



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



Instrumente Structurale
2014-2020

PLAN DE AFACERI

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

COD PROIECT - 106932

Nume și Prenume MURGU RELU NICOLAE

I. DATE GENERALE DE IDENTIFICARE

1. Numele entității și forma de organizare	WIREMAP TELECOM SRL
--	---------------------



Parteneri:



1



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 SIMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finanțare - POCUI82/37/106932

2. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale (CAEN rev. 2):		6209- Alte activități de servicii privind tehnologia informației
3. Asociat majoritar:	Murgu Relu Nicolae	
4. Reprezentant legal:	Murgu Relu Nicolae	
5. Adresa:	PLOIESTI, str. RISNOVENILOR nr 5, bl. 57, sc. B, ap. 34, jud. Prahova	
6. Telefon:	0721292368	
7. E-mail:	relu.murgu@gmail.com	
8. Localitatea unde se va înființa sediul social al firmei și/sau punctele de lucru.	Ploiesti	
9. Asociați sau acționari:		
Numele și prenumele	Domiciliu	Ponderea în capital social
Murgu Relu Nicolae	Ploiesti, Prahova	100%

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

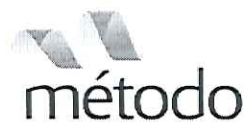
II. DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI

2.1 - Descrierea ideii de afaceri:

Societatea SRL **Wiremap Telecom** va fi o societate comerciala platitoare de TVA , se va ocupa de inchirieri echipamente, instalari cablare structurata, verificare si certificare



Parteneri:



2



UNIUNEA EUROPEANA

Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritara 3 - Locuri de munca pentru toti
Obiectiv specific 3.7 - Cresterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagricol din zona urbana
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes in Regiunea Sud-Muntenia
Cod SMIS Proiect - 106932, Nr Contract de finantare - POCU/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

cablare, asistenta, instalari echipamente, masuratori semnal, interventii.

In societatea de astazi tehnologizarea reprezinta modalitatea de dezvoltare pe orice domeniu de activitatea, digitalizarea devenind o componenta indispensabila a oricarei afaceri, astfel ca serviciile conexe pe care noi le oferim sunt intr-o continua crestere, fiind o piata ce are nevoie de prestatori de servicii care sa livreze clientilor cu promptitudine si profesionalism. Orice disfunctionalitate legata de echipamente sau de sistem de cablare poate aduce mari prejudicii in activitatea unei companii, de aceea tipul de servicii pe care ne propunem sa-l oferim este absolut necesar atat pentru firmele care au deja implementat un sistem de cabluri de date, cat si celor care isi proiecteaza si urmeaza sa-si instaleze un astfel de sistem.

Pentru functionarea in parametrii a transmisiei de date in retele, acestea trebuie sa indeplineasca multiplii parametrii fizici si electrici, pe baza carora se si incadreaza in anumite categorii specifice. Pentru verificarea acestor parametrii se foloseste echipament specific, fara a fi nevoie sa se intervina asupra intregii lucrari si asupra retelei per ansamblu, verificarea fiecarui port in parte dand posibilitatea de a interveni la locul exact in care nu functioneaza la parametrii normali. Echipamentele de ultima generatie utilizate asigura testarea si ii ofera beneficiarului o fisa de verificare, in parte pentru fiecare port testat.

Putem asigura clientilor servicii pentru interventii sau actiuni punctuale sau pe baza de abonament, prin verificari periodice.

Telul firmei este de a oferi servicii de calitate la pret avantajos si cu timp de instalare / verificare / asistenta / service / masuratori /interventii rapid.

Serviciile vor fi prestate la locatiile clientilor, de aceea un accent deosebit il vom pune pe promptitudine si pe relatia de comunicare cu clientii.

Actionarul si cel care va administra si coordona aceasta firma este un specialist in domeniu, avand experienta in comunicatii de peste 20 de ani, colaborand cu Astral Telekom, UPC, Next Gen, ca tehnician telecomunicatii in constructii retele de telecomunicatii.

2.2 - Viziune - Misiune - Valori

Misiunea firmei noastre este de a contribui la dezvoltarea mediului de afaceri prin acces la tehnologie si la servicii de telecomunicatii la cel mai inalt standard, punand accent pe calitatea si promptitudinea serviciilor.

Viziunea noastra este sa dezvoltam relatii de incredere cu firmele partenere, astfel incat, prin profesionalism si calitate sa fim recomandatati ca un etalon in domeniu, pe piata locala si regionala.



Parteneri:



método

3



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 - POCUI/92/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Valorile după care ne ghidăm sunt profesionalismul, respectul pentru client, dezvoltarea continuă pentru a face față cerințelor pieței și noilor soluții tehnologice. Deși tehnologia este într-o continuă dezvoltare și schimbare, un aspect va fi mereu neschimbat pentru firma noastră: răspunsul prompt și servicii de calitate la nevoile clientului.

2.3 - Obiective

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

- Pozitionarea firmei pe piața locală din Ploiești, prin derularea unor contracte de servicii punctuale, care să ne recomande ca și prestatori profesioniști în domeniu
- Înregistrarea unei cifre de afaceri de cel puțin 35.000 lei până la finalul primului an de activitate
- Achiziționarea unui OTDR pentru diversificarea serviciilor oferite

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

- Creșterea numărului de clienți cu 50% în al doilea an de activitate
- Extinderea oferirii serviciilor la nivelul județului Prahova și din anul al treilea de activitate, la nivel regional
- Recuperarea investițiilor făcute în primii 5 ani de activitate

2.3.3 – Obiective pe termen lung (peste 5 ani)

- Deschiderea unui punct de lucru în alta regiune
- Dezvoltarea ofertei cu alte servicii legate de rețelele de telecomunicații

2.4 - Activități

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

Activitatea 1	Achiziția de echipamente și bunuri necesare derulării activității
L1- L3	<p>Se vor achiziționa echipamentele necesare derulării activității, constând în certificate Fluke cupru și fibră.</p> <p>Echipamentul măsoară următorii parametri ceruți de standard: Wire Map, Length, Propagation Delay, Delay Skew, DC Loop Resistance, Insertion Loss (Attenuation), Return Loss (RL), NEXT, Attenuation-to-crosstalk Ratio (ACR-N), ACR-F (ELFEXT), Power Sum ACR-F (ELFEXT), Power Sum NEXT, Power Sum ACRN, Power Sum Alien Near End Xtalk (PS ANEXT), Power Sum Alien Attenuation Xtalk Ratio Far End (PS AACR-F);</p> <ul style="list-style-type: none"> • După obținerea tranșei 2 se va achiziționa un OTDR pentru diversificarea serviciilor oferite



Parteneri:



Handwritten signature



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 profii 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/82/3/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

Activitatea 2	<i>Angajarea personalului</i>
L3 – L5	Pentru primul an vor fi angajate doua persoane, un post fiind ocupat de initiatorul afacerii si pentru celalalt post va fi selectata o persoana dornica de munca si afirmare.
Activitatea 3	<i>Promovarea afacerii</i>
L2 – L12	Promovarea se va realiza continuu, incepand din luna a doua. Vom utiliza toate canalele de comunicare (website, retele sociale – pagina de prezentare pe Facebook, Instagram, anunturi si promovare on-line), inasa consideram ca o metoda foarte eficienta de atragere a noilor clienti va fi recomandarea clientilor multumiti de serviciile noastre.
Activitatea 4	<i>Oferirea de servicii catre clienti</i>
L4 – L12	Dupa achizitionarea echipamentelor si angajarea personalului, vom incepe activitatea de prestare servicii catre clienti. Serviciile vor fi realizate la sediile clientilor, personalul nostru deplasandu-se cu echipamentele pentru a putea desfasura verificarile sau lucrarile solicitate. Pentru diversificarea serviciilor oferite din transa a doua este prevazuta si achizitionarea unui OTDR (Reflectometru optic de timp, instrument optoelectronic folosit pentru a caracteriza o fibră optică .) Se injectează o serie de impulsuri optice în fibra de testare și se extrage, de la același capăt al fibrei, lumină care este împrăștiată (backscatter Rayleigh) sau reflectată înapoi de la punctele de-a lungul fibrei. Lumina împrăștiată sau reflectată care este adunată înapoi este utilizată pentru a caracteriza fibra optică. Acest lucru este echivalent cu modul în care un contor electronic de domeniu de timp măsoară reflecțiile cauzate de modificările impedanței cablului supus încercării. Rezistența impulsurilor de întoarcere este măsurată și integrată în funcție de timp și reprezentată grafic în funcție de lungimea fibrei.

2.5 - Sustenabilitatea afacerii

Sustenabilitatea afacerii va fi asigurata de cresterea numarului de clienti care vor apela la serviciile noastre. Ne propunem ca in primul an de activitate sa incheiem cel puțin 3 contracte de servicii pe termen lung, de tip abonament, pentru verificari si interventii periodice, ceea ce va asigura un venit constant pentru firma noastra.

Obiectivul nostru este ca prestand servicii de calitate sa fim apreciati de clientii nostri si astfel sa fim recomandati si altor firme sau institutii.



Parteneri:



5

ole



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

Avantajul lipsei de concurență va fi un factor benefic pentru intrarea în piața a firmei noastre, însă pentru a ne menține și a ne dezvolta secretul sta în calitatea serviciilor oferite și în profesionalismul angajaților.

În vederea asigurării sustenabilității, ne-am stabilit în obiectivele prezentate aria de activitate, întâi la nivel județean și apoi regional și continuăm adaptarea la noile tehnologii, pentru a răspunde nevoilor clienților.

Pentru a oferi servicii de înaltă calitate am optat pentru achiziționarea unor produse de top, a căror achiziție va necesita aport propriu de capital, lucru prevăzut în bugetul proiectului.

2.6- Rezultate estimate / Indicatori

Rezultat 1	<i>Cel puțin 2 contracte încheiate în primul an pentru servicii de verificare periodică și intervenții</i>
Rezultat 2	<i>Cifra de afaceri în primul an de cel puțin 35.000 lei</i>
Rezultat 3	<i>Lideri de piață în domeniul serviciilor de verificare și certificare la nivelul județului Prahova</i>

!!! Nu se punctează numărul rezultatelor estimate.

2.7 - Riscuri

Nr. Crt.	Risc Identificat	Măsuri / Modalități de atenuare a riscurilor
1.	<i>Costul ridicat al serviciilor</i>	<i>Pentru anumite servicii prestate de firma noastră este posibil ca pentru firmele mici și mijocii costurile să fie prea mari și inaccesibile acestora. Vom comunica cu potențialii noștri clienți, punându-le în evidență avantajele serviciilor oferite de noi față de alte variante folosite până în prezent și îi vom convinge pe aceștia că raportul costurilor de timp, de resurse umane implicate și de bani este mult mai bun în cazul apelării la serviciile noastre</i>
2.	<i>Reticenta firmelor mici la încheierea de contracte pe termen lung</i>	<i>În general, antreprenorii apelează la servicii de verificare și intervenție</i>



Parteneri:



método

6

Ch



UNIUNEA EUROPEANA



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>cand intampina o problema in activitatea lor sau pentru servicii punctuale. Vom promova in randul antreprenorilor avantajul de a avea un contract abonament cu o firma care sa asigure verificarea si remedierile identificate periodic, care ii va ajuta constant in activitate si va preveni aparitia unor probleme, aratandu-le avantajele financiare si de timp pe care le aduce un astfel de contract.</i>
3.	Firma nou infiintata, necunoscuta pe piata locala	In general este greu pentru o firma mica noua sa intre pe piata serviciilor locale, insa in acest caz un avantaj de care ne vom folosi este acela ca nu sunt firme de profil in localitatea in care dorim sa implementam, insa aceasta nu este o garantie ca firmele vor apela la noi, de aceea, inca de la inceputul activitatii noastre vom pune mare accent pe profesionalismul, reputatia si experienta specialistilor nostri in special a initiatorului afacerii.

!!! Nu se punctează numărul riscurilor identificate.

2.8 - Teme secundare și CDI

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

2.8.1 - Dezvoltare Durabilă

Un mediu de afaceri conectat la noile tehnologii este un element esential pentru dezvoltarea durabila a fiecărei regiuni, astfel ca ne propunem prin serviciile pe care le oferim si prin relatia de profesionalism pe care o com construim cu clientii nostri, sa ajutam la dezvoltarea si adaptarea tuturor firmelor la cerintele actuale de digitalizare si la o utilizare optima a tuturor solutiilor tehnologice.

Modul de lucru in firma noastra va pune accent pe corectitudine, etica profesionala si respect fata de clientii nostri, principii care stau la baza unui mediu antreprenorial si social sanatos, o alta componenta importanta a dezvoltarii durabile a zonei.



Parteneri:



7



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

In activitatea cu clientii nu ne vom rezuma la prestarea serviciilor, ci vom asigura o educare a antreprenorilor pentru utilizarea corectă a soluțiilor tehnologice și pentru adaptarea la noile cerințe ale pieței, contribuind astfel la dezvoltarea competențelor în domeniul antreprenorilor, ceea ce va avea efecte pozitive asupra afacerilor lor și a serviciilor pe care le oferă la rândul lor clienților.

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

Metodele și echipamentele pe care le folosim în activitatea noastră aduc avantaje majore din punct de vedere al eficientizării utilizării resurselor, întrucât verificările și intervențiile pot fi realizate fără a antrena consum major de resurse.

Și în activitatea curentă a firmei noastre ne vom concentra pe eficiența utilizării resurselor, iar echipamentele folosite nu ridică problema emisiilor de dioxid de carbon.

Vom încuraja antreprenorii cu care vom avea contracte de servicii să investească în soluții tehnologice noi care să asigure eficiența utilizării resurselor (becuri cu led, echipamente electrice, senzori de lumină, robinete cu senzori, ș.a)

2.8.3 – Inovare Socială

Serviciile pe care ne propunem să le oferim, prin prisma soluțiilor tehnice folosite și a metodelor de lucru, sunt inovative și la cele mai noi standarde în domeniu. Ne dorim ca firmele din zona noastră să aibă posibilitatea de a accesa cele mai noi metode în domeniu, care să le ușureze și să le eficientizeze activitatea.

Având în vedere că în acest moment nu este o altă firmă care să ofere aceste servicii în orașul Ploiești, firma noastră are să aducă antreprenorilor locali o metodă inovativă, care le va deveni și accesibilă, fiind prestată de un operator local.

2.8.4 – Utilizarea și calitatea TIC

Întreaga noastră idee de afaceri pleacă de la premisa că digitalizarea și utilizarea tehnologiei sunt elemente indispensabile pentru succesul unei afaceri în societatea de astăzi.

Digitalizarea a devenit o condiție fără de care nu poți menține pe piață și mai ales dezvolta o afacere, astfel că ne dorim ca un număr cât mai mare de firme din localitate să se adapteze la noile cerințe, iar cele care deja au investit în soluții tehnologice să le mențină și să le dezvolte.



Parteneri:



8



UNIUNEA EUROPEANĂ

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



Instrumente Structurale
2014-2020

Vom utiliza cele mai noi materiale și metode în domeniul informatic și al comunicațiilor pentru soluțiile pe care le vom oferi clienților noștri, astfel încât aceștia să răspundă la randul lor celor mai înalte standarde ale domeniilor lor de activitate.

2.8.5 – Cercetare, dezvoltare tehnologică și/sau inovare

Dominiul de activitate al firmei noastre este în esență un domeniu care vizează dezvoltarea tehnologică și inovarea. Vom fi mereu conectați cu noutățile în domeniu și vom investi în pregătirea profesională a specialiștilor noștri, în accesul la informațiile de actualitate, astfel încât să oferim întotdeauna clienților noștri cele mai noi și mai eficiente metode de materiale de lucru.

Prin serviciile pe care le prestăm către clienții noștri, companii din mediul privat sau public din zona de implementare, vom contribui la dezvoltarea tehnologică și inovarea mediului de afaceri local. Accesul la tehnologie de ultimă generație, posibilitatea de a verifica și de a remedia rapid și eficient disfuncționalitățile din rețelele clienților noștri, le va asigura acestora posibilitatea oferirii unor servicii de calitate și își vor putea dezvolta afacerile.

III. ANALIZA SWOT A AFACERII

(Vă rugăm să prezentați principalele puncte forte, puncte slabe, oportunități și amenințări identificate pentru afacerea dumneavoastră, precum și modalitățile de valorificare a oportunităților și punctelor forte, respectiv de minimizare a amenințărilor și punctelor slabe.)

3.1. Punctele forte asociate afacerii

- asocierea cu producători binecunoscuți;
- activitate fără restricții zonale (în toată România);
- calitatea serviciilor;
- experiența în domeniu;
- cunoașterea posibilităților clienților;

3.2. Punctele slabe asociate afacerii

- Resurse financiare proprii insuficiente
- Firma nou înființată



Parteneri:



de



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 menajer 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

3.3. Oportunitățile identificate

- Posibilitatea obtinerii unei subventii pentru finantarea ideii de afaceri
- Dezvoltarea locala in crestere
- Lipsa concurentei

3.4. Amenințările identificate

- Dinamica si impredictibilitatea legislativa
- aparitia unei tehnologii mai noi care in timp va inlocui tehnologia curenta

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):

In perioada de implementare a planului de afaceri prezentat vor fi create doua locuri de munca – specialist in domeniul telecomunicatiilor.

Unul dintre specialisti va fi initiatorul afacerii, cu experienta de peste 20 de ani in domeniul telecomunicatiilor.

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

4.3 - Structura de personal

Denumire post	Atribuții / Responsabilitățile postului	Condiții de acces	Experienta solicitata
Manager specialist comunicatii	Coordoneaza activitatea curenta a firmei; coordoneaza angajatii firmei; realizeaza si monitorizeaza implementarea strategiei de dezvoltare a	Pregatire in domeniu	Experienta in coordonarea activitatilor si a echipelor 20 ani experienta in



Parteneri:

10



UNIUNEA EUROPEANA



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

	<i>companiei; realizeaza relatia de comunicare cu clientii; realizeaza lucrari specifice obiectului de activitate al firmei</i>		<i>domeniu</i>
Specialist comunicatii	Realizeaza lucrari specifice conform obiectului de activitate al firmei	Pregatire in domeniu	Experienta minim 1 an in activitati similare

4.4 – Relațiile de muncă

Cei doi angajati pe care ii va avea firma in primul an vor fi angajati cu contract individual de munca, cu norma intreaga si vor presta activitatea la sediul clientilor.

Relatiile de munca in cadrul firmei se vor baza pe principiul consensualitatii si al bunei credinte, existand o informare reciproca si consultare pentru buna desfasurare a activitatii intre angajati si angajator.

In cadrul relatiilor de munca va functiona principiul egalitatii de tratament intre toti angajatii firmei.

4.5 – Management și coordonare

Managementul si coordonarea firmei vor fi asigurate de asociatul unic, experienta si pregatirea acestuia in domeniu fiind baza pe care se va dezvolta noua afacere. Cu o experienta de peste 20 de ani in domeniul comunicatiilor, colaborand cu unele dintre cele mai mari companii de profil, cu o reputatie personala si profesionala deosebita, avand conexiuni in mediul de afaceri local, asociatul unic va utiliza aceste avantaje in strategia de functionare a noii afaceri.

Va coordona intreaga activitate si va mentine o legatura de comunicare permanenta cu clientii, fiind deschis la noi metode de lucru, abordari inovative si la solutii tehnologice de ultima generatie.

Ca strategie de management, va aborda un stil colaborativ, deschis, consultandu-se permanent cu specialistii cu care colaboreaza in implementarea solutiilor optime pentru nevoile clientilor.



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/823/7/106932



Instrumente Structurale
2014-2020

B. POLITICA DE RESURSE UMANE

4.6 – Recrutare personal

Pentru angajarea specialistului care va lucra împreună cu initiatorul afacerii în primul an de activitate, vom face o recrutare internă, prin publicarea unui anunț pe siteurile de profil și prin recomandări. Vor fi precizate criteriile de selecție, în ceea ce privește pregătirea și experiența profesională, precum și atribuțiile pe care acesta urmează să le îndeplinească în cadrul firmei.

Ne dorim un specialist care să desfășoare activitățile solicitate cu profesionalism, eficient, utilizând corect echipamentele ce îi vor fi puse la dispoziție, dar care să aibă și bune abilități de comunicare cu clienții și în cadrul echipei, să fie punctual și organizat și să fie preocupat de dezvoltarea profesională și personală continuă, fiind mereu la curent cu noutățile din domeniu.

Selecția va fi făcută pe baza documentelor și referințelor prezentate, definiția fiind interviul cu asociatul unic, în care se vor urmări toate criteriile menționate mai sus.

4.7 – Motivarea angajaților

Motivarea angajaților va fi realizată atât din punct de vedere financiar (bonusuri salariale în funcție de contractele prestate, creșteri salariale generate de creșterea cifrei de afaceri a firmei), cât și din punct de vedere personal și profesional (consultare în luarea deciziilor, participare la programe de formare și evenimente din domeniu).

4.8 – Monitorizare și control

Monitorizarea și controlul vor fi realizate de manager, care va avea responsabilitatea activității curente a firmei, încheierea și derularea contractelor, selectarea colaboratorilor pentru fiecare contract (în funcție de nevoile clientului), relația de comunicare și colaborare cu firmele ce asigură serviciile externalizate (contabilitate, resurse umane).

Serviciile prestate de ceilalți angajați vor fi monitorizate și controlate de manager, care se va asigura de modul în care au fost executate și de satisfacția clientului raportat la serviciul solicitat.

Înainte de fiecare lucrare și la încheierea acesteia se vor realiza întâlniri de lucru ale echipei în care se va discuta modul de executare și feedbackul avut la finalul acesteia.

4.9 – Salarizarea personalului

Pentru primul an de activitate am bugetat ca salariu fix pentru cei doi angajați astfel:



Parteneri:



12



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

2080 lei/luna salariu brut pentru fiecare angajat.

Angajații vor avea un salariu fix, cu posibilitatea primirii de bonusuri și prime, în funcție de dezvoltarea activității și de rezultatele obținute.

4.10 – Dezvoltarea profesională

Domeniul de activitate al firmei este unul foarte dinamic, astfel ca specialiștii noștri trebuie să fie mereu adaptați noilor soluții din domeniu.

Preocuparea pentru dezvoltarea profesională a angajaților va fi una constantă, alocând buget pentru participarea la cursuri, seminarii, conferințe din domeniu, acces la materiale, articole, producții video specifice domeniului.

4.11 – Egalitatea de șanse și nediscriminarea

Principiile privind egalitatea de șanse și nediscriminarea vor fi respectate atât în ceea ce privește selecția personalului propriu, cât și a clienților pentru care firma noastră va presta servicii.

Ne vom asigura că în Regulamentul de ordine interioară să fie prevăzute mecanisme privind evitarea discriminării în ceea ce privește angajarea, promovarea sau stimularea personalului. De asemenea, fișele de post vor fi întocmite astfel încât să nu existe atribuții discriminatorii sau care ar aduce prejudicii angajaților bazate pe diferențele de sex, etnie, naționalitate, religie, ș.a

V. DESCRIEREA PRODUSELOR / SERVICIILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

5.1 - Prezentarea produselor / serviciilor

Oferta firmei este centrată pe închirieri echipamente și prestare servicii: de la închirierea certificatelor de fibra optică și de cupru, precum și prestarea de servicii cu aceleși echipamente menționate anterior.

Certificatorul este un analizor eficient și de încredere, fiind cea mai accesibilă soluție de certificare CAT6A / ClassEA și Fibra Optică produsă de cel mai de încredere fabricant din industrie. Buton de detaliere al defectelor care indică: a. Tipul probabil al defectului b. Locul defectului (în metri) c. Natura probabilă a defectului. c. Lungimea cablului, d. Identificarea cablurilor.

Necesitatea de certificare:

Instalatorii care trebuie să demonstreze proprietarului rețelei că instalarea sa realizat corect și că respectă standardele TIA sau ISO trebuie să-și certifice activitatea. Proprietarii de rețele care doresc să garanteze că infrastructura este capabilă să



Parteneri:



13



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

gestioneze o anumită aplicație (de exemplu, Voice over Internet) vor utiliza un tester pentru a certifica infrastructura rețelei. În unele cazuri, acești testere sunt folosite pentru a identifica anumite probleme. Testele de certificare sunt vitale dacă există o discrepanță între instalator și proprietarul rețelei după efectuarea unei instalări.

În rețelele de cupru cu cupru torsadat , certificarea cablului de cupru se realizează printr-o serie aprofundată de teste în conformitate cu standardele Organizației Internaționale pentru Standardizare (TIA) sau Asociația Industriei de Telecomunicații (TIA) . Aceste teste sunt efectuate folosind un instrument de testare a certificării, care furnizează informații de trecere sau de eșec . Deși certificarea poate fi efectuată de către proprietarul rețelei, certificarea se face în primul rând de către antreprenorii datacom . Aceasta este certificarea care permite contractanților să-și garanteze munca.



Echipamentul masoara urmatorii parametrii ceruti de standard: Wire Map, Length, Propagation Delay, Delay Skew, DC Loop Resistance, Insertion Loss (Attenuation), Return Loss (RL), NEXT, Attenuation-to-crosstalk Ratio (ACR-N), ACR-F (ELFEXT), Power Sum ACR-F (ELFEXT), Power Sum NEXT, Power Sum ACRN, Power Sum Alien Near End Xtalk (PS ANEXT), Power Sum Alien Attenuation Xtalk Ratio Far End (PS AACR-F)



Parteneri:



método

14



UNIUNEA EUROPEANĂ

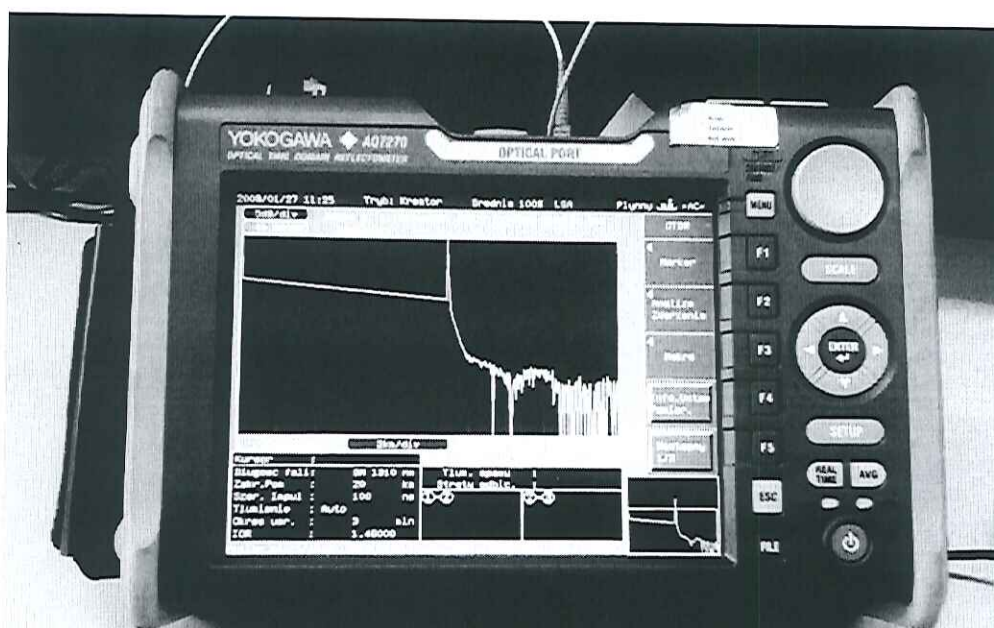


Programul Operational Capital Uman 2014-2020
Axa Prioritară 3 - Locuri de muncă pentru toți
Obiectiv specific 3.7 - Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil nonagrícola din zona urbană
Titlu proiect: Start-Up Plus - afaceri de succes în Regiunea Sud-Muntenie
Cod SMIS Proiect - 106932,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



Instrumente Structurale
2014-2020

OTDR (Reflectometru optic de timp, instrument optoelectronic folosit pentru a caracteriza o fibră optică .) Se injectează o serie de impulsuri optice în fibra de testare și se extrage, de la același capăt al fibrei, lumină care este împrăștiată (backscatter Rayleigh) sau reflectată înapoi de la punctele de-a lungul fibrei. Lumina împrăștiată sau reflectată care este adunată înapoi este utilizată pentru a caracteriza fibra optică. Acest lucru este echivalent cu modul în care un contor electronic de domeniu de timp măsoară reflecțiile cauzate de modificările impedanței cablului supus încercării. Rezistența impulsurilor de întoarcere este măsurată și integrată în funcție de timp și reprezentată grafic în funcție de lungimea fibrei.



5.2 - Avantajele noilor produse / servicii

Verificarea și intervenția în cazul rețelelor de comunicații este indispensabilă pentru funcționarea activității companiilor, astfel ca serviciile pe care le va oferi firma noastră vor veni să răspundă acestor nevoi stringente ale clienților noștri.

Într-o rețea de dimensiuni medii sau mari, viteza de testare a porturilor de date sau fibra optică, este esențială, de aceea noi am ales să utilizăm echipamentul cu cea mai înaltă tehnologie de lucru și cel mai mic timp de testare. Personalul calificat asigură în



Parteneri:



método

15



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

permanenta buna functionarea a echipamentului si accesoriilor necesare certificarii rețelei de cupru, verifica setarile , interpreteaza rapoartele si intervin pentru remedierea problemelor, acolo unde este cazul.

Aparatura necesara va fi obtinuta direct de la producatori la preturi avantajoase. In felul acesta, firma va detine aparatura moderna, fara costuri suplimentare.

Managementul societatii este constient de evolutia rapida a tendintelor si nevoilor segmentului sau tinta. Studiile periodice de piata si analiza concurentei vor ajuta firma sa anticipeze dorintele clientilor sai si sa lanseze produse si servicii noi, astfel incat sa ramana in topul preferintelor acestora.

Societatea este constienta ca pentru a crea o relatie de lunga durata cu clientii sai, calitatea produselor si a serviciilor este un punct critic. Astfel, firma respecta cu strictete standardele de calitate, cerand aceeasi atitudine si din partea furnizorilor si colaboratorilor sai.

VI. ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI

6.1 – Piața de desfacere a produselor / serviciilor oferite

In Romania sunt foarte putine firme ce presteaza aceste servicii, iar in Ploiesti nu exista nici una. Necesitatea prestarii acestor servicii este din ce in ce mai mare, deoarece tot mai multe firme solicita aceste servicii, iar un prestator local ar fi un avantaj pentru firmele din zona, scutind timp si bani de deplasare a altor specialisti din alte localitati.

Serviciile noastre se vor adresa in special persoanelor juridice, care au implementat sau doresc sa dezvolte un sistem de cabluri sau de fibra optica si au nevoie de verificarea si certificarea acestuia, dar si firmelor care presteaza servicii in domeniu si au nevoie de inchirierea echipamentelor pe care firma noastra le ve detine.

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

In prima etapa, primul an de activitate, ne propunem ca piata de desfacere a serviciilor sa fie locala (municipiul Ploiesti) si judeteană (judetul Prahova), iar in etapa a doua, 1-3 ani de activitate sa ne extindem la nivel regional.

Conform statisticilor, in judetul Prahova sunt peste 4700 de firme din categoria IMM-urilor, iar numarul firmelor nou infiintate este in continua crestere. Pe langa firmele din categoria celor mici si mijlocii, ne adresam si companiilor mari si institutiilor publice, ale caror nevoi de servicii in acest domeniu sunt mult mai diversificate si cu care putem incheia contracte de verificare si interventie periodica.



Parteneri:



método

16

Oliver



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

6.3. Clienți potențiali

Segmentul tinta este reprezentat de catre firmele care doresc sa avanseze din punct de vedere tehnologic si care urmaresc integrarea in era tehnologica curenta.

Potentialii clienti sunt reprezentati de firmele din Ploiesti si judetul Prahova care au nevoie de implementarea sau verificarea, upgradarea sau remediarea sistemelor de cabluri sau de fibra optica pe care le utilizeaza.

6.4. Concurența

La nivelul municipiului Ploiesti nu exista o concurența directa, nefiind nici o firma de profil care sa presteze astfel de servicii.

Potențiali concurenți la nivel național:

Saratoga SRL – Timisoara
Best Invest SRL – Bucuresti
NetInstal SRL - Bucuresti

VII. STRATEGIA DE MARKETING

7.1. Politica de produs

Prezentarea serviciilor si conditiile de contractare vor fi prezentate pe websiteul firmei si in materialele de prezentare pe care le vom realiza.

De asemenea, vom stabili si intalniri de prezentare a serviciilor noastre la sediile potentialilor clienti, vom participa la evenimente de profil (conferinte, targuri) unde ne vom putea prezenta serviciile si vom realiza, in functie de interesul colaborarii cu anumite companii, verificari demonstrative pentru a-i asigura de calitatea serviciilor si echipamentelor folosite.

7.2. Politica de preț

Politica de pret va fi diferentiata in functie de serviciile prestate:

- Pentru serviciile standard (inchiriere, verificare, certificare) – preturi fixe (de catalog), afisate pe website si in materialele de prezentare

Ex: **Certificari: 1 certificare per port = 5 – 10EUR**

(e.g.) 1 cladire care are nevoie de certificari are aprox 4 000 de porturi de certificat.

4 000porturi x 5EUR = 20 000 EUR



Parteneri:

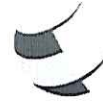


17



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

4 000porturi x 10EUR = 40 000EUR

- Pentru contractele de servicii de lunga durata – preturile se vor stabili pentru fiecare contract, in functie de solicitarile clientului si perioada pe care se incheie contractul

7.3. Politica de distribuție

Serviciile oferite de firma noastra pot fi solicitate prin comanda telefonica, email sau pe siteul firmei si vor fi prestate pe baza de contract la sediul clientului sau in alte locatii in care suntem solicitati.

7.4. Politica de promovare

Strategia de promovare a serviciilor vizeaza atat canalele de comunicare online – site de prezentare, social media (Facebook, Instagram, You Tube), publicatii online, dar va pune un mare accent pe relationarea directa cu reprezentantii firmelor ce reprezinta potentiali clienti – intalniri de prezentare, evenimente de networking, conferinte, targuri.

Managementul doreste ca mecanismul cel mai puternic de promovare al firmei sa fie recomandarea clientilor multumiti.

VIII. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA

(Proiecțiile financiare se vor completa în excel.)

8.1. Plan general de finanțare a ideii de afaceri

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

8.2. Bugetul proiectului

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

8.3. Flux de numerar - Proiecții Financiare

Nr.	Explicații	ANUL I	ANUL II	ANUL III	ANUL IV
-----	------------	--------	---------	----------	---------



Parteneri:



18



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

crt.					
I	Sold inițial disponibil (casă și bancă)	200.00	9,969.39	11,241.30	17,313.21
A	Intrări de lichidități (1+2+3+4)	182,482.28	72,000.00	78,000.00	80,000.00
1	din vânzări	35,000.00	72,000.00	78,000.00	80,000.00
2	din credite primite				
3	alte intrări de numerar (aport propriu, etc.)				
4	Subvenție de minimis	147,482.28			
	Total disponibil (I+A)	182,682.28	81,969.39	89,241.30	97,313.21
B	Cheltuieli	165,712.89	56,328.09	56,328.09	56,328.09
1	Cheltuieli pentru investiții	109,384.80			
2	Cheltuieli cu materii prime și materiale consumabile aferente activității desfășurate	0.00	0.00	0.00	0.00
3	Salarii (inclusiv cheltuielile aferente)	51,528.00	51,528.00	51,528.00	51,528.00
4	Chirii	0.00	0.00	0.00	0.00
5	Utilități	1,200.09	1,200.09	1,200.09	1,200.09
6	Costuri funcționare birou				
7	Cheltuieli de marketing				
8	Reparații/Întreținere				
9	Servicii cu terții (contabilitate, expertiza juridică, etc)	3,600.00	3,600.00	3,600.00	3,600.00
10	Alte tipuri de cheltuieli	0.00	0.00	0.00	0.00
C	Credite (1+2)	0.00	0.00	0.00	0.00
1	Rambursări rate de credit scadente				
2	Dobânzi și comisioane				
D	Plăți/încasări pentru impozite și taxe (1-2+3)	7,000.00	14,400.00	15,600.00	16,000.00
1	Plăți TVA	6,650.00	13,680.00	14,820.00	15,200.00
2	Rambursări TVA				
3	Impozit pe profit/cifra de afaceri	350.00	720.00	780.00	800.00
E	Dividende				
F	Total utilizări numerar (B+C+D+E)	172,712.89	70,728.09	71,928.09	72,328.09
G	Flux net de lichidități (A-F)	9,769.39	1,271.91	6,071.91	7,671.91
II	Sold final disponibil (I+G)	9,969.39	11,241.30	17,313.21	24,985.12



Parteneri:



método

19

Alu



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

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

(Prezentați ipotezele de lucru pe care s-a bazat realizarea fluxului de numerar.)

Exemplu: Ipotezele de lucru:

- 1) Venituri lunare – cresc progresiv, începând din anul 2 de funcționare
- 2) După intrarea transei 2 se va diversifica oferta de servicii,
- 3) În primul an se încasează subvenția de minimis, inclusiv tranșa II, după atingerea unei cifre de afaceri de peste 7500 de Euro, echivalent în lei.
- 4) Afacerea funcționează, aducând venituri constante de min. 1.000 Euro/lună din al doilea an de funcționare
- 5) Salariile, chiria și utilitățile nu se modifică pe perioada următorilor 3 ani de proiect, excepție modificările salariale impuse de Ministerul Muncii.
- 6) Salariile sunt prezentate sub formă de cost total (salariu net, contribuții angajat, contribuții angajator)
- 7) Impozitul este pe cifra de afaceri – 1%

maxim 3000 caractere

NOTA:

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



Parteneri:



método

20



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

- Anumite secțiuni sunt limitate din punct de vedere al numărului de caractere, de urmărit marcajele cu roșu.



Parteneri:



método

21

du