



Consiliul Județean Gorj



SEMANATORUL

Editura online



startup

Ghid / Suport eFormare StartUp Canvas





sites.google.com/view/netstartup



Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

Antreprenoriatul este un
contribuitor cheie în
dezvoltarea și creșterea
economiei oricărei țări



About Us

PREZENTARE SERVICII suport
de tineret

[CLICK HERE](#)

ECHIPA IMPLEMENTARE PROIECT



Tomoniu Antonio -Președinte
Asociația DORNA TISMANA



Ion-Augustin SPINEANU
EXPERT Consultant START UP
FORMATOR A.D.T.



Dumitrescu Marcel Alexandru
MANAGER PROIECT
COORDONATOR A.D.T.



ING. BONCULESCU MARIUS
CONSTANTIN EXPERT
COORDONATOR R.U. A.D.T.

sites.google.com/view/astngo



Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan



"Fiecare dintre noi poate deveni un antreprenor !

Ingredientele succesului pentru a construi o afacere sunt următoarele: hotărâre, putere de muncă, voință și credință în ideea pe care vrei să o pui în practică

Reține, a fi antreprenor este o alegere pe care o poți face în orice moment.



**START
UP** 

- **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**

sites.google.com/view/astngo



Consiliul Județean
Gorj

Consiliul Județean
Gorj

Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan

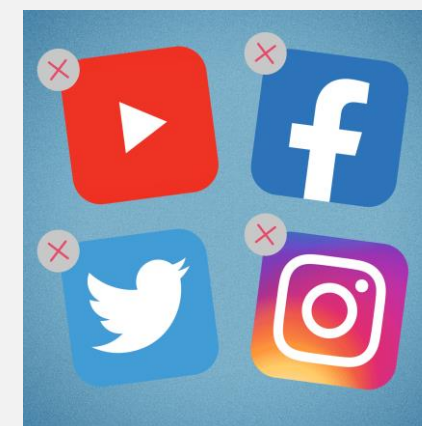


Mulți dintre cei care lansează o afacere cunosc faptul că buna pregătire a ceea ce intenționezi să întreprinzi reprezintă, întotdeauna, jumătate din calea către succes.

A deveni întreprinzător este o excelentă ocazie pentru persoanele dornice să creeze, să inoveze, care sunt pregătite să desfășoare o muncă de excepție și care ar dori să-și ia soarta în propriile mâini.

Cu toate acestea, drumul către o activitate independentă nu este o călătorie de plăcere. Ea va fi presărată cu probleme care trebuie rezolvate. Din nefericire, succesul în afaceri nu este garantat. Aproape jumătate din totalul falimentelor s-a produs pe parcursul primilor patru ani de la lansare.

Omul de afaceri ar trebui să fie conștient de oportunitățile care i se oferă, dar și de riscuri



- **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei țari**

sites.google.com/view/astngo



Program eFormare StartUp eLearning Business Plan



Consiliul Județean Gorj

CE O SĂ ÎNVEȚI? ★★★★★

- STRATEGII DE BRANDING PERSONAL ÎN MEDIUL ONLINE**
Cum să utilizezi rețelele sociale în avantajul tău
- DIGITAL MARKETING PENTRU ÎNCEPĂTORI**
Află care sunt canalele de marketing favorabile ție/ brandului tău
- MARKETING PE REȚELELE SOCIALE**
Află secretele postărilor cu drive și cum să generezi o comunitate activă de la '0'
- DIGITAL PENTRU E-COMMERCE (COMERȚ ONLINE)**
Acesta este un curs pentru avansați. Aici o să înveți cum să generezi PROFIT în mod cât mai eficient.



• **Vă stăm la dispoziție pentru a vă oferi suportul nostru în vederea demarării unei afaceri și rețineți că nu puteți face lucruri mari având așteptări mici !**

Suntem în orice moment alături de dumneavoastră și vă urăm

Multe realizări & Mult succes !



▪ **Antreprenoriatul este un contributor cheie în dezvoltarea economiei oricărei țări**

sites.google.com/view/astngo

Program eFormare StartUp eLearning Business Plan



Consiliul Județean Gorj



CLICK HERE

Pilonii succesului

Ingredientele succesului pentru a construi o afacere sunt următoarele:

hotărâre

putere de muncă

voință

credință în ideea pe care vrei să o pui în practică



Want to start a business?

- Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari



Pentru
business-uri
inteligente



SCHIȚA MODELULUI DE AFACERI

parteneri cheie

activități cheie

propuneri valorice

relația cu clienții

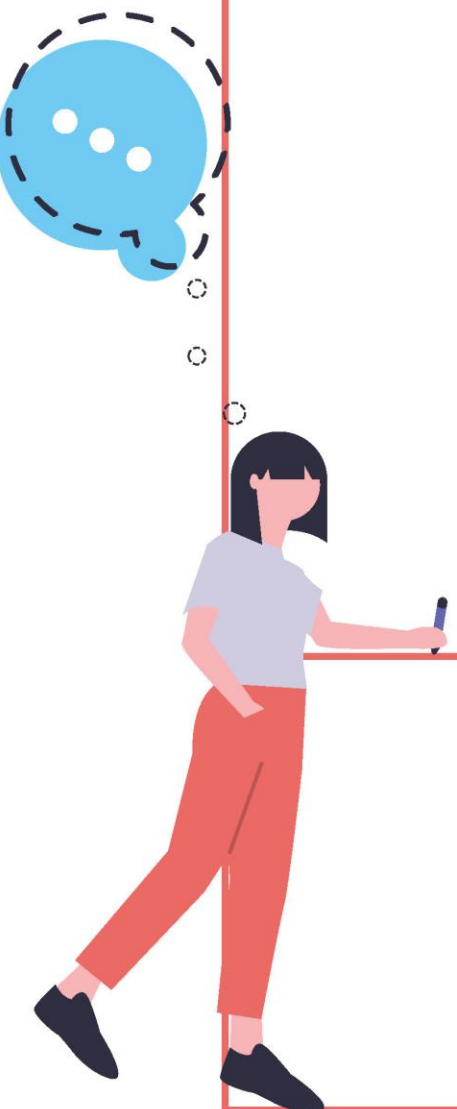
segmente de clienți

resurse cheie

canale de distribuție

structura costurilor

surse de venit





Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

Realizat de:

Realizat pentru:

Data:

Versiune:

The Business Model Canvas

Parteneri cheie



Care sunt partenerii cheie?
Care ne sunt furnizorii cheie?
Ce resurse cheie ne livrează partenerii?
Ce activități cheie desfășoară partenerii?

Motivație pentru a face parteneriate
Optimizare și economie
Reducerea riscurilor și neclarităților
Achiziția de resurse și activități specifice

Activități cheie



Ce activități cheie ne solicită Value Proposition?
Care ne sunt canalele de distribuție?
Relațiile cu clienții?
Fluxul de numerar?

Categorii
Producție
Rezolvarea problemelor
Platformă/Rețea

Value Propositions



Ce valoare livrăm clienților?
Ce probleme ale clienților rezolvăm?
Ce pachete de produse și servicii oferim fiecărui segment de clienți?
Ce nevoi ale clienților satisfacem?

Caracteristici
Noutate
Performanțe
Customizare
Design
Brand/Statut
Preț
Reducerea costurilor
Reducerea riscului
Accesibilitate

Relațiile cu clienții



Ce tip de relație se așteaptă fiecare segment de clienți să stabilim cu ei?
Ce relații am stabilit deja?
Cum s-au integrat în modelul de business?
Cât de costisitori sunt?

Exemple
Asistență personală (dedicată)
Self-service
Comunități
Co-creare

Segmente de clienți



Pentru cine creăm valoare?
Care ne sunt cei mai importanți clienți?

Piața largă
Piețe nișate
Piețe segmentate
Piețe diversificate

Resurse cheie



Ce resurse cheie solicită Value Proposition?
Canalele noastre de distribuție?
Relațiile cu clienții?
Fluxul de numerar?

Tipuri de resurse
Fizice
Intelectuale (drepturi de autor, date)
Umane
Financiare

Canale



Prin ce canale dorim segmentele de clienți să fie contactate?
Cum le contactăm?
Cum sunt integrate canalele noastre?
Care funcționează cel mai bine?
Care sunt cele mai puțin costisitoare?
Cum le integrăm în rutina clientului?

Etape
1. Informare. Cum informăm?
2. Evaluare. Cum ne evaluează clientul?
3. Achiziție. Cum ne achiziționează produsul?
4. Livrare. Cum livrăm?
5. După vânzare. Cum putem oferi suport după achiziționare?

Structura costurilor

Care sunt cele mai importante costuri frecvente în modelul de business?
Care sunt cele mai scumpe resurse cheie?
Care sunt cele mai scumpe activități cheie?

Modelul de business este:
- Bazat pe costuri
- Bazat pe valoare

Caracteristici
Costuri fixe
Costuri variabile
Economii de scară
Economii de gamă



Flux de numerar

Pentru ce tip de valoare vor plăti clienții?
Pentru ce plătesc în acest moment?
Cum plătesc?
Cum ar prefera să plătească?
Cât contribuie fiecare flux de numerar la veniturile totale?

Tipuri	Prețuri fixe	Prețuri dinamice
Vânzare de active	Lista de prețuri	Negociere
Taxe de folosire	Segment de clientelă dependent	Real-time-market
Chirii/Leasing		
Publicitate		
Licențieri		



Segmentele de Clienți



Pentru cine creăm valoare?
Cine sunt cei mai importanți clienți ai noștri?

Propunerea de valoare (Value proposition)



Ce valoare oferim clienților?
Ce problemă a clienților noștri rezolvăm?
Ce produse și servicii oferim fiecărui segment de clienți?
Ce nevoie ale clienților satisfacem?

Canale (de distribuție)



Prin ce canale doresc clienții noștri să le comunicăm?
Cum ajungem la ei acum?
Cum sunt integrate canalele noastre?
Care funcționează cel mai bine?
Care sunt cele mai eficiente ca și cost?
Cum le integrăm cu rutina, obiceiurile clienților?

Relația cu clienții



Ce fel de relație se așteaptă fiecare segment de clienți să avem cu ei?
Ce fel de relații avem implementate momentan?
Cum se integrează acestea cu restul modelului de afaceri?
Cât costă?

Surse de venit



Pentru ce chiar sunt dispuși clienții noștri să plătească?
Pentru ce plătesc momentan?
Cum plătesc momentan?
Cum ar prefera să plătească?
Cât contribuie fiecare sursă de venit la încasările totale?

Resurse cheie



Ce resurse cheie necesită propunerea noastră de valoare?
Dar canalele de distribuție?
Dar managementul relației cu clienții?
Dar sursele de venit?

Activități cheie



Ce activități cheie necesită propunerea noastră de valoare?
Dar canalele de distribuție?
Managementul relației cu clienții?
Sursele de venit?



Parteneri cheie



Cine sunt partenerii noștri cheie?
Cine sunt furnizorii noștri cheie?
Ce resurse cheie achiziționăm de la partenerii noștri?
Ce activități cheie desfășoară partenerii noștri?

Structura de costuri



Care sunt cele mai importante costuri ce țin de modelul nostru de business?
Care resurse cheie sunt cele mai costisitoare?
Care activități cheie sunt cele mai scumpe?



Consiliul Județean Gorj

Company Name: **FIT&FAST**

Date: 28.11.2018

The Business Model Canvas

<p>8. Key Partners</p> <ul style="list-style-type: none"> Colaborarea cu firma Uber Eats pentru serviciul de transport Colaborări cu diferiti furnizori de produse alimentare Colaborari cu influenceri din mediul online Colaborarea cu o sală de fitness 	<p>6. Key Activities</p> <ul style="list-style-type: none"> Stabilirea meniului Prepararea mâncării Distributia comenzilor 	<p>2. Value Proposition</p> <ul style="list-style-type: none"> Clientii vor primi mâncarea pentru întreaga zi (Micul de Jun, Prânz, Cină si gustări) acasă/la serviciu/oriunde în Bucuresi Beneficează de toate informatiile despre mâncare(calorii, carbohidranti etc.) Clientii au posibilitatea de a alege mâncarea în functie de problemele de sănătate sau de preferinte(pt. vegani, diabeticei, pt cei care au diferite intolerante, de asemenea pot alege si nr. De calorii, sau pot opta pt. un meniu axat pe proteine etc.) Clientii pot beneficia de Meniurile zilnice sănătoase si diversificate 	<p>4. Customer Relationships</p> <ul style="list-style-type: none"> Dacă comanzi de la aceasta firma de cel puțin 10-15 ori într-o lună primești o reducere de 5-10% pentru un abonament de o lună la o sală de fitness <ul style="list-style-type: none"> Abonamente lunare: <ul style="list-style-type: none"> -3 zile/săptămână -5 zile/ săptămână -7 zile/săptămână 	<p>1. Customer Segments</p> <ul style="list-style-type: none"> Personae fizice/personae juridice Vârsta cuprinsă între 18 si 65 de ani Venituri medii sau mari Persoane care locuiesc în Bucuresti Persoane care sunt preocupate de un stil de viață sănătos Persoane ocupate, care au un job full-time si au puțin timp liber Dacă comanzi de la aceasta firma de cel puțin 10-15 ori într-o lună primești o reducere de 5-10% pentru un abonament de o lună la o sală de fitness
	<p>7. Key Resources</p> <ul style="list-style-type: none"> Reurse umane: <ul style="list-style-type: none"> -bucătari -nutritionisti -economisti -IT-isti Resurse financiare Resurse materiale: <ul style="list-style-type: none"> -sediul -echipamente -produse alimentare 		<p>2. Channels</p> <ul style="list-style-type: none"> Canale virtuale: site-ul, respectiv aplicatia pentru smartphones Canale de comunicare: prezenta pe rețelele de socializare, promovarea în mediul online, prin publicitate plătită pe fb/instagram/youtube, colaborări cu influenceri din social media Canalul de distributie: serviciul de transport va fi externalizat prin Uber Eats 	



<p>9. Cost Structure</p> <ul style="list-style-type: none"> Costul estimative: 100.000 Euro, include: <ul style="list-style-type: none"> -costul pentru achizitia sediului si echipamentelor necesare -costuri pentru produsele alimentare -costuri pentru salarii -costuri pentru promovare -costuri pentru dezvoltarea si mentinerea site-ului si a aplicatiei etc.

<p>5. Revenue Streams</p> <ul style="list-style-type: none"> Veniturile din serviciile si produsele oferite Venituri din promovarea unor produse alimentare Venituri din sponsorizări (prin programe de finantare)
--

<https://sites.google.com/view/startup2022>

Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan



sites.google.com/view/astngo

MANAGEMENT STRATEGIC - BUSINESS MODEL CANVAS

NEW GENERATION KIDS (NGK)

PARTENERI CHEIE		ACTIVITATI CHEIE		VALOARE ADAUGATA		RELATIA CU CLIENTII		SEGMENTE DE CLIENTI	
FURNIZORI FRANCIZE/LICENTE		CERCETARE & INOVATIE		STEP INTO THE FUTURE		CONTACT PERSONAL		PERSONALIZAREA RELATIEI	
FURNIZORI GADGET-URI		PARTENERIATE STRATEGICE		DISTRATIV, CREATIV, INTERACTIV		CAMPANII DE FIDELIZARE		CHESTIONARE DE FEEDBACK	
FURNIZORI PRODUSE EDUCATIONALE STEAM		MANAGEMENTUL RESURSELOR UMANE		EXPERIMENTEAZA		EVENIMENTE		ADAPTAREA OFERTEI	
COLABORATORI STEM		CONTROLUL CALITATII		GHEDGET-URI SI TEHNOLOGII NOI		ACORDAREA DE BURSE		PARTENERIATE STRATEGICE	
UNITATI DE INVATAMANT		MARKETING & VANZARI		PREGATIRE PENTRU MESERIILE VIITORULUI		CANALE		PARINTI/BUNICI FOCUS: ACTIVITATI TIP AFTER SCHOOL	
AUTORITATI LOCALE & ENTITATI PRIVATE - EVENIMENTE		RESURSE CHEIE		STEAM – programe integrate (Science, Technology, Engineering, Art and Math)				GEOGRAFIC	
PARINTI & PROFESORI - RECOMANDARI		SUBVENTIE START UP		DEZVOLTAREA ABILITATILOR DIGITALE		VANZARE DIRECTA		GRUPA VARSTA COPII	
		BRAND & KNOW HOW FRANCIZE/LICENTE		FORMAREA COMPETENTELOR DE INVATARE DE ORDIN INALT		VANZARE INCRUCISATA		PROFIL & VENIT	
		ECHIPAMENTE & GHEDGET-URI				WEBSITE		UNITATI DE INVATAMANT CONDUCERE/PROFESORI	
		OAMENI CREATIVI & PASIONATI				PARTENERI		GEOGRAFIC	
		CERCETARE & INOVATIE				ONLINE MEDIA		ZONE DE INTERES	
		MARKETING & VANZARI				OFFLINE MEDIA			
		PARTENERIATE							
STRUCTURA DE COSTURI					SURSELE DE VENIT				
CHELTUIELI GENERALE SI ADMINISTRATIVE		PERSONAL & TRAINING	TAXE	MARKETING & VANZARI	CERCETARE & DEZVOLTARE	CURSURI TIP OPTIONAL IN UNITATI DE INVATAMANT		CURSURI EXTRASCOLATE LA SEDIUL NGK	



<https://sites.google.com/view/startup2022>



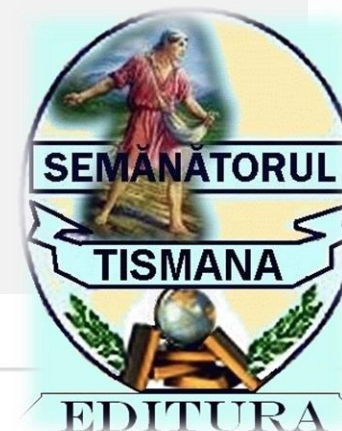
Consiliul Județean Gorj

Consiliul Județean Gorj

Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan

sites.google.com/view/astngo



Un model de business pentru startup-uri: Business Model Canvas

Parteneri cheie	Activități cheie	Valoare propusă	Relațiile cu clienții	Segmente de consumatori
<i>Care sunt entitățile fără de care nu am putea funcționa?</i>	<i>Ce activități sunt necesare pentru oferirea valorii propuse?</i>	<i>Ce valoare livrăm consumatorilor?</i>	<i>Ce tip de relație așteaptă consumatorii să avem cu ei?</i>	<i>Ce segmente de consumatori servim și ce caracteristici specifice are fiecare?</i>
<i>Cine sunt furnizorii noștri cheie?</i>	<i>Care sunt canalele de distribuție?</i>	<i>Ce categorii de produse oferim?</i>	<i>Ce relații am stabilit?</i>	<i>Pentru cine creăm valoare?</i>
<i>Ce resurse achiziționăm de la parteneri?</i>	<i>Care sunt activitățile necesare pentru relațiile cu clienții?</i>	<i>Ce nevoi satisfacem prin valoarea oferită?</i>	<i>Cum sunt integrate cu restul elementelor din planul nostru de afacere?</i>	<i>Care sunt problemele pe care consumatorii vor să le rezolve?</i>
<i>Ce activități desfășoară partenerii?</i>	<i>Ce costuri implică aceste activități?</i>	<i>Ce probleme rezolvăm?</i>	<i>Cât de costisitoare sunt?</i>	<i>Ce nevoi au consumatorii?</i>
	Resurse cheie		Canale	
	<i>Care sunt resursele cheie cerute de valoarea propusă?</i>		<i>Prin ce canale doresc consumatorii noștri să fie abordați?</i>	
	<i>Care sunt canalele noastre de distribuție?</i>		<i>Care sunt cele mai eficiente din punctul de vedere al costurilor?</i>	
	<i>De ce resurse avem nevoie pentru relațiile cu clienții?</i>		<i>Cum sunt integrate canalele noastre și care dintre ele funcționează cel mai bine?</i>	
Costuri			Venituri	
<i>Care sunt costurile inerente modelului nostru de business?</i>			<i>Pentru ce valoare sunt dispuși consumatorii noștri să plătească?</i>	
<i>Care resurse cheie sunt cele mai costisitoare?</i>			<i>Pentru ce plătesc în momentul de față?</i>	
<i>Care activități cheie sunt cele mai costisitoare?</i>			<i>Sub ce formă plătesc în momentul actual?</i>	
			<i>În ce manieră ar prefera să plătească?</i>	
			<i>În ce proporție contribuie fiecare venit obținut la venitul global?</i>	

<https://sites.google.com/view/startup2022>



Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

sites.google.com/view/astngo



Exemplu: Sunday Bagels & Coffee Canvas

<p><u>Parteneri</u></p> <p>Furnizori materie primă Alți furnizori</p> 	<p><u>Activități</u></p> <p>Training angajați Creare rețete & Promovare</p> 	<p><u>Propunere Valoare</u></p> <p>O experiență remarcabilă prin mâncare (bagels) și cafea bună, servite cu grijă</p> 	<p><u>Relații cu clienții</u></p> <p>Serviciu personalizat Card de fidelitate</p> 	<p><u>Segmente clienți</u></p> <p>Angajați corporate, 25-40 de ani, care au nevoie de o pauză pentru energie</p> 
<p><u>Structură de costuri</u></p> <p>Fixe: angajați, chirie, design, marketing Variabile: materie primă</p> 		<p><u>Surse de venit</u></p> <p>Vânzări directe: bagels, cafea, alte băuturi</p> 		

<https://sites.google.com/view/startup2022>

Parteneri cheie



1. Cine sunt partenerii/furnizorii fără de care nu ai putea funcționa?

2. Ce servicii/ produse furnizează ei?

Activități cheie



1. Care sunt activitățile principale necesare pentru susținerea afacerii tale?

2. Care sunt facilitățile/oportunitățile de care dispui în derularea acestor activități? Dar riscurile?

Propunerea de valoare



1. Ce produse/ servicii oferi fiecărui segment de clienți?

2. Ce valoare și beneficii aduci clienților? Cum rezolvi problemele acestora?

Relația cu clienții



1. Care este politica de achiziție și fidelizare a clienților? Cum câștigi, păstrezi și crești numărul de clienți?

2. Ce relație se așteaptă clienții să ai cu ei?

Segmente de clienți



1. Cine sunt clienții tăi? Pentru cine crezi valoare?

2. Care sunt problemele/ nevoile cu care se confruntă? Care sunt beneficiile și oportunitățile pe care le aduci?

Resurse cheie



1. Care sunt resursele principale necesare pentru a-ți desfășura activitatea?

2. Care sunt facilitățile/oportunitățile de care dispui în asigurarea resurselor?

Canale



1. Prin ce canale doresc clienții să le comunici?

2. Care sunt cele mai eficiente canale ca și cost? Cum ajungi la cât mai mulți potențiali clienți?

Structura de costuri



1. Care sunt cele mai importante costuri pe care le generează afacerea ta?

2. Ce resurse și activități cheie sunt mai costisitoare? Care sunt costurile variabile vs. costuri fixe?

Venituri

1. Pentru ce sunt dispuși clienții să plătească? Cum ar prefera să plătească?

2. În ce proporție contribuie fiecare sursă de venit la încasările totale?



Harta de care ai nevoie ca să ajungi la destinație în siguranță

Completează acest model de business și vei avea o radiografie exactă a afacerii sau ideii tale de start-up. Vino la Vitas pentru un diagnostic complet și consultație gratuită.



Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan



MODELUL DE AFACERI CANVAS (PANZA)

<p>Parteneri cheie</p> <p>Descrieți furnizorii și resursele pe care le cumpărați. Descrieți alți parteneri și contribuția acestora la activitatea dvs.</p>	<p>Activități cheie</p> <p>Care sunt canalele dvs. de distribuție? Care sunt relațiile cu clientul dvs.? Cum obțineți venituri?</p>	<p>Propuneri de valoare</p> <p>Care este valoarea pentru client din propunerea noastră? Ce problemă rezolvă clientul cu propunerea noastră? Definiți diferite segmente de clienți și produsele / serviciile, adaptate acestora.</p>	<p>Relatii cu clientii</p> <p>Cum creați contacte cu diferite segmente de clienți? Diferite abordări pentru a vă oferi produsele / serviciile dvs.? Care sunt costurile pentru fiecare abordare?</p>	<p>Segmente de clienți</p> <p>Descrieți profilul principalelor tipuri de clienți. Care este importanța lor pentru dvs.</p>
	<p>Resurse cheie</p> <p>Ce tipuri de resurse aveți nevoie pentru a vă desfășura activitatea? Cantitatea de resurse?</p>		<p>Canale</p> <p>Cum ajungeți la segmentele dvs. de clienți? Ce canale sunt cele mai eficiente? Ce canale preferă clienții?</p>	

<p>Structura costurilor</p> <p>Care sunt costurile importante pentru activitatea dvs.? Care sunt costurile pentru resursele cheie pe care le utilizați? Care sunt cele mai scumpe activități din propunerea dvs.?</p>
--

<p>Fluxuri de venituri</p> <p>Care este motivul pentru care clienții dvs. vă plătesc? Ce modalități de plată preferați clientul dvs.? Cum contribuie fiecare tip de venit la venitul total?</p>
--

Problemă

Listați
Top 3 Probleme

Soluție

Rezumați o
soluție posibilă
pentru fiecare
problemă

Propunere de Valoare Unică

Un mesaj unic,
clar, și convingător
care transformă
un vizitator
necunoscutor
intr-un client
interesat

Avantaj Neloial

Ceva ce nu
poate fi ușor
copiat sau
cumpărat

Segmentarea Consumatorilor

Listați clienții și
utilizatorii țintă



4

9

Alternative Existente

Listați cum
aceste probleme
sunt soluționate
astazi

Indicatorii Cheie

Listați cifrele
cheie care
reflectă
rezultatele
afacerii dvs.

Conceptul de Nivel Înalt

Listați analogia
dvs. pentru X:Y
(Odnoklassniki
este Facebook
din Moldova)

Canale

Listați calea dvs.
cătore clienți

Primii clienți

Listați
caracteristicile
clientului ideal

2

8

3

5

1

Structura Costurilor

Listați costurile fixe și variabile

Fluxuri de Venit

Listați sursele de venituri



<https://sites.google.com/view/startup2022>

7

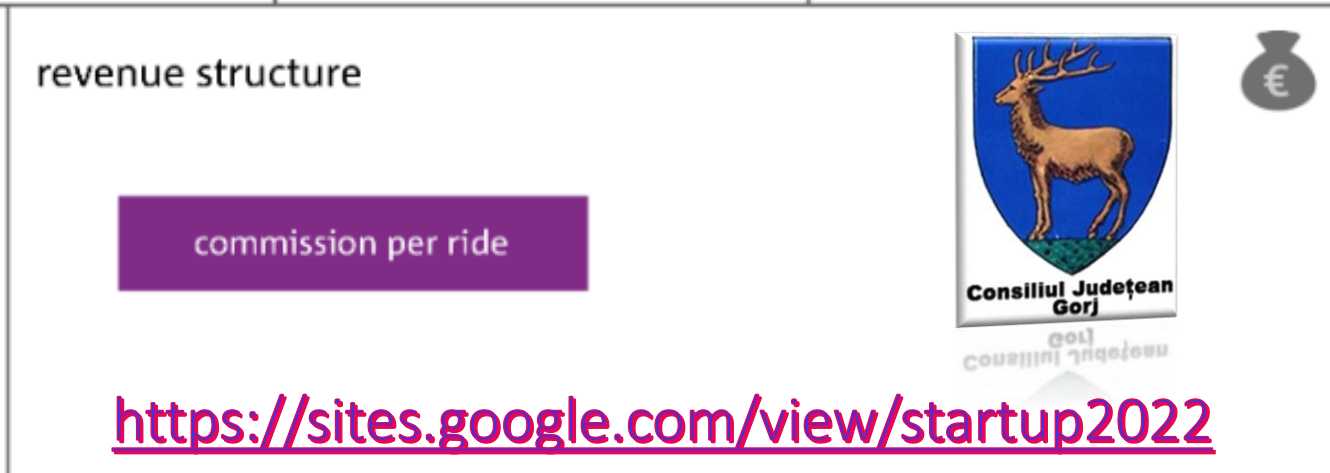
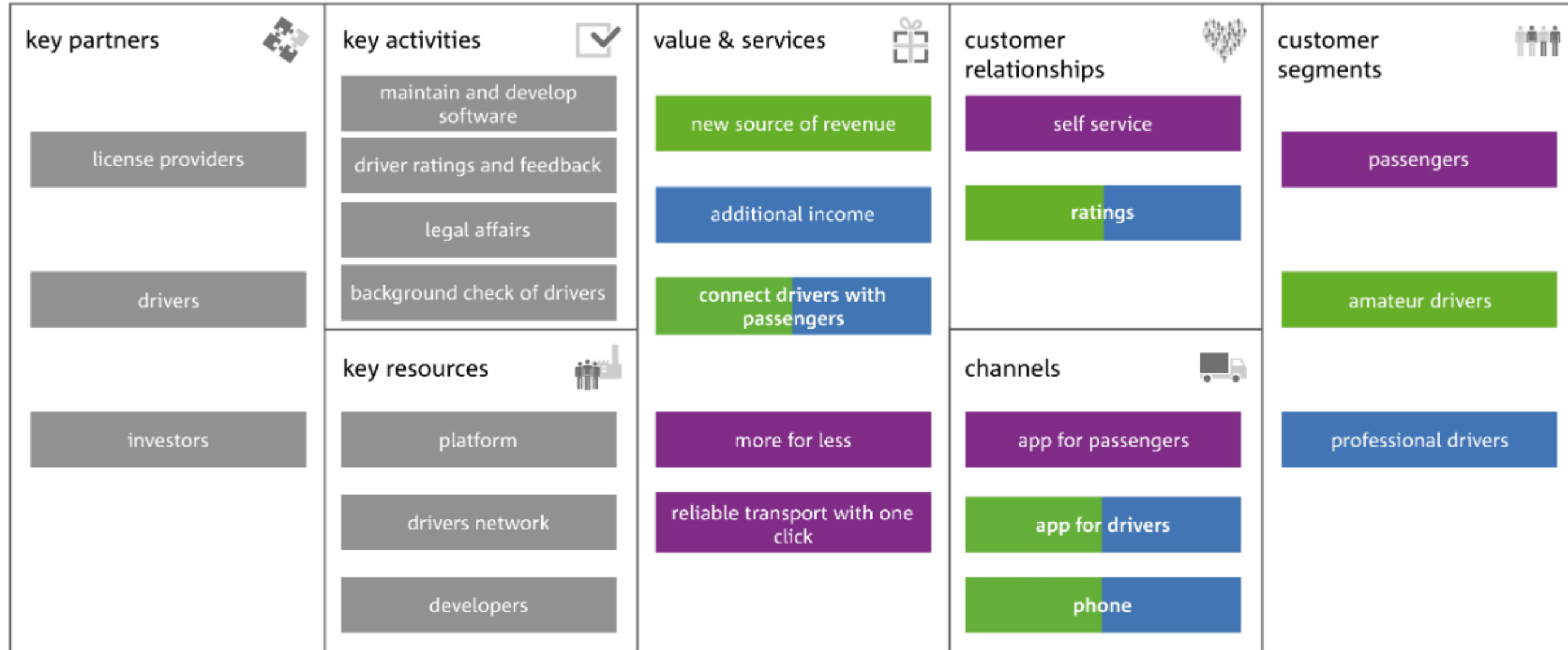
sites.google.com/view/astngo

6



name Uber

business model canvas





Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan



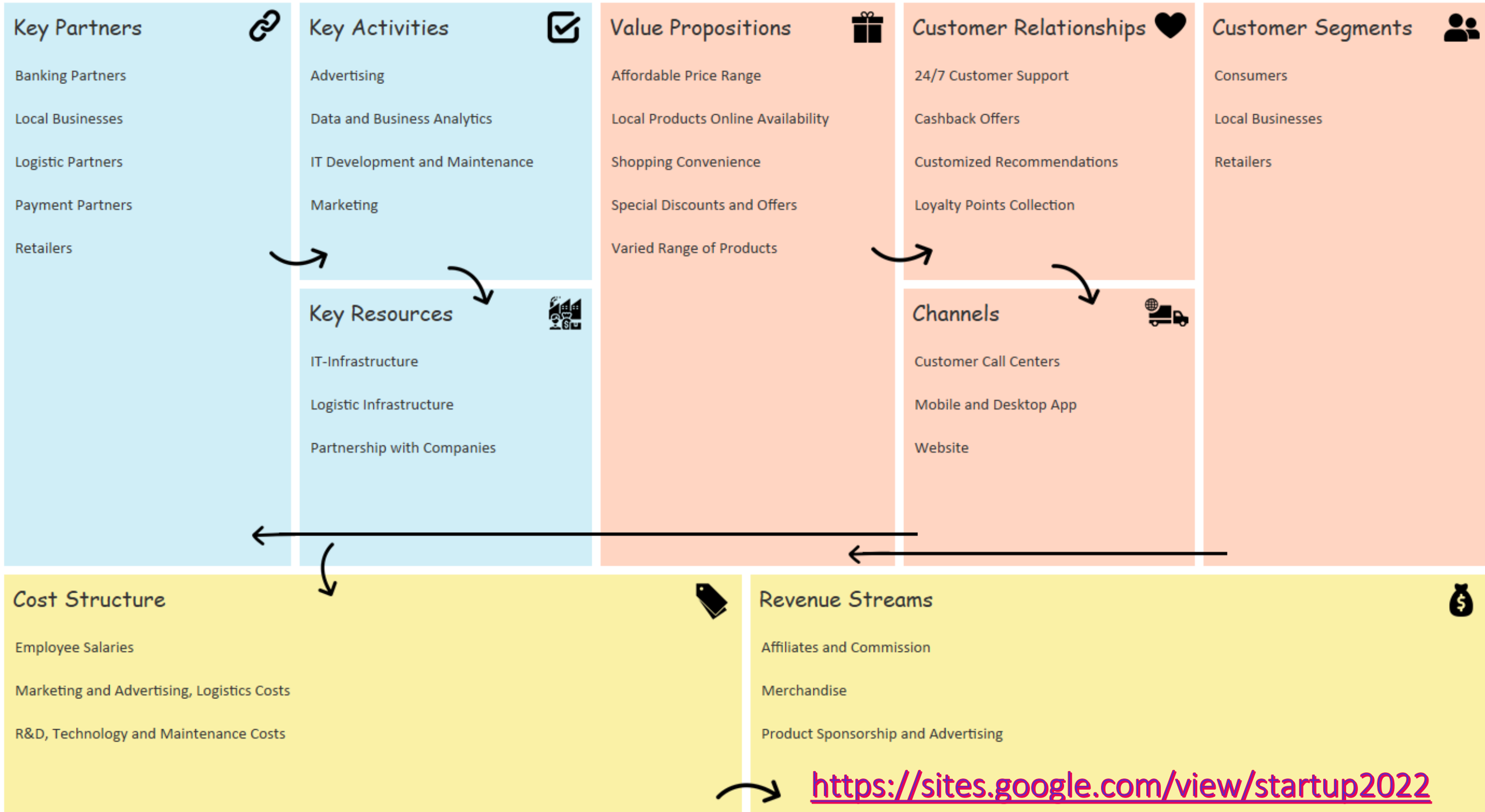
Designed For
Shop Space

Designed By
Rutuja

Date
07.01.2021

Version
0.01

The Business Model Canvas





Pentru
business-uri
inteligente

Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan

Planșă de dezvoltare a produsului
<https://sites.google.com/view/startup2022>





Consiliul Județean Gorj

sites.google.com/view/astngo

Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

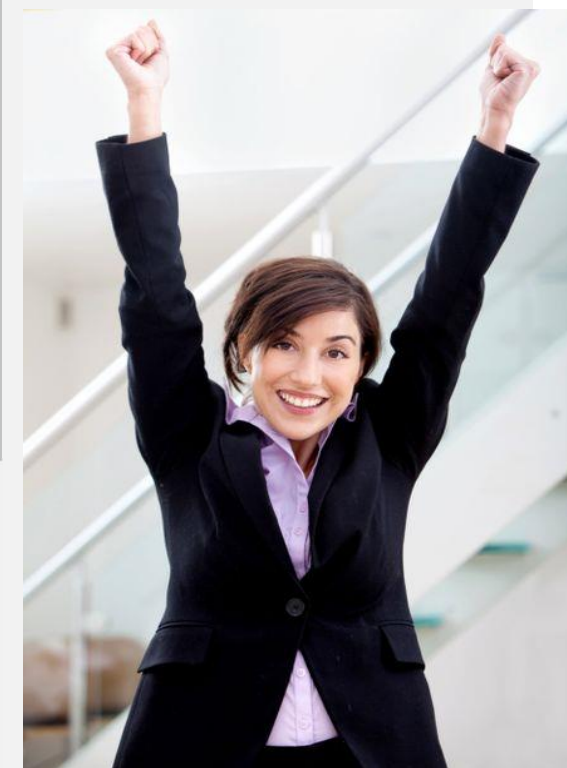
CLICK HERE

SURSE FINANTARE IMM



<https://www.research.gov.ro/ro/articol/5628/programe-europene-planul-na-ional-de-redresare-i-rezilien-a-pnrr-componenta-9-suport-pentru-sectorul-privat-cercetare-dezvoltare-i-inovare>

The screenshot shows the official website of the Ministry of Research, Innovation and Digitalization of Romania. The page is in Romanian and features a navigation menu with categories like 'Minister', 'Interes public', 'Transparență decizională', etc. The main content area is titled 'Componenta 9 - Suport pentru Sectorul privat, Cercetare, Dezvoltare și Inovare'. It lists several official orders and schemas related to research and innovation funding, including dates and brief descriptions of the programs.



▪ **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**

sites.google.com/view/astngo

Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

<https://mfe.gov.ro/pnrr>

SURSE FINANTARE IMM

CLICK HERE



Consiliul Județean
Gorj



Ministerul Investițiilor și Proiectelor Europene

Bine ați venit pe site-ul Ministerului Investițiilor și Proiectelor Europene!

Acasă Minister Comunicare Programe Interes public Transparență Contact



PLANUL NAȚIONAL DE REDRESARE ȘI REZILIENȚĂ (PNRR)



MINISTERUL INVESTIȚIILOR
ȘI PROIECTELOR EUROPENE

Planul Național de Redresare și Reziliență

Documentul complet

Alocare totală

29,2

miliarde euro



- Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari



sites.google.com/view/astngo

Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

SURSE FINANTARE IMM

<https://www.startupcafe.ro/finantari.htm>



Consiliul Județean Gorj



The screenshot shows the Startup Cafe website interface. At the top, there's a navigation bar with categories like IDEI, ANTREPRENORI, FINANTARI, AFACERI, TAXE, TECH, GAMING | ESPORTS, and ANUNȚURI: PROIECTE EUROPENE. A search bar and social media icons are also present. The main content area is divided into two columns. The left column, titled 'FINANTARI', contains two news articles. The first article is titled 'Oficial: Joi, 15 septembrie 2022, se deschide programul IMM Invest Plus. Precizare pentru firmele care vor credite cu garanții de stat și dobânzi subvenționate' and is dated 'Miercuri, 14 Sep 2022 - 18:08'. The second article is titled '1 miliard EUR pentru startup-uri tech, printr-un nou fond european de investiții' and is dated 'Marți, 13 Sep 2022 - 18:05'. The right column, titled 'VIDEO RECOMANDATE', features three video thumbnails. The first is 'Webinar: Finanțări prin POC...', the second is 'Marcel Boloș, Ministrul Inve...', and the third is '#6 Digital Lead cu Gabriela...'. A 'CLICK HERE' button is visible at the top right of the screenshot.



▪ **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**





sites.google.com/view/astngo

Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

SURSE FINANTARE IMM



<https://www.fonduri-structurale.ro/finantari-imm>

CLICK HERE

Businesses need innovation! Good ideas need funding!

fs **Fonduri-Structurale.ro**

Apasă pe pentru a ieși din ecranul complet

OPERATIONALE ANTREPRENORIAT & IMPACT ALTE FINANȚĂRI UTILE DESPRE NOI

Facebook Twitter Instagram LinkedIn Search

Esti membru? [Cont nou](#) / [Autentificare](#)

Finanțări IMM

Share Twitter LinkedIn

Informații valabile la data de 23.02.2022

*Listă în curs de actualizare.

**Calendarul lansărilor de apeluri de proiecte poate suferi modificări urmare a măsurilor luate de Autoritățile de Management ca răspuns la COVID-19

© fonduri-structurale.ro

Ce se finanțează	Detalii	Finanțare acordată	Perioada de depunere	Condiții	Program
Proof of concept - produse inovatoare	Investiții în: activități specifice cu caracter inovativ realizate de IMM-uri cu scopul principal de a demonstra funcționalitatea și de a verifica un anumit concept de produs, serviciu sau proces care poate fi realizat și pus pe piață în domenii	maximum 200.000 euro	Nu a fost stabilită perioada de depunere	Aici	POR 12

Acest site folosește cookie-uri. Prin continuarea navigării în site, accepți modul în care folosim aceste informații. [Află mai multe aici.](#)

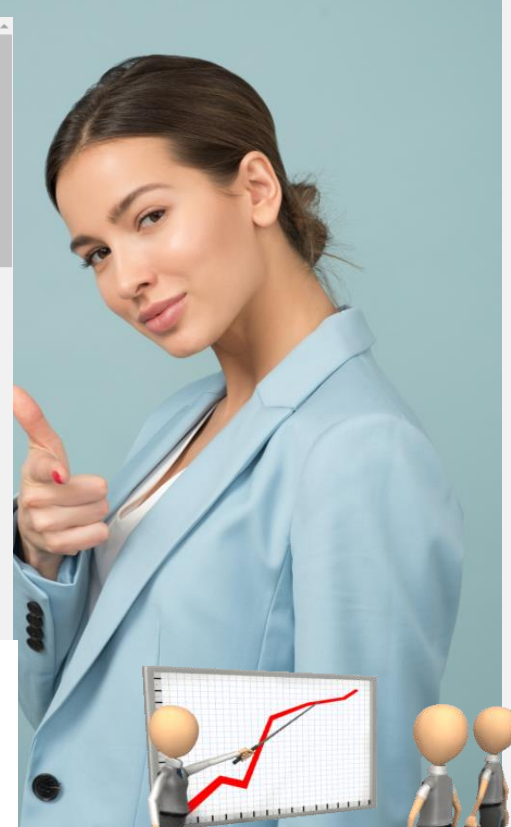
Contact

Contact
Echipa fonduri-structurale.ro
structuralcg@fonduri-structurale.ro

Știri recente

Azi, 14 septembrie 2022

- Proiect: Înființarea Băncii de Dezvoltare a României, cu scopul de a facilita accesul la finanțare pentru IMM-uri și investiții strategice
- PNRR: Termenul pentru depunerea ofertelor pentru achiziția serviciilor de promovare a 12 rute turistice/culturale în cadrul programului „România atractivă” a fost prelungit
- Finanțare europeană pentru achiziționarea unui Sistemul integrat de monitorizare a activităților ilicite
- Start ONG: 14 noi proiecte câștigătoare în cadrul



▪ **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**



PresenterMedia

sites.google.com/view/astngo

Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

SURSE FINANTARE IMM

<https://smis.ro>

CLICK HERE



The screenshot shows the Smis.ro website interface. At the top, there is a navigation bar with links for Acasă, Știri, Finanțări, Aplicații, Training, and Contact. A sidebar on the left contains a menu with options like Acasă, Tutoriale utilizare, Echipa, Proiecte, and Grupul SMIS*. The main content area features a header with logos of the European Union and the Romanian Government, and a video player for 'Smis.ro - prezentare'. Below the video, there are statistics: 'Utilizatori Smis® Vă mulțumim tuturor! 20911' and 'Companii consultanță care utilizează Smis® 225'. A section titled 'Utilizează soluțiile Smis®' displays four service cards: Start-up Nation (2259 utilizatori), Femeia Antreprenor (654 utilizatori), POC 4.1.1. (1110 utilizatori), and POC 4.1.1. BIS (17654 interogări). A right sidebar contains information about European financial courses and the SmisApp mobile application.



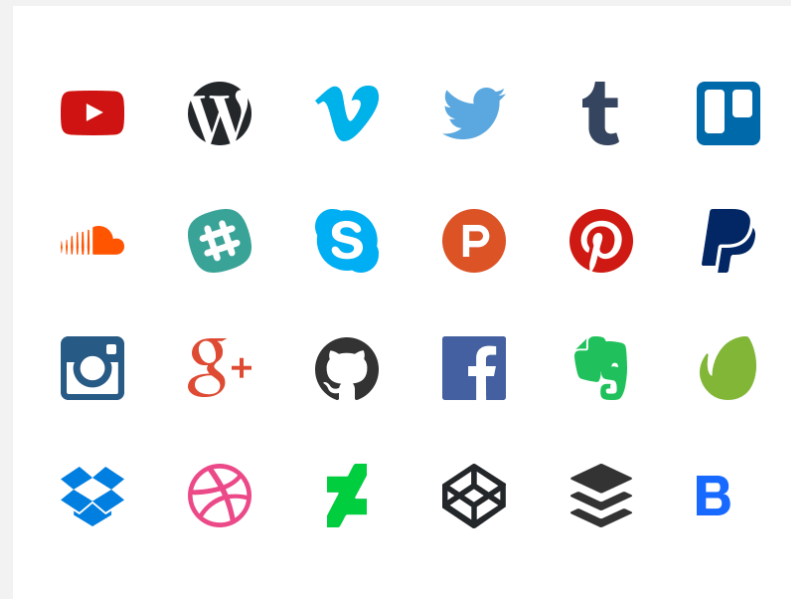
Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari



Program eFormare StartUp eLearning Business Plan



Consiliul Județean
Gorj



Resurse pentru antreprenori

Resurse online Idei și planuri de afaceri / Modele planuri de afaceri:

www.plandefacere.ro/ Idei și planuri de afaceri / Modele planuri de afaceri

- <http://pafaceri.ro/plan-de-afaceri/plan-de-afaceri-exemple/> Model plan afaceri
- <http://ideideafaceri.manager.ro/> Idei de afaceri / Modele planuri de afaceri
- <https://startupprojects.ro/category/idei-de-afaceri-start-up-nation-2018/>
- <https://startupprojects.ro/portofoliu/> Model plan afaceri
- <https://antreprenorinromania.ro/10-idei-de-afaceri-usor-de-invatat-inteles-si-implementat-pentru-tinerii-absolventi/>
- <http://startpentrutine.ro/utile/> Idei de afaceri / Modele planuri de afaceri
- <http://repatriot.ro/category/resurse/idei-de-afaceri/> Model plan afaceri
- <https://www.plandefacere.ro/tag/model-plan-de-afaceri/> Model plan afaceri
- https://www.scribd.com/search?content_type=documents&page=1&query=MODEL%20PLAN%20AFACERI

- Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei țări



Program eFormare StartUp eLearning Business Plan

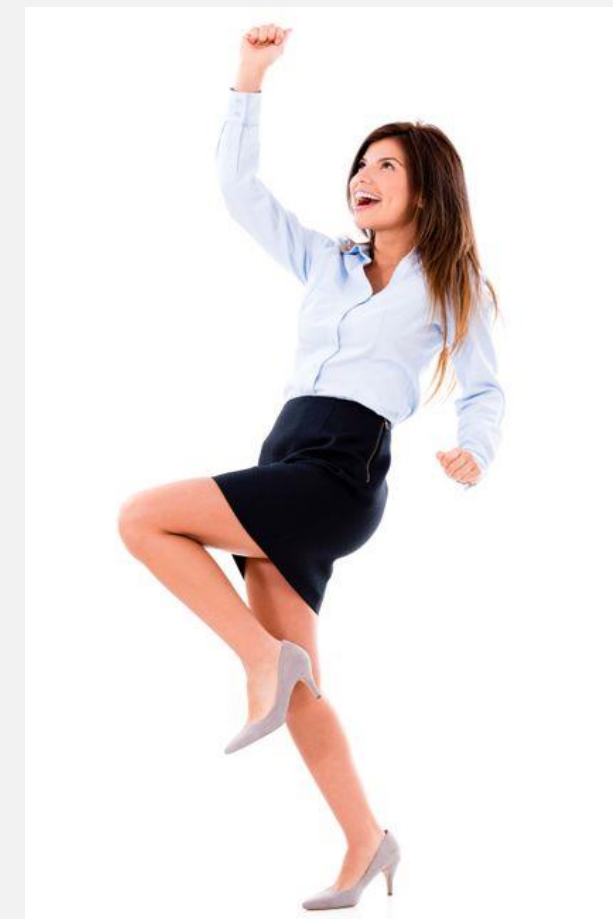


Consiliul Județean Gorj



Principiile excelenței în afaceri înseamnă:

- să ai o viziune clară (cu misiune, politică, strategie și obiective definite)
- să ai orientare către clienți (cunoașterea necesităților explicite și latente, satisfacerea necesităților)
- să lupți pentru îmbunătățire continuă (prin măsurarea și analiza rezultatelor, feed-back, inovare)
- să aplici bunele practici manageriale (orientare către procese, abordare convingătoare/integratoare, implementare sistematică și îmbunătățire continuă)
- să aplici bunele practici în domeniul resurselor umane (orientare către satisfacția angajaților, motivare, recompensare și formare continuă)
- să promovezi parteneriate (cu furnizorii, cu celelalte părți interesate: autorități, organisme de supraveghere)
- responsabilitate etică față de societate.



- **Antreprenoriatul este un contributor cheie în dezvoltarea economiei oricărei țări**





Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan

sites.google.com/view/astngo



Consiliul Județean Gorj

Structura planului de afaceri și rolul fiecărui capitol

Planul de afaceri trebuie să descrie condițiile și obiectivele interne și externe într-o formă concisă și clară.



Planul de afaceri este un ghid scris care detaliază demararea și direcția viitoare a unei afaceri. Un plan de afaceri trebuie să cuprindă:

- Produsele și serviciile oferite - arată rezultatul afacerii tale
- Procesul de vânzare, politica de preț, planul de acțiune, planul de marketing - relatează strategia de marketing a afacerii, rezumă modurile în care vei crea și livra produsele sau serviciile
- Concurența - informații despre actorii economici care activează pe aceeași piață cu tine
- Promovare și publicitate - relevă sursele de mediatizare a afacerii tale
- Managementul financiar și analiza economică - furnizează informații despre gestionarea optimă a activelor și pasivelor implicate, cât și a veniturilor și cheltuielilor aferente
- Declarații și previziuni financiare - ilustrează în ce mod afacerea va performa financiar pe baza previziunilor din plan
- Anexe - includ analize statistice, materiale de marketing, rezumate.



- **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**



Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan



Consiliul Județean Gorj



Un plan bun de afaceri trebuie să:

- descrie conceptul de afaceri
- descrie cum va funcționa firma
- descrie ce activități va desfășura și cu ce rezultate
- descrie care sunt scopurile și cum vor fi atinse.

Structura planului de afaceri și rolul fiecărui capitol

Planul de afaceri trebuie să descrie condițiile și obiectivele interne și externe într-o formă concisă și clară. Planul de afaceri este un ghid scris care detaliază demararea și direcția viitoare a unei afaceri. Un plan de afaceri trebuie să cuprindă:

- Tema afacerii tale, ideea ei - identifică conceptul afacerii tale
- Cuprinsul - organizează informațiile
- Sumarul - furnizează o privire de ansamblu a planului, subliniind factorii care duc spre succes
- Prezentarea generală a firmei - prezintă CV-ul firmei
- Resursele umane și conducerea - oferă detalii despre capitalul uman al firmei
- Sursele de finanțare și amortizările corespunzătoare - justifică economic și financiar ideea ta de afaceri
- Piața, analiza pieței și planul privind specificul afacerii - vizează segmentul țintă de piață



- **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**

Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan



Consiliul Județean
Gorj

Consiliul Județean
Gorj



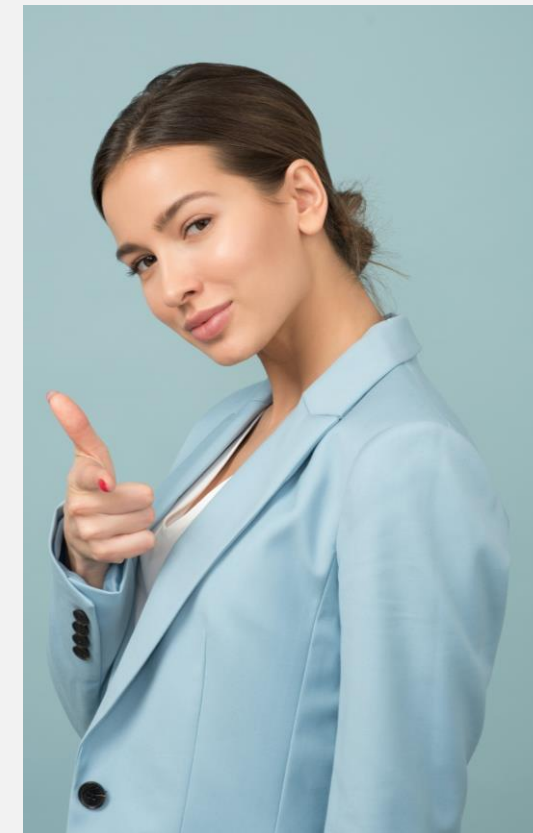
Resurse pentru antreprenori



pentru cei care vor să-și înființeze propria firmă

Câteva recomandări

1. Verifică în mod autocritic aptitudinile tale personale ca și calificarea ta profesională.
2. Analizează cu exactitate piața și posibilitățile de desfacere.
3. Analizează ce este mai indicat: înființarea unei firme noi sau preluarea uneia existentă.
4. Alegeți cu grijă viitorii colaboratori.
5. Alegeți cu grijă amplasamentul și dotările.
6. Analizează reglementările legale cu care te poți confrunta.
7. Determină cu exactitate necesarul de capital.
8. Planifică cifra de afaceri, costurile și profiturile viitoare.
9. Verifică dacă dispui de lichiditățile necesare.
10. Apelează la un colaborator calificat pentru activitatea de contabilitate.
11. Verifică posibilitățile de utilizare ale tehnicii de calcul.
12. Informează-te cu privire la obligațiile tale fiscale viitoare.
13. Alege cea mai potrivită formă de organizare pentru firma ta.
14. Verifică riscurile posibile și ia măsuri de asigurare corespunzătoare.
15. Îndeplinește cu grijă toate formalitățile de înființare necesare.
16. Apelează din timp la un specialist care poate să-ți acorde consultanță.



- **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**

Program eFormare StartUp

eLearning Business Plan



Consiliul Județean
Gorj

Consiliul Județean
Gorj



Greșeli tipice frecvente la începutul înființării unei firme

1. Aptitudini și calificare profesională ale întreprinzătorului sunt insuficiente
2. Nu există o strategie clară de piață
3. Insuficientă cunoaștere a competitorilor
4. Cunoștințele cu privire la organizarea internă a firmei sunt insuficiente
5. Dependță excesivă de anumiți furnizori
6. Capacitate insuficientă de recrutare și selecție a personalului
7. Necunoașterea reglementărilor legale
8. Resurse financiare insuficiente
9. Evaluare greșită a cheltuielilor operaționale
10. Incapacitate de rambursare din profit a creditelor
11. Supraestimarea capacității de a realiza profit
12. Politică imprudentă în domeniul investițiilor
13. Planificare eronată a lichidităților
14. Calculație greșită a costurilor
15. Contabilitate necorespunzătoare și incompletă
16. Necunoașterea obligațiilor fiscale
17. Alegere neadecvată a partenerilor de afaceri
18. Alegere necorespunzătoare a amplasamentului



PresenterMedia



- **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei țari**

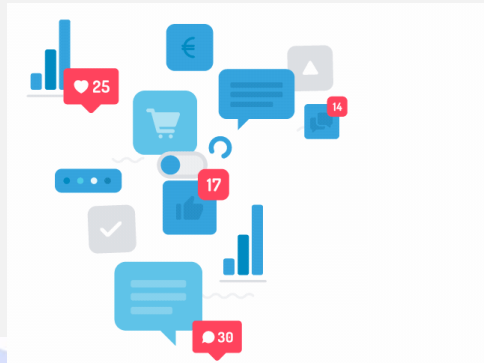




Consiliul Județean Gorj

sites.google.com/view/astngo

Program eFormare StartUp eLearning Business Plan



Platforma Sămănătorul AST online

• Site oficial AST - <https://sites.google.com/view/astngo>

Bloguri oficiale AST:

- <https://astngo.blogspot.com/>
- <https://ast2022.blogspot.com/>



Rețele sociale AST:

- Pagina Facebook AST <https://www.facebook.com/9nepasadetineri>
- Grup Facebook AST <https://www.facebook.com/groups/dacia2020>
- Pagina AST Tiktok <https://www.tiktok.com/@semanatorultismana>
- Pagina AST LinkedIn <https://www.linkedin.com/company/astngo>
- Pagina AST Instagram <https://www.instagram.com/samanatorultismana/>
- Pagina AST Twitter <https://twitter.com/semanatorul>
- Pagina AST Pinterest <https://ro.pinterest.com/samanatorultismana/>
- Pagina AST Youtube youtube.com/@semanatorultismana5685



▪ **Antreprenoriatul este un contributor cheie in dezvoltarea economiei oricărei tari**

sites.google.com/view/netstartup



sites.google.com/view/netstartup

“Proiect cofinanțat din bugetul Județului Gorj pe anul 2023”

Thank You



Platforma E-Learning Business
NetworkSt@rtUp
TINE(RI)
0784321121
Asociația „Sămănătorul Tismana”
www.Sămănătorultismana.ro



[CLICK HERE](#)