



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Axa prioritara 6: Educatie si competente

Obiectiv tematic 10: Efectuarea de investitii in domeniul educatiei, al formarii si al formarii profesionale in vederea dobandirii de competente si a invatarii pe tot parcursul vietii, cu Prioritatea de investitii

Prioritatea de investitii 10.iv: "Sporirea relevantei pe piata fortelor de munca a educatiei si a sistemelor de formare, facilitarea tranzitiei de la educatie la piata fortelor de munca si consolidarea formarii si a sistemelor de formare profesionala, precum si a calitatii lor, inclusiv prin mecanisme de anticipare a competentelor, adaptarea programelor de invatamant si instituirea si dezvoltarea unor sisteme de invatare la locul de munca, inclusiv a unor sisteme de invatare duala si programe de ucenicie"

Obiectiv specific 6.13: Cresterea numarului absolventilor de invatamant tertiar universitar si non universitar care isi gasesc un loc de munca urmare a accesului la activitati de invatare la un potential loc de munca/ cercetare/ inovare, cu accent pe sectoarele economice cu potential competitiv identificate conform SNC 2015-2020 si domeniile de specializare inteligenta conform SNCI

Titlul proiectului: Tineri antreprenori - De la idee la oportunitate

Contract: POCU/829/6/13/141131

Beneficiar: SC IPA SA

PLAN DE AFACERI

TEMA: Servicii Web Design

PARTICIPANTI

Virbanescu Alexandru-Cristian

Soimu Alexandru





1. Titlul firmei si forma juridica

Afacerea pe care doresc sa o infiintez are drept scop furnizarea de servicii deweb design pe piata internationala. Sediul firmei va fi in orasul Craiova, iar livrarea serviciilor se va face prin internet. Atragerea clientilor se va face, in principal, prin contactarea telefonica a potentialilor clienti si prin utilizarea uneltelor de pe internet. Avantajele pentru succes vor fi : - costuri sub nivelul consurenteii - calitatea crescuta a paginilor de web create - productivitate crescuta prin folosirea unor biblioteci extinse de elemnte grafice web. Obiectivul companiei este sa identifice potentialii clienti de pe piata, fara ca acestia sa aiba initiativa si sa le prezinte o oferta extrem de competitiva cu care sa ii atraga in concretizarea unui contract. Avand sediul in Cluj, compania va avea acces la o piata de resurse umane profesionista, dar care are un nivel al veniturilor inferior celui pus la dispozitie de locatia clientilor. Aceasta va conferi un avantaj covarsitor fata de piata de servicii locala a clientilor

Adresa sediului social va fi Craiova, Strada Doljului, Nr. 4

Telefon 0737289043

E-mail alexandrucristian1505@gmail.com

2. Cuprins si capitole

- 1. Titlul firmei si forma juridica**
- 2. Cuprins si capitole**
- 3. Sumar (scurta introducere)**
- 4. Descrierea firmei (afacerii)**
- 5. Echipa si managementul companiei**
- 6. Prezentare produs(e) / serviciu (ii)**
- 7. Analiza pietei**
- 8. Obiective**
- 9. Strategia firmei/afacerii si implementare**
- 10. Informatii financiare**
- 11. Anexe si alte documente**



3. Sumar (scurta introducere)

Serviciile oferite de aceasta firma vor fi dedicate webdesignului si web developmentului. Calitatea serviciilor se bazeaza pe experienta in domeniu, expertiza tehnica a programatorilor si pe creativitatea designerilor. Produsele oferite sunt : logo design, graphic design, website design, seo, consultanta. Paginile web vor fi realizate in scopul de a face publicitate firmei care a apelat la aceste servicii. Sistemul de operare folosit va fi Microsoft Windows si in acest sens se va apela la licenta de Windows 11. Designerii vor folosi licentele Adobe Photoshop iar programatorii Visual Studio. Pentru secretariat se va folosi un computer cu programul Microsoft Office.

In organizarea intreprinderii si pentru obtinerea produselor (serviciilor), vor fi implicate urmatoarele structuri:

- fondatorii Virbanescu Alexandru-Cristian si Soimu Alexandru

Numarul persoane care vor fi angajate ca:

- 2 manageri

- un web designer

-un agent vanzari

Strategia de lansare a intreprinderii cuprinde:

-promovarea locatiei cu scopul vizitelor pentru discutia diverselor proiecte



- crearea si promovarea unui site unde vor fi expuse pachete avantajoase pentru clienti
- promovare, in functie de bugetul stabilit

4. Descrierea firmei (afacerii)

Ideea noastră de afaceri a aparut din pasiunea pentru mizarea catre perfectiune.

Ni s-a parut o idee interesanta pentru ca punerea ei in practica imi permite sa angajez un numar de persoane care pot forma un colectiv bazat pe profesionalism.

Pornind de la scopul prezentat anterior si tipul de produse si servicii pe care le dorim realizate, clientii intreprinderii noastre vor fi in marea lor majoritate firme, care prin lansarea unui site pe Internet urmaresc sa isi faca oferta cunoscuta unui numar practic nelimitat de clienti (se estimeaza ca, la nivel mondial, peste 1 md de persoane au acces la Internet). Solicitarile acestor clienti variaza in functie de resursele financiare pe care le aloca acestei activitati, de natura ofertei firmei, de optiunea acestora de a apela sau nu la anumite elemente cum ar fi: varianta de vanzare on-line, prezentarea unor liste cu produsele firmei si preturile acestora, harti cu localizarea firmei sau a punctelor de lucru, fotografii ale produselor/magazinelor/persoanelor importante din cadrul

firmei, cele mai frecvente întrebări (FAQ), calendar al evenimentelor, stiri de ultima ora, linkuri, forum de discuții pentru vizitatori/ clienți, informații de contact etc. Colaborarea cu clienții depinde foarte mult de comunicarea cu aceștia, în special în faza inițială, de planificare a tuturor activităților și proceselor. Trebuie definite foarte clar motivele (în raport cu locația, în raport cu vârsta, preocupările, nivel de trai, pasiuni, obiceiuri, altele asemenea)

5. Echipa și managementul companiei

Ne-am gândit că întreprinderea pe care o vom crea să aibă următoarea structură de organizare:

- Funcții de conducere: cele 2 persoane menționate anterior
- Funcții de execuție: o persoană

Având în vedere angajații cu nevoi deosebite, vom asigura următoarele facilități:

- program redus, după caz
- bonuri de masă
- servicii medicale
- locatii pentru recuperare medicală

-formare profesionala

6. Prezentarea produselor si serviciilor

Firma noastră ce are ca obiect de activitate creare de site-uri web, servicii de hosting si asistenta SEO.

Gama de servicii oferită este foarte diversificată și poate fi adaptată cerințelor fiecărui client în parte, iar calitatea serviciilor este asigurată de pregătirea și experiența personalului în acest domeniu, dotarea cu echipamente și materii prime de bună calitate, dar și de contractele încheiate cu parteneri capabili să le respecte.

Ca și exemple pentru afacerea noastră ne-am decis să alegem serviciile pe care le oferim:

-asistenta specializata cu un web designer

-asistenta in timp real pe masura ce site-ul se dezvolta si oferirea posibilitatii de schimbare a diverselor elemente, dupa preferinte

-asigurare de hosting web la achizitia unui anumit pachet de servicii

-asistenta pe o perioad de 6 luni de la finalizarea website-ului pentru mentenanta si posibile schimbari

Analiza pietei

a. Analiza pieței de desfacere

Din punct de vedere al analizei pieței, am făcut o analiză primară în cadrul căreia am făcut investigații privind prețurile pentru organizarea diverselor evenimente practicate de concurență, pentru a ne putea stabili propriile oferte.

Pentru început piața noastră de desfacere este orașul Craiova, cu o populație de aproximativ 300.000 locuitori. Pentru început ținta noastră este de a câștiga 0.5% din piață.

b. Analiza concurenței

În orașul Craiova, există mai multe firme de acest gen, dar dezavantajul firmelor concurente este că acestea se bazează strict pe profitul obținut într-un timp foarte scurt, neoferind pe termen lung asistență și servicii de hosting..

7. Obiective

Întreprinderea pe care doresc să o înființez va avea următoarele obiective:

Obiectiv 1: Angajarea a 2 persoane în primul an de activitate

Obiectiv 2: Preluarea a cel puțin 3 proiecte pe lună în primele 18 luni de la înființarea firmei

Obiectiv 3: Promovarea pe toate căile pentru a acapara o cota cât mai ridicată din piață

Obiectiv 4: Creșterea profitabilității firmei în măsura posibilităților

8. Strategia firmei/afacerii si implementare

In raport cu situatia pe care am observat-o in piata, voi aplica urmatoarele strategii pentru succesul intreprinderii mele:

- se va incerca focusarea unei anumite sume fixe pe promovarea firmei
- cum piata este destul de aglomerata pe aceasta nisa, se va incerca aducerea de pachete avantajoase financiar/calitativ pentru clienti si mentinerea unor preturi optime

9. Informatii financiare

Fondurile necesare pentru inceperea si dezvoltarea afacerii le voi obtine astfel:

- asociati
- economii proprii

Capitalul de pornire pentru inceperea afacerii/activitatii va fi de: 55000 euro si el va fi utilizat pentru urmatoarele cheltuieli:

- echipamente IT (calculatoare, servere, perferice, sisteme de redundanta)
- amenajare sediu

Profitul pe care doresc sa-l obtin in primul an de activitate este de 30 % din capitalul de pornire.

Tabel achizitii

Nr. crt	Obiectul achizitiei/Echipament	Nr. buc.	Valoare totală
1	Echipamente principale	*	*
1.1	Servere sustinere siteuri web	4	25000
1.2	Calculatoare si laptopuri	5	20000
1.3	Tablete pentru consultanta	3	8000
1.4	UPS redundanta	5	10000
1.5	Periferice	10	3500
1.6	Sistem climatizare server	2	7000
1.7	Licente software	10	12000
	Total		85500

Tabel cheltuieli salarii

Nr. crt.	Salariați	Salariul brut	Contributia asiguratorie in munca (CAM=2,25%)	Total cheltuieli salariale
1	Salariat 1	2.200	49,5	2.250
2	Salariat 2	2.200	49,5	2.250
Total lunar		4.400	99,0	4.499
Total an 2021		52.800	1.188	53.988