri anual cu 50% față de anul precedent;

OS 5 - Creșterea vânzărilor cu minim 50% anual, față de anul precedent;

OS 6 - Dublarea numărului de clienți corporați - persoane juridice;

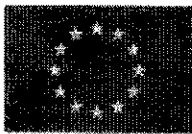


Parteneri:



Stancu





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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.4 - Activități

Activitatea 1	<i>Operationalizarea firmei</i>
L1-L4	<p>Operationalizarea firmei include mai multe activitati ce vor fi desfasurate in primele luni de implementare a planului de afaceri, dupa cum urmeaza:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificarea locatiei si a spatiului unde va fi desfasurata activitatea; inchirierea spatiului si preluarea contractelor de utilitati, etc. • Realizarea dotarilor necesare pentru desfasurarea activitatii; • Angajarea personalului calificat - 2 persoane si instruirea acestora. • Identificarea furnizorilor si achizitia de materii prime, materiale, scule si echipamente necesare pentru realizarea produselor; <p style="text-align: right;">Activitatea contribuie la indeplinirea OS 1 pe termen scurt.</p>
Activitatea 2	<i>Realizarea site-ului de prezentare</i>
L1-L4	<p>Etape:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Identificarea furnizorului de solutii IT, • Realizarea site-ului, • Testarea acestuia in diferite medii, • Remedierea eventualelor disfunctionalitati, • Publicarea versiunii finale, • Popularea site-ului cu informatii esentiale. <p style="text-align: right;">Activitatea contribuie la indeplinirea OS 2 pe termen scurt, OS 1 pe termen mediu si OS 2 pe termen lung.</p>
Activitatea 3	<i>Elaborarea strategiei de marketing si implementarea acesteia</i>
L3-L12	<p>In elaborarea strategiei de marketing se va tine cont de obiectivele propuse pe termen scurt, mediu si lung si de rezultatele de urmeaza a fi obtinute.</p> <p>In etapa de implementare vor fi incluse in mod obligatoriu tehnici de promovare utilizand mijloacele de comunicare online, precum:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Campanii de publicitate; • Bannere online pe diverse site-uri; • Advertoriale si articole de promovare a produselor si educare a pietei; • Pagina de Facebook; <p style="text-align: right;">Activitatea contribuie la indeplinirea OS 3 si OS 4 pe termen scurt, OS 2-7 pe termen mediu si OS 1-6 pe termen lung.</p>
Activitatea 4	<i>Furnizare de servicii catre clienti</i>

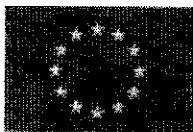


Parteneri:



Stonessy





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
 2014-2020

L3-L12	<p>Aceasta activitate va deveni activitatea de baza in companie, fiind activitatea prin care sunt realizate efectiv produsele companiei si livrate catre clientii finali.</p> <p>In vederea realizarii acestei activitati vom avea in vedere etapele umatoare:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Proiectare • Realizare • Montare / demontare • Transport • Monitorizare <p>Activitatea contribuie la indeplinirea OS 4 pe termen scurt, OS 2-4 pe termen mediu si OS 4-6 pe termen lung.</p>
--------	---

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Ne-am propus sa aducem pe piata din Romania ceva diferit, o afacere care promoveaza un stil de viata sanatos in orice locatie doreste clientul. In primii ani, obiectivul nostru se va axa pe cresterea si extinderea afacerii. Vom reusi acest lucru prin campanii de marketing si advertising (Google Adwords, Facebook Ads, SEO) dar si prin deplasari la potentiali clienti si stabilirea unui portofoliu.

Pe termen mediu afacerea se va mari prin:

1. Extinderea numarului de panouri si posibilitatea inchirierii acestora de catre mai multi clienti in acelasi timp.
2. Constructia de pereti de escalada in centre comerciale, baze sportive, parcuri de distractii, pensiuni, scoli, sau oriunde doresc clientii.
3. Organizarea de petreceri pentru copii cu activitati pe panoul mobil.
4. Tabere de escalada pentru copii si adulti.
5. Inchiriere si vanzare echipament de escalada: espadrile de catarare, hamuri, dispozitive pentru asigurare, saci de magneziu, corzi de escalada.
6. Teambuildinguri in orice locatie se doreste cu activitati de escalada si nu numai.

Pe termen lung ne propunem deschiderea unui centru de escalada in Targoviste.

Profitul firmei va fi generat de toate activitatile mentionate mai sus.

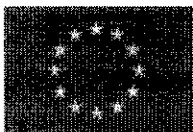
O dezvoltare pe termen lung va fi dobandita prin parteneriate durabile cu corporatii si ONG-uri, prin servicii excelente, prin satisfacerea asteptarilor clientilor si reinvestirea profitului. Preconizam ca dupa primele 12 luni de activitate numarul de locuri de munca vor creste fiind sustinute de contracte pe termen lung cu firme de profil si de faptul ca escalada devine un sport din ce in ce mai cunoscut si care atrage clienti. A doua transa din subventie va fi folosita pentru dezvoltare, iar profitul va fi reinvestit.

Stancu



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

2.6 - Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<p>O companie functionala care include:</p> <ul style="list-style-type: none"> • Un sediu birou dotat corespunzator pentru desfasurarea activitatii; • Un depozit pentru subansamble; • 2 angajati; • Materiale si subansamble; <p>Rezultat aferent Activitatii 1 din planul de afaceri.</p>
Rezultat 2	<p>Un site de prezentare functional si populat cu informatii utile si actuale.</p> <p>Rezultat aferent Activitatii 2 din planul de afaceri.</p>
Rezultat 3	<p>O strategie de marketing validata de conducerea firmei.</p> <p>Rezultat aferent Activitatii 3 din planul de afaceri.</p>
Rezultat 4	<ul style="list-style-type: none"> • minim 50 de clienti individuali in primul an de activitate • minim 10.500 euro cifra de afaceri in primele 11 luni de activitate <p>Rezultat aferent Activitatii 4 din planul de afaceri</p>

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<p>Rramanere fara lichiditati</p> <p>Impact - mediu</p> <p>Probabilitate de aparitie - medie</p>	<ul style="list-style-type: none"> - Reducerea termenelor de plata pentru clienti. - Renuntarea la clientii rau platnici. - Aport de capital din partea asociatului unic. - Contractarea unui credit.
2.	<p>Fluctuatia de personal si dificultatea identificarii de personal calificat</p> <p>Impact - semnificativ</p> <p>Probabilitate de aparitie - medie</p>	<ul style="list-style-type: none"> - bonusuri financiare si nonfinanciare oferite angajatilor; - mediu de lucru placut si motivant - posibilitatea de calificare la locul de munca

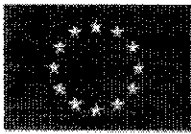


Parteneri:



Stancu

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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.8 - Teme secundare și CDI

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Vom implementa următoarele măsuri de dezvoltare durabilă:

- Achiziția de materiale, materii prime și consumabile nepoluante.
- Reciclarea selectivă a deșeurilor.
- Reutilizarea materialelor rezultate în urma producției.
- Instruirea angajaților cu privire la protecția mediului înconjurător.

În toată activitatea sa, compania noastră avea în vedere asigurarea respectării prevederilor Directivelor Parlamentului și Consiliului European 2002/96/CE privind deșeurile de echipamente electrice și electronice, transpusă în HG 448/2005 privind deșeurile de echipamente electrice și electronice, acestea fiind printre putinele surse poluatoare în cadrul companiei.

Va achiziționa cu prioritate produsele reciclabile sau reciclate.

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

Măsuri de utilizare eficientă a resurselor pe care le vom implementa:

- economisire a resurselor prin achiziționarea de produse la un cost rezonabil pe termen lung și prin utilizarea documentelor în format electronic diminuând risipa de hârtie;
- reciclarea materialelor; vom aplica o procedură de reciclare selectivă a deșeurilor;
- înlocuirea resurselor principale cu unele nepoluante;
- achiziția de echipamente cu un consum redus de energie.

2.8.3 - Inovare Socială

Vom dezvolta parteneriate cu unitățile de învățământ care au în planul educațional persoane cu dizabilități sau instituții publice cu atribuții în acest sens; astfel încercăm să atenuăm efectele handicapului prin activitatea de escaladă.

Angajarea personalului se va face preponderent dintre persoanele din grupuri vulnerabile.

Achiziția de materii prime, materiale, consumabile și echipamente se va realiza, pe cât posibil, de la producătorii și comercianții locali.

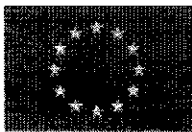


Parteneri:



Sponsorii





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 - POCU823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

2.8.4 - Utilizarea si calitatea TIC

Utilizarea si calitatea TIC reprezinta un factor determinant in desfasurarea si dezvoltarea activitatii.

Laptopurile, echipamentele IT si programele software achizitionate vor fi utilizate pentru:

- Proiectarea panourilor
- Realizarea schitelor si prezentarilor oferite cumparatorilor
- Promovarea produselor si serviciilor proprii
- Corespondenta cu parteneri, clienti, furnizori, autoritati
- Gestiune, contabilitate etc.

Vom achizitiona laptopuri si echipamente IT de noua generatie, cu consum redus de energie si prietenoase cu mediul inconjurator. La expirarea termenului de folosinta acestea vor fi predate centrelor de reciclare.

2.8.5 - Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Ne propunem mentinerea unui ritm constant de dezvoltare si inovarea constanta a produselor si serviciilor oferite. Vom investi constant in cercetare de marketing, empirica si/sau de specialitate pentru a ne imbunatati in mod constant produsele si serviciile.

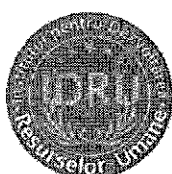
Pentru a incuraja spiritul inovativ in companie, angajatii vor fi incurajati sa isi exprime ideile proprii, iar in urma unei analize interne sau externe (in functie de necesitati) se va propune experimentarea si testarea acestora.

Un alt mod de cercetare si inovare ce va fi aplicat in cadrul companiei este culegerea si analiza feedback-ului de la clienti. Acesta va fi utilizat in mod special in procesul de imbunatatire a proceselor din cadrul companiei, produselor proprii si serviciilor livrate catre clientii finali si adaptarea companiei la un mediu aflat în permanentă schimbare și din ce în ce mai competitiv.

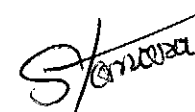
III. ANALIZA SWOT A AFACERII

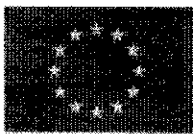
3.1. Punctele forte asociate afacerii

- Angajati specializati in domeniu
- Echipament de ultima generatie
- Sustine un stil de viata sanatos
- Poate avea o mare vizibilitate datorita mobilitatii



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



3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Capacitatea de lucru scăzută la început - 2 angajați;
- Notorietate scăzută pe piață la început;

3.3. Oportunitățile identificate

- Putini competitori pe piață
- Cerere în creștere
- Posibilitatea realizării de parteneriate locale

3.4. Amenințările identificate

- Concurenței indirecte mari;
- Dificultăți în menținerea standardelor înalte de calitate.

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):

Vom înființa două locuri de muncă.

Acestea vor fi:

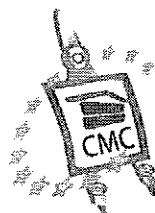
1. ADMINISTRATOR- COD COR 242111 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;
2. AGENT VANZARI- COD COR 332203 - 8 h/zi - program L-V - program flexibil, în intervalul orar 8-20, angajat în baza unui contract individual de muncă;

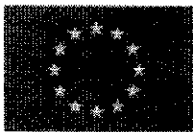
Ulterior, echipa va fi mărită cu câte un angajat în fiecare an, iar structura organizatorică se va modifica dependent de dezvoltarea societății.

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



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-Estul țării
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/3/7/106932



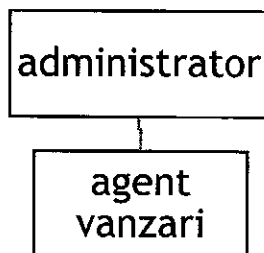
Instrumente Structurale
2014-2020

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experiența solicitată
administrator	<ul style="list-style-type: none"> - raspunde de evidenta contabila, de relatia cu clientii societatii, de incasarile si platile firmei - reprezinta societatea in relatia cu institutii publice si cu terti; - organizeaza si coordoneaza evenimentele companiei - supravegheza persoanele care se catara si ofera consultanta - Monteaza / demonteaza si transporta panourile 	<p>Studii medii</p> <p>Cunostinte si experienta in alpinism si escalada</p>	-
Agent de vanzari	<ul style="list-style-type: none"> - Realizeaza planul de vanzari. - Prezinta si promoveaza serviciile - Prospecteaza piata - Mentine legatura cu clientii - Intocmeste rapoarte 	<p>Studii medii</p> <p>Cunostinte si experienta in alpinism si escalada</p>	Minimum 3 ani pe un post similar

4.4 - Relațiile de muncă

Echipa este formata din 2 persoane, agentul de vanzarii fiind in subordinea administratorului.



4.5 - Management și coordonare

Managementul companiei si activitatea de coordonare a activitatii sunt asigurate de administratorul companiei care este si reprezentant legal. Acesta isi exercita atributiile in baza actului constitutiv al societatii si a contractului de munca individual.

In cazuri justificate, o parte din aceste atributii vor fi delegate subordonatilor sai, in functie de calitatile profesionale si rezultatele acestora.

B. POLITICA DE RESURSE UMANE



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 - POCUI82/37/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

4.6 - Recrutare personal

Procesul de recrutare și selecție este unul transparent, realizat cu ajutorul site-urilor de specialitate și Agenției Județene pentru Ocuparea Forței de Muncă, prin publicarea unui anunț de angajare.

Recrutarea va avea la bază drept criterii principale de selecție a candidaților experiența specifică și pregătirea în domeniu. Nu vor fi omise criterii secundare (automotivare, profesionalism, dorința de învățare continuă etc.)

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

Orice persoană ce se va angaja va trece printr-o perioadă de probă de maxim 90 de zile și această perioadă de probă va fi considerată drept vechime în muncă.

Integrarea la locul de muncă se va realiza printr-un program de instruire în domeniul SSM și PSI și în ceea ce privește regulamentul intern și proceduri de lucru (flux de lucru) utilizate în cadrul firmei.

4.7 - Motivarea angajaților

Vom motiva angajații folosind mijloace agree de aceștia, stabilite în urma analizei nevoilor individuale. Principalele mijloace de motivare generală ce vor fi aplicate în cadrul companiei se împart în 2 categorii:

- de natură financiară: bonusuri de performanță acordate lunar sau trimestrial.
- de natură nefinanciară: bonusuri de timp liber, în funcție de performanță; petreceri aniversare; cadouri din partea firmei pentru evenimentele importante din viața angajaților; vouchere de vacanță, etc.

4.8 - Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul personalului se vor realiza periodic, prin observare, prin analiza performanței în funcție de indicatori obiectivi de verificare (ex. nr de clienți, nr de participare la festivalurile organizate în județ, etc.).

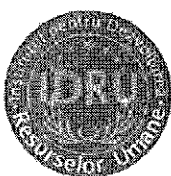
Responsabili cu monitorizarea și controlul activității vor fi administratorul companiei.

4.9 - Salarizarea personalului

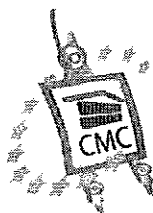
Salarizarea personalului în cadrul societății se va realiza având la bază matricea de salarizare validată de conducerea companiei, care include:

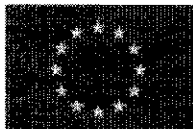
- nivelurile de salarizare în funcție de experiența în domeniu a fiecărui angajat,
- sporurile acordate în funcție de vechime și alte criterii de performanță,;

Politica de salarizare va fi aplicată în cadrul companiei în mod transparent, se va comunica angajaților, atât la momentul angajării, cât și pe parcurs; vor fi comunicate întregii echipe bonusurile și sporurile acordate.



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 - POCUI823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

4.10 - Dezvoltarea profesională

În vederea creșterii coeziunii în echipă și dezvoltarea abilităților de profesionale, toți angajații sunt încurajați să participe în programe de dezvoltare profesională (workshop-uri de scurtă durată, traininguri de specialitate, bootcamp-uri), platite de societate sau de către angajați.

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

Vom 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.

4.11 - Egalitatea de șanse și nediscriminarea

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

În ceea ce privește angajarea personalului în cadrul societății, activitatea de recrutare se va realiza într-o manieră transparentă, având la bază principiile obiective ce țin de profesionalism, studii, experiența în domeniu, etc. Astfel, vor fi acordate șanse egale tuturor celor care doresc să facă parte din echipa noastră să aplice pentru un post, să participe în procesul de recrutare și ulterior să obțină un loc de muncă în 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

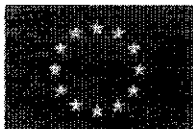
Principalele servicii pe care le vom presta:

- Configurarea traseelor de cataramă în funcție de abilitățile beneficiarilor și obiectivele urmărite;
- Transportul peretelui de escaladă;
- Instalarea și deinstalarea peretelui;
- Furnizarea echipamentului specific și de siguranță necesar: centuri de siguranță, corzi și dispozitive pentru asigurare, prize pentru cataramă;
- Organizarea de jocuri și întreceri provocatoare;
- Consultanța pentru alegerea variantei optime cu privire la forma și dimensiunile peretelui și la activitățile desfășurate;
- Posibilitatea amplasării de materiale promotionale pe laturile peretelui de escaladă.



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



5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Principalele avantaje pe care le oferim constau în:

- posibilitatea configurării serviciilor în funcție de preferințele și necesitățile clienților;
- implicarea clienților în procesul de producție;
- supravegherea activității de personal calificat pe toată durata evenimentului
- calitatea serviciilor oferite, utilizând echipamente de calitate;
- posibilitatea accesării serviciilor inclusiv de persoanele cu dizabilități.

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 - Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

Piața de desfacere pentru serviciile oferite este reprezentată de companii mici și mari, organizatori de evenimente și festivaluri, ONG-uri, agenții de turism, școli etc.

Companiile mari sunt interesate, în principal, de programele ce implică lucrul în echipă, dezvoltarea creativității și a gândirii strategice, relaționarea cu ceilalți membri ai echipei și reducerea efectelor negative a competitivității între colegi.

Companiile mici sunt interesate de programe care să ajute la sudarea relațiilor între angajați în afara biroului, prin activități distractive așa cum este cataratul.

De asemenea, companiile își pot promova produsele prin amenajarea unor panouri mobile de escaladă în cadrul unor evenimente. Un exemplu este Nivea care a ales să se promoveze la evenimente de alergare montană printr-un panou mobil de acest gen. Ei își provoacă clienții la catarat și cine reușește să urce până sus primește materiale promotionale Nivea. Suntem siguri că astfel de promovări vor fi din ce în ce mai des întâlnite pe piața.

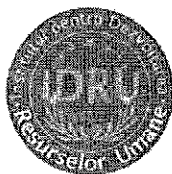
6.2. Localizarea și mărime pieței desfacere a produselor / serviciilor oferite

Piața serviciilor sportive este în continuă creștere, clienți potențiali făcând parte din diverse categorii sociale. Deși există numeroase săli de sport sau baze sportive, cererea specifică de servicii de escaladă nu este acoperită. Nu există societăți comerciale care să ofere serviciile similare cu ale noastre în județ.

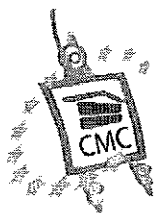
6.3. Clienți potențiali

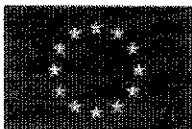
Clienții potențiali vor fi din județul Dâmbovița, județele învecinate acestuia și zona București. Principala piață va fi din orașul Târgoviște, urmând să promovăm afacerea în întreaga țară. Punctul forte al locației este apropierea de munte, oferind posibilitatea realizării activității în cadrul natural al Munților Bucegi.

Serviciile oferite de firmă vor fi de activități sportive de escaladă, organizare de



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 - POCUI82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

petreceri cu catarare, teambuilding-uri. Desfacerea lor se realizează prin intermediul Internetului și contactelor directe cu clienții. Contactul cu clienții și consultanța se vor asigura în principal prin legăturile electronice (telefonie mobilă, mail, chat, etc.), dar și prin contact direct.

6.4. Concurența

Pe piața din Targoviste și județul Dambovită nu există încă competitori în acest domeniu. Concurența provine din orașe precum București, Timișoara, Brașov, Cluj Napoca unde există centre de catarare care oferă și servicii de cursuri de escaladă, organizare tabere la munte, închiriere pereti de escaladă portabili, construire pereti de escaladă, teambuildinguri. Centrele de escaladă sunt deținute în mare parte de cluburi sportive sau de firme deschise recent astfel că nu avem date referitoare la cifra de afaceri.

Cele mai mari firme concurențiale sunt:

1. Sala de catarat Vertical Spirit - este localizată în București. Acesta dispune de cei mai înalți pereti de escaladă din țară. Aici se desfășoară și campionatul național de escaladă. Oferă cursuri de escaladă pentru nivel mediu și începători, organizare de petreceri, închiriere echipament etc.
2. Sala de catarat One Move - este localizată în Timișoara. Oferă cursuri de escaladă, închiriere echipament și organizare evenimente gen ziua firmei, activități de team building, concursuri destinate angajaților etc.
3. Centrala de escaladă Cluj Napoca oferă servicii de închiriere panou mobil, cursuri de escaladă, petreceri pentru copii.

Se estimează a fi în jur de 10 astfel de Sali în România.

Concurenții au avantaje precum locație, vechimea pe piață, experiența angajaților și serviciile adiacente oferite care i-au făcut să reziste pe piață. În ceea ce privește punctele forte ale firmei noastre față de concurență enumerăm: personal cu experiență, echipament modern, prețurile competitive care includ echipamente și servicii la pachet

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Principalele servicii oferite de societatea noastră este variată și flexibilă. În portofoliul de produse ale companiei există două categorii principale de produse:

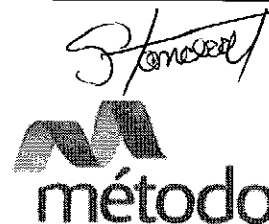
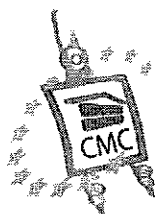
- panouri standard deja configurate;
- panouri configurate la comandă.

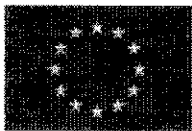
Totodată oferim și servicii adiționale care vor fi oferite gratuit sau în pachete promoționale:

- Transportul peretelui de escaladă;
- Organizarea de jocuri și întreceri provocatoare;
- Consultanța pentru alegerea variantei optime cu privire la forma și dimensiunile



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



Instrumente Structurale
2014-2020

peretelui și la activitățile desfășurate;

- Posibilitatea amplasării de materiale promotionale pe laturile peretelui de escaladă.

Astfel reușim să oferim clienților servicii de calitate de la primul pas (configurarea panoului) și până la ultimul (prestarea serviciului propriu-zis).

7.2. Politica de preț

Preturile estimative vizate, fără a avea pretenția că sunt definitive, sunt următoarele:

- 2000 lei închiriere perete portabil de escaladă /zi ;
- 500 lei transport și montare perete de escaladă portabil la locație
- 500 lei instructor escaladă/zi
- 2000-5000 lei construcție panou de escaladă.
- 3000 lei- petrecere de catarare cu panou mobil/zi
- 3000 lei organizare teambuilding/ eveniment
- 500 lei/persoană tabere de escaladă la munte /weekend.

Preturile vor fi modificate în funcție de dificultatea lucrării, configurația aleasă de client și durata evenimentului.

Principala modalitate de stabilire a prețurilor serviciilor este pe baza costurilor care compun serviciul solicitat.

Astfel principalele componente ale prețului serviciului final sunt:

- Costul cu manopera pentru executia lucrării;
- Costul materialelor suplimentare, dacă este cazul;
- Costul cu transportul;
- Costuri cu amortizarea echipamentelor necesare executiei lucrărilor;
- Costuri generale de administratie;
- Marja de profit;
- Altele;

7.3. Politica de distribuție

Vanzarea produselor se realizează prin intermediul Internetului și contactelor directe cu clienții. Contactul cu clienții și consultanța se vor asigura în principal prin legăturile electronice (telefonie mobilă, mail, chat, etc.), dar și prin contact direct.

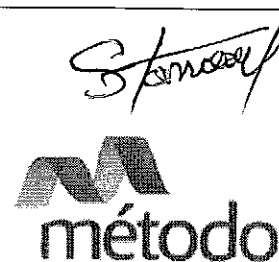
Distribuția serviciilor către clienți se va realiza utilizând următoarele canale de distribuție:

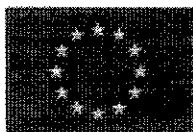
- rețeaua proprie de vânzări;
- în locațiile închiriate de noi și în locațiile partenerilor;
- în locațiile solicitate de clienți;

Serviciile vor fi oferite atât individual cât și sub forma de pachete de servicii.



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 SIMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

7.4. Politica de promovare

Politica de promovare va avea în vedere obiective principale (dobândirea notorietății la nivel local, regional și național și educarea pieței) și se va desfășura pe două direcții:

1. În mediul online:

- ✓ site propriu indexat corespunzător
- ✓ pagina de Facebook,
- ✓ bannere online pe diverse site-uri;
- ✓ articole și comunicate de presă pe site-uri gratuite sau contra cost;

2. În mediul offline:

- ✓ realizarea unor materiale de promovare în format fizic: broșuri, flyere, cărți de vizită,
- ✓ participarea la festivități, festivaluri,
- ✓ bannere publicitare în diverse locații

Principalele tehnici de promovare ce vor fi utilizate în cadrul societății sunt:

- expunerea corespunzătoare a panourilor de cataramă
- reducerile de preț,
- Discounturile
- Vânzările grupate
- Organizarea de evenimente.

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

<i>Categorie de cheltuieli eligibile conform GSCS OS 3.7, din care:</i>	Total Subvenție minimis
1.1. Cheltuieli salariale	30.312,00 lei
1.3. Contribuții sociale aferente cheltuielilor salariale și cheltuielilor asimilate acestora (contribuții angajați și angajatori)	20.736,00 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	59.860,64
Total Trasa I	110.908,64



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 SIMS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCU/82/37/106932

Instrumente Structurale
2014-2020

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	36.708,30
Total Transa II	36.708,30
TOTAL PROIECT	147.616,94

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

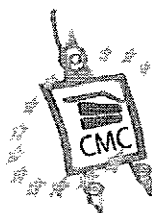
8.2. Bugetul proiectului

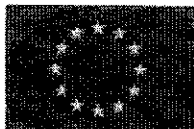
8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr. crt.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200.00	33200.00	35168.00	49122.00
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	197616.94	96000.00	145000.00	218000.00
1	din vânzări	50000.00	96000.00	145000.00	218000.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Subvenție de minimis	147616.94			
	Total disponibil (I+A)	197818.94	129200.00	180168.00	267122.00
B	Cheltuieli	164116.94	93072.00	129596.00	166120.00
1	Cheltuieli pentru investitii	80439.18	0.00	5000.00	10000.00
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	16129.76			
3	Salarii (inclusiv contributiile aferente)	51048.00	76572.00	102096.00	127620.00
4	Chirii	3500.00	3500.00	3500.00	3500.00
5	Utilități	2000.00	2000.00	2000.00	2000.00
6	Costuri funcționare birou	1000.00	1000.00	2000.00	3000.00



Parteneri:





UNIUNEA EUROPEANĂ

Instrumente Structurale
2014-2020

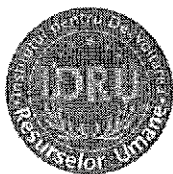
Programul Operațional Capital Uman 2014-2020
 Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
 Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbană
 Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenia
 Cod SMIS Proiect -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

7	Cheltuieli de marketing	5000.00	5000.00	10000.00	15000.00
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridica, etc)				
10	Alte cheltuieli.....	5000.00	5000.00	5000.00	5000.00
C	Credite (1+2)				
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	500.00	960.00	1450.00	2180.00
1	Plăți TVA				
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	500.00	960.00	1450.00	2180.00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	164616.94	94032.00	131046.00	168300.00
G	Flux net de lichidități (A-F)	33000.00	1968.00	13954.00	49700.00
II	Sold final disponibil (I+G)	33200.00	35168.00	49122.00	98222.00

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

Ipotezele de lucru:

1. Venituri lunare - cresc progresiv, incepand din anul 2 de functionare
2. In primul an se incaseaza subventia de minimis, inclusiv transa II, dupa atingerea unei cifre de afaceri de peste 7500 de Euro, echivalent in lei.
3. Chiria si utilitatile nu se modifica pe perioada urmatoarelor 3 ani de proiect.
4. Salariile sunt prezentate sub forma de cost total (salariu net, contributi angajat, contributi angajator)
5. Salariile sunt calculate la nivelul salarial actual; in fiecare an se adauga cheltuieli salariale pentru un nou angajat.
6. Impozitul este pe cifra de afaceri - 1%



Parteneri:



19