

PLAN DE AFACERE



Numele și prenumele participantului/membrilor echipei participante

**Dinu Alexandru
Ionescu Andrei**

Denumirea firmei

S.C. I&D CREW S.R.L.

1. Descrierea afacerii și a obiectivelor (maximum 700 cuvinte)

- **Prezentați pe scurt afacerea pe care doriți să o dezvoltați;**
- **Evidențiați valoarea propusă pentru clienți.**

PlugHunt abordează problema lipsei stațiilor de încărcare pentru vehicule electrice (EV) în România și își propune să încurajeze adoptarea vehiculelor electrice. Aplicația oferă o platformă completă pentru utilizatori, care pot lista și închiria stații de încărcare private, contribuind astfel la o soluție comunitară pentru nevoile de încărcare EV. De asemenea, aplicația creează o rețea peer-to-peer, permițând utilizatorilor să monetizeze propriile stații de încărcare și să susțină infrastructura pentru vehicule electrice. Această inițiativă ajută la reducerea anxietății legate de autonomia vehiculelor, democratizează accesul la infrastructura EV și promovează creșterea mobilității electrice în România.

Obiectivele afacerii:

- **Pe termen scurt și mediu.**

Obiectivele afacerii pe termen scurt și mediu:

- **Pe termen scurt:** Atragerea a 1.000 de utilizatori activi în primele șase luni și listarea a cel puțin 500 de stații de încărcare private pe platformă în primul an.
- **Pe termen mediu:** Dezvoltarea unui program pilot, implicând cel puțin trei afaceri locale sau centre comunitare care să găzduiască stații de încărcare *PlugHunt*. Acest program va permite testarea și rafinarea serviciului în medii controlate.

Misiunea și viziunea:

- **Prezentați misiunea și viziunea afacerii.**

Misiunea PlugHunt este de a democratiza accesul la stațiile de încărcare pentru vehicule electrice în România, printr-o soluție inovatoare bazată pe colaborare între utilizatori. Ne propunem să facilităm tranziția către mobilitatea electrică, oferind o platformă care simplifică procesul de găsim și închiriere a stațiilor de încărcare, contribuind astfel la creșterea adoptării vehiculelor electrice.

Viziunea PlugHunt este de a deveni platforma principală pentru încărcarea vehiculelor electrice în România și în alte piețe internaționale. Ne dorim să creăm o comunitate puternică și sustenabilă, unde fiecare proprietar de stație de încărcare sau de vehicul electric poate contribui activ la extinderea infrastructurii de încărcare și la protejarea mediului.

2. Segmentele de consumatori servite (maximum 500 cuvinte)

- **Descrieți ce tipuri de consumatori vreți să abordați;**
- **Ce nevoi au?;**
- **Cum îi poate ajuta afacerea/produsul voastră?**

Segmentele de consumatori servite

- Principalele segmente țintă ale aplicației **PlugHunt** includ proprietarii de vehicule electrice din România, în special cei care locuiesc în orașe mari și suburbii, unde există o penetrare mai mare a vehiculelor electrice. Acești utilizatori au vârste cuprinse între 25 și 55 de ani, au venituri medii sau mari și sunt interesați de tehnologie și sustenabilitate.

- Segmentul secundar include persoanele care intenționează să achiziționeze vehicule electrice, având vârste între 30 și 45 de ani și fiind interesați de tranziția către un stil de viață mai sustenabil.

3. Canalele de livrare (maximum 500 cuvinte)

- **Descrieți cum sunt livrate produsele și serviciile voastre pe piață;**
- **Descrieți punctele de contact cu clientul vostru, de la comunicare la distribuție.**

Aplicația **PlugHunt** va fi disponibilă prin intermediul platformelor mobile, utilizatorii putând rezerva și plăti timpuri de încărcare prin intermediul aplicației. Promovarea se va face prin diverse canale de marketing digital, inclusiv social media, SEM (Google Ads) și parteneriate cu producători de vehicule electrice.

PlugHunt va atrage și păstra clienții prin strategii de marketing bine definite, inclusiv prin campanii de social media, influenceri în domeniul tehnologiei și sustenabilității, parteneriate cu expoziții de energie verde și oferirea de credite promoționale pentru încărcare. De asemenea, aplicația va încuraja recomandările prin programe de referință care recompensează utilizatorii activi.

4. Relația cu clienții (maximum 700 cuvinte)

- **Descrieți cum obțineți, păstrați și dezvoltați baza de clienți;**
- **Descrieți strategia voastră de marketing.**

Indiciu: folosiți imagini și poze în această secțiune.

Marketing digital targetat: Cu sprijinul Lemings SRL, care ne ajută la crearea materialelor publicitare, vom desfășura campanii bine definite pe platformele Facebook, Instagram și LinkedIn. Acestea vor fi orientate către proprietarii de vehicule electrice și persoanele interesate de sustenabilitate și tehnologie. Reclamele vor evidenția clar avantajele PlugHunt: economisirea timpului, eliminarea anxietății legate de încărcare și oportunitatea de a genera venituri suplimentare prin închirierea propriilor stații de încărcare.

Search Engine Marketing (SEM): Vom investi în campanii Google Ads pentru a ne asigura că PlugHunt apare în primele rezultate atunci când utilizatorii caută soluții de încărcare pentru vehicule electrice sau informații despre vehicule electrice. Acest lucru ne va permite să atragem o audiență orientată pe soluții EV, deja interesată de adoptarea unui serviciu precum PlugHunt.

Parteneriate strategice: Am stabilit parteneriate strategice cu producători de vehicule electrice și dealeri auto, pentru a oferi aplicația PlugHunt în pachetele promoționale pentru noii cumpărători de vehicule electrice. Totodată, prin colaborarea cu afaceri locale, cum ar fi restaurante sau centre comerciale, vom instala stații de încărcare în locațiile acestora. Aceste parteneriate nu doar că oferă vizibilitate platformei, dar și extind rețeaua de stații de încărcare disponibile pentru utilizatorii noștri.



5. Activități cheie (maximum 1000 cuvinte)

- **Descrieți care sunt activitățile principale pe care le veți desfășura pentru a crea valoarea propusă clienților.**

Indiciu: Descrieți în detaliu activitățile, inclusiv din punct de vedere al tehnologiilor folosite.

Pentru a oferi valoare utilizatorilor și a asigura succesul PlugHunt, echipa noastră va desfășura o serie de activități esențiale, menite să construiască și să susțină platforma pe termen lung. Aceste activități acoperă dezvoltarea tehnologică, extinderea rețelei de utilizatori și parteneri, precum și implementarea unor inovații tehnologice care vor îmbunătăți experiența utilizatorilor, oferindu-le soluții eficiente și rapide. Fiecare dintre aceste activități joacă un rol crucial în consolidarea PlugHunt ca platformă de referință pentru încărcarea vehiculelor electrice (EV), oferind o infrastructură sustenabilă și un serviciu de încredere.

1. Dezvoltarea și întreținerea platformei PlugHunt

Dezvoltarea tehnologică:

Unul dintre principalele obiective ale echipei noastre este să creeze o platformă intuitivă, ușor de utilizat și sigură, care să ofere o experiență fluidă utilizatorilor. Aplicația va permite localizarea rapidă a stațiilor de încărcare disponibile, rezervarea unui slot de timp pentru încărcare și efectuarea plăților într-un mod digital și fără dificultăți. Dezvoltarea unei aplicații rapide și optimizate atât pentru platformele iOS, cât și Android, este esențială pentru succesul nostru, astfel încât utilizatorii să beneficieze de un sistem fiabil și prietenos.

Securitatea datelor:

Protecția informațiilor personale și a tranzacțiilor financiare este o prioritate. Vom implementa cele mai noi tehnologii de criptare pentru a asigura siguranța datelor utilizatorilor. Acest lucru va contribui semnificativ la creșterea încrederii în platformă, aspect esențial pentru atragerea și menținerea unei baze mari de utilizatori fideli.

Monitorizarea și mentenanța platformei:

Pentru a garanta o funcționare optimă și continuă, echipa tehnică va monitoriza constant performanțele platformei și va interveni rapid în cazul unor erori sau probleme tehnice. Vom pune în aplicare un sistem de feedback automatizat, care să colecteze constant opiniile și sugestiile utilizatorilor, permițându-ne să aducem îmbunătățiri regulate și să ajustăm funcționalitățile pentru a răspunde nevoilor pieței.

2. Extinderea rețelei de stații de încărcare și a partenerilor

Colaborări cu afaceri locale și parteneriate strategice:

Un pilon central în dezvoltarea PlugHunt îl reprezintă colaborările cu afaceri locale, cum ar fi restaurante, hoteluri sau centre comerciale, pentru instalarea de stații de încărcare în locațiile lor. Aceste parteneriate vor contribui la extinderea rețelei noastre de stații disponibile, oferind utilizatorilor mai multe opțiuni pentru încărcarea vehiculelor lor. În același timp, partenerii noștri vor beneficia de un flux suplimentar de clienți și de venituri generate prin închirierea spațiilor pentru stații. Astfel, parteneriatele locale vor fi o sursă importantă de vizibilitate și vor ajuta la creșterea notorietății aplicației în diverse comunități.

Colaborarea cu dealerii auto și producătorii de EV:

O altă direcție strategică este parteneriatul cu dealerii auto și producătorii de vehicule electrice, care pot integra aplicația PlugHunt în pachetele de oferte pentru clienții care achiziționează un vehicul electric. Acest lucru ne va permite să atragem rapid un număr semnificativ de utilizatori noi, care vor adopta aplicația încă de la începutul experienței lor ca proprietari de EV. Aceste colaborări sunt importante nu doar pentru expansiune, dar și pentru obținerea de feedback valoros, care ne va ajuta să ne perfecționăm serviciul și să ne adaptăm constant la cerințele pieței.

Utilizatorii care dețin stații de încărcare:

Un alt aspect fundamental al rețelei PlugHunt este implicarea directă a comunității de proprietari de stații de încărcare. Aceștia își vor putea lista propriile stații în aplicație, generând venituri suplimentare prin închirierea lor către alți utilizatori. Vom dezvolta un sistem simplu și eficient prin care acești proprietari vor putea să-și înregistreze stațiile, să stabilească prețurile și să gestioneze rezervările. Creșterea acestei rețele de stații private va oferi utilizatorilor acces la o diversitate mai mare de opțiuni de încărcare, contribuind semnificativ la atragerea de noi clienți care caută soluții rapide și convenabile pentru încărcarea vehiculelor electrice.

6. Resurse cheie (maximum 500 cuvinte)

- **Descrieți care sunt resursele cheie de care afacerea voastră are nevoie;**
- **Descrieți care sunt resursele cheie pe care afacerea voastră le deține.**

Resursele cheie de care afacerea PlugHunt are nevoie:

1. Platforma tehnologică:
 - Infrastructura Cloud unde va fi gazduita partea de backend a aplicației.

2. Infrastructura de încărcare EV:
 - Stații de încărcare distribuite în diverse locații din România, deținute de utilizatori privați și parteneri comerciali (restaurante, hoteluri, centre comerciale).
3. Rețea de parteneri strategici:
 - Producători de vehicule electrice, dealeri auto și proprietari de spații comerciale care vor promova PlugHunt și vor oferi locații pentru instalarea stațiilor de încărcare.
4. Finanțare:
 - Capital pentru dezvoltarea platformei, extinderea rețelei de parteneriate și investiții în marketing digital pentru atragerea utilizatorilor.

Resursele cheie pe care afacerea PlugHunt le deține:

1. Aplicația PlugHunt:
 - Un sistem digital intuitiv pentru localizarea și rezervarea stațiilor de încărcare EV, cu funcționalități avansate de plată și securitate a datelor.
2. Parteneriate inițiale:
 - Colaborări cu producători de vehicule electrice, dealeri auto și afaceri locale pentru promovarea și extinderea rețelei de stații de încărcare.
3. Expertiza echipei:
 - O echipă de dezvoltare IT și marketing cu experiență în crearea de platforme digitale și în lansarea campaniilor de promovare pe piețe targetate (EV, sustenabilitate).
4. Know-how și inovație:
 - Cunoștințe despre piața vehiculelor electrice și infrastructura de încărcare, oferind soluții personalizate pentru nevoile utilizatorilor.

7. Parteneri cheie (maximum 500 cuvinte)

- **Enumerați cei mai importanți parteneri externi de care aveți nevoie pentru a oferi produsul vostru clienților;**
- **Descrieți serviciile pe care partenerii voștri le pot face pentru ca voi să vă puteți concentra pe activitățile cheie.**

Cei mai importanți parteneri externi pentru PlugHunt:

1. Lemings SRL (Marketing offline):
 - Oferă servicii de marketing offline, gestionând campanii publicitare pentru a crește vizibilitatea PlugHunt în evenimente locale și expoziții de energie verde.
2. Google Ads (Marketing online):
 - Gestionarea campaniilor de Search Engine Marketing (SEM) pentru a atrage utilizatori prin intermediul căutărilor relevante legate de încărcarea vehiculelor electrice.
3. Render (Infrastructură cloud):

- Oferă resurse de calcul și hosting pentru a găzdui aplicația PlugHunt, asigurând performanță și scalabilitate pe măsură ce baza de utilizatori crește.
- 4. Namecheap (Domeniu web):
 - Asigură înregistrarea și administrarea domeniului web al PlugHunt, contribuind la prezența online a platformei.
- 5. Stripe (Procesare plăți):
 - Oferă soluții de procesare a plăților online, permițând utilizatorilor să efectueze tranzacții sigure și rapide pentru rezervarea stațiilor de încărcare.
- 6. MongoDB (Bază de date):
 - Gestionează datele utilizatorilor și ale stațiilor de încărcare, oferind o bază de date scalabilă și performantă pentru stocarea informațiilor critice.
- 7. Google Play și Apple App Store:
 - Platformele oficiale pentru distribuirea aplicației PlugHunt pe dispozitive Android și iOS, facilitând accesul utilizatorilor la aplicație.

Serviciile oferite de parteneri:

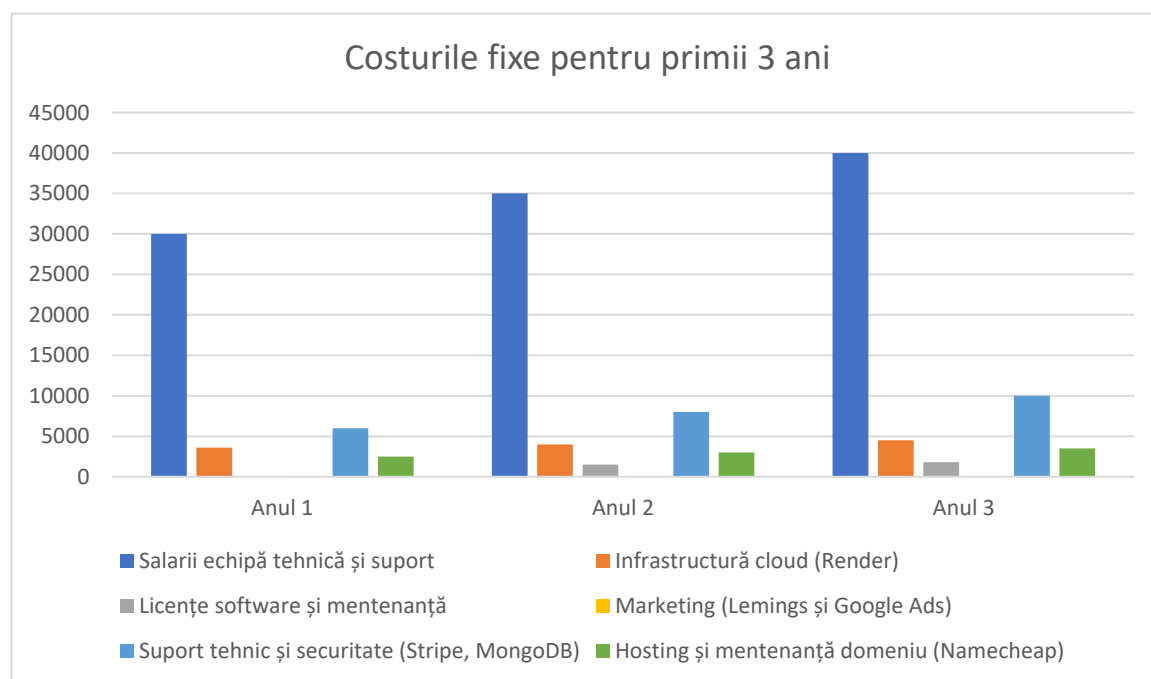
1. Lemings SRL:
 - Crearea și implementarea campaniilor offline pentru a atrage noi utilizatori și a promova PlugHunt la evenimente de profil.
2. Google Ads:
 - Asigură campanii SEM targetate, astfel încât PlugHunt să apară în primele rezultate atunci când utilizatorii caută soluții de încărcare EV.
3. Render:
 - Oferă infrastructura cloud necesară pentru a susține platforma, asigurând fiabilitatea și scalabilitatea serviciului.
4. Namecheap:
 - Asigură gestionarea domeniului web, menținând prezența online a PlugHunt.
5. Stripe:
 - Procesează plăți online în mod rapid și sigur, oferind o experiență fără probleme pentru utilizatorii care rezervă stații de încărcare.
6. MongoDB:
 - Stochează și gestionează datele aplicației, permițând accesul rapid la informații esențiale pentru utilizatori.
7. Google Play și App Store:
 - Facilitează distribuția aplicației către utilizatori, oferind actualizări regulate și accesibilitate pe platformele mobile.

8. Costurile afacerii (maximum 1000 cuvinte)

- Descrieți și estimați costurile investiției inițiale;
- Descrieți și estimați pentru primii 3 ani costurile fixe ale afacerii;
- Descrieți și estimați pentru primii 3 ani costurile variabile ale afacerii.

Indiciu: folosiți tabele și grafice în această secțiune.

Costuri inițiale	Valoare estimată (EUR)
Dezvoltare aplicație (iOS și Android)	15.000
Infrastructură cloud (Render)	3.000
Marketing inițial (Google Ads, Lemings)	5.000
Domeniu web (Namecheap)	50
Procesare plăți (Stripe setup)	1.000
Consultanță legală și înregistrare	2.000
Echipamente și licențe software	2.500
Total costuri inițiale	28.550



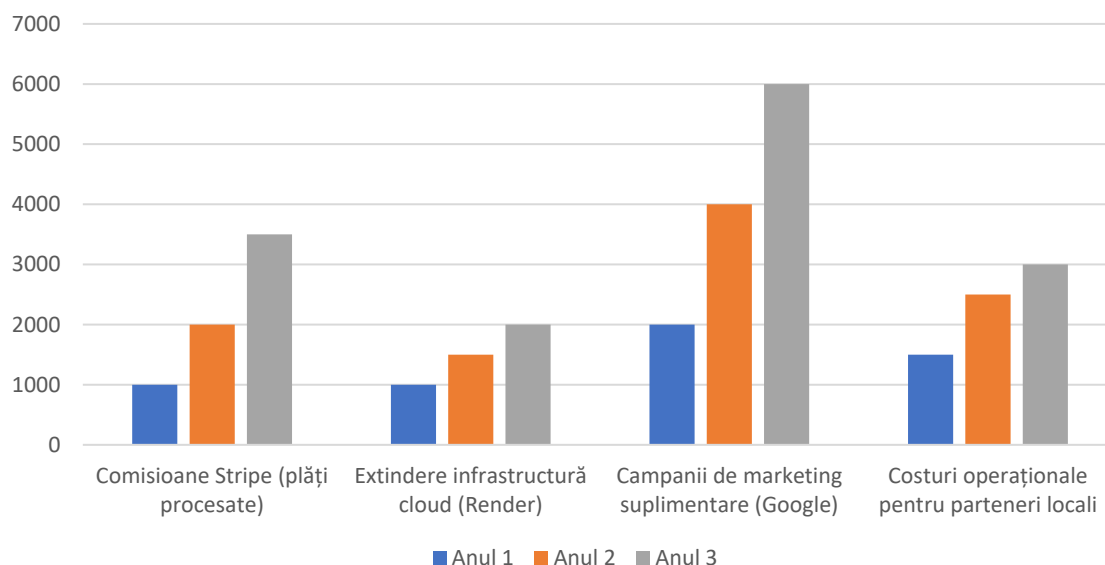
Costuri totale fixe:

43.400 – Anul 1

51.600 – Anul 2

59.900 – Anul 3

Costurile variabile pentru primii 3 ani



Costuri variabile:

5.500 – Anul 1

10.000 – Anul 2

14.500 – Anul 3

Costuri totale	Anul 1 (EUR)	Anul 2 (EUR)	Anul 3 (EUR)
Total costuri fixe	43.400	51.600	59.900
Total costuri variabile	5.500	10.000	14.500
Total costuri anuale	48.900	61.600	74.400

Investiția inițială de 28.550 EUR este necesară pentru a lansa platforma PlugHunt și pentru a dezvolta o infrastructură tehnologică solidă. Pe parcursul primilor trei ani, costurile fixe cresc progresiv, ajungând la 59.900 EUR în anul 3, datorită necesității de extindere a echipei și a infrastructurii. Costurile variabile depind de volumul de utilizatori și tranzacții, atingând 14.500 EUR în anul 3, pe măsură ce afacerea se extinde.

Totalul cheltuielilor va fi de 48.900 EUR în primul an și va crește la 74.400 EUR în al treilea an, reflectând expansiunea naturală a afacerii.

9. Veniturile afacerii (maximum 1000 caractere)

- Descrieți modul de stabilire a prețului pentru produsul vostru;
- Descrieți și estimați pentru primii 3 ani veniturile ce vor fi generate de afacerea voastră;
- Calculați indicatorii de profitabilitate ai afacerii voastre în primii 3 ani.

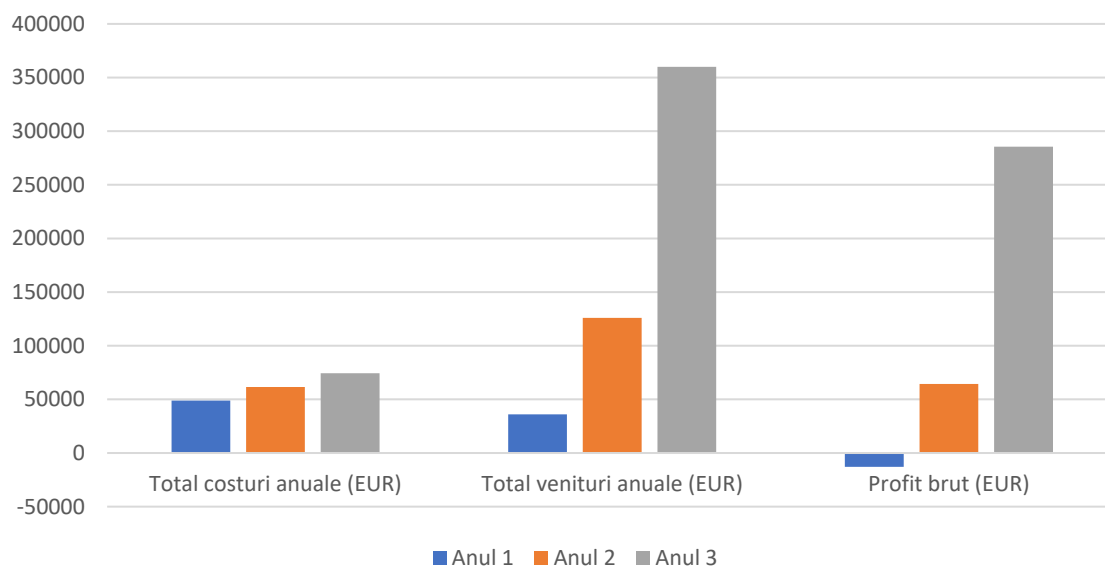
Indiciu: folosiți tabele și grafice în această secțiune.

Modul de stabilire a prețului

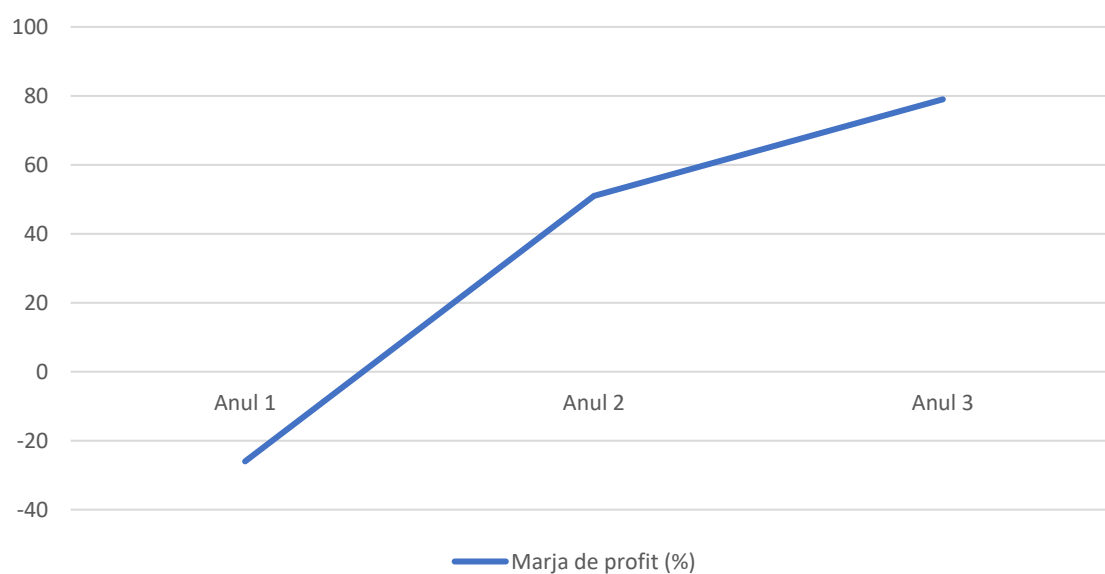
Modelul de venituri pentru PlugHunt se bazează pe comisioane percepute pentru fiecare închiriere a stațiilor de încărcare listate pe platformă. Platforma va percepe un comision de 10% din fiecare tranzacție efectuată între utilizatorii care închiriază și cei care oferă stații de încărcare. De asemenea, vom percepe o taxă mică (0,50 EUR) per rezervare pentru utilizatorii finali.

Indicatori	Anul 1	Anul 2	Anul 3
Număr utilizatori activi	1000	2500	5000
Număr stații listate	500	1200	2000
Număr mediu de rezervări/lună/utilizator	5	7	10
Preț mediu/închiriere (EUR)	5	5	5
Venituri din comisioane (EUR)	30000	105000	300000
Venituri din taxe de rezervare (EUR)	6000	21000	60000
Venituri totale (EUR)	36000	126000	360000

Estimarea veniturilor pentru primii 3 ani



Marja de profit (%)



În primul an, PlugHunt va opera cu o pierdere estimată de 12.900 EUR, dar începând cu anul 2, afacerea devine profitabilă, cu o marjă de 51%. În anul 3, marja de profit va crește semnificativ, atingând 79%, pe măsură ce numărul de utilizatori și stații de încărcare va crește.