



COFINANȚAT DIN FONDUL SOCIAL EUROPEAN PRIN PROGRAMUL OPERAȚIONAL CAPITAL UMAN 2014-2020

PROGRAMUL OPERAȚIONAL CAPITAL UMAN

Axa prioritară: Inițiativa locuri de muncă pentru tineri

Operațiunea: Operațiune compozită OS. 1.1, 1.2

Componenta 1: „VIITOR PENTRU TINERII NEETS I” - regiunile Sud Vest Oltenia, Sud Est și Sud Muntenia și Centru

Titlul proiectului: START CALIFICARE: Un nou început pentru NEETS

Numar: POCU/991/1/3/154858

OIR responsabil: OIR Sud-Vest Oltenia

PREGĂTEȘTE-TE SĂ DEVII ANTREPRENOR!

**Suport de curs – Curs competente
antreprenoriale, financiare și
juridice**



Cuprins

Partea 1 **AI CEEA CE ESTE NEVOIE PENTRU A DEVENI ANTREPRENOR?**

Partea 2 **ANTRENEAZĂ-ȚI MINTEA PENTRU A DEVENI ANTREPRENOR!**

Partea 3 **CUM AJUNGI LA O IDEE DE AFACERE STRĂLUCITĂ?**

Partea 4 **AI NEVOIE DE PARTENERI DE AFACERE?**

Partea 5 **PLANIFICĂ-ȚI AFACEREA ÎN DETALIU!**

Partea 6 **ATRAGE FINANȚARE PENTRU AFACEREA TA!**

Partea 7 **FUNCȚIONEAZĂ LEGAL!**

Partea 8 **CUCEREȘTE-ȚI CLIEȚII, ÎNVINGE-ȚI CONCURENȚA!**

Partea 9 **FII CEL MAI BUN VÂNZĂTOR AL PRODUSELOR/ SERVICIILOR TALE!**

Partea 10 **ÎNVAȚĂ DE LA CEI MAI BUNI CUM SĂ DEVII UN ANTREPRENOR DE SUCCES!**



Partea 11 **AI NEVOIE DE UN PLAN DE AFACERE?**



Partea 1

**AI CEEA CE ESTE
NEVOIE PENTRU A
DEVENI
ANTREPRENOR?**



Pentru a avea succes într-o afacere ai nevoie de:

- **Motivație puternică;**
- **Competențe antreprenoriale;**
- **Abilități profesionale în domeniul de activitate al afacerii;**
- **Caracteristici personale specifice antreprenorilor.**

Pentru a reuși într-o acțiune orice persoană are nevoie de 2 forțe, respectiv de voință (să îți dorească, să vrea să realizeze acea acțiune) și de pricepere/ competențe (să știe cum să realizeze acea acțiune pentru a avea succes/ a reuși).

Fără voință sau fără pricepere orice acțiune este sortită eșecului.

Cu alte cuvinte, pentru a deveni antreprenor este necesar să vrei să ai afacerea ta și să poți/ să știi cum se pune pe picioare și se dezvoltă o afacere într-un anumit domeniu de activitate.

Antreprenorii de succes au o motivație foarte puternică pentru a fi și a se dezvolta în fiecare zi ca oameni de afaceri care reușesc.

Motivația este dorința de a atinge un obiectiv (în cazul antreprenorilor acela de a crea/ dezvolta o afacere de succes), combinată cu energia pentru a acționa în acest scop.



Motivația este elementul de bază pentru toate acțiunile noastre, cel care ne îndrumă întregul nostru comportament.

Motivația antreprenorială a unei persoane este influențată de mai mulți factori:

- factori personali ce o motivează să înființeze o afacere;
- factori externi, de situație ce o motivează să înființeze o afacere;
- factori (atât personali, cât și situaționali) care o descurajează să devină antreprenor.

Există cel puțin 3 motivații puternice (personale) care conduc majoritatea antreprenorilor.

Acestea sunt:

1. **BANII** - majoritatea antreprenorilor intră în afaceri parțial din dorința de a face bani. Banii nu reprezintă însă singura motivație a acestora pentru a deveni antreprenori;
2. **FLEXIBILITATEA** - unii antreprenori încep propria afacere pentru că nu vor să mai fie angajați.
Fiind propriul șef, antreprenorul își stabilește scopurile și responsabilitățile proprii.
Însă trebuie știut ca antreprenoriatul este extrem de solicitant, în special în primele etape de dezvoltare ale afacerii.
De regula, antreprenorii lucrează mai mult decât angajații din companii, doar că munca acestora poate să genereze în mai mare măsură satisfacții;
3. **CONTROLUL** - dorința de control motivează mulți antreprenori care își doresc să fie lideri. Întreprinzătorii au control asupra fiecărei decizii din cadrul propriei afaceri.



Dintre factorii externi care influențează motivația antreprenorială a unei persoane, putem menționa pierderea unui loc de muncă, identificarea unei idei de afacere sau a unei surse de finanțare.

Dintre obstacolele în deschiderea unei afaceri, putem menționa:

- **Lipsa unor oportunități de finanțare a afacerii;**
- **Posibilitatea pierderilor financiare;**
- **Riscuri profesionale;**
- **Lipsa încrederii în sine;**
- **Presiunea din partea familiei;**
- **Probleme de sănătate și stresul;**
- **Lipsa unei idei de afaceri de succes;**
- **Mediul legislativ sau fiscal neatractiv pentru afaceri, etc.**

Este important să se întrebi ce te motivează pe tine să devii antreprenor.

Ai nevoie de o motivație puternică pentru a deveni antreprenor, deoarece în perioada în care vei pune pe picioare propria afacere și ulterior când vei dori să o dezvolti vei trece prin momente grele (multe ore de muncă, concentrare mare, determinare etc.).

Este posibil ca pe parcursul dezvoltării afacerii să ai o viață neechilibrată, cu perioade îndepărtate de alte activități familiale sau plăcute.

Este posibil să ai un nivel de stres pe care nu l-ai experimentat ca angajat.



Fără o motivație puternică nu vei putea trece prin aceste momente.

Următoarea întrebare pe care este important să ți-o adresezi este:

Ai ceea ce este nevoie, în termeni de caracteristici personale, pentru a reuși ca antreprenor?

Este important să știi că antreprenorii sunt de toate tipurile- tineri, bătrâni, cu experiență, fără experiență, cu nivel ridicat de educație, cu nivel redus al studiilor, orientați spre tehnologie, orientați spre servicii, etc.

Deși sunt diferiți între ei, toți antreprenorii au ceea ce este necesar pentru a reuși. Ei au:

- **Pasiune;**
- **Încredere;**
- **Responsabilitate;**
- **Auto-disciplină.**

Cei care ajung antreprenori sunt, în cele mai multe situații:

- **Încrezători în forțele proprii;**
- **Perseverenți;**
- **Pozitivi în relațiile cu alte persoane;**
- **Capabili de multe ore de muncă;**
- **Plini de energie;**
- **Ambițioși;**
- **Plini de nerăbdare să își pună în aplicare propriile idei;**



- **Asertivi, convingători;**
- **Pragmatici;**
- **Dispuși să își asume riscuri;**
- **Disciplinați;**
- **Hotărâți să facă sacrificii personale;**
- **Realisti, orientați spre rezultat;**
- **Conștienți de propriile puncte slabe și puncte forte.**

De asemenea, antreprenorii:

- **Au în permanență idei noi, caută oportunități noi;**
- **Le place competiția;**
- **Vin cu inițiative;**
- **Persistă în a rezolva problemele;**
- **Inspiră pe cei din jur;**
- **Fac față stresului și conflictelor;**
- **Nu sunt intimidați de eșec;**
- **Învăță repede să facă diverse acțiuni/ lucruri noi.**

Care dintre aceste calități sunt și ale tale?

Deși poate multe dintre calitățile enumerate anterior îți lipsesc, poți să îți crești șansele de a iniția o afacere de succes pregătindu-te pentru a deveni antreprenor.



Un antreprenor nu se naște antreprenor. El se formează, se dezvoltă ca antreprenor în fiecare moment al vieții sale.

Pe lângă aceste caracteristici personale, pentru a deveni antreprenor de succes ai nevoie de competențe profesionale în domeniul în care îți dezvolti afacerea, dar și de competențe antreprenoriale (de dezvoltare de afaceri).

Dintre **COMPETENȚELE ANTREPRENORIALE** menționăm:

- **COMPETENȚA DE A PROFITA DE OPORTUNITĂȚI** - capacitatea de a recunoaște, a înțelege și a profita de oportunități;
- **COMPENENȚE DE ORGANIZARE** - capacitatea de a conduce, a controla, a organiza și a dezvolta resursele din jur;
- **COMPETENȚE STRATEGICE** - privind stabilirea, evaluarea și implementarea strategiilor firmei;
- **COMPETENȚE DE RELAȚIONARE** – privind construirea de relații cu diverse persoane, bazate pe cooperare și încredere, folosind contactele și conexiunile, abilitățile de comunicare;
- **COMPETENȚE PRIVIND LUAREA DE ANGAJAMENTE** – privind luarea de inițiative și orientarea proactivă.

Aceste competențe antreprenoriale sunt necesare oricărui antreprenor.

Pe care dintre aceste competențe antreprenoriale le deții și pe care dintre acestea este necesar să ți le dezvolti?

Pe lângă aceste competențe, foarte importante sunt **ABILITĂȚILE PROFESIONALE** în domeniul de activitate în care afacerea se dezvoltă.



Cu alte cuvinte, pentru a fi un antreprenor de succes într-o afacere cu cidru de mere, este necesar să știi cât mai multe informații despre piața cidrului de mere și despre procesul tehnologic (cum se fabrică această băutură, ce echipamente sunt necesare, cum funcționează acestea, ce tipuri de mere sunt adecvate, ce factori influențează producția acestor fructe, ce produse sunt pe piață etc.).

De asemenea, un element esențial al antreprenoriatului este inovarea unui produs sau serviciu.

Pentru a inova un produs sau serviciu este necesar să devii expert, să ajungi să fii foarte bun în proiectarea și fabricarea unui produs sau serviciu care să acopere o nevoie reală a unor consumatori.

În demersul tău de a-ți dezvolta o afacere este important:

- **SĂ ÎȚI URMEZI PASIUNEA ȘI SĂ AI ÎNCREDERE ÎN DRUMUL PE CARE L-AI ALES;**
- **SĂ DOBÂNDEȘTI CÂT MAI MULTE CUNOȘTINȚE ÎN DOMENIUL DE ACTIVITATE ÎN CARE ÎȚI DEZVOLȚI AFACEREA;**
- **SĂ CAUȚI ȘI SĂ ÎNTREȚII RELAȚII CU PERSOANE DE LA CARE AI CE ÎNVĂȚA ÎN CE PRIVEȘTE DEZVOLTAREA AFACERII;**
- **SĂ FII PROACTIV ȘI SĂ EVOLUEZI ÎN FIECARE ZI ÎN ASPECTE PRIVIND DEZVOLTAREA AFACERII.**



Partea 2

**ANTRENEAZĂ-ȚI
MINTEA PENTRU A
DEVENI
ANTREPRENOR!**



Începe să gândești ca un antreprenor!

Conștientizează gândurile care te limitează!

Citește cărți scrise de antreprenori de succes!

Începe să gândești la nivel mare!

A fi antreprenor înseamnă în primul rând să gândești diferit.

TE-AI ÎNTREBAT DACĂ AI MINTEA UNUI ANTREPRENOR?

DACĂ MODALITATEA TA DE A GÂNDI ESTE UNA ANTREPRENORIALĂ?

DACĂ AI CARACTERISTICILE MENTALE ALE UNUI ANTREPRENOR?

Unii oameni cred că antreprenorii se nasc, că sunt înzestrați din naștere cu mixul corect de caracteristici.

Alții cred că antreprenorii pot fi dezvoltați printr-o combinație de coaching, educație și experiență.

Studiile arată că **poți deveni un antreprenor, chiar dacă nu ai mintea unui antreprenor!**



Aceasta deoarece fiecare dintre noi are capacitatea de a se transforma/ de a-și dezvolta anumite caracteristici.

Fiecare dintre noi se poate schimba în mod constant în funcție de experiențele de zi cu zi prin care trece.

Este greu pentru o persoană să își schimbe mentalitatea și obiceiurile, dar este posibil.

Este important să repetăm comportamente noi pentru a învăța obiceiuri noi.

Avem puterea să ne schimbăm astfel încât să gândim și să acționăm într-o modalitate antreprenorială (ca un antreprenor).

Vrei să ai mintea unui antreprenor de succes? Trebuie să lucrezi pentru asta!

Dar cum gândesc antreprenorii?

Ce moduri de gândire caracterizează mintea antreprenorială?

- **ANTREPRENORII SUNT CREATIVI.**

Ei au capacitatea de a vedea lucrurile în mod diferit.

Fie că este vorba de produse sau de procese noi, întreprinzătorii sunt conduși de un talent de a crea inovații.

Întreprinzătorii se întreabă "ce ar fi dacă?".

Ei sunt capabili să renunțe la ceea ce știu deja despre un lucru/ o problemă pentru a genera modalități noi de abordare a acestuia/ acesteia;

- **ANTREPRENORII AU CAPACITATEA DE A GĂSI REZOLVĂRI LA PROBLEMELE CU CARE SE ÎNTÂLNESC.**



Ei explorează noi soluții inovatoare / alternative la probleme lor, iar pe de altă parte utilizează informațiile pe care le dețin deja în cel mai eficient mod posibil pentru a rezolva aceste probleme;

- **ANTREPRENORII AU CAPACITATEA DE A ACCEPTA SCHIMBĂRILE ȘI PROVOCĂRILE.**

Există puține zile în viața unui antreprenor în care acesta nu are probleme de rezolvat.

Ei rezolvă rapid problemele, evaluează în timp util riscurile, utilizează oportunitățile cu care se întâlnesc;

- **ANTREPRENORII AU UN MOD DE GÂNDIRE CARE LE PERMITE SĂ ÎȘI ASUME RISCURI INTELIGENTE, SĂPRIVEASCĂ SPRE SUCCES;**

- **ANTREPRENORII SUNT IMPULSIVI ȘI ADAPTABILI.**

În afaceri, impulsivitatea se traduce printr-o tendință la acțiune;

- **ANTREPRENORII AU PERSISTENȚA, OPTIMISM ȘI INVENTIVITATE;**

- **ANTREPRENORII NU SE TEM DE INCERTITUDINE.**

Ei au capacitatea de a dezvolta de la o idee brută un produs de succes, trecând prin experimentare, revizuire și testare;

- **ANTREPRENORII AU ABILITATEA DE A EXPERIMENTA PRODUSE, PROCESE ȘI REZULTATE.**

Eliminarea așteptărilor și lăsarea rezultatelor să conducă în direcții complet noi este atributul care marchează o minte cu adevărat antreprenorială;



- **ANTREPRENORII ÎȘI POT GENERA ȘI PROMOVA PROPRIILE IDEI ÎN MOD CONSTANT**, ei se concentrează pe soluții ferme;

- **ANTREPRENORII ACȚIONEAZĂ CU HOTĂRÂRE.**

Antreprenoriatul nu presupune doar a gândi, a planifica, a coordona, ci și a face/ a realiza ceea ce este planificat;

- **ANTREPRENORII AU ABILITĂȚI DE COMUNICARE EFICIENTĂ ȘI NEGOCIERE DUPĂ PRINCIPIUL CÂȘTIG – CÂȘTIG;**

- **ANTREPRENORII AU SPIRIT DE OBSERVAȚIE PUTERNIC.**

Ei au abilități de a strânge informații și de a înțelege situația cu care se confruntă.

Poate acest tip de gândire antreprenorială să fie cultivat? Da.
Poți deveni arhitectul propriei minți.

Există cel puțin 2 moduri în care poți să îți antrenezi creierul pentru succes:

1. Conștientizarea gândurilor care te limitează. Trebuie să fii conștient de gândurile tale și să le dezvolti pe cele care sunt specifice unui antreprenor;
2. Repetarea unor gânduri și a unor comportamente care te vor ajuta în dezvoltarea afacerii.

Pregătește-ți mintea pentru a deveni cea a unui antreprenor astfel:

- **CREDE CU TĂRIE ÎN PLANUL TĂU DE A-ȚI DEZVOLTA O AFACERE.**



Vei avea mai multe șanse de reușită în afaceri dacă ești convins că planul tău va reuși.

Credința că vei reuși va acționa ca o ancoră solidă de-a lungul etapelor de dezvoltare a afacerii tale;

- **NU AȘTEPTA MOMENTUL PERFECT PENTRU A ÎNCEPE DEMERSUL TĂU ANTREPRENORIAL.**

Cele mai multe dintre persoanele care au dezvoltat o afacere de succes au început demersul lor antreprenorial înainte de înființarea firmei.

Începutul afacerii tale este în mintea ta și se referă la conturarea în detaliu a ideii tale de afacere;

- **FII CONVINS CĂ STRESUL NU ESTE ÎNTOTDEAUNA CONTRAPRODUCTIV.**

Stresul începerii unei afaceri poate fi productiv, te poate motiva să muncești din greu în primii ani de dezvoltare a afacerii;

- **CITEȘTE CĂRȚI SCRISE DE ANTREPRENORI DE SUCCES, STAI DE VORBĂ CU OAMENI DE AFACERI DIN ANTURAJUL TĂU.**

Un pas important spre formarea minții antreprenoriale este citirea sau ascultarea persoanelor care au dezvoltat afaceri. Aceste persoane te pot inspira în demersul tău de a-ți dezvolta o afacere;

- **ÎNCEPE SĂ GÂNDEȘTI LA NIVEL MARE.**

Începe să gândești afaceri care depășesc limitele mediului în care trăiești.



Pentru multe persoane, mediul lor le limitează gândirea până la punctul la care afacerile lor, deși au fost înființate, mor în primele etape.

Multe persoane nu au încredere în ele pentru a gândi la nivel mare. Pentru a îți spori încrederea în tine, fă pași mici, începe să lucrezi la ideea ta. De exemplu, fă cercetări de bază despre ideea ta și scrie-ți ideile.



Partea 3

CUM AJUNGI LA O IDEE DE AFACERE STRĂLUCITĂ?



Gândește-te la afaceri în diverse domenii de activitate și analizează-le pe fiecare în parte.

Afacerea ți se potrivește?

Afacerea este într-un domeniu în creștere?

Poți obține resursele de care ai nevoie?

Poți adauga o valoare unică față de produsele/ serviciile existente?

După ce ai decis că într-adevăr dorești să fii în afaceri, următorul pas este să stabilești ce afacere vei dezvolta.

Ce afacere este cea mai bună pentru tine?

Ideile geniale de business nu apar foarte ușor.

De cele mai multe ori ele sunt rezultatul unei analize a competențelor personale, a cerințelor pieței și oportunităților mediului înconjurător.



Procesul de selecție a ideii de afacere necesită planificare, experiența și cunoștințele. Acestea sunt vitale pentru succesul tău.

Nu uita că ideile de afacere reprezintă punctul de pornire, însă fiecare dintre acestea trebuie să treacă printr-un proces riguros de analiză.

SURSE DIN CARE TE POȚI INSPIRA PENTRU A GĂSI IDEI DE AFACERI:

- Discuții/ brainstorming cu membrii familie, prieteni, colegi;
- Diverse website-uri de afaceri;
- Participarea la programe de training în domeniul afacerilor;
- Participarea la diverse târguri de produse/ servicii;
- Observarea afacerilor/ magazinelor din orașul tău;
- Identificarea unor nevoi personale (ceva ce tu ai vrea să se găsească mai aproape, mai ieftin, mai bun sau să se inventeze);
- Observarea celorlalți și a nevoilor pe care le manifestă / a problemelor cu care se confruntă;
- Observarea afacerilor/ firmelor/ produselor din călătoriile tale;
- Reviste și ziare de business;
- Cărți de specialitate.

EXEMPLE DE IDEI DE AFACERI:

1. Reparații echipamente casnice / alte tipuri de echipamente;
2. Vânzare de plante pentru grădini/apartamente;
3. Curățare graffiti/ fațade clădiri;



4. Servicii de curățenie;
5. Servicii de organizare evenimente;
6. Reparații instalații pentru locuințe;
7. Servicii de întreținere spații verzi/ grădini;
8. Fabricare bijuterii de valoare redusă;
9. Trainer personal;
10. Consultant instalare sisteme de energie regenerabilă (panouri solare, fotovoltaice);
11. Fabricare fructe / legume uscate;
12. Vânzare cărți utilizate;
13. Programe de educație pentru copii (muzică/ teatru etc.);
14. Creare websiteuri pentru firme mici/ aflate la început de drum;
15. Bed and breakfast;
16. Consultant import/ export;
17. Servicii de petrecere a timpului / avut grijă copii;
18. Servicii de plimbat câini/ îngrijire câini/ pisici pe perioade în care stăpânii acestora sunt plecați;
19. Servicii suport pentru mutări;
20. Masaj pentru relaxare;
21. Fotografii pentru diverse evenimente;
22. Reparații de biciclete;
23. Fabricare paste proaspete;
24. Design interior;
25. Organizare de petreceri pentru copii;
26. Catering vegan/vegetarian;
27. Producție și comerț de săpun organic handmade;
28. Babysitter cu programare;
29. Plasare de bone, guvernante, îngrijitoare pentru persoane în vârstă, pentru persoane cu dizabilități;
30. Croitorie de nișă/ Retușuri diverse obiecte de îmbrăcăminte;
31. Stand mobil de sucuri naturale/ înghețată;
32. Școală de arte.

Pentru a identifica o idee bună de afacere este important să identifiți nevoile existente în cadrul comunității, zonei, județului de reședință.



Exemple de întrebări pentru identificarea diverselor nevoi umane în cadrul comunității:

- Există în comunitate toate tipurile de produse și servicii de bază (alimente, transport, medicale etc.)? Satisfac acestea întreaga cerere?
- Ce persoane în cadrul comunității nu beneficiază de serviciile/produsele pe care și le-ar dori?
- Ce tipuri de afaceri sunt cele mai numeroase în comunitate?
- Are comunitatea/zona ceva specific/deosebit (atracții turistice, religioase, tradiții speciale, plante deosebite etc.)?
- Ce produs/serviciu poate fi oferit celor din comunitatea, pe care nu îl au deja?
- Ce produs/serviciu bazat pe resursele specifice ale comunității s-ar putea oferi turiștilor sau altor persoane din țara? Etc.

Scrive propria ta lista de idei de afaceri, cu cel puțin 3 de idei de afaceri.

Pentru fiecare idee de afacere scrie apoi:

- **Ce produse / servicii vei furniza?**
- **Pentru cine (clienții) vor fi aceste produse / servicii? Cui le vei vinde? Cine sunt (ce vârstă, gen, nivel de educație, venituri au clienții)?; Unde se află aceștia din perspectiva situării lor geografice?; Ce comportamente, atitudini și stil de viață au?**
- **Care sunt concurenți/ competitorii?**



- **De ce abilități/ priceperi ai nevoie pentru dezvoltarea afacerii?**
- **Ce aprobări din partea instituțiilor statului (domeniul sanitar, mediu etc.) ai nevoie?**
- **Cum vor fi stabilite prețurile?**
- **Ai nevoie de un brand pentru a furniza aceste servicii/ produse?**
- **Care sunt resursele de care ai nevoie în termeni de spațiu, echipamente, angajați, etc.?**
- **Ce resurse financiare ai nevoie pentru a realiza aceste servicii/ produse? De câți bani ai nevoie pentru a lansa această afacere?** Calculează banii necesari pentru:
 - Chirie spațiu de lucru;
 - Echipamente;
 - Salarii;
 - Lucrări de amenajare a spațiului;
 - Materii prime pentru realizare produse;
 - Cheltuieli de promovare;
 - Servicii de contabilitate, etc.
- **Ce acțiuni vei întreprinde pentru a demara afacerea?**

Analizează apoi fiecare idee de afaceri din perspectiva punctelor de mai jos:

POTRIVIRE PERSONALĂ

- **Afacerea se potrivește cu ceea ce îți place să faci? Este aceasta o afacere care te va pasiona?**
- **Afacerea se potrivește cu ce te pricepi să faci cu adevărat?**



VALOARE PENTRU CLIENT

- **Afacerea aduce ceva nou la serviciile/ produsele existente pe piață?**
- **Există motive pentru care potențialii clienți vor cumpăra de la tine și nu de la alții?**
- **Poți realiza servicii/ produse de calitate ridicată? Cunoști tehnologia de realizare a acestora?**

DIFERENȚIATORI

- **Poți adauga valoare unică produselor/ serviciilor pe care le vei furniza prin această afacere?**

INDUSTRIE/ PIAȚĂ

- **Piața pe care intenționezi să intri este vastă? Este în creștere?**

PROFITABILITATE

- **Este aceasta o afacere bună din perspectiva veniturilor pe care le-ai putea obține?**

CAPITALUL NECESAR

- **Poți obține resursele financiare necesare pentru demararea afacerii?**



ADMINISTRARE

- **Ai abilitățile necesare pentru administrarea acestei afaceri?**

Nu uita că antreprenorii caută întotdeauna idei de produse/ servicii și oportunități care să poată fi comercializate. Ei se axează pe inovație, pe îmbunătățirea lucrurilor, pe adăugarea, crearea și furnizarea unei valori unice. Cu cât adaugă mai multă valoare, cu atât mai mari pot fi câștigurile financiare.

O problemă obișnuită pe care o ridică multe persoane este cea a lipsei de bani pentru a începe o afacere. În mod surprinzător, există o serie de afaceri care nu necesită mulți bani.

Nu dezvoltă o afacere care ar putea fi prea dificilă pentru tine!

Încearcă să identifici o afacere care are un potențial economic pe termen lung!

Fii conștient că s-ar putea să nu vezi o oportunitate care este chiar în fața ta.

Ca regulă generală, persoanele care sunt specialiștii într-un domeniu dezvoltă o afacere mai bine decât non-specialiștii în acel domeniu de activitate.

Încercă să găsești o afacere care va crește în viitor!



Partea 4

AI NEVOIE DE PARTENERI DE AFACERE?



Un parteneriat într-o afacere poate fi comparat cu un parteneriat personal (din relația de cuplu) deoarece implică:

- **Strângerea de bani pentru un scop comun;**
- **Schimbul de resurse personale (competențe, informații, contacte etc.);**
- **Împărțirea sarcinilor și a rezultatelor obținute.**

UN PARTENERIAT DE AFACERI ESTE UN TIP SPECIFIC DE RELAȚIE FORMATĂ DIN ACORDUL DINTRE DOUĂ SAU MAI MULTE PERSOANE PENTRU A DESFĂȘURA O AFACERE ÎN CALITATE DE COPROPRIETARI.

Parteneriatul în afaceri poate fi de 2 tipuri:

- PARTENERIAT GENERAL – în care partenerii gestionează firma și își asumă responsabilitatea pentru managementul întregii afaceri (cazul în care într-un SRL- societate cu răspundere limitată - 2 persoane sunt asociați și administratori ai firmei);
- PARTENERIAT LIMITAT - în care unii partenerii servesc doar ca investitori/ asociați (nu și administratori). Aceștia nu au control total asupra managementului și operării firmei și nu au aceleași obligații ca și partenerii generali.

Unii parteneri pot fi plătiți ca angajați, în timp ce alții au doar o parte din proprietatea firmei și primesc dividende.



Informal, pot exista parteneri juniori și seniori. Aceștia pot avea diferite îndatoriri, responsabilități în cadrul firmei în funcție de tipul de expertiză pe care îl dețin.

AVANTAJELE PARTENERIATULUI ÎN AFACERI SUNT:

- **CAPITAL MAI MARE**

Datorită naturii afacerii, partenerii vor finanța afacerea cu capitalul inițial. Astfel, cu cât mai mulți parteneri există, cu atât mai mulți bani pot pune în afacere, ceea ce va permite o mai mare flexibilitate și un potențial mai mare de creștere. De asemenea, înseamnă un profit mai mare, care va fi împărțit între parteneri;

- **RESPONSABILITATE COMUNĂ**

Partenerii pot împărți responsabilitatea derulării afacerii. Acest lucru le va permite să profite la maxim de abilitățile lor. În loc să-și asume o parte egală din fiecare activitate a afacerii, ei vor putea împărți gestionarea afacerii în funcție de aptitudinile lor. Astfel, partenerul care este specializat în domeniul de activitate al firmei se poate ocupa de realizarea produselor/ serviciilor, realizarea proceselor tehnologice în timp ce un alt partener, care are abilități de vânzare, poate fi principalul agent de vânzări pentru afacere;

- **DECIZII MAI BUNE**

Partenerii iau împreună decizii și se ajută reciproc. Mai mulți parteneri înseamnă mai multe creiere pentru dezvoltarea afacerii.

DEZAVANTAJELE PARTENERIATULUI ÎN AFACERI:

- **DEZACORDURI ÎNTRE PARTENERI**



Unul dintre cele mai evidente dezavantaje ale parteneriatului este pericolul dezacordurilor dintre parteneri. Partenerii ar putea avea idei diferite cu privire la modul în care ar trebui condusă afacerea, cine să facă diverse acțiuni și ce reprezintă cele mai bune interese ale afacerii. Acest lucru poate duce la dezacorduri care dăunează afacerii;

- **LIBERTATE LIMITATĂ**

Întrucât parteneriatul este derulat în comun, este necesar ca toți partenerii să fie de acord cu lucrurile care se fac. Aceasta înseamnă că, în anumite circumstanțe, există mai puține libertăți în ceea ce privește gestionarea afacerii;

- **RĂSPUNDEREA PENTRU ACȚIUNILE PARTENERILOR**

Fiecare dintre parteneri își asumă răspunderea pentru acțiunile partenerilor;

- **ÎMPĂRȚIREA PROFITURILOR**

Partenerii împart profiturile obținute de firmă.

Întrebarea pe care este important să ți-o adresezi este: Tu ai nevoie de un partener de afacere?

Îți recomandăm să pornești la drum cu un partener de afacere, dacă:

- **Nu ai suficientă experiență profesională în domeniul de activitate în care intenționezi să îți dezvolti afacerea;**
- **Nu ești convins că ideile tale de afacere pot fi de succes;**
- **Nu ai suficienți bani pentru a demara afacerea;**



- **Ai găsit o persoană care dorește să fie parteneră cu tine și care împărtășește aceeași viziune cu tine privind dezvoltarea afacerii;**
- **Crezi că persoana pe care o dorești parteneră va aduce valoare adăugată pentru dezvoltarea afacerii;**
- **Ai găsit o persoană care deține competențe importante pentru dezvoltarea afacerii, care sunt complementare cu cele pe care le deții tu;**
- **Consideri că vei avea nevoie de suport pe parcursul dezvoltării afacerii, de cineva care ție exact prin ce treci și care te va susține în momentele dificile de dezvoltare ale afacerii;**
- **Crezi că vei avea nevoie de cineva alături de tine, care să muncească zi de zi pentru a crește afacerea.**



Partea 5

PLANIFICĂ-ȚI AFACEREA ÎN DETALIU!



După ce ai stabilit ideea de afacere pe care vrei să o dezvolti, următorul pas este să definești în detaliu propria afacere.

Pentru asta este important să stabilești:

- **Descrierea în detaliu a produselor/ serviciilor ce vor fi livrate de firmă (formă, dimensiune, culoare, materii prime utilizate, rețete ce vor fi folosite, mod de ambalare etc.);**
- **Tehnologia folosită pentru fabricarea produsului/ etapele de furnizare a serviciilor (pașii ce vor fi parcurși, timpi necesari etc.);**
- **Echipamentele necesare pentru fabricarea produsului/ furnizarea serviciului, ambalarea și vânzarea acestora (caracteristici, funcțiuni/ capacități, fabricant, preț etc.);**
- **Spațiul necesar pentru fabricarea produsului/ furnizarea serviciului – Acesta este în proprietatea ta sau vei fi nevoit să îl închiriezi? Află prețul chiriei, utilitățile disponibile;**
- **Amenajări necesare pentru spațiul identificat – Care este destinația acestuia în actele de proprietate? Este necesară autorizație de construire pentru modificarea destinației și realizare amenajărilor necesare? Dacă da, cât va costa documentația necesară pentru obținerea autorizației de construire? Care este perioada necesară până la obținerea autorizației de construire?;**



- **Avize și autorizații de funcționare necesare - de mediu, sanitar/veterinar, sănătate publică etc. – procedurile de obținere a acestor avize/ autorizații – cerințele impuse de legislația aplicabilă domeniului de activitate;**
- **Clienții potențiali – nr. al acestora, distanța față de aceștia, modalitatea de a intra în contact cu aceștia/ de a vinde acestora;**
- **Resurse umane necesare pentru fabricarea și vânzarea produselor/ serviciilor;**
- **Competitorii direcți ai afacerii tale – elemente despre produsele/ serviciile acestora, clienții acestora, prețul produselor/ serviciilor acestora, modalitățile de promovare și de vânzare practicate de aceștia;**
- **Care vor fi costurile produselor / serviciilor tale?**
- **Care vor fi prețurile produselor / serviciilor tale?**

Trebuie să știi diferența dintre cost, preț și valoare:

- Costul este suma de bani pe care o cheltui pentru a realiza produsul/ serviciul tău;
- Prețul este recompensa financiară plătită de client pentru că furnizezi produsul/ serviciul;
- Valoarea este cât consideră clienții că face produsul/serviciul tău.



Legat de stabilirea prețului produsului/ serviciului oferit îți putem spune că:

- Prețul pe care îl ceri pentru produsele / serviciile tale este una dintre cele mai importante decizii de afaceri pe care o iei. Afacerea ta poate fi profitabilă dacă se bazează pe un preț adecvat al produselor/ serviciilor;
- Prețul trebuie să fie în acord cu valoarea beneficiilor pe care afacerea ta le furnizează clienților, aceștia având în minte prețul pe care competitorii tăi îl cer;
- Când stabilești prețurile trebuie să te asiguri că nivelurile acestora și al vânzărilor permit afacerii tale să fie una profitabilă;
- Este important să afli ce oferă și cât cer competitorii tăi;
- Nu este înțelept să îți fixezi prețuri prea mici sau prea mari fără un motiv întemeiat. Dacă prețurile sunt prea mici atunci te afli departe de profit, iar dacă prețurile sunt prea mari vei pierde clienți și asta dacă nu le oferi ceva ce aceștia nu pot găsi în altă parte. Stabilirea unui preț prea mare sau prea mic îți limitează creșterea afacerii, îți poate afecta vânzările și fluxul de numerar;
- Percepția cu privire la produsele și serviciile tale este foarte importantă. Pe anumite piețe, un preț mare întărește percepția că produsele tale au o valoare ridicată. Acest fapt poate încuraja clienții să cumpere de la tine. Poate fi util să stabilești prețuri diferite pentru clienți diferiți, ca o modalitate de a mulțumi pentru loialitatea de a cumpăra de la tine;
- Înainte de stabilirea prețurilor este important să îți identifici toate cheltuielile ce vor fi efectuate în vederea înființării afacerii și obținerii produselor / serviciilor (materii prime,



materiale, salarii, taxe, cheltuieli de promovare, servicii de contabilitate, utilități, chirie, avize etc.).



Partea 6

ATRAGE FINANȚARE PENTRU AFACEREA TA!



Pentru a da drumul afacerii pe care ai gândit-o s-ar putea să ai nevoie de o anumită sumă de bani (pentru echipamente, pentru materiale de producție, pentru amenajarea spațiului, pentru crearea unor instrumente de promovare etc.).

În prima fază, este important să știi ce sume de bani ai nevoie pentru a pune pe picioare afacerea și cum vor fi cheltuite aceste sume.

Poți obține sprijin pentru afacerea ta astfel:

- **ÎMPRUMUTURI DE LA PRIETENI, FAMILIE, CUNOȘTINȚE;**
- **ECONOMII PERSONALE;**
- **VINDEREA UNOR OBIECTE PERSONALE DE VALOARE;**
- **ÎNCHIRIEREA UNOR SPAȚII/OBIECTE PERSONALE;**
- **GĂSIREA UNUI AL DOILEA LOC DE MUNCĂ;**
- **CARDURI DE CREDIT;**
- **ÎMPRUMUTURI CU IPOTECĂ PE BUNURI PERSONALE;**
- **ALTE TIPURI DE ÎMPRUMUTURI BANCARE;**
- **ACCESUL LA PROGRAME NAȚIONALE DE FINANȚARE;**
- **ACCESUL LA PROGRAME EUROPENE DE FINANȚARE;**



- **ATREGEREA DE PARTENERI DE AFACERE CARE AU RESURSE FINANCIARE DISPONIBILE PENTRU PUNEREA PE PICIOARE A AFACERII.**

Familia și prietenii pot fi surse bune la care să apelezi dacă ai nevoie să strângi sume nu foarte mari de bani pentru începerea afacerii. Discută cu ei, prezintă-le planul tău de afaceri și solicită-le ajutorul. Explică-le clar cum vor fi utilizați banii lor și în cât timp estimezi că îi vei putea înapoia. Discută diferite posibilități de a le da banii înapoi (la finalul perioadei stabilite, în rate lunare egale, în mai multe tranșe la anumite termene etc.) pentru că ei să aibă încredere în tine și să fie convinși că depui toate eforturile pentru a le returna banii la timp.

Dacă, în familie, ai deja banii necesari pentru pornirea afacerii, este bine să discuți cu toți membri pentru a le arăta ceea ce vrei să faci cu acești bani și a-i ruga să te susțină. Vei vedea că sprijinul acordat de familie pentru începerea unei afaceri – financiar sau moral – este foarte important și te va motiva.

Atunci când ai nevoie de o sumă destul de mare de bani pentru a porni afacerea, familia și prietenii s-ar putea să nu aibă destule resurse financiare să te susțină. În acest caz, ar trebui să te gândești la obținerea unui împrumut de la bancă. Dacă veniturile tale nu îți permit obținerea unui credit și banca acceptă existența unor giranți pentru credit, poți încerca să ceri ajutorul prietenilor sau familiei, rugându-i să garanteze (gireze) pentru tine.

Pentru a obține finanțare de la o bancă, îți recomandăm să încerci la mai multe bănci înainte de a decide.

O sursă importantă pentru dezvoltarea afaceri tale pot fi banii europeni nerambursabili sau fondurile naționale pentru dezvoltarea afacerii.

DINTRE PROGRAMELE NAȚIONALE DE FINANȚARE, CEL POTRIVIT ESTE PROGRAMUL START-UP NATION.



Detalii despre acest program de finanțare poți obține de la adresa <http://www.aippimm.ro/articol/programe>.

Ca aspecte generale pe care este necesar să le ai în vedere dacă dorești să obții finanțare în cadrul Programului Start-up Nation menționăm următoarele:

- Poți obține finanțare doar dacă ideea ta de afacere este una pentru care ai putea obține maxim de punctaj, conform grilei de evaluare a proiectelor din cadrul programului;
- Este necesar să citești cu atenție documentele programului (ordinul de aprobare a schemei de finanțare, modelul de plan de afacere, etc.) pentru a putea întocmi corect documentele dosarului de finanțare;
- Este necesar să obții oferte de la furnizori pentru echipamentele de care ai nevoie, precum și informații despre celelalte cheltuieli pe care le vei efectua în perioada de implementare a proiectului;
- Este necesar să afli toate informațiile privind autorizațiile/ avizele de care ai nevoie pentru funcționarea afacerii pentru a putea stabili corect calendarul activităților privind dezvoltarea afacerii;
- Este important să afli informații despre potențialii clienți cât și despre firmele concurente;
- Este important să cunoști întreaga tehnologie de producere/ fabricare a produselor/ serviciilor ce fac obiectul afacerii tale.

O ALTĂ SURSĂ PENTRU FINANȚAREA AFACERII TALE ESTE PROIECTUL START CALIFICARE: Un nou început pentru NEETS
în cadrul căruia te-ai înscris.



Ce este necesar să știi pentru a obține finanțare în cadrul acestui proiect?

- Va fi necesar să înscrii planul tău de afacere la concursul ce va avea loc în cadrul proiectului;
- Planul de afacere va viza aspectele de mai jos:
 - DATE DESPRE FIRMĂ ȘI ACȚIONARI/
ADMINISTRATOR;
 - DESCRIEREA AFACERII ȘI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI;
 - ANALIZA SWOT A AFACERII;
 - SCHEMA ORGANIZATORICĂ ȘI POLITICA DE RESURSE UMANE;
 - DESCRIEREA PRODUSELOR/ SERVICIILOR/ LUCRĂRILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII;
 - ANALIZA PIEȚEI DE DESFACERE ȘI A CONCURENȚEI;
 - STRATEGIA DE MARKETING;
 - PROIECȚII FINANCIARE.
- Planul tău de afacere va fi evaluat de către o comisie de evaluare;
- În măsura în care planul tău de afacere va fi selectat pentru finanțare, vei semna un contract de subvenție.



- Subvenția, sub formă de ajutor de minimis, va fi în valoare de maxim 20.000 euro și se va acorda în 2 tranșe- prima tranșă în valoare de maxim 75%, iar tranșa 2 se va acorda dacă vei face dovada că ai angajat minim 1 persoana.
- Semnarea contractului de subvenție va fi condiționată de crearea a minim 1 loc de muncă ce vor fi înființate la cel târziu 6 luni de la semnarea contractului de ajutor de minimis. Aceste locuri de muncă vor fi menținute minim 6 luni după finalizarea proiectului;
- În implementarea planului tău de afacere vei beneficia de servicii suport, personalizate de consiliere/ consultanță/ mentorat.



Partea 7

FUNCȚIONEAZĂ LEGAL!



Pentru a acționa legal, unul dintre cei mai importanți pași în inițierea unei afaceri este să înființezi o formă legală de funcționare.

În funcție de domeniul de activitate și de capitalul disponibil, trebuie să alegi forma juridică de organizare a activității economice.

Poți alege din cele 4 tipuri de organizare a unei afaceri.

Persoană Fizică Autorizată (P.F.A.)

Această formă de organizare legală este recomandată dacă vrei să demarezi o mică afacere. Se ține contabilitate în partidă simplă, respectiv un Registru de încasări și plăți în care se trec toate veniturile și cheltuielile lunare, deci nu este nevoie de contabil, acesta fiind unul dintre avantajele.

Impozitarea se face trimestrial, impozitul de 10% fiind aplicat la salariul minim dacă se optează pentru normă sau la valoarea totală a veniturilor nete, care se calculează ca diferența dintre veniturile încasate și cheltuielile deductibile realizate în cursul anului fiscal. De asemenea, PFA plătește contribuții la pensii (CAS) și sănătate (CASS) la nivelul de 1.900 de lei (salariul minim pe economie). PFA poate avea în obiectul de activitate cel mult 5 clase de activități prevăzute de codul CAEN și poate angaja cel mult 3 persoane.

Întreprindere Individuală (I.I.)

Întreprinderea Individuală este o întreprindere economică, fără personalitate juridică, organizată de un întreprinzător persoană fizică.

Pentru înființarea unei întreprinderi individuale în anumite activități economice este necesar să ai o anumită pregătire profesională sau un atestat al pregătirii profesionale.

Întreprinderea individuală poate desfășura orice fel de activitate, cu excepția celor organizate și reglementate prin legi speciale (precum



medicină, avocatură, notariat, arhitectură și contabilitate) și poate avea în obiectul de activitate cel mult 10 clase de activități prevăzute de codul CAEN.

Întreprinderea individuală se administrează prin contabilitate simplă, poate avea mai multe domenii de activitate, poate angaja până la 8 salariați, iar modul de impozitare este asemănător PFA-urilor.

Întreprindere Familială (I.F.)

Întreprinderea Familială se constituie printr-un acord încheiat de membrii familiei, obligatoriu în formă scrisă. Reprezentantul acesteia trebuie să aibă minim 18 ani.

Întreprinderea familială poate angaja numai persoane din cadrul aceleiași familii, indiferent de numărul acestora, nu și terțe persoane. Numărul minim de membri este doi, iar familia este considerată a fi reprezentată de soț, soție, copiii care au împlinit vârsta de 16 ani, rudele și afinii până la gradul al patrulea inclusiv. Membrii I.F. pot fi simultan Persoană Fizică Autorizată (PFA) și titulari ai unor Întreprinderi Individuale.

IF poate activa în agricultură, industrie, turism, construcții, IT sau comerț.

Nu se pot constitui în I.F. profesiile liberale, activitățile economice a căror desfășurare este organizată și reglementată prin legi speciale și activitățile economice pentru care legea a instituit un regim juridic special, anumite restricții de desfășurare sau alte tipuri de interdicții.

Modul de impozitare este asemănător PFA-urilor.

Societate comercială cu răspundere limitată (S.R.L.)

Se pot asocia și forma o S.R.L. atât persoane fizice, cetățeni români sau străini, cât și persoane juridice române sau străine. Capitalul social minim este de 200 RON.



Societățile cu răspundere limitată sunt cea mai des întâlnită formă de organizare a activităților economice.

Societățile comerciale cu răspundere limitată – cunoscute și ca S.R.L. – includ mai multe tipuri de firme, care se diferențiază în funcție de numărul de angajați, cifra de afaceri și activele pe care le au. Aceste tipuri sunt: microîntreprinderile, întreprinderile mici, întreprinderile mijlocii și întreprinderile mari. În cazul în care îți vei înființa un SRL, cel mai probabil vei porni prin a fi microîntreprindere.

Administratorul este ales de către asociați. Dacă societatea are un singur asociat, acesta este singurul în măsura să reprezinte societatea sau să delege terțe persoane fizice sau juridice pentru administrare sau reprezentare.

SRL-urile plătesc un impozit pe venit de 1% dacă au cel puțin un salariat și cifra de afaceri de până la 500.000 euro și de 3% dacă nu au niciun salariat.

CUM SĂ ALEGI TIPUL DE ORGANIZARE A AFACERII

Atunci când vei alege tipul de organizare juridică a afacerii tale este bine să ții cont următoarele:

- **Ce activitate vei face** - Unele tipuri de organizare a afacerilor se potrivesc mai bine pentru anumite feluri de activități. Spre exemplu, dacă vrei să îți deschizi un restaurant/local, este recomandată o societate comercială cu răspundere limitată. Dacă vrei să îți deschizi o pensiune cu familia, ai putea să ai o întreprindere familială.
- **Cine va presta munca**- Dacă pentru ceea ce vrei să faci este îndeajuns munca a cel mult 3 persoane angajate (ex. să ai un atelier de cizmărie sau croitorie), atunci este recomandată înființarea unei P.F.A. Din contră, dacă activitatea aleasă implică mai multe persoane (ex. să deschizi un restaurant sau o pensiune), te poți gândi să deschizi un SRL.



- **Ce tip de clienți vei avea** - Dacă majoritatea clienților tăi sunt persoane fizice (adică oameni, nu firme) atunci este recomandat să alegi o formă de organizare care are opțiunea de a fi neplătitoare de T.V.A. sub o anumită cifră de afaceri. Dacă vei vinde către firme, atunci este avantajos să fii plătitor de TVA.

Încearcă să discuți cu un contabil înainte de înființarea firmei.

PAȘII NECESARI PENTRU A-ȚI ÎNREGISTRA LEGAL AFACEREA

În continuare îți vom prezenta pașii necesari pentru înființarea unui SRL.

Modelele de acte necesare se regăsesc pe website-ul Registrului Comerțului.

Pasul 1

Să ai actele de identitate ale viitorilor asociați în original;

Pasul 2

Să stabilești detalii despre cum va fi organizată societatea:

- Să alegi forma societății (în cazul nostru S.R.L.);
- Să alegi obiectului de activitate al firmei, potrivit clasificării CAEN; stabilirea obiectului principal de activitate și a obiectelor secundare de activitate;
- Să ai un act care să arate drepturile de folosință sau de proprietate asupra spațiului unde se va înființa firma (ex. titlu de proprietate sau contract de închiriere ori de comodat, dacă spațiul unde se desfășoară activitatea nu este proprietatea ta) - este necesară o copie a actului de folosință sau de proprietate al imobilului în care se declară sediul social al afacerii;
- Să alegi denumirea societății (se dau cel puțin 3 denumiri);
- Să decizi cât va fi capitalul social. Capitalul social minim este de 200 lei pentru S.R.L.;



- Să decizi cine va fi administratorul societății (poți fi chiar tu);
- Să alegi dacă firma o să fie plătitoare de TVA sau nu.

Pasul 3

- Să rezervi denumirea societății. Verificarea disponibilității numelui de firmă o poți face pe website-ul oficial al Registrului Comerțului <http://recom.onrc.ro>, secțiunea Verificări preliminare. Rezervarea numelui firmei se va face la Registrul Comerțului;
- Să întocmești actul constitutiv (modele de astfel de acte găsești pe site-ul www.onrc.ro);
- Să deschizi un cont curent în bancă și să depui capitalul social. Acesta se depune la bancă într-un cont special, nefiind percepute comisioane lunare de administrare. Capital minim pentru S.R.L. este 200 RON;
- Să ai specimenul de semnătura al administratorului legalizat notarial;
- Să obții acordul Asociației de Proprietari și al vecinilor pentru spațiul care va fi sediul social al firmei - dacă este cazul (modelul unui astfel de acord se găsește pe site-ul www.onrc.ro).

Pasul 4

Se depun la Oficiul Registrului Comerțului din județul tău:

- Cererea de înregistrare a societății (formulare tip: cerere, declarație pe proprie răspundere, anexa vector fiscal etc. – pe care le poți obține de pe site-ul Oficiului Național al Registrului Comerțului www.onrc.ro);
- Toată documentația de mai sus (cu excepția acelor acte și documente care nu au fost solicitate de către personalul Registrului Comerțului).

Pasul 5

Ridicare acte



Registrul Comerțului va elibera următoarele acte care vor atesta înființarea firmei:

- Certificatul de înregistrare a firmei;
- Hotărârea Tribunalului judecătoresc de pe lângă Oficiul Național al Registrului Comerțului;
- Certificatul constatator.

Pasul 6

Etape ulterioare

- Realizarea ștampilei societății: vei avea nevoie de copie de pe certificatul de înregistrare al societății, respectiv o copie după actul tău de identitate;
- Deschiderea contului bancar: la dosarul ce a fost depus la Oficiul Registrului Comerțului a fost atasată o copie de pe chitanța emisă de banca la care a fost depus capitalul social. După înregistrarea firmei este necesară deschiderea efectivă a contului bancar al societății, prezentând chitanța originală.

AVIZE ȘI AUTORIZAȚII NECESARE DUPĂ ÎNFIINȚAREA FIRMEI

O alta procedură foarte importantă este autorizarea codului sau codurilor CAEN aferente activităților pe care le desfășori la sediul social sau la punctul de lucru.

Simpla existență a unui cod CAEN în actul constitutiv al societății nu este suficientă.

Aceasta procedură presupune să înregistrezi la RECOM acele coduri CAEN care corespund activităților pe care societatea înființată de tine le va desfășura, precum și asumarea responsabilității de a cunoaște și respecta prevederile legislației în vigoare cu privire la normele sanitar-veterinare, de protecție a mediului și a muncii, în funcție de activitățile desfășurate.



Acest lucru se face prin completarea unor anexe și declarații pe proprie răspundere de către tine.

Documentele necesare pentru această procedură diferă în funcție de momentul în care vei face autorizarea: la început, odata cu înființarea societății sau ulterior înființării societății.

CUM OBTII AVIZE/ ACORDURI/ AUTORIZATII LA ANPM (DE MEDIU)

Deschiderea unei afaceri presupune, în anumite cazuri, realizarea unor activități care ar putea avea un impact negativ asupra mediului – rebuturile și deșeurile rezultate în urma unor activități economice fiind doar câteva exemple.

Astfel, Agenția Națională pentru Protecția Mediului impune obținerea acordului/ autorizației de mediu societăților care desfășoară anumite activități. Categoriile de activități cu impact semnificativ asupra mediului pentru care este necesară obținerea autorizației de mediu sunt prevăzute în anexa nr. 1 din Ordinul 1798/2007.

Acordul de mediu reprezintă un act administrativ ce este emis de către ANPM - Agenția Națională de Protecția Mediului, înainte de începerea realizării unui proiect ce implică obligativitatea acestui acord. Prin intermediul acordului de mediu sunt stabilite condițiile și, după caz, măsurile pentru protecția mediului ce trebuie respectate în cazul realizării proiectului propus.

Procedura de evaluare a impactului asupra mediului (EIA) este descrisă în HG nr. 445/2009 privind evaluarea impactului anumitor proiecte publice și private asupra mediului și OM nr. 135/2010 privind aprobarea Metodologiei de aplicare a evaluării impactului asupra mediului pentru proiecte publice și private.

Etapele procedurale ce trebuie parcurse în vederea evaluării adecvate sunt stabilite conform OM nr. 19/2010 pentru aprobarea



Ghidului metodologic privind evaluarea adecvată a efectelor potențiale ale planurilor sau proiectelor asupra ariilor naturale protejate de interes comunitar.

Pentru realizarea etapei de evaluare inițială, vei solicita emiterea acordului de mediu la autoritatea județeană pentru protecția mediului, prin depunerea unei notificări privind intenția de realizare a proiectului, însoțită de certificatul de urbanism emis în condițiile legii privind autorizarea executării lucrărilor de construcții (obligatoriu doar dacă ai un spațiu care necesită modernizare sau vrei să construiești un spațiu nou), planurile de situație, planul de încadrare în zonă și dovada achitării tarifului aferent acestei etape.

Agenția județeană pentru protecția mediului te va informa, în scris, cu privire la:

- clasarea notificării pentru proiectele care nu intră sub incidența art. 28 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 57/2007 cu precizarea "Nu se supune procedurii de evaluare a impactului asupra mediului și procedurii de evaluare adecvată";
- respingerea justificată a solicitării acordului pentru proiectele amplasate în zone cu restricții de construire stabilite prin legislația din domeniul protecției mediului, cu precizarea neconformităților constatate și/sau a actelor normative incidente ale căror prevederi nu sunt respectate;
- decizia privind necesitatea demarării procedurii de evaluare a impactului asupra mediului, inclusiv a procedurii de evaluare adecvată, prin depunerea memoriului de prezentare.

Memoriul de prezentare se întocmește conform conținutului-cadru prevăzut în anexa nr. 5 la Metodologie.

Pentru proiectele care intră sub incidența prevederilor art. 28 din Ordonanța de urgență a Guvernului nr. 57/2007, cu modificările și completările ulterioare, memoriul de prezentare va conține informațiile prevăzute în ghidul metodologic privind evaluarea



adecvată, precum și coordonatele geografice ale amplasamentului proiectului.

Totodată trebuie să informezi publicul interesat prin anunț în ziar cu privire la depunerea solicitării de Acord de Mediu.

Agenția pentru Protecția Mediului va decide adoptare fără Acordul de Mediu (procedura se oprește la Decizia Etapei de Încadrare) sau continuarea procedurii prin adoptarea cu Acordul de Mediu ceea ce impune întocmirea Studiului de Evaluare de Impact.

În cazul deciziei de adoptare fără Acordul de Mediu se va completa documentația cu eventualele solicitări ale comisiei și se va publica un al doilea anunț prin care publicul interesat este informat de decizia APM – Proiect adoptat fără acordul de mediu, caz în care procedura se oprește la Decizia Etapei de Încadrare.

În cazul deciziei de adoptare cu acordul de mediu procedura continuă cu Evaluarea Impactului. Studiul de Evaluare de Impact presupune dezbateri publice și evaluarea amplasamentului din multe puncte de vedere specifice activității.

Autorizația de mediu reprezintă un act administrativ pe care trebuie să îl obțină agenții economici care desfășoară activități cu un impact negativ asupra mediului, indiferent de natura acestora. Acest document stabilește parametrii legali de funcționare a unei activități deja existente sau a unei activități în curs de deschidere și este obligatorie în momentul punerii în funcțiune a activității respective.

Procedura de reglementare este stabilită prin OM nr. 1798/2007 pentru aprobarea Procedurii de emitere a autorizației de mediu, cu modificările și completările ulterioare.

Lista activităților pentru funcționarea cărora este necesară obținerea autorizației de mediu este dată în Anexa 1 a OM nr. 1798/2007.

Solicitarea autorizației de mediu o vei face la Agenția pentru Protecția Mediului (APM) din județul în care îți desfășori activitatea.



Dupa întocmirea și depunerea dosarului către Administrația pentru Protecția Mediului, următorul pas pentru eliberarea autorizației de mediu este verificarea pe teren, făcută de către specialiștii Autorității. În cadrul verificării se vor analiza toate documentele în vederea stabilirii conformității, se va verifica amplasamentul precum și necesitatea unor documente suplimentare.

Dupa verificarea tuturor documentelor pentru eliberarea autorizației de mediu, Administrația pentru Protecția Mediului va face publică decizia, aceasta fiind valabilă 5 ani.

Pentru anumite activități, această autorizație este necesară doar în condiții specifice de capacitate, producție etc., ceea ce face necesară solicitarea unui punct de vedere de la APM pentru a ști cu exactitate dacă ai sau nu nevoie de autorizație de mediu pentru activitățile societății tale. Astfel, recomandăm verificarea necesității de a obține această autorizație la agenția APM din județul tău.

Îți recomandăm să mergi la APM din județul în care îți vei desfășura activitatea și să ceri informații cu privire la necesitatea obținerii acestei autorizații pentru afacerea ta – vei scuti timp, energie și bani.

CUM OBȚII AUTORIZAȚIA SANITARĂ ȘI AUTORIZAȚIA SANITAR-VETERINARĂ

Dacă vrei să comercializezi produse alimentare (în magazine alimentare sau unități de alimentație publică) sau alte tipuri de activități specifice ai nevoie de autorizație de la DSP și de la DSV.

Pentru **autorizarea sanitară** vei depune la sediul ANSVSA din raza firmei pe care ai înființat-o, un dosar ce trebuie să conțină:

- planul de amplasare a obiectivului;
- proiectul planului unității cu fluxurile tehnologice și evidențierea echipamentelor și utilajelor;



- memoriul tehnic justificativ, cuprinzând descrierea activităților ce urmează a se desfășura și a obiectivului;
- copia certificatului de înregistrare;
- certificat constatator emis de oficiul registrului comerțului din a cărui rază teritorială își are sediul/domiciliul firma.

În principiu, inspectorii ce urmează să vină în control verifică dosarul depus de tine în momentul depunerii și pot respinge dosarul pentru completare. În cazul în care dosarul corespunde cerințelor ANSVSA și se va elibera autorizația de funcționare.

Documentația necesară pentru a obține **notificărea privind asistența de specialitate de sănătate publică**, este în conformitate cu prevederile Ordinului ministrului sănătății nr. 1030/2009, cu modificările și completările.

Conform prevederilor Ordinului MS nr. 1030/2009, cu modificările și completările ulterioare, se aplică pentru evaluarea de specialitate asupra modului de îndeplinire a cerințelor prevederilor legale în vigoare privind igiena și sănătatea publică, la amplasarea, amenajarea, construirea și pentru funcționarea unei unități care desfășoară o activitate cu risc pentru sănătatea populației.

Certificatul de urbanism este necesar dacă vei desfășura activitatea într-un spațiu care necesită modernizare/ modificare față de funcțiunile inițiale sau vei desfășura activitate într-un spațiu pe care vrei să îl construiești.

Așadar, în situația în care dorești să obții o autorizație de construcție (pentru construcție nouă sau modernizarea/ modificarea unei construcții existente), prima operațiune ce se impune să o faci este aceea de a obține certificatul de urbanism.

Certificatul de urbanism este actul de informare prin care vei afla:

- informații privind regimul juridic, economic și tehnic al terenurilor și construcțiilor existente la data solicitării, în conformitate cu prevederile planurilor urbanistice și ale regulamentelor aferente acestora ori ale planurilor de



amenajare a teritoriului, după caz, avizate și aprobate potrivit legii;

- cerințele urbanistice care urmează să fie îndeplinite în funcție de specificul amplasamentului;
- lista cuprinzând avizele/ acordurile necesare în vederea autorizării;
- obligația de a contacta autoritatea competentă pentru protecția mediului, în scopul obținerii punctului de vedere și, după caz, al actului administrativ al acesteia, necesare în vederea autorizării.

Pentru emiterea certificatului de urbanism, trebuie să depui la Biroul de urbanism din cadrul Primăriei o documentație cuprinzând:

- cererea-tip;
- planuri cadastrale/topografice;
- dovada acte de proprietate;
- extras de carte funciară;
- copie certificat înregistrare firmă;
- documentul de plată a taxei de eliberare a certificatului de urbanism, în copie.

Certificatul de urbanism nu conferă dreptul de a executa lucrări de construcții (nu ține loc de autorizație de construire/desființare).

Autorizația de construire este actul prin care autoritatea publică locală (Biroul de Urbanism din cadrul Primăriei) va aviza proiectul propus de tine (în conformitate cu cerințele prevăzute în certificatul de urbanism) și certifică dreptul de începere a lucrării.

Dosarul prin care soliciți Autorizația de Construire se întocmește cf. Legii 50/1991 și va cuprinde:

- cererea tip pentru emiterea AC;
- certificatul de urbanism (în copie);
- dovada titlului de proprietate asupra terenului/clădirii (copie legalizată);
- proiectul (documentația tehnică) pentru autorizarea executării lucrărilor de construcții – DTAC, inclusiv referatele de verificare, în original (2 exemplare);



- avizele și acordurile care sunt solicitate prin certificatul de urbanism, inclusiv acordul de Mediu;
- dovada privind achitarea taxelor legale.

Termenul legal de eliberare a AC este de 30 de zile calendaristice de la data depunerii documentației complete.

Deschiderea unei afaceri presupune, de multe ori, și să obții unele autorizații de funcționare de la Primărie.

Informații generale despre acordul/ autorizația de funcționare de la Primărie:

Acordul de funcționare se eliberează pentru anumite activități non-alimentare.

Autorizația de funcționare se eliberează pentru activitățile alimentare.

Solicitarea acordului/autorizației de funcționare de la Primărie se face după ce au fost autorizate la Registrul Comerțului pentru punctul de lucru acele activități pe care dorești ca firma ta să le desfășoare, după ce faci demersuri pentru autorizare la alte instituții avizate (după caz, la DSV, DSP, Autoritatea de Mediu, ISU etc.) și după ce închei anumite contracte de prestări servicii cu terți (ex: contract salubritate, dezinsecție etc., după caz).

Pentru a obține acordul/autorizația de funcționare de la Primărie se plătește o taxă, în funcție de natura activităților pe care le vei desfășura.

Valabilitatea acordului/ autorizației de funcționare de la Primărie este de 1 an. Aceasta trebuie să o reînnoiești anual.

Îți recomandăm să verifici la primărie dacă această autorizație se aplică afacerii tale.

Pentru o primă îndrumare în demersurile de autorizare a afacerii tale, poți consulta codurile CAEN care ar presupune autorizarea la



Primărie în OG 99/2000 privind comercializarea produselor și serviciilor de piață.

Autorizarea codurilor CAEN de către Primărie este o procedură reglementată local, ceea ce înseamnă că uneori, primăriile aleg să nu impună obținerea unor autorizații de la Primărie pentru anumite activități.

Obligatorii sunt întotdeauna pentru activitățile de alimentație publică, însă celelalte pot să nu facă subiectul acestei autorizații.

De aceea, îți recomandăm să întrebi la primăria localității unde îți vei desfășura activitatea cu privire la necesitatea obținerii acestei autorizații pentru afacerea ta – pentru a scuti timp, energie și bani.



Partea 8

**CUCEREȘTE-ȚI
CLIENTII, ÎNVINGE-
ȚI CONCURENȚA!**



Pentru a avea succes în afaceri este important să te concentrezi pe înfrângerea concurenței, respectiv a firmelor care oferă produse/ servicii similare cu cele ale afacerii tale.

Pentru a îți învinge concurența este important să știi despre ce este și cum se poate obține AVANTAJ COMPETITIV.

Prin avantajul competitiv înțelegem realizarea de către o întreprindere a unor produse sau servicii superioare dintr-un anumit punct de vedere semnificativ pentru consumatori, comparativ cu ofertele similare ale concurenților.

Avantajul competitiv al unei firme se dezvoltă pornind de la o caracteristică unică (sau mai multe) - ceva măsurabil, fizic și concret – pe care o are produsul sau serviciul furnizat de firma ta față de serviciile sau produsele furnizate de firmele concurente.

Această caracteristică diferită a produsului/ serviciului îi determină pe clienți să ia decizii de cumpărare.

Cel mai important avantaj competitiv îl obțin firmele care rescriu regulile unei industrii în așa fel încât aceasta să fie poziționată în mod unic pe piață.

O astfel de strategie poate genera cele mai mari recompense, dar poate provoca și cele mai mari riscuri.

O firma are avantaj competitiv dacă:

1. Clienții perceap o diferență constantă între produsele / serviciile firmei și cele ale concurenței sale și această



diferență apare în unul sau mai multe criterii cheie de cumpărare;

2. Diferența provine dintr-un decalaj de caracteristici ale produselor/ serviciilor firmei și cele ale concurenților săi;

3. Diferența de caracteristici rezistă în timp.

În cazul serviciilor, unele dintre cele mai importante avantaje competitive vin de la modul în care acestea sunt realizate, de la flexibilitatea, viteza, abilitățile de bază ale celor care furnizează aceste servicii, credibilitatea, cunoașterea, corectitudinea, comunicarea, receptivitatea în furnizarea serviciilor.

În cazul unui produs, criteriile de cumpărare sunt de obicei atribute ce afectează prețul pe care îl plătesc consumatorii produsului, modul în care aceștia percep produsul sau accesul la acesta, diverse elemente tangibile (calitatea, aspectul, funcționalitatea).

PRINCIPALA MODALITATE DE A OBȚINE AVANTAJ COMPETITIV ESTE INOVAȚIA.

Inovația este instrumentul specific al antreprenorilor prin care aceștia crează noi produse / servicii sau aduc îmbunătățiri celor existente deja pe piață.

Inovația vizează crearea unei noi soluții la o problemă existentă, sau luând o soluție existentă și făcându-o mai bună.

Cunoașterea clienților este esențială pentru inovare.

Întelegerea nevoilor clientului și orientarea spre a oferi "calitatea" pe care acesta o dorește reprezintă cheia succesului pentru oricare business.



Fiind la început de drum, antreprenorul are flexibilitatea necesară de a se adapta mai rapid la piață și la client, aceasta constituind un mare avantaj în fața companiilor mari, cu prezență veche în piață.

Pentru a inova, înțelege-ți potențialii clienți și construiește relații cu aceștia astfel încât să afli ceea ce le place sau nu le place în ceea ce privește produsele/ serviciile pe care vei dori să le oferi.

În funcție de dimensiunea afacerii, relațiile cu clienții pot fi cel mai important factor care conduce către inovație.

Clienții vor spune ce au nevoie sau doresc, iar acest fapt poate ghida procesul de inovare.

Procesul de inovare în afaceri are trei etape:

- **ETAPA DE CĂUTARE**

În această etapă se caută idei noi pentru a oferi mai multă valoare clienților sau pentru a veni cu o propunere de valoare pentru un set nou de clienți.

Faza de căutare necesită o înțelegere solidă a industriei și a segmentului de clienți vizat. De foarte multe ori, cu cât ești mai aproape de clienți, cu atât ai o mai bună înțelegere cu privire la ceea ce au aceștia nevoie.

- **ETAPA DE INCUBARE**

Al doilea pas în procesul de inovare vizează testarea și dezvoltarea de idei.

Doar pentru că o idee pare promițătoare pe hârtie nu înseamnă că aceasta va oferi valoarea pe care o aștepți.

Incubarea necesită o abordare bazată pe încercări și erori.



Dacă nu reușești să rezolvi eșecul și să începi din nou, nu vei reuși niciodată.

Scopul fazei de incubare este de a testa valoarea - pentru a afla în lumea reală dacă clienții sunt dispuși să plătească pentru o anumită valoare pe care o oferi.

Este foarte important să testezi noile produse/ servicii cu clientul potrivit.

Odată ce testarea este finalizată, poți crea serviciile sau produsele bazat pe date reale și nu pe presupuneri.

O idee de produs/ serviciu nou trece în faza de execuție dacă rezultatele testelor au fost pozitive (clienții sunt dispuși să plătească pentru acesta).

- **ETAPA DE EXECUȚIE/ REALIZARE**

Acesta este cel de-al treilea și ultimul pas în procesul de inovare.

Obiectivul este de a reproduce succesul testului și de a îl transforma într-o activitate zilnică simplificată, prin care serviciile / produsele sunt realizate și furnizate clienților.

Astfel, pentru a-ți cuceri clienții și a învinge concurența îți recomandăm:

- **Fii creativ și păstrază-ți o minte deschisă pentru a aduna idei diferite despre produse/ servicii noi sau produse/ servicii existente dar care ar putea fi furnizate într-o modalitate îmbunătățită;**
- **Verifică măsura în care potențialii tăi clienți sunt cu adevărat interesați de produsul / serviciul tău. Află care este problema lor și ce a provocat-o, astfel încât să poți găsi un produs/ serviciu adecvat care să le rezolve acestora problema;**



- **Mergi pe o singură idee și asigură-te că investești timp, bani și energie în idei de afacere care prezintă cea mai mare probabilitate de succes;**
- **Află ce produse/ servicii scot pe piață concurenții, fii la curent cu cele mai recente evoluții din industria ta și țin cont de noile tendințe;**
- **Ia în considerare potențialii clienți care îți critică produsele/ serviciile deoarece aceștia îți indică punctele slabe, care, o dată aflate, te ajută să îți îmbunătățești produsele/ serviciile;**
- **Nu uita că antreprenorii buni nu încetează niciodată să inoveze. Dacă dorești să ai o afacere de succes, trebuie să vii cu idei noi tot timpul.**



Partea 9

**FII CEL MAI BUN
VÂNZĂTOR AL
PRODUSELOR/
SERVICIILOR TALE!**



Într-o afacere, acțiunea de vânzare a produselor/ serviciilor este foarte importantă.

Nicio afacere nu există dacă produsele sau serviciile acesteia nu sunt vândute către clienți. Clientul este cineva care primește ceva ce noi furnizăm. El este cea mai importantă persoană pentru orice afacere.

Pentru afacerea ta, acel cineva care vinde produsele/ serviciile ești tu. De aceea pregătește-te temeinic să devii un vânzător foarte bun.

În momentul în care vei reuși să vinzi produsele/ serviciile tale unor clienți, abia atunci vei face ca afacerea ta să existe.

Procesul de vânzare trebuie abordat într-o modalitate eficientă și metodică.

Etapale procesului de vânzare sunt:

- 1. Identificarea unor noi posibilități de afacere;**
- 2. Pregătirea în vederea abordării;**
- 3. Primul contact;**
- 4. Întrevederea;**
- 5. Analizarea posibilităților de afacere;**
- 6. Elaborarea soluției;**
- 7. Prezentarea soluției;**
- 8. Evaluarea poziției clientului;**
- 9. Negocierea;**
- 10. Obținerea angajamentului;**
- 11. Punerea în aplicare.**



Aceste etape pot fi adaptate la specificul afacerii tale. Important este să înțelegi necesitățile și așteptările reale ale clienților și apoi să le spui foarte clar acestora ce servicii / produse le poți oferi.

Pentru a cumpăra, clientul trebuie să perceapă că efortul pe care îl face în direcția achiziționării produsului / serviciului este mai mic decât beneficiile directe rezultate în urma achiziției.

Clienții sunt dispuși să discute cu oameni care le pot oferi soluții realiste la problemele cu care se confruntă.

Pentru a vinde produsele/ serviciile afacerii tale îți recomandăm:

- **ÎN PRIMUL RÂND SĂ CREEZI UN PRODUS/ SERVICIU DE VALOARE. VALOAREA REPREZINTĂ ELEMENTUL ESENȚIAL CARE ÎL DETERMINĂ PE UN CUMPĂRĂTOR SĂ ACHIZIȚIONEZE UN BUN SAU UN SERVICIU;**
- **SĂ ÎNȚELEGI CUM PERCEP CLIENȚII VALOAREA BUNURILOR SAU SERVICIILOR PE CARE LE OFERI ȘI SĂ COMUNICI CLIENȚILOR VALOAREA PE CARE LE-O OFERI ÎNTR-O MODALITATE PE CARE ACEȘTIA SĂ O ÎNȚELEAGĂ;**
- **SĂ CUNOȘTI ÎN DETALIU PROPRIUL PRODUS/ SERVICIU ȘI PE CELE ALE CONCURRENTILOR TĂI;**
- **ÎN PROCESUL DE VÂNZARE SĂ DAI ÎNTOTDEAUNA DOVADA DE POLITETE ȘI PROFESIONALISM;**
- **ÎN PROCESUL DE VÂNZARE NU FOLOSI EXPRESII DE TIPUL: EU CRED CĂ ... AR FI MAI BINE SĂ...AVEȚI NEVOIE DE ...AR TREBUI SĂ ...DUPĂ PĂREREA MEA ...BĂNUIESC CĂ ... PROBLEMA DVS. ESTE CĂ ...**
- **SĂ DAI RĂSPUNSUL IMEDIAT CLIENȚILOR CARE AȘTEAPTĂ;**



- **SĂ ÎȚI PĂSTREZI O ATITUDINE POZITIVĂ ÎN PROCESUL DE VÂNZARE. AI ÎN VEDERE CĂ NU EXISTĂ CLIEȚI PROBLEMĂ CI CLIEȚI CU PROBLEME CE TREBUIE REZOLVATE;**
- **SĂ ÎȚI ÎMBUNĂȚEȘTI ÎN MOD CONTINUU APTITUDINILE DE VÂNZARE ȘI CELE DE COMUNICARE PENTRU A FI CAPABIL SĂ EXPRIMI FOARTE CLAR ȘI CONCIS CU POTENȚIALII CLIEȚI;**
- **SĂ ÎȚI ÎMBUNĂȚEȘTI ÎN MOD CONTINUU APTITUDINILE DE RELAȚIONARE DEOARECE PROCESUL DE VÂNZARE ARE LEGĂTURĂ CU OAMENII ȘI CU REZOLVAREA PROBLEMELOR LOR.**



Partea 10

**ÎNVAȚĂ DE LA CEI
MAI BUNI CUM SĂ
DEVII UN
ANTREPRENOR DE
SUCCESE!**



Cel mai bun mod de a te instrui pentru a deveni antreprenor este de a învăța de fapt de la un antreprenor.

Unii antreprenori de succes dau sfaturi de tipul celor de mai jos celor care doresc să devină antreprenori:

- Începe o afacere nu pentru că îți dorești mulți bani ci pentru că ai o pasiune pentru a rezolva o problemă, ești pasionat de un domeniu de activitate în care dorești să devii cel mai bun, dezvoltând ceva (un produs sau un serviciu);
- Caută întotdeauna cele mai bune sfaturi, chiar dacă acestea sunt dureroase (îți arată ceva ce ai greșit). Poți deveni cel mai bun într-un domeniu de activitate dacă analizezi foarte bine criticile pe care le primești;
- O idee mare nu este niciodată suficientă. Un produs sau un serviciu foarte bun se construiește în timp, cu răbdare și foarte multă muncă;
- Caută un co-fondator al afacerii tale, o persoană cu experiență de business care te poate ajuta în dezvoltarea afacerii;
- Învăț pentru a deveni un lider mai bun, care poate conduce oamenii;
- Reține faptul că marii antreprenori învață rapid și sunt adaptabili (se acomodează foarte repede cerințelor pieței și oportunităților cu care se întâlnesc);
- Pregătește-te să faci față schimbărilor și neprevăzutului. Multe lucruri nu vor merge conform planului. Oricât de mult ai lucrat la propriul plan, există șanse foarte mari ca acesta să se schimbe de mai multe ori;
- Inovația poate fi simplă. Multe idei de noi produse/ servicii se realizează fără nici o tehnologie inovatoare. Ele îndeplinesc o



nevoie de bază. Inovația de produse/ servicii poate veni de la idei simple;

- Testează produsele/ serviciile trimițându-le clienților potențiali. Acest proces va duce la cele mai bune estimări ale modului în care produsul/ serviciul va putea fi vândut pe piață și va oferi feedback real care te va ajuta să îți îmbunătățești ideea de produs/ serviciu;
- Gândește-te pe termen scurt și adaptează-te. Fă planuri, dar rămâi centrat pe viitorul apropiat și pe termen scurt, deoarece piața se modifică foarte repede;
- Este foarte important să ai consilieri cu expertiză mare. Ai nevoie de acces la cunoștințe și experiență externă care să te sprijine în creșterea afacerii tale.



Partea 11

AI NEVOIE DE UN PLAN DE AFACERE?



Planul de afacere este o descriere coerentă a ideii de afacere care îți este util din cel puțin următoarele motive:

- **Planul de afaceri te ajută să îți dezvolti ideea de afacere, fixându-ți obiective, acțiuni, estimând riscurile;**
- **Planul de afaceri îți trasează o direcție pe care să o urmezi în procesul de punere în aplicare a ideii tale de afacere;**
- **Planul de afacere este o bază în raport cu care să îți evaluezi progresul;**
- **Planul de afacere este un document util în obținerea de finanțare a afacerii (un credit de la bancă sau o finanțare nerambursabilă de la stat).**

Atunci când întocmești un plan de afacere pentru a obține finanțare trebuie să știi că:

- **Investitorii (ex.: persoane care investesc în afacerea ta) urmăresc în special abordarea riguroasă a pieței, protecția afacerii, previziuni credibile;**
- **Creditorii (ex.: băncile) analizează în special capacitatea financiară a firmei tale, garanția oferită, contribuția ta la implementarea planului de afacere;**
- **Instituțiile statului (ex.: organisme care acordă finanțări nerambursabile sub formă de ajutoare de stat pentru start-upuri) urmăresc în special măsura în care informațiile din planul de afacere reflectă obiectivele și restricțiile programului de finanțare în cadrul căruia soliciți sprijinul financiar.**

RECOMANDĂRI PENTRU SCRIEREA PLANULUI DE AFACERE:



- **Scrie-l astfel încât să fie ușor de citit;**
- **Folosește un format plăcut / respectă formularul transmis de finanțator;**
- **Folosește grafice pentru a explica diverse concepte, evoluții, proiecții;**
- **Folosește date certe din studii de piață/ analize recente;**
- **Refă documentul pe măsură ce diverse elemente ale afacerii tale se schimbă;**
- **Transmite planul către diverse persoane implicate în dezvoltarea afacerii și cere-le acestora puncte de vedere privind documentul scris;**
- **Describe eventuale probleme/ riscuri și modalități în care acestea vor fi rezolvate;**
- **La final, recitește planul de afaceri din perspectiva unei persoane care nu îți cunoaște afacerea.**

Îți prezentăm în cele ce urmează structura unui plan de afaceri și a informațiilor ce pot fi scrise la fiecare din rubricile menționate:

- **Date despre firmă și acționari/ administrator;**
- **Descrierea afacerii și a strategiei de implementare a planului de afaceri (obiective, activități, rezultate, indicatori);**

(Informații suport: Care este esența afacerii? Ce și cum anume va genera banii și profitul? Se detaliază activitatea firmei, precum și elemente privind localizarea, tehnologia ce se va utiliza, experiența anterioară a întreprinzătorului. Activități necesare implementării



planului de afaceri - ex.: asigurarea spațiului productiv/comercial prin achiziție/ închiriere, elaborare proiecte tehnice necesare; amenajare spațiu; achiziționarea de utilaje, echipament, mobilier; obținere avize, acorduri, autorizații necesare implementării planului; recrutare/selecție/angajare personal suplimentar necesar; instruire personal; acțiuni de promovare a produselor/serviciilor; aprovizionare cu materii prime, materiale, produse finite, mărfuri, asigurarea condițiilor tehnico-economice, sanitare etc; Detalierea investițiilor ce urmează a fi realizate în cadrul planului de afaceri și activitățile firmei pentru care sunt necesare fiecare dintre acestea)

- **Analiza SWOT a afacerii;**

(Informații suport: Se vor menționa aspecte pentru fiecare secțiune: puncte tari, puncte slabe, oportunități și amenințări)

- **Schema organizatorică și politica de resurse umane;**

(Informații suport: se vor prezenta informații privind angajații, funcții, experiența și competențe relevante pe care aceștia le dețin);

- **Descrierea produselor/serviciilor/lucrărilor care fac obiectul afacerii;**

(Informații suport: Descrierea exactă a produsului/serviciilor:

- în cazul produselor finite se va prezenta pe scurt o descriere fizică, caracteristici tehnice, performanțe, utilități, căror nevoi răspund, etc.
- în cazul serviciilor, se vor descrie trăsăturile caracteristice ale acestora, în așa fel încât să se înțeleagă la ce servesc serviciile prestate;
- în cazul comerțului, se vor preciza grupele de produse ce vor fi vândute și aria de valorificare, dacă vânzarea este cu amănuntul sau cu ridicata și dacă se vor furniza servicii specifice (post vanzare, transport, garanție, reparații etc);

- **Analiza pieței de desfacere și a concurenței;**



(Informații suport: se vor prezenta caracteristicile specifice ale segmentului de piață, căror nevoi se adresează: de ex. Alimentație, vestimentație, electro-casnice, birotică, turism etc.; concurenții pe grupe de produse/servicii și caracteristicile acestora; principalele avantaje/dezavantaje ale produselor/serviciilor furnizate în raport cu cele oferite de concurență).

- **Strategia de marketing;**

(Informații suport: se va scrie modul de prezentare a produsului/serviciului; localizarea pieței (se va preciza amplasarea pieței – locală, regională, națională, internațională etc.) și mărimea acesteia (nr. de clienți potențiali, marime d.p.v.d. fizic și valoric); care este distanța până la principalii clienți și care este modalitatea de distribuție a produselor/serviciilor? canalele de distribuție – vânzări directe, cu ridicata, intermediari, prin agenți, la comanda, etc; se vor descrie metodele de promovare ce se vor utiliza (de ex.: publicitate online, lansare oficială, pliante, broșuri)

- **Proiecții financiare.**

În cele ce urmează îți prezentăm un exemplu de informații ce pot fi scrise într-un plan de afacere

PLAN DE AFACERE STUDIU DE CAZ FRUCTE/ LEGUME USCATE

DESCRIEREA AFACERII SI A STRATEGIEI DE IMPLEMENTARE A PLANULUI DE AFACERI (OBIECTIVE, ACTIVITATI, REZULTATE, INDICATORI)

Firma FRUCTE / LEGUME USCATE SRL isi propune, prin prezentul plan de afaceri, infiintarea unei linii tehnologice pentru uscarea (deshidratarea pentru conservare) a unor diverse fructe si legume



(capsuni, cirese, caise, piersici, afine, zmeura, mere, roși, morcov, dovleac, dovlecel, ciuperci).

Veniturile firmei vor fi generate de vânzarea fructelor și legumelor uscate.

Deshidratarea sau uscarea este procesul tehnologic prin care din fructele și legumele considerate ca materie primă se îndepărtează o anumită cantitate de apă cu ajutorul caldurii, în urma cărui fapt se realizează pe de o parte, o stare fizico-chimică proprie menținerii valorii lor nutritive, iar pe de altă parte se creează condiții nefavorabile pentru activitatea microorganismelor.

Linia tehnologică de uscare a fructelor și legumelor va fi înființată într-un spațiu ce va fi închiriat în județul TIMIȘ, localitatea....

Afacerea se va dezvolta într-un domeniu de activitate în care există o serie de avantaje importante precum:

- Produsele finale "Fructe/ legume uscate" sunt o sursă foarte bună de vitamine și minerale – aspect important în promovarea și comercializarea acestuia;
- Domeniu de activitate este unul cu riscuri mici: produsele pot fi păstrate mult timp, fără a-și pierde gustul și calitățile nutritive și pot fi depozitate ușor, pentru că volumul lor este unul redus față de fructul care a fost prelucrat; condițiile de păstrare nu necesită consumuri mari de energie (este suficient o încăpere uscată);
- Există un nr. relativ mic de uscătoare de fructe / legume în România. În România se importă fructe și legume uscate din Olanda, Germania, Polonia, Ungaria, Austria, Belgia, China, Turcia, Taiwan și Malaezia. Importatorii de fructe uscate din România achiziționează produse în vrac și apoi le re-ambalează cu marcele comerciale/etichetele clienților lor – supermarketuri.

Firma va ținti, în prima fază, piața lanțurilor de supermarketuri,



firme din domeniul productiei de produse de panificatie si firme din domeniul productiei de mezeluri (mai ales pentru legumele uscate), distribuitori care comercializeaza fructe si legume uscate din judetul TIMIS.

Dupa primii ani de functionare, firma isi va extinde vanzarile catre judetele din jur.

Misiunea firmei este de a oferi consumatorilor fructe si legume uscate de calitate, aromate si pline de savoare.

Viziunea firmei este aceea ca fructele si legumele uscate sunt alimente sanatoase, bogate in antioxidanti, vitamine, minerale, fibre si fier.

Acestea pot fi consumate ca o gustare in timpul zilei sau integrate in micul dejun sau cina. Fructele/ legumele uscate sunt esentiale in timpul anotimpului rece cand fructele si legumele proaspete sunt mai greu accesibile.

Pentru indeplinirea misiunii sale, firma va inchiria un spatiu de productie in judetul TIMIS, localitatea, va achizitiona o linie tehnologica de uscare fructe/ legume, va amenaja spatiul de productie, il va autoriza pentru functionare, va angaja si instrui 2 salariati si va dezvolta relatii comerciale pentru vanzarea produselor sale.

Pentru fabricarea acestor produse se va folosi o linie tehnologica completa, creata pentru astfel de produse si compusa din:

1. Uscator pentru produse agro-alimentare, echipament alimentat cu biomase lemnoase, alcatuit din:

- Spatiu tehnic (contine un generator de aer cald compus din: camera de ardere, ventilator centrifugal, arzator, tablou electronic, kit inspectie celula, casca de trimitere aer cald, uscator);
- Celula de uscare cu cabina;
- Carucioare cu roti fixe (6 bucati);



2. Tablou electric pentru gestiunea automată a funcționării liniei tehnologice;
3. Sistem cu flux dublu de aer;
4. Sistem de ventilație subinverter;
5. Mașina creștere putere termică arzător alimentată cu biomasă;
6. Sonda electrică specială;

Mașinile ce compun linia tehnologică de uscare, ce vor fi achiziționate prin prezentul plan de afaceri, vor fi din materiale și finisaje de înaltă calitate, conforme cu normativele CE în vigoare (privind protecția pentru accidente și pentru alimente), cu certificare CE și garanție de la producător.

Firma va respecta standardele Uniunii Europene privind cerințele față de sănătatea consumatorului și inofensivitatea produselor (ex. Cerințele HACCP - Sistem de analiză a riscurilor și punctelor critice de control), cerințele fitosanitare, standardele privind calitatea produselor și ambalarea.

Fructele și legumele ce vor reprezenta materia primă pentru deshidratare sunt ușor de cumpărat de pe piața liberă și vor fi achiziționate mai ales de la producătorii locali de fructe, legume din județele Valcea și Olt.

Activitățile relevante pe care le va întreprinde firma sunt următoarele:

1. Închirierea unui spațiu cu Vestiar/ Grup sanitar pentru angajați, spațiu pentru depozitarea materiei prime (legume, fructe)/ produselor finite/ spațiu de producție;
2. Amenajarea spațiului astfel încât acesta să respecte normele în vigoare din punct de vedere sanitar și al siguranței alimentelor/ mediu/ incendiu;
3. Achiziționarea și instalarea liniei de uscare fructe/ legume;
4. Obținerea avizelor și autorizațiilor necesare pentru funcționare/



autorizarea la Registrul comertului a activitatii ce face obiectul planului de afaceri;

5. Recrutarea/selectia/angajarea de personal necesar;
6. Instruirea noilor angajati;
7. Achizitionarea materiei prime si uscarea de fructe/ legume;
8. Desfasurarea de actiuni de promovare si vanzare a produselor finite.

ANALIZA SWOT A AFACERII

PUNCTE TARI:

- Firma va deshidrata fructele/legumele dupa retete proprii prin conservarea optima a valorilor nutritionale ale acestora;
- Firma va folosi o linie de deshidratare legume/fructe ce cuprinde echipamentele necesare pentru toate operatiunile implicate de deshidratare, linie de uscare cu o productivitate ridicata;
- Cunostinte de management si marketing - Asociatii din cadrul firmei detin abilitati de antreprenoriat (dezvoltare de afaceri) dezvoltate in cadrul unor demersuri antreprenoriale anterioare;
- Locatia proiectului - Firma va functiona intr-o zona geografica in care costurile de chirie, forta de munca, materii prime sunt atractive/ competitive, respectiv zona localitatii.....

PUNCTE SLABE:



- Lipsa notorietatii - Firma este nou intrata pe piata;
- Firma nu detine instrumente de promovare a afacerii (website, baza de date cu potentiali clienti, etc.);
- Firma nu detine spatiu propriu de desfasurare a activitatii;
- Firma nu detine echipament de transport adecvat si va fi nevoita sa apeleze la servicii de transport ale unor furnizori de astfel de servicii;

OPORTUNITATI:

- Materia prima poate fi achizitionata de la producatori locali (fructe, legume) la preturi convenabile, stabilirea unor contacte si chiar pre-contractarea recoltei pentru deshidratare este simpla;
- Piata pentru fructe uscate este in crestere, iar consumurile de fructe – legume se afla in crestere mai ales in sezonul rece;
- Nr. producatorilor de fucte si legume deshidratate in Romania este redus;

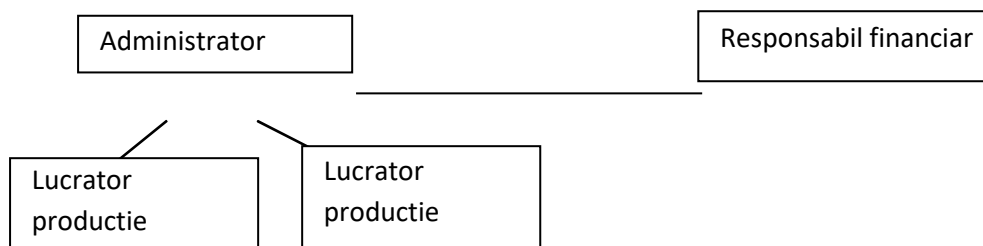
AMENINTARI:

- Productia de fructe/legume deshidratate este influentata de productia de fructe/legume. Daca un an va fi cu o productia mica, exista riscul cresterii costurilor cu materia prima;
- Pretul mare per kg al fructelor/ legumelor uscate in comparatie cu cel al fructelor/ legumelor proaspete in sezonul in care acestea din urma sunt recoltate;
- Tendinta celor mai multi comercianti de a promova fructele proaspete (fructele/ legumele uscate vor fi comercializate cu dificultate in perioadele in care consumatorii finali au tendinta

sa consume fructe/ legume proaspete).

SCHEMA ORGANIZATORICA SI POLITICA DE RESURSE UMANE

Planul de afaceri va fi implementat de catre administratorul firmei, un responsabil financiar (contractat) si de doi lucratori productie.



Responsabilitatile administratorului vor fi urmatoarele:

- Inchirierea spatiului necesar pentru productie fructe/legume uscate;
- Coordonarea actiunilor de amenajare a spatiului;
- Achizitia liniei de uscare- desfasurarea procedurilor de achizitie a echipamentelor din planul de afaceri;
- Autorizarea firmei din punct de vedere sanitar si al sigurantei alimentelor/ alte avize necesare pentru functionare;
- Coordonarea procesului de dezvoltare, testare si definitivare a retetelor de uscare;
- Recrutarea/selectia/angajarea de personal necesar;
- Instruirea noilor angajati pentru realizarea produselor uscate;
- Desfasurarea de actiuni de vanzare a legumelor/fructelor uscate;
- Coordonarea intregului proces de productie si livrare a produselor catre clienti.

Responsabilitatile responsabilului financiar vor fi:

- Organizarea, instituirea si asigurarea intregului sistem

informational al evidentei financiar contabile primare si operative a firmei;

- Suprevizarea actiunilor financiare ale firmei si exercitarea unui control riguros financiar;
- Aprobarea platilor furnizorilor de echipamente din planul de afaceri sa fie conform contractelor incheiate.

Responsabilitatile lucratorilor in productie:

- Receptia materiei prime si sortare initiala a acesteia;
- Pregatirea initiala a materiei prime (spalarea si sortarea) in vederea uscarii;
- Taierea fructelor/legumelor;
- Blansarea sau oparirea in abur sau in apa fiarta a fructelor/legumelor;
- Introducerea in uscator a fructelor / legumelor;
- Depozitarea produselor uscate;
- Curatarea si intretinerea liniei de uscare legume fructe uscate.

Recrutarea si selectia lucratorilor in productie se va realiza de catre administratorul firmei in urma unor anunturi de promovarea a posturilor (in ziare locale si/ sau pe website-urile privind locuri de munca vacante).

Pasii care vor fi parcursi in aceste procese de resurse umane vor fi:

- Scrisoare de intentie si CV;
- Completarea fiselor de candidatura;
- Trierea;
- Interviu preliminar;
- Teste si probe de lucru;
- Examinari medicale, referinte, interviuri final;
- Decizia de angajare.

Se va urmari ca in cadrul primelor procese de recrutare de personal sa se obtina:

- Standardizarea procesului de recrutare si selectie de personal;
- Identificarea unor metode inovative de atragere de personal (ex. atragerea de persoane din sate/ zone foarte sarace in care numarul locurilor de munca este mic);
- Implicarea in procesul de selectare si selectie a unor persoane cu vechime si competente in domeniul in care se face angajarea;
- Furnizarea catre candidatii interesati de angajare in cadrul laboratorului de productie a unor informatii detaliate privind procedurile, modul, ritmul de lucru din cadrul laboratorului de productie.

In ce priveste integrarea noilor angajati in cadrul laboratorului de productie fructe legume uscate se vor parcurge urmatoarele etape:

- Vizita in cadrul laboratorului;
- Oferirea de informatii necesare indeplinirii sarcinilor de serviciu de catre administratorul firmei;
- Mentinerea dialogului intre noii angajati si Administratorul firmei.

DESCRIEREA PRODUSELOR/SERVICIILOR/LUCRARILOR CARE FAC OBIECTUL AFACERII

Produsele fabricate de FRUCTE / LEGUME USCATE SRL vor fi diverse in functie de sezon:

- fructe uscate: cirese, visine, capsuni, zmeura, mure, afine, prune, mere, caise, etc;
- legume uscate: rosii, morcov, dovlecei, ciuperci etc;

Linia de deshidratare se va utiliza pentru deshidratarea legumelor, fuctelor si va avea urmatorul proces/ flux tehnologic:

1. PREGATIREA LEGUMELOR SI FRUCTELOR PENTRU

DESHIDRATARE:

- Recepție materie primă și sortare inițială;
- Pregătirea materiei prime în vederea uscării se face cât mai curând după achiziție. Legumele și fructele se spală în mai multe ape, până când rămân perfect curate, fără particule de pământ, praf sau urme de substanțe provenite de la stropirile efectuate contra bolilor și daunătorilor. Cu ocazia spălării se îndepărtează fructele și legumele supracoapte sau stricate;
- Unele dintre ele, și anume acelea care necesită să fie tăiate înainte de uscare (nu se usuca întregi), dacă prezintă lovituri sau sunt viermanoase, se curată, iar părțile sănătoase se folosesc;
- Pentru operația de tăiere se vor folosi numai cutite inoxidabile, cele obișnuite provocând înnegrirea suprafețelor tăiate (se oxidează);
- Blansarea sau opărirea se aplică obișnuit la uscarea unor legume și fructe, dar în special la legume deoarece realizează o serie de efecte favorabile care se reflectă în calitatea produselor deshidratate. Astfel, produsele își mențin mai bine culoarea, gustul și aroma, se elimină oxigenul din țesuturi, se mărește permeabilitatea membranei celulare, ceea ce înlesnește pierderea apei. Legumele opărite și apoi deshidratate absorb mai puțină apă din atmosfera înconjurătoare decât cele neopărite. Blansarea sau opărirea se poate face în abur sau în apă fiartă;
- Legumele și fructele se răcesc prin turnare în apă rece, acest proces oprind acțiunea enzimelor prezente în fibrele produsului, responsabile pentru pierderea culorii și a aromei în timpul uscării și depozitării;
- Legumele și fructele se scurg de apă și se pregătesc

pentru uscarea propriu zisa;

2. DESHIDRATAREA LEGUMELOR SI FRUCTELOR:

- Fructele si legumele se introduc in uscator in cicluri de tratament cu aer cald la temperaturi de 50/60° C pe o perioada de timp cat sa reduca procentul de apa pana la 10%. La aceasta concentratie este inhibata orice activitate bacteriana, care sa permita conservarea optima a produsului;
- Procedul folosit pentru uscarea fructelor implica utilizarea curentilor verticali de aer cald uscat. Fluxurile de aer sunt inversate periodic pentru a asigura o uscarea uniforma a produsului. Intregul proces este controlat de un PLC care verifica gradul de umiditate a fluxurilor de aer si se opreste automat cand s-a atins gradul optim de umiditate pentru conservarea fiecarui aliment;
- Incalzirea aerului se obtine prin arderea biomasei (aschii de lemn sau peleti);
- Dupa tratamentul de uscare, legumele/ fructele uscate se lasa sa stea cateva zile, pentru a permite ca umiditatea sa fie uniforma pe toate produsele.

3. CONSERVAREA SI AMBALAREA:

- Depozitarea produselor uscate se face intr-un loc racoros, intunecat si uscat. In recipiente inchise ermetic, produsele pot fi stocate timp de 6 luni, sub vid sau in atmosfera modificata produsele pot fi depozitate timp de 12 luni;
- Ambalajele asigura protectia impotriva infestarii de catre insecte si garanteaza pastrarea nemodificata in timp a umiditatii produselor.

4. DEPOZITAREA PRODUSULUI ÎN LOCUL SPECIAL AMENAJAT ȘI LIVRAREA DE COMENZI.

ASPECTE SPECIFICE DE PREPARARE PRIN DESHIDRATARE

Alimentul	Aspecte specifice de preparare prin deshidratare	Timpul aprox. de preparare
Mere	Se taie, se scoate miezul și se taie în felii sau rondele de 5-6 mm grosime.	7 – 15 ore
Caise	Se spală, se taie în jumătăți, se feliaza și se îndepărtează samburele. Se presează caisa cu miezul în jos.	20 – 28 ore
Fructe de padure	Se lasă întregi. În pielitele ceruite ale fructelor de pădure vor apărea microfisuri.	10 – 15 ore
Cirese	Se îndepărtează samburii și coditele. Se taie în două și se pune cu miezul în jos. Vor arăta ca stafidele, nu trebuie deshidratate prea tare.	13 – 21 ore
Prune	Se spală, se taie în două, se îndepărtează samburele și se presează pruna pentru ca o suprafață mai mare să intre în contact cu aerul.	22 – 30 ore
Capsuni	Se spală, se taie capacelul și se feliaza capsuna, aceasta trebuie să aibă o grosime de 5-6 mm.	7 – 15 ore
Morcovi	Se spală, se taie extremitățile și dacă se dorește se curăță de coajă. Se taie în cuburi sau rondele de 3 mm.	6 – 10 ore
Ciuperci	Se spală și se șterg cu o cârpă umedă. Se taie în felii de 9-10 mm grosime pe de-a lungul ciupercii. Se	3 – 7 ore

	imprastie in tava deshidratorului intr-un singur strat.	
Dovleac	Se taie in mai multe bucati si se indeparteaza semintele. Se baga intr-o baie de aburi sau in cuptor pana ce feliile devin moi. Se indeparteaza coaja, iar pulpa se introduce in blender pana ce aceasta devine piure. Se foloseste hartie pentru copt, ruland-o in aceasta si se lasa pana ce se usuca, apoi se introduce dovlecelul in deshidrator.	7 – 11 ore
Rosii	Se spala si se indeparteaza codita. Se taie in felii groase de 5-6 mm. Pentru rosii cherry, sau rosii mici se taie in doua si se asaza in tava deshidratorului cu miezul in sus.	5 – 9 ore
Dovlecei (Zucchini)	Se spala dovlecelul si se taie in felii groase de 5-6 mm sau sub forma de chipsuri groase de 3 mm.	7 – 11 ore

Fructele si legumele uscate pot fi consumate in mod direct sau pot fi rehidratate.

Fructele/ legumele uscate sunt o sursa nepretuita de energie in timpul iernii. Ele sunt bogate in glucide benefice organismului, fibre, minerale, microelemente, vitamine si antioxidanti necesare pentru intarirea sistemului imunitar.

Numeroase studii au demonstrat ca fructele/legumele uscate ofera aproape aceleasi beneficii pentru sanatate ca si cele proaspete. Avantajul acestor fructe/ legume este bogatia lor in minerale si micronutrienti.

Fructele/ legumele uscate sunt recomandate tuturor, de la copii, adolescenti, femei insarcinate, sportivi si pana la batrani sau persoanelor aflate in convalescenta. Ele sunt foarte utile sportivilor si persoanelor care depun un efort fizic sau intelectual sustinut,



deoarece furnizeaza rapid organismului o cantitate importanta de energie.

Fructele/ legumele uscate pot constitui ingredientele ideale pentru un mic dejun rapid sau chiar pentru o gustare.

Fructele/ legumele uscate, maruntite in bucati mai mici sau mai mari, pot fi adaugate unor sucuri de fructe proaspete/ diverse deserturi/ feluri de mancare. Ele sunt usor de folosit si impreuna cu fulgii de ovaz sau cu alti fulgi de cereale, ori cu musli. Pot fi incluse si in placintele cu crema, sau folosite pentru ornarea tartelor.

Rezervele de legume deshidratate poti fi o alternativa la produsele importate, fara gust si toxice pentru organism. Legumele uscate pot fi folosite la diverse supe, ciorbe, tocanite. Inainte de preparare, se hidrateaza timp de o jumate de ora sau pana se inmoaie, dupa care se adauga in supe, preparate raw sau gatite.

De asemenea, legumele uscate sunt folosite foarte mult in industria mezelurilor dupa ce sunt in prealabil foarte fin tocate.

ANALIZA PIETEI DE DESFACERE SI A CONCURENTEI

Domeniile de utilizare a fructelor/ legumelor uscate se multiplica de la un an la altul.

Unu din trei romani consuma fructe uscate/ deshidratate cel putin de 1-3 ori pe luna, iar aproape 1 din 5 consuma astfel de produse cel putin saptamanal.

In privinta varstei, cei intre 30-45 de ani sunt mai mari consumatori de fructe uscate, in vreme ce categoria de 61 de ani si peste este cea pentru care consumul este cel mai redus.

Cererea pentru produsele fabricate de catre firma va fi una zilnica.



Piata targetata pentru vanzarea produselor de catre firma sunt:

In primii ani de activitate – jud. TIMIS:

- lanturile de supermarketuri locale;
- firme locale din domeniul productiei de produse de panificatie;
- firme locale din domeniul productiei de mezeluri;

Pe termen mediu si lung, vor fi targetate:

- lanturile de supermarketuri din judetele invecinate;
- distribuitori locali.

Nr. de clienti potentiali – aprox. 20/ an, cantitatea medie 2000 kg pe an/ per client.

Modalitatea de distributie – prin firme de transport.

Distanta pana la clienti va fi in limita judetului TIMIS, deoarece produsele vor fi livrate la clientii din judet.

Concurentii firmei FRUCTE / LEGUME USCATE SRL sunt:

<i>Grupa produse/servicii oferite pietei</i>	<i>Denumirea firmei/ firmelor si localitatea</i>
Fructe uscate	
Legume uscate	

STRATEGIA DE MARKETING



Produsele furnizate de firma vor fi: fructe uscate (cirese, visine, capsuni, zmeura, mure, afine, prune, mere, caise) si legume uscate (rosii, morcov, dovlecei, ciuperci).

Acestea se vor prezenta in forme taiate in diverse marimi, uscate si ambalate in pungi de diverse cantitati in functie de cerintele clientilor (saci de PE alimentar vid de 500 g pana 5 kg).

Produsele vor pastra din culorile fructelor/ legumelor din starea proaspata.

Preturi aproximative ce vor fi utilizate:

- 1 kg mere uscate 5 RON,
- 1 kg de visine uscate 22 RON,
- 1 kg de caise uscate 13 RON,
- 1 kg fructe de padure 47 RON,
- 1 kg rosii uscate 7,5 RON,
- 1 kg dovlecei uscati 6 RON,
- 1 kg ciuperci 55 RON.

Fructele si legumele ce vor rezulta in urma deshidratarii vor fi vandute direct catre lanturi de supermarketuri locale/ firme productie produse panificatie/ firme productie mezeluri si vor fi livrate clientilor la comanda directa a acestora.

Pentru distribuirea fructelor si legumelor uscate, firma va parcurge pasii urmasori:

- Realizarea intregului proces de deshidratare a fructelor/ legumelor;
- Preluarea comenzii de la client privind solicitarea de fructe/legume uscate (cantitate, tip de fructe/legume, data furnizarii, confirmarea pretului) si transmiterea acesteia catre departamentul de productie din cadrul firmei;
- Ambalarea fructelor/ legumelor uscate in cantitatile solicitate de client;
- Emiterea documentelor de plata;



- Livrarea produselor la data convenita si semnarea documentelor de livrare;
- Inregistrarea platii aferente fructelor/legumelor vandute.

Activitatile de promovare a vanzarilor, ce vor fi realizate dupa achizitionarea liniei de uscare fructe/ legume, vor fi:

- Realizarea de intalniri de vanzare a fructelor/ legumelor uscate cu reprezentanti ai unor laboratoare de produse de panificatie si de vanzare a legumelor uscate, cu reprezentanti ai unor firme care produc mezeluri.
In cadrul intalnirilor cu potentialii clienti vor fi oferite gratuit pachete cu fructe, legume uscate pentru ca acesti potentiali clienti sa testeze gustul/ calitatea produselor firmei.
Intalnirile de vanzare vor fi atractive, cu accent pe procesul tehnologic de fabricatie, pe conservarea proprietatilor nutritive ale produselor, cu informatii despre pret, avantaje la achizitia unei cantitati mari;
- Realizarea de intalniri de vanzare cu diverse supermarketuri din zona;
- Dezvoltarea unui site web propriu de promovare;
- Realizarea de cataloage proprii cu prezentarea produselor firmei.

Intalnirile de vanzare a produselor vor fi realizate de catre administratorii firmei.

In cadrul acestor intalniri, mesajele principale ce vor fi transmise vor fi despre:

- Calitatea produselor deshidratate (gust, aspect, proprietati nutritive, etc.);
- Pret, termene si conditii de plata.

In cadrul procesului de vanzare a produselor se va urmari:

- Furnizarea de fructe/legume uscate de calitate si ambalate corespunzator;
- Atentie la nevoile clientilor;
- Promptitudine in furnizarea produselor;
- Aflarea opiniei clientilor privind produsele furnizate (calitate, pret, livrare etc.);
- Abordarea clientilor pentru ca acestia sa se simta importanti. Procesul de vanzare va fi gestionat pentru a crea o imagine buna in ochii clientilor si oferi credibilitate;
- Intalnirile cu reprezentanti ai potentialilor clienti vor fi realizate pentru a dezvolta o relatie personala/ apropiata cu acestia.

In cadrul intalnirilor de vanzare, precum si prin website-ul firmei vor fi transmise mesaje privind beneficiile produselor firmei, mesaje de tipul:

- Fructele/ legumele deshidratate sunt usor de folosit si pot fi adaugate in multe feluri de mancare;
- Fructele si legumele deshidratate sunt o sursa buna de fibre;
- Fructele/legumele uscate nu se strica repede si ocupa un spatiu mic de depozitare;
- Fructele uscate reprezinta o gustare sanatoasa atunci cand sunt consumate in cantitati mici;
- Fructele/ legumele deshidratate ofera numeroase beneficii pentru mentinerea sanatatii organismului.

