



PLAN DE AFACERI

TEMA:

**STRUCTURI INTELIGENTE COMANDATE
PRIN AUTOMATE PROGRAMABILE,
PENTRU MEDIUL INTERN SI EXTERN
AL CASELOR REZIDENRIALE SI INDUSTRIAL**

**PARTICIPANT
CAMUI CERASELA CORNELIA**

Implementarea planului de afacere se va desfasura in :

Cocora, judet Ialomita

Date despre participant;

telefon 0764 139 255 , e-mail:cerase_d@yahoo.com

Numele firmei: DOMOTIQUESMART

Forma juridică de constituire: SRL

Cod CAEN 279 Fabricarea altor echipamente electrice

Cod CAEN 3314 Repararea echipamentelor electrice si electronice

Propunerea de proiect are un numar de 28 pagini incluse si ofertele



1. DESCRIEREA AFACERII

INTRODUCERE

Domeniul în care îmi voi desfășura activitatea este al proiectării, realizării practice a unor echipamente și instalații de automatizare cu aplicabilitate directă în mediul casnic și prin dezvoltare și în alte domenii (industrial, mediu) pentru creșterea calității vieții.

Pentru îndeplinirea și eficientizarea acestui scop, se vor realiza dispozitive reconfigurabile, adaptabile la aplicația concretă. Aceasta versatilitate vreau să spun că asigură o adaptare sigură și un timp scurt de realizare.

Implementarea unor automate inteligente pentru mediul rezidențial, birouri, în mediul industrial, pe baza de senzori, materiale electrice, pentru optimizarea și eficientizarea utilitatilor casnice dar și cu extensie în alte domenii (de exemplu mediu)

Soluția simplă și eficientă de casă inteligentă (smart home) oferită prin domotica este un real succes și înregistrează o creștere substanțială pe segmentul clădirilor de birouri de complexitate medie ca și pe cel rezidențial, cu costuri mici. Se poate implementa soluția de comandă a iluminatului la clădirea de birouri, școli, spitale, dar și reabilitarea sistemului de iluminat în industrie. Acest sistem de control al iluminatului se bazează pe standuri automatizate, ce ușurează munca și are un grad sporit de flexibilitate, modularitate și un confort sporit al controlului iluminatului.

Este posibilă reconfigurarea, în mod rapid și eficient, de exemplu, a controlului iluminatului și a parametrilor de mediu în spațiile respective. Folosirea acestor standuri automatizate schimbă întreg modelul soluției clasice, fără costuri semnificative. Aceasta nouă tehnologie de domotica combină avantajele calității prin confort sporit, crește siguranța și permite o serie de acțiuni cu grad mare de automatizare. Consumul de energie poate fi optimizat având în vedere folosirea unor senzori de mișcare și crepusculari.

O serie de dispozitive electronice automate cu multe variante constructive de senzori inteligenți, ce pot diminua stresul și oboseala. Determinarea și dezvoltarea unor sisteme automate ce pot monitoriza și supraveghea desfășurarea activităților în școli, spitale, santiere. Acest sistem domotic este în plină dezvoltare și are în vedere numeroase soluții

Flexibilitatea și adaptarea cerințelor în medii rezidențiale fără prea multe intervenții; Creșterea gradului de bună dispoziție prin utilizarea unor dispozitive radio comandate pentru oprirea iluminatului, creșterea temperaturii realizarea unui mediu ambiental adecvat.



Fiabilitatea buna prin reducerea numarului de componente si posibilitatea de autotestare a programului incorporat.

O mare parte a echipamentelor pe care ni le-am propus sa le dezvoltam pot produce un impact minim de consum de energie, nu numai atunci cand sunt utilizate ci si atunci cand se presupune a fi in stand-by.

Am putea spune ca o cladire inteligenta fie ea industrială, comercială sau unitate de invatamant se poate realiza cu costuri minime, aducand o flexibilitate necesara pe termen lung. Aceste obiective pot capata imbunatatiri mergand pe concepte noi de echipamente si instalatii, dar mai ales pe sistemele de comunicatie. Sistemele de comunicatie care au fost adoptate pot fi integrate in dispozitivele inteligente. Ca toate sistemele de comanda care au fost descrise anterior pot contine si automatele programabile. Costurile acestor automate devin din ce in ce mai accesibile facand posibila trecere de la analog la digital. Cunoscand conceptia de Domotica (cladiri inteligente) se poate aborda managementul energetic.

Sistemele inteligente pentru dezvoltarea arhitecturii de casa inteligenta si nu numai au definitorii indicatori ai dezvoltarii economico-financiare. Alaturi de aceasta implementare simpla si utila , creste indicele de calitate a vietii. Trebuie sa fim siguri ca acest sistem domotic este util , practic si ne usureaza capacitatea de munca.

1.1 SERVICIILE/ PRODUSELE PE CARE LE VOI PRESTA/PRODUCE SUNT:

- Consultanta privind caracteristicile si performantele echipamentului/dispozitivului necesar a fi realizat;
- Module de senzori privind marimile de interes (tensiune, curent, temperatura, iluminare, umiditate, etc)
- Unitatea de achizitie si control realizata cu automat programabil sau microcontoler pentru a realiza operatiile necesare automatizarii.

Detaliere activitate principala pentru care vreau sa obtin finantarea:

- Se vor dezvolta echipamente , dispozitive si componente pentru realizarea modulelor electronice necesare. Activitatea se va concentra pe realizarea de circuite imprimate, montarea si lipirea componentelor electronice pe cablaje si testarea montajelor realizate.
- Pentru dispozitivele care necesita programare se impune folosirea unor programatoare, dezvoltarea unor algoritmi si optimizarea lor. Principalii beneficiari sunt antreprenori in constructii, chiar si persoanele fizice interesate in mod direct. O posibilitate suplimentara ar fi folosirea echipamentelor/dispozitivelor realizate in scop educativ.



1.2. DESCRIERE IN DETALIU AL AFACERII SI MODUL IN CARE FIRMA VA FUNCTIONA

- Activitatea principală este realizarea de echipamente/prototipuri/produse în domeniul electric și electronic cu accent pe îmbunătățirea calității vieții (medii rezidențiale, mediu inconjurător)
- Pentru munca de teren a celor patru persoane angajate în firmă (cu jumătate de normă fiecare angajat), punem la dispoziție o construcție a unui website al departamentului de marketing pentru informatizarea grupului țintă cât și pentru publicul interesat de prestarea serviciilor ale firmei și explicarea în mod adecvat și cursiv.
- Pentru informarea ramurei de comerț a potențialilor clienți și beneficiile acestora, am decis să explicăm cât mai detaliat serviciile prestate de viitoarea firmă, activitatea și desfășurarea procedurilor realizate de acești senzori, de confortul și aspectului vieții cotidiene.

1.3. FUNCTIONAREA PE TERMEN LUNG A AFACERII NOI INFIINTATE

Esenta benefica ce atinge acest scop pentru utilitatea acestor componente automate:

- În primul rând, prin descrierea adusă acestor componente automatizate, se vede scăderea costului dar și consumul scăzut al energiei electrice;
- Se achiziționează componentele necesare, se proiectează subansamblele, se montează componentele, se testează și se livrează beneficiarilor și se asigură montajul și mentenanța;
- **Destinația produselor:** este comercială atât persoanelor fizice cât și altor societăți comerciale sau, educativ, mediilor școlare și universitare.

Este un sector în plină dezvoltare:

- Această activitate este căutată pentru eficientizarea utilizării energiei electrice dar și pentru îmbunătățirea condițiilor de viață.

Schimbări pe termen scurt și pe termen lung:

- Înființarea societății va aduce prin angajarea personalului locuri de muncă;
- Pe termen lung activitatea de proiectare asigură premisele găsirii unor noi soluții pentru dezvoltarea de noi echipamente și în domeniul calității vieții;
- Introducerea și implementarea unor activități în societate (mediu educațional) creșterea capitalului.



Afacerea este pregatita sa se confrunte cu multe anomalii pe piata de desfacere si nu numai:

- In momentul actual se cauta solutii pentru cresterea calitatii vietii prin imbunatatirea conditiilor de locuit dar si de desfasurarea activitatii profesionale.

Factori care vor contribui la succesul afacerii:

- Extinderea si dezvoltarea distributiei produselor realizate si a numarului de clienti, aceasta facandu-se prin strategii de marketing (expozitii, publicitate).

Punctele competitive ale managerului firmei:

- Administrarea economico-financiara cu o vechime de aproape 30 de ani de munca si predarea in mediul academic, la Universitatea Politehnica.

Se poate oferi personal acestei noi afaceri, urmatoarea experienta:

- Un standard ridicat la nivel competitiv, in masura sa asigure dezvoltarea firmei.

Firma nou infiintata va fi un real succes:

- O tratare exhaustiva bazata pe dobandirea unor cunostinte de specialitate in plina dezvoltare, pe domeniul de referinta al strategiei , dar si serviciile oferite pe piata de desfacere.

1.4. LOCALIZAREA CLIENTILOR

- Persoanele sunt localizate in mediul rural dar si urban din Romania, Republica Moldova, Belgia, Australia

Clientii fac parte din diverse categorii si activeaza in domenii diferite

- Pentru persoane fizice orice domeniu este eligibil, deoarece asigura imbunatatirea conditiilor de lucru si de locuit

- Persoanele juridice pot fi in special in domeniul electric si electronic pentru colaborare, dar pot fi si clienti finali care vor sa imbunatateasca conditiile de munca ale angajatilor

Nevoia de produse/serviciile este reala, de care clientii au mare nevoie

-Pentru imbunatatirea conditiilor de lucru, cresterea randamentului pentru o stare mai buna de lucru a angajatilor

Caracteristicile clientilor

- Produsele electrice si electronice se adapteaza tuturor categoriilor de varsta , venituri, atat



din mediul rural cat si urban

Estimari legate de clienți:

- Clienti tinta sunt persoane versatile si adaptabile la orice schimbare ambientala in mediul rezidential, in corporatii, cat si in învățământ.

Numar estimat de clienti pentru afacere in primul an:

- Pana la dezvoltarea primelor prototipuri (6 luni) activitatea va fi legata de proiectarea si realizarea acestora. Dupa lansarea pe piata a materialelor publicitare, in primul an vor si intre 5 si 10 entitati.

Numar estimat de clienti pentru afacere in anul 2 de activitate:

- Urmand ca dupa realizarea portofoliului sa fie intre 20 si 30.

Numar estimat de clienti pentru afacere in anul 3 de activitate:

- Persoane interesate de afacerea mea dupa 3 ani: intre 60 si 100.

Beneficiile clientilor:

- Diferenta de pret fata de firmele concurente pe piata de desfacere, economie energiei electrice, mentenanta;

- Produsul este practic, usor de utilizat, ofera confort;

- Avand in vedere ca aceste dispozitive au la baza senzori, montarea este posibila in orice rezidenta sau birouri. Utilitatea produsului este indispensabila, deoarece aceste dispozitive se pot monta fara mari eforturi si nu se distruge infrastructura;

- Produsele sunt permanente si de lunga durata.

1.5. IMPORTANTA PRODUSUL/SERVICIILE DE TIPUL CELOR OFERITE DE MANAGERUL FIRMEI

Simplificarea proiectarii electrice si tehnologice, datorita existentei familiilor de componente ce permit interconectari standard.



2. CLIENTII

2.1. OBIECTIVELE AFACERII SI STRATEGIA ADOPTATA DE CATRE FIRMA NOU INFIINTATA

- Realizarea de prototipuri in domeniul electric si electronic, activitatea de testare a bazelor de date pot atinge si depasi nivelul vanzarilor,
- Profitul estimat este de 30% pe primul an, urmand sa creasca in urmatoorii 2 ani cu inca 10 %.
- Pregatirea de personal se poate face la nivel de universitate , ore on-line, si chiar predarea unor cursuri de specializare la asociatii de profil
- Pentru a asigura succesul planului de afaceri, trebuie să vă stabiliți obiective clare, convingătoare și să vă concentrați toate eforturile pentru atingerea acestora.

OBIECTIVE PE TERMEN SCURT (1-3 LUNI)

- Infiintarea legala a firmei in prima luna de la derularea proiectului;
- Inchirierea si modernizarea spatiului de lucru;
- Inchirierea serviciilor de contabilitate prin semnarea unui contract cu un contabil;

OBIECTIVE PE TERMEN MEDIU (9-12 LUNI)

- Evidentierea portofoliului de produse si servicii: realizarea unei strategii alternative in domeniul distributiei produselor prin adaptarea ofertei la cerere.
- Portofoliul stabil de clienti: externalizarea serviciului de IT va realiza campanii publicitare pentru sustinerea clientilor existenti.

OBIECTIVE PE TERMEN LUNG (1-2 ANI)

- Dezvoltarea permanenta a portofoliului de produse si servicii.
- Dezvoltarea permanenta a portofoliului de clienti.

OBIECTIVE	REZULTATE	INDICATORI DE MASURARE
Infiintarea legala a firmei in prima luna de la derularea proiectului	Firma infiintata legal, conform legislatiei in vigoare	CUI firma

Angajarea a doua persoane in maxim trei luni de la inceperea proiectului	Doua persoane angajate	Personele angajate cu contract de munca
Achizitionarea dotarilor in primele trei luni de la derularea proiectului	Echipamente achizitionate; Contracte de utilitati semnate; Spatiul inchiriat si amenajat.	Grafic de realizare al investitiei conform planului
Dezvoltarea portofoliului de produse si servicii comercializate de catre firma	Beneficii firma/client	Portofoliu de produse si servicii structurat
Dezvoltarea portofoliului de clienti	Discutii directe cu grupul tinta	Cuquantum clienti potentiali
Dezvoltarea marketing si campanii de publicitate	Participare expozitii de profil	Pagina web

Obiectivele afacerii sunt: masurabile, realiste, legate de timp si pot fi atinse.

Denumire obiectiv	Perioada de timp	Numar de realizat	Activitati principale necesare – se poate complete mai tarziu
Numar Clienti	Anul 1	intre 5 si 10	
	Anul 2	intre 20 si 30	
	Anul 3	intre 40 si 50	
Profit anual sau total	Anul 1	6000 euro	
	Anul 2	6000 euro	

	Anul 3	6000 euro	
Numar salariat	Anul 1	4	
	Anul 2	0	
	Anul 3	0	
Numar produse/servicii	Anul 1	intre 20 si 30	
	Anul 2	intre 30 si 60	
	Anul 3	intre 60 si 90	

2.2. ACTIVITATI PRINCIPALE NECESARE INFIINTARII AFACERII SI DESFASURARII ACTIVITATILOR

Activitati ce trebuie realizate	Obiectivul general al afacerii propuse consta in cresterea calitatii vietii prin folosirea unor resurse energetice la un standard ridicat de comfort.
	Tema afacerii si obiectul de activitate, au fost rezultatul unor etape de identificare, a unor solutii pentru eficientizarea prin folosirea unor resurse energetice, dar si cresterea calitatii vietii.
	Datorita experientei pe care o detin in acest domeniu, afacerea propusa pe care o voi dezvolta va avea un real succes pe termen lung.
	Propun crearea a patru locuri de munca (ficare angajat cu jumatate de norma) inca din primele trei luni de la infiintarea afacerii.
	Investitia va fi cu recuperare rapida, cu obtinerea veniturilor in cuantum de 30 % din valoarea primei transe, respectiv finantarea proiectului de 75%.
	Pentru buna desfasurare a activitatii, procesarii si a implementarii standurilor automatizate, este nevoie de un spatiu de lucru de minim 15 mp asigurat prin inchiriere, amenajarea spatiului, achizitionarea de accesorii de iluminat si de mobilier de birou cat si a 3 laptopuri, a unui multifunctional, aparatura de masura, rechizite / consumabile, a unui software de gestionare a bazei de date, constructie site pentru promovarea afacerii, optimizare platforma de gestiune a pregatirii trainingului on-line, constructie platforma

	interactiva si informationala cu clientii, elaborare cursuri on-line (audio, video, filmulete) platforma pentru proiectare, SEO (servicii optimizare); aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc;

3. ANALIZA SWOT A AFACERII

Puncte Tari (ale antreprenorului sau afacerii)	Puncte Slabe (ale antreprenorului sau afacerii)	Observatii sau comentarii
- comanda si controlul iluminatului domotic, cu numeroase posibilitati care-l fac pe beneficiar sa se simta mai liber in propria casa; - procedura de simulare cu o cartela reprogramabila; - utilizare si gestionare de echipamente in industrie cat si in locuinte civile; - gestionarea costurilor electrice mici; - prin contractul de distributie se poate obtine exclusivitatea pe piata in zona geografica a companiei - domeniu de nisa, cu putine companii concurente si in plina dezvoltare - tehnologie moderna care ajuta la economisirea resurselor energetice in acord cu tendintele globale de ecologie si economisire de resurse.		Punctele tari si slabe trebuie determinate obligatoriu si se refera la mediul intern / tin de organizatia sau antreprenor
Oportunitati in mediul externe	Amenintari din mediul extern	
<i>Putem analiza oportunitati de finantare, schimbari legislative, nevoia pietei, schimbari ale comportamentului clientilor, trenduri etc...</i> <i>Posibilitati de parteneriat</i>		Amenintarile si oportunitatile tin de mediul extern
Puncte tari + oportunitati este o directie buna de dezvoltare – cum fac sau ce am nevoie? Puncte slabe + oportunitati – e un moment de reflectare pentru a vedea daca merita sa investesc pentru a transforma punctele slabe in puncte tari	Puncte slabe + Amenintari e bine sa ma gandesc mai mult daca are sens sa investesc pentru a transforma punctul slab in punct tare	Puncte tari si amenintari – ma voi gandi cum pot transforma amenintarile in oportunitati – ce ar trebui sa fac?

De aceasta analiza depinde substanta, sustenabilitatea si profitabilitatea afacerii! O afacere, cu cat este mai bine analizata la inceput cu atat e mai sanatoas

Puncte Tari (ale antreprenorului sau afacerii)	Puncte Slabe (ale antreprenorului sau afacerii)	Observatii sau comentarii
- comanda si controlul iluminatului domotic, cu numeroase posibilitati care-l fac pe beneficiar sa se simta mai liber in propria casa; - procedura de simulare cu o cartela reprogramabila; - utilizare si gestionare de echipamente in industrie cat si in locuinte civile; - gestionarea costurilor electrice mici; - prin contractul de distributie se poate obtine exclusivitatea pe piata in zona geografica a companiei - domeniu de nisa, cu putine companii concurente si in plina dezvoltare - tehnologie moderna care ajuta la economisirea resurselor energetice in acord cu tendintele globale de ecologie si economisire de resurse.	- putini furnizori de echipamente si componente de domotica; - necesita personal specializat pregatit de furnizor, cu costuri mari de instruire; - solutie relativ scumpa. Clientii potentiali au nivel de educatie si resurse financiare peste medie.	Eliminarea punctelor slabe: -gasirea de noi furnizori pe piata de profil, din interiorul si exteriorul tarii -studiul pietei fortei de munca -realizarea urgenta a portofoliului de clienti, imediat dupa inceperea proiectului
Oportunitati in mediul externe	Amenintari din mediul extern	
- tehnologie in continua dezvoltare in concordanta cu tendintele globale de economisire a resurselor energetice; - guvernele sprijina companiile care utilizeaza tehnologii si echipamente care economisesc aceste resurse; - educarea pietei de desfacere; - atragerea de client din zonele inca	- posibila creare de noi companii concurente; - concurenta agresiva asupra preturilor; - cresterea preturilor materiei prime; - cresterea inflatiei si scaderea puterii de cumparare a clientilor	Valorificarea oportunitatilor: -asocierea cu alte societati; -ca urmare a educarii pietei de desfacere vom realiza portofoliul de clienti prezumtivi. Indepartarea amenintarilor:



neexploatate; - preturi special in baza contractelor de distributie; - preturi speciale in licitatii sau proiecte de anvergura.	potential; - o posibila criza financiara care ar avea efecte negative asupra cifrei de afaceri.	-prin obtinerea finantarii nerambursabile a proiectului voi avea disponibilitatea financiara de a crea oferte atractive in ceea ce priveste comercializarea produselor si serviciilor
---	--	---



4. SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE

4.1. ORGANIZAREA PRODUCTIEI

Tipul de tehnologie utilizata a firmei

- tehnologie clasica de asamblare cu grad redus de complexitate care nu necesita achizitie de echipamente scumpe de productie

Tipul de echipament ce va fi utilizat

- scule si echipamente de baza utilizate folosite in industria electrica (creion tensiune, aparat masura, surubelnite, clesti izolati, etc.)

Numar de echipamente utilizate

- este nevoie de 2 truse profil electric

Modul de achizitionare al echipamentelor

- echipamentele vor fi achizitionate

Volumul vânzărilor previzionat pe termen scurt și lung

- capacitate de productie, initiala, maxima: 5 unitati / saptamana

Capacitatea de producție (capacitatea maximă de producție și gradul de utilizare

- capacitatea maxima de productie este de 22 unitati pe luna

Necesarul de clădiri, spații

- inchiriere spatiu (birou, spatiu depozitare, spatiu productie);

necesarul de cladire pentru inchiriere, este spatiul de depozitare

Asigurarea spatiului

- polita asigurare

Procesul de productie consta in urmatoarele:

- procesul de productie consta in asamblarea de stand automatizat

Organizarea procesului de producție

- achizitie materii prime, asamblare stand, verificare, testare, livrare

- materiile prime se vor achizitiona le de la furnizorii de pe piata de profil

- aprovizionarea se va desfasura prin comenzi catre furnizori si stoc minim de materii prime

Desfasurarea vanzarii

- vanzare directa catre clientii interesati
- distributia se va face direct catre client
- si pentru acest lucru mentionat mai sus este nevoie si de depozitare

4.2. ORGANIGRAMA

Care sunt resursele umane necesare desfasurarii activitatii?			
Activitate	Resurse Necesare Descrieti competentele necesare	Interne	Externalizare
Aprovizionare		da	
Productie		da	
Vanzare		da	
Distributie		da	
Promovare		da	
Financiar contabila			da
Juridica			da
Salarizare			da
Conducere		da	

Metoda de management a resurselor umane pentru recrutare de personal:

- este nevoie de cei patru angajati de la derularea firmei infiintata;

Se vorasigura principiile egalitatii de sanse si de nediscriminare:

- conform legislatiei in vigoare.

Functia manageriala

- va fi asigurata de catre managerul companiei
- bonusuri atractive



Motivatia:

- bonusuri, instruire la locul de munca.

Structura organizatorica a firmei

- 4 angajati (cu jumatate de norma fiecare angajar);
- este nevoie de cei patru angajati de la derularea firmei infiintata.

Managementul resurselor umane

- Asociat unic si administrator: **CAMUI CERASELA**
- **SSM** - sustinut de catre administrator, prin asumare, conform legislatiei in vigoare
- **PSI** - sustinut de catre administrator, prin asumare, conform legislatiei in vigoare
- Asigura conducerea firmei, fiind instruita la cursuri de competente antreprenoriale organizate de catre **IPA**
- **Servicii externalizare**
 - **Angajarea unei persoane:** pe domeniul de marketing cu jumatate de norma
 - **Angajarea unei persoane:** pe domeniul de vanzari cu jumatate de norma
 - **Angajarea unui electrician** cu jumatate de norma
- **Contabilitate**

4.3. DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII;

PRODUSE / SERVICII OFERITE:

Realizarea de prototipuri in domeniul electric si electronic si testarea datelor

CARACTERISTICILE PRODUSELOR:

a) Caracteristici si detaliile tehnice ale produsului

Descrierea principala :

- Modulele automate pot fi programate manual cat si din telecomanda sau telefon; fara indoiala aceasta piesa este produsul principal al gamei denumit de mine "One Plus", cuprinzand o cartela si 12 identificatoare modulare;



- Pot fi folosite in mod direct pentru instalatia electrica si automatizata pentru mai multe camere dintr-o casa rezidentiala cat si in spitale, scoli, etc;
- Produsul poate fi folosit pentru configurarea pana la 12 puncte de iluminat cu 48 de butoane;

Functiile produsului:

- Folosirea a cinci butoane pentru a face ca cele 12 iesiri din bordul principal sa functioneze cu urmatoarele caracteristici:
 - Activarea cu telecomanda a intrerupatorului;
 - Modul relay: control automat al modulelor de reglare a intensitatii luminii;
 - Modul temporizator: de la 30 de sec. la 127 de sec;
 - Activare generala, dezactivare generala sau Modul selectare;
- Modul prezenta simulator, Modul grup, si dirijarea celor 4 grupuri de iesiri

b) Beneficiul oferit de automatele programabile pentru resedinte si industrie aduse potentialilor clienti

Economisirea de energie, datorita temporizatoarelor de lumina si butonul de inchidere generala :

- Fiabilitate, deoarece investitia cu mult redusa datorita pieselor, compenseaza simplificarea cablajului;
- Confort, simplitate, configurare usoara, datorita tastaturii cu 5 butoane;
- Siguranta, circuit de tip bipolar al principiului de casa verde prin simularea temporizatorului pentru atunci cand lipsiti de acasa.

c) Detalii tehnice:

- Sursa de energie 230VAC
- Nr. de iesiri per cartela , 12 contacte 8A bipolare;
- Modul dentificare bus 10VDC pe doua fire non-polarizate, 5 butoane programabile, Comunicare bus si cartelele programate
- Marimea: 18 module cu posibilitatea de inlocuire a intrerupatoarelor bipolare 8A cu cele de 16A uni-polare cu capacitate de oprire imediata de 80A.



5. ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI;

Zona de aparatura electrica si electronica, standuri functionale.

5.1. CLIENTII

- spitale, scoli, asamble rezidentiale, gospodarii private. Clientii potentiali au nivel de educatie si resurse financiare peste medie

Determinarea clientilor să cumpere produsul/serviciul oferit de firma

- gestionarea costurilor electrice mici

Clientii cumpara de la firma mea deoarece:

- asigurare service garantie si post garantie, mentenanta

Piata de distributie este situata:

- in mediul rural, urban cat si in afara tarii
- piata mea de desfacere, este in plina dezvoltare;

5.2. CONCURENTA

- SCHRACK
- SCHNEIDER

Acesti concurenti au un portofoliu stabil de clienti cat si de produse si servicii, dar nu se pot adapta nevoilor clientilor din cauza lipsei preturilor promotionale.

Concluzii:

Produsele si serviciile comercializate de noi intrunesc toate cerintele pietei.

5.3. FURNIZORI

Principalii furnizori sunt:

ELECTTRO BETA, KNX, NATIONAL INSTRUMENTS, EMAG, FLANCO

- Materia prima se poate aprviziona prin achizitie directa
- Se pot face parteneriate cu furnuzorii mentionati mai sus avand deja o relatie cu acestia
- Furnizarea de materie prima poate fi si pentru concurenta
- Abordarea va fi prin contact direct cu acestia
- Vor fi dispusi sa lucreze cu firma mea deoarece voi fi un bun platitor si vor castiga un nou client si isi vor face reclama la produsele comercializate



6. STRATEGIA DE MARKETING

-Firma noastra va adopta o strategie de sincronizare a cererii cu oferta.

6.1. CERCETAREA PIETEI

Firma va participa la targuri de profil, unde vom face demonstratii si vom testa produsele pe care le vom comercializa.

6.2. STABILIREA PRETURILOR

Produsele vor avea un raport calitate - pret mai avantajos decat cele existente pe piata.

6.3 PROMOVARE

- cursuri on-line, pliante, expozitii, website, evenimente de gen, conferinte interne si internationale.

- realizarea optimizarii SEO grupului tinta.

6.4 LOCATIA SAU LOCUL VANZARII

-Locatia unde firma isi va desfasura activitatea va fi in mediul urban. Vanzarea poate fi vizualizata pe site-uri de specializare.

6.5. CANALE DE DISTRIBUTIE

-Distributia si vânzarea produselor sau serviciilor se vor realiza la client, en-gros, on-line, prin curier.

6.6. DESCRIEREA ACTIVITĂȚILOR DIN TEMELE ORIZONTALE

Realizarea unor solutii TIC in procesul de implementare a produselor si prestare de servicii

- respectarea legislatiei in vigoare privind GDPR si comertul electronic
- informarea grupului tinta despre identitatea juridica a firmei si siguranta clientului legat de tranzactiile comerciale
- informarea clientului despre produsele si serviciile oferite de catre firma
- accesarea website-ului firmei va fi adaptabil la orice tip de gadget

Activitati de sprijinire a tranzitiei catre o economie cu emisii scazute de CO2 si utilizare eficienta a resurselor

- achizitionarea produselor electrice si electronice cu clasa economica minima
- utilizarea de monitoare/laptopuri/tablete cu ecran led
- vanzarea se va face cu un consum minim de hartie tiparita, in favoarea transmiterii



- informatiilor electronic
- utilizarea cat mai eficienta a energiei electrice

Activitate care promoveaza concret inovarea social

- inlocuirea metodei de functionare a unui dispozitiv electric si electronic de la analog la digital.

Activitate care promoveaza concret consolidarea cercetarii, a dezvoltarii tehnologice si a inovarii

- in baza inlocuirii metodei de functionare a dispozitivului electric si electronic de la analog la digital, se reduce consumul de energie electrica la jumatate fata de consumul anterior.

7. PROIECȚII FINANCIARE PRIVIND AFACEREA.

7.1. PLAN DE FINANTARE A AFACERII

	FINANTAREA PROIECTULUI	U/M	NR. UNIT	PRET UNITAR	TOTAL
NR. CRT.	DENUMIREA CAPITOLELOR SI SUBCAPITOLELOR			RON	
0	TAXA INFIINTARE FIRMA	BUC	1	800	800
1	CHELTUIELI CU SALARIILE				57600
1.1	MANAGER PROIECT	BUC	12	1200	14400
1.2	RESPONSABIL TEHNIC zona marketing	BUC	12	1200	14400
1.3	ALECTRICIAN	BUC	12	1200	14400
1.4	VANZARI	BUC	12	1200	14400
2	CHELTUIELI CU DEPLASAREA PERSONALULUI				25525
2.1	DEPLASARI INTERNE (TRANSPORT, CAZARE, DIURNA, TAXA PARTICIPARE)	BUC	2	600	600
2.2	DEPLASARI EXTERNE (TRANSPORT, CAZARE, DIURNA, TAXA PARTICIPARE)	BUC	2	10062,5	20125
2.3	COMBUSTIBIL AUTO	LUNA	12	400	4800
3	Cheltuieli cu materii prime/marfuri, materiale consumabile, active fixe si obiecte de inventar afereente activității desfășurate				72500
3.1	LAPTOP	BUC	3	4000	12000
3.2	VIDEO PROIECTOR	BUC	1	2000	2000
3.3	MULTIFUNCTIONAL	BUC	1	2500	2500
3.4	TRUSA SCULE ELECTRICIAN / DOMOTICIAN	BUC	1	5000	5000
3.5	ECHIPAMENT CU ACCESORII (KNX EQUIPAMENT)	BUC	1	24000	24000
3.6	SOFT CAD &ELECTRIC PROFESIONAL 2000K	BUC	1	4500	4500

3.7	SOFT AUTODESK EAGL	BUC	1	3500	3500
3.8	SOFT KNX ETS 5 PROFESSIONAL	BUC	1	5000	5000
3.9	SOFT ETS APPS EiPLAN	BUC	1	4000	4000
3.10	LICENTA TARGET 3001 (PCB)	BUC	1	1500	1500
3.11	LICENTA CometCAD LEVEL3	BUC	1	1200	1200
3.12	PLACA ACHIZITIE USB 6356	BUC	1	1000	1000
3.13	MULTIMETRU DIGITAL	BUC	1	300	300
3.14	MOBILIER DOTARE SEDIU FIRMA	BUC	1	4000	4000
3.15	CONSUMABILE	BUC	10	2000	2000
4	CHELTUIELI SERVICII SPECIALIZATE				1200
4.1	SERVICII CONTABILITATE	TRIM	4	300	1200
5	INCHIRIERE SEDIU, SPATII, ECHIPAMENTE, VEHICULE				10200
5.1	CHIRIE SPATIU DEPOZITARE MATERIALE	LUNA	12	400	4800
5.2	INCHIRIERE AUTO PENTRU DEPLASARI INTERNE SI INTERNATIONALE	LUNA	12	450	5400
6	UTILITATI SPATIU INCHIRIAT				1800
6.1	ENERGIE ELECTRICA, APA, GAZE	LUNA	12	150	1800
7	INTRETINERE SI REPARATII ECHIPAMENTE SI MIJLOARE DE TRANSPORT				1200
7.1	REPARATII SI INTRETINERE AUTO	TRIM	4	300	1200
8	CHELTUIELI DE MARKETING INFORMARE /PUBLICITATE				2000
8.1	CONSTRUCTIE SITE	BUC	1	2000	2000
9	ALTE CHELTUIELI AFERENTE FUNCTIONARII FIRMEI				840
9.1	SERVICII TELEFONIE INTERNET MOBIL	BUC	12	70	840
	TOTAL				173665

FINANTARE NERAMBURSABILA CERUTA: 173665 LEI

7.2. CASH-FLOW

Nr. crt.	Denumire indicatori			
		AN 2019	AN 2020	AN 2021
1	Cifra afacere neta			
2	Venituri din exploatare (vanzari si finantare nerambursabila)	225764,5	186000	17800
3	Chirii	10200	4000	1000
4	Costul materiilor si al consumabilelor	72500	0	0
5	Cheltuieli cu personalul (salarii si indemnizatii)	57600	57600	56600
6	Utilitati	1800	1000	1000
7	Alte cheltuieli	18104	40000	40000
8	Impozite	3908	3908	3908
9	Costuri functionale , Cheltuieli de marketing	5240	2000	1500
10	Plati incasari impozite , taxe	4340	2340	1500
11	Profit net	52072,5	75152	73292
12	Pierderi	0	0	0
13	Sold final	52072,5	75152	73292



8. Anexe

8.1. Licente software

- Autocad



AutoCAD

Now when you subscribe to AutoCAD® software, get access to AutoCAD for Windows and AutoCAD for Mac, plus industry-specific toolsets of AutoCAD Architecture, AutoCAD Electrical, AutoCAD Map 3D, AutoCAD Mechanical, AutoCAD MEP, AutoCAD Plant 3D, and AutoCAD Raster Design (Windows only), and the AutoCAD web and mobile apps.

Term

MONTHLY	1 YEAR	3 YEAR
€ 260,15	€ 2.075,15	€ 5.602,90 € 6.225,45
YOU ARE SAVING 10% on your purchase		

- Autodesk



EAGLE - Premium

PCB design and schematic software. EAGLE Standard includes 99 schematic sheets, 4 signal layers, and 160 cm² board area. EAGLE Premium includes 999 schematic sheets, 16 signal layers, and unlimited board areas.

Version

- ☐ EAGLE - Standard
☒ EAGLE - Premium

Term

MONTHLY	1 YEAR	3 YEAR
€ 84,70	€ 671,55	€ 2.014,65

- ETS5 Professional



English

Shop Support

Homepage / Shop / Software

ETS5 Professional



ETS stands for Engineering Tool Software; a manufacturer independent configuration software tool to design and configure intelligent home and building control installations with the KNX system.

ETS is a software, which runs on Windows® platform based computers.

Only available on USB dongle.

Compatible with Windows 10

Now with new smaller dongle (only for licensing purposes, NO USB storage)

Price

€1000

VAT exclusive
Plus shipping

Buy

- EiPlan5 by Nautibus engineering



English

Shop Support

Homepage / Shop / ETS Apps

EiPlan5 by Nautibus engineering



> Developer website

Version 4.0.0.5

Available for
» ETS5

The EiPlan app extends the ETS with floor plan-controlled project generation. Lamps, sockets, blinds, heating circuits, etc. are placed in the floor plan by mouse. EiPlan generates all required group addresses, which are automatically assigned to the appropriate actuators. The rockers of the buttons are also assigned by mouse click. This creates a well-structured ETS project, along with installation and distribution plans. KNX devices can be selected from the ETS catalog. These are saved with settings and can be reused in other projects. EiPlan5 generates all data for the free visualization EiVisu. A free demo version can be found on nautibus.de

Price
€400
VAT exclusive

Buy

- EI_Import by Nautibus engineering



English

Shop Support

Homepage / Shop / ETS Apps

EI_Import by Nautibus engineering



> Developer website

Version 1.0.0.2

Available for
» ETS5

Electrical installation Import
EI Import generates an ETS5 project from a CSV list of actuators and circuits. The list can easily be created using Excel or a text editor.
The project produced contains all the necessary group addresses, the building structure and the actuators. It can be further processed with the ETS5 or EiPlan5.

Price
€135
VAT exclusive

Buy

- EiDoc5 by Nautibus engineering



English

Shop Support

Homepage / Shop / ETS Apps

EiDoc5 by Nautibus engineering



> Developer website

Version 4.0.0.3

Available for
» ETS5

With EiDoc5, the ETS5 is expanded by an automatic documentation generator, which can print out a detailed project documentation.
With EiDoc5 all ETS projects can now be expanded with a graphical and extensive documentation.
With the new postprocessing assists, the necessary information can be supplemented in old ETS projects and ground plans can be added.
Projects created with EiPlan5 need no rework and can be printed immediately.
EiDoc5 creates ground plans with the installation planning, distribution plans, wiring diagrams and parts lists in a PDF document.

Price
€350
VAT exclusive

Buy

- Split & Merge by KNX Association



English ▼

Shop Support

Homepage / Shop / ETS Apps

Split & Merge by KNX Association

> Developer website

Version 1.0

Available for

» ETS4

» ETS5

With the ETS App Split & Merge, a project can be split into two, three or more parts. Several ETS users can edit them independently and merge again them after completion of the entire project. This works also with unrelated projects, so that it can be merged.



Price

€199

VAT exclusive

Buy

Observatii: KNX este unic distribuitor pe piata.

8.2. Truse electrice

- Knipex 98 99 14 48 Stück 1000 V isoliert Universal Werkzeug Set



Knipex 98 99 14 48 Stück 1000 V isoliert Universal Werkzeug Set

von Knipex

Geben Sie die erste Bewertung für diesen Artikel ab

Preis: EUR 2.070,69 + EUR 69,20

Vorauszahlung der Importgebühren eingerechnet ▼

Internationales Produkt Versand von außerhalb Europas

1 neu ab EUR 2.070,69

- Bodenschale, Höhe 58 mm, kann durch flexible Einsätze unterteilt; Abdeckung mit sechs große Einsteckfächer, können durch Taster
- Robuster Aluminiumrahmen mit D Ringen für Gürtel und fix, stabilen Center Board mit Mehrzweck-Schiebemechanismus Einrichtungen durch elastische Schlaufen und 12 kleine Taschen
- Bequeme Griff und Befestigungsvorrichtung für eine "trolley-inch eingebettet in der Unterseite
- Metall-Scharnier, 30 kg belastbar, geöffnet werden kann auf einer oder auf beiden Seiten
- EXT Maße (B x H x T): 490 x 220 x 410 mm int Maße (B x H x T): 445 x (105 x 105) x 350 mm

➤ Weitere Produktdetails

- Wiha Werkzeug Set Elektriker Competence XXL gemischt 115-tlg. in Koffer (40524)



Wiha Werkzeug Set Elektriker Competence XXL gemischt 115-tlg. in Koffer (40524)

von Wiha

★★★★★

10 Kundenrezensionen | 12 beantwortete Fragen

Unverb. Preisempf.: EUR 1.816,18

Preis: EUR 964,99 Kostenlose Lieferung. Details

Sie sparen: EUR 851,19 (47%)

Alle Preisangaben inkl. deutscher USt. Weitere Informationen.

24 neu ab EUR 964,99

Stil: XXL gemischt 115-tlg.

XL gemischt 80-tlg.
EUR 608,19

XXL gemischt 115-tlg.
EUR 964,99

- Erhöht Ihre Sicherheit: International ausgezeichnete VDE isolierte Werkzeuge, einzeln bei 10.000 V AC, gestestet und zugelassen für 1.000 V AC..
- Schont Ihre Gesundheit: Wiha Zangen benötigen weniger Kraft und reduzieren die Belastung auf die Handgelenke. Ergonomisches Griffgestaltungskonzept erleichtert das Arbeiten und beugt Berufskrankheiten vor.
- Erfüllt Ihre Ansprüche: Koffer: robust, groß, stabil und sicher mit Deckelbremse.
- Senkt Ihre Kosten: Das richtige Werkzeug schützt Sie vor Materialbeschädigungen und Nacharbeit.
- Steigert Ihre Effizienz: Durch umfangreiches Werkzeugsortiment immer das richtige Werkzeug, wenn es gebraucht wird.

Für eine größere Ansicht klicken Sie auf das Bild

- Wiha Werkzeug-Koffer Competence XXL II, 115-tlg.



Wiha Werkzeug-Koffer Competence XXL II, 115-tlg.

von Wiha
★★★★★ 1 Kundenrezension

Unverb. Preisempf.: EUR 2.136,95

Preis: **EUR 1.450,00** Kostenlose Lieferung. [Details](#)

Sie sparen: **EUR 686,05 (32%)**

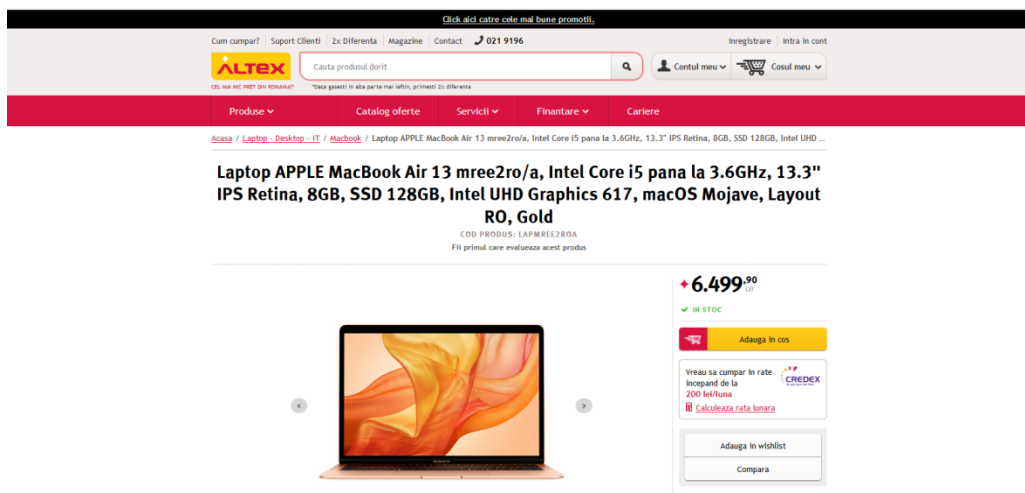
Alle Preisangaben inkl. deutscher USt. [Weitere Informationen.](#)

12 neu ab EUR 1.449,00

- Erfüllt Ihre Ansprüche und senkt Ihre Kosten: der Koffer ist robust, groß, stabil und sicher mit Deckelbremse. Das richtige Drehmoment schützt vor Materialbeschädigung und Nacharbeit.
- Steigert Ihre Effizienz: Durch umfangreiches Werkzeugsortiment immer das richtige Werkzeug, wenn es gebraucht wird. Design und Funktion der Werkzeugeinlagen gewährleistet den schnellen und einfachen Zugang zum Werkzeug.
- Schont Ihre Gesundheit: Wiha Zangen benötigen weniger Kraft und reduzieren die Belastung auf die Handgelenke. Ergonomisches Griffgestaltungskonzept erleichtert das Arbeiten und beugt Berufskrankheiten vor. Trolley mit stabilen Inline-Rollen ermöglicht den einfachen und belastungsfreien Transport der Werkzeuge zum Arbeitsgebiet.
- Erhöht Ihre Sicherheit: International ausgezeichnete VDE isolierte Werkzeuge, einzeln bei 10.000 V AC. getestet und zugelassen für 1.000 V AC... Gasdruckdämpfer halten den Deckel in allen Positionen und reduzieren die Verletzungsgefahr beim Schließen.
- Geeignet für das Arbeiten im Bereich von spannungsführenden Teilen bis 1.000 V AC. Die Komplettausrüstung für den professionellen Elektriker im mobilen Einsatz.

8.3. Laptopuri

- Oferta laptop Apple



Click aici către cele mai bune promotii.

Cum cumperi? Suport Clienti Zi Diferenta Magazine Contact 021 9196

ALTEX Căuta produsul dorit

Produse Catalog oferte Servicii Finantare Cariere

Acasa / Laptop - Desktop - IT / Macbook / Laptop APPLE MacBook Air 13 mree2ro/a, Intel Core i5 pana la 3.6GHz, 13.3" IPS Retina, 8GB, SSD 128GB, Intel UHD ...

Laptop APPLE MacBook Air 13 mree2ro/a, Intel Core i5 pana la 3.6GHz, 13.3" IPS Retina, 8GB, SSD 128GB, Intel UHD Graphics 617, macOS Mojave, Layout RO, Gold

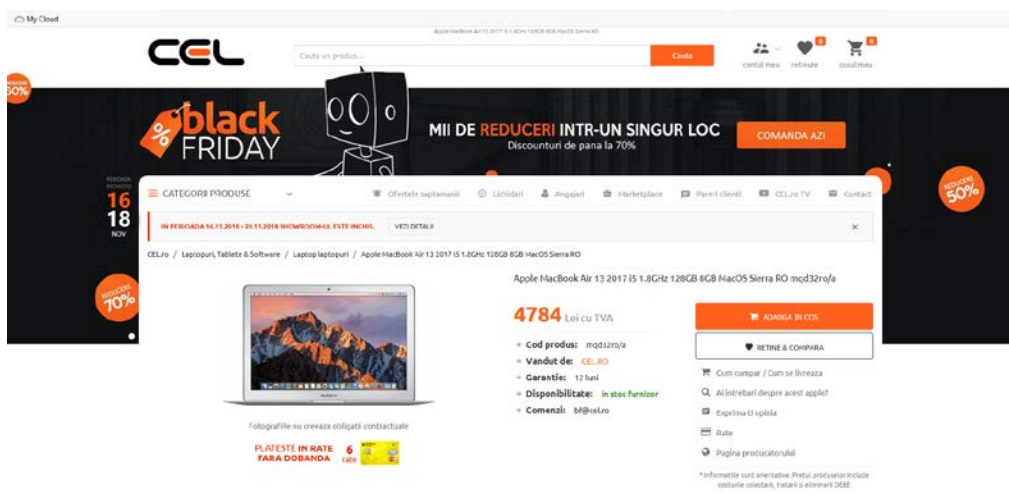
COD PRODUS: LAPMREE2ROA
Fii primul care evalueaza acest produs

+6.499,90
✓ IN STOC

Adauga in cos

Vreau sa cumpar in rate incepand de la 200 lei/luna
[Calcula rata lunara](#)

Adauga in wishlist
Compara



My Client

CEL Căuta un produs...

black FRIDAY

MII DE REDUCERI INTR-UN SINGUR LOC
Discounturi de pana la 70%

COMANDA AZI

CATEGORII PRODUSE

IN PERIOADA 16.11.2018 - 26.11.2018 NU NE ÎNCHIDEM FĂRĂ TINE! VEZI DETALII

CEL.ro / Laptopuri, Tablete & Software / Laptop laptopuri / Apple MacBook Air 13 2017 i5 1.8GHz 128GB 8GB MacOS Sierra RO

Apple MacBook Air 13 2017 i5 1.8GHz 128GB 8GB MacOS Sierra RO mcd32ro/a

4784 Lei cu TVA

Cod produs: mcd32ro/a
Vandut de: CEL-RO
Garantie: 12 luni
Disponibilitate: in stoc furnizor
Comenzi: M@cel.ro

Adauga in cos
RETINE & COMPARA

Cum cumperi / Cum se livreaza
Ai intrebari despre acest produs?
Exprimati siropia
Rate
Pagina producatorului

*Informatiile sunt orientative. Pretul produsului include costurile colectorii, taxarii si eliminarii DEEE.



EMAG Găsești mai mult decât crezi

PRODUSE - vezi toate > TV&Electronice Electrocasnice Jucării & articole pentru copii Produse speciale Card eMAG eMAG Help

b%ack friday
Ziua cu cele mai multe reduceri din an » profită acum!

Laptop, Tablete & Telefoane / Laptopuri și accesorii / Laptop / Notebook / Laptop / Notebook Apple

Laptop Apple MacBook Air 13 cu procesor Intel® Dual Core™ i5 1.80GHz, 13.3", 8GB, 128GB SSD, Intel® HD Graphics 6000, ROM KB, Silver

Cod produs: mg532ro/a-A5

66% REDUCERE OFFICE 365

Opinia clientilor:
★★★★★
[Adaugă un review](#) | [Adaugă întrebare](#)

Vândut de: eMAG

Beneficii:
📦 Livrare gratuită
📄 Deschiderea coletului la livrare
🔄 Retur gratuit în 30 de zile

5.399⁹⁹ Lei (- 15%)
4.499⁹⁹ Lei

Vezi produse similare în funcție de:
Preț
Brand
Cele mai vândute
Cele mai noi

LIVE UPDATES
13:45 Ajutorul potrivit să te ajute de mesterii la-ti Ciocan notopercut...

Descriere Specificatii Review-uri Intrebări si raspunsuri