

Universitatea din București
Facultatea de Matematică și Informatică
Management de Produs și Antreprenoriat



FinTrack

-Business Foundation-

București,
2025

Profesor coordonator:
Alin Ștefănescu

Studenti:
Cărpineanu Alexandru, 506
Cuciureanu Dragoș-Adrian, 506
Grigore Ștefan, 505
Vasile George-Cristian, 506

Cuprins

1. Nume startup	3
2. Motivație	3
3. Rezumat	4
4. Detalii privind soluția propusă	5
4.1 Analiza SWOT	5
4.2 Market Analysis	5
4.3 Tehnologii folosite	7
4.4 Riscuri posibile	9
5. Planificare	10
5.1 Structura Echipei și responsabilități	10
5.2 Planificare etape	10
5.3 Departamente și activități	10
6. Costuri	13
6.1 Categori de costuri	13
6.2 Estimări de costuri	13
6.2.1 Costuri inițiale	13
6.2.2 Costuri lunare și anuale	14
6.3 Model de business - Freemium	18
6.3.1 Planul free	18
6.3.2 Planul premium	19
6.4 Estimări câștiguri	19
6.5 Analiza Cost/Beneficiu	21
7. Lean Canvas	22

1. Nume startup

Nume: FinTrack

Logo:



Motto: Take control of your financial life! / Controlul financiar la îndemâna ta!

2. Motivație

Scopul aplicației FinTrack este de a oferi utilizatorilor un instrument simplu și eficient pentru gestionarea finanțelor personale. În era digitală, oamenii au nevoie de o soluție centralizată care să le permită să își monitorizeze veniturile și cheltuielile, să stabilească bugete, să analizeze obiceiurile financiare și să ofere suport pentru valute multiple. Aplicația răspunde la nevoia de transparență și control asupra resurselor financiare, eliminând complexitatea proceselor manuale prin scanarea automată a extraselor de cont.

Aplicațiile existente sunt fie prea complexe, fie limitate, oferind doar funcționalități de bază fără suport pentru mai multe conturi sau monede. De asemenea, introducerea manuală a tranzacțiilor este anevoioasă și predispusă la erori.

3. Rezumat

Aplicația FinTrack reprezintă o soluție inovatoare pentru gestionarea finanțelor personale, adresând nevoile utilizatorilor moderni care doresc control și transparență asupra banilor lor. Prin intermediul unei interfețe intuitive, aplicația permite monitorizarea tuturor tranzacțiilor financiare într-un singur loc, eliminând necesitatea utilizării multiple platforme sau a notițelor manuale.

Utilizatorii pot înregistra veniturile și cheltuielile atât manual, cât și automat prin importul extraselor de cont bancare, proces simplificat prin tehnologii de recunoaștere a textului. O funcționalitate cheie o reprezintă sistemul de bugete personalizabile, care ajută la stabilirea unor limite realiste de cheltuieli și avertizează când acestea sunt depășite.

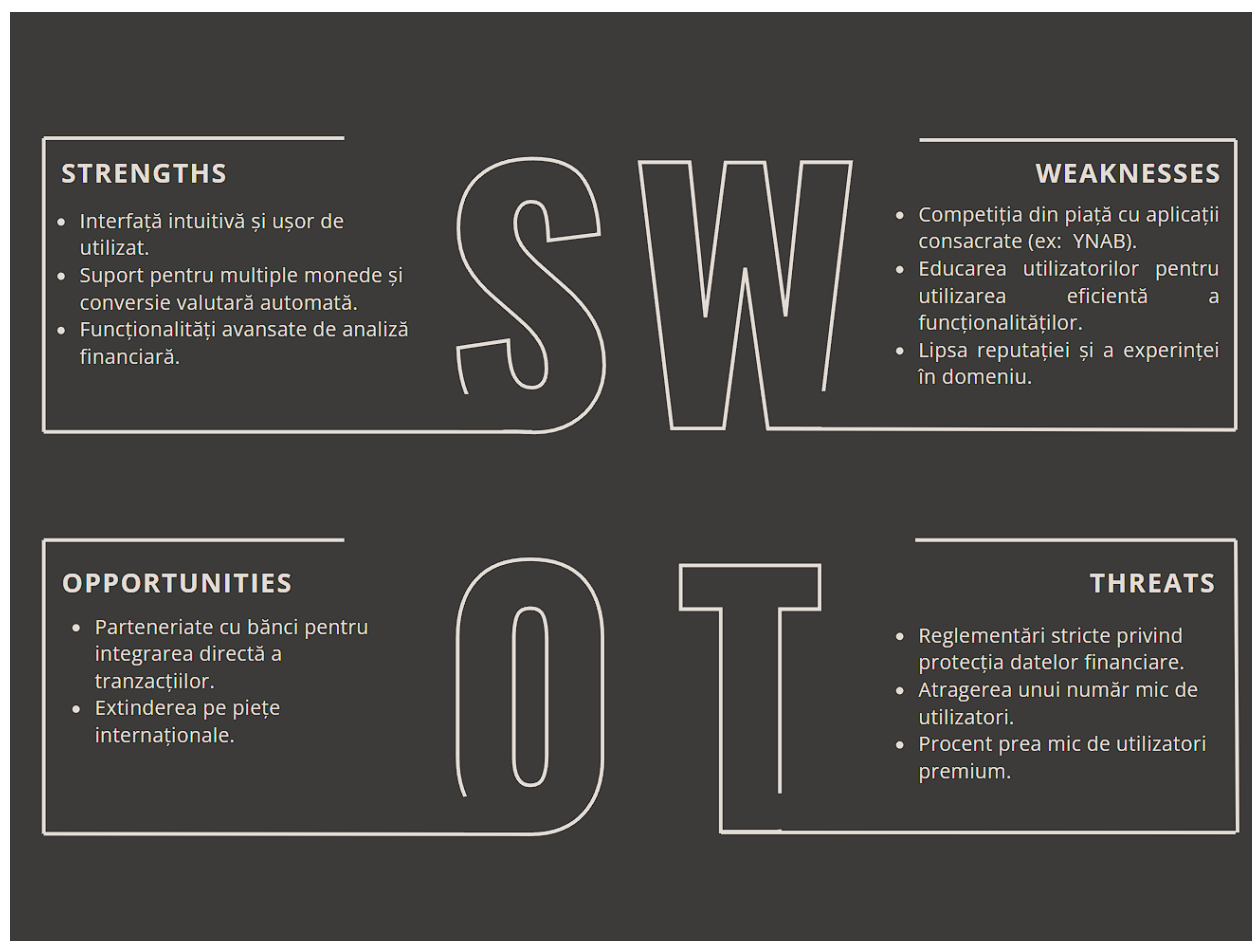
Aplicația oferă și instrumente avansate de analiză, generând rapoarte grafice și statistici detaliate care evidențiază tiparele de cheltuieli pe categorii, perioade sau monede. Suportul pentru multiple valute și conversia automată a cursurilor de schimb facilitează gestionarea finanțelor pentru cei care tranzacționează în alte valute.

FinTrack este dezvoltată cu accent pe securitate și confidențialitate, toate datele fiind stocate local pe dispozitivul utilizatorului sau criptate în cloud. Cu o experiență optimizată pentru dispozitive mobile, aplicația combină simplitatea cu funcționalități puternice, făcând gestionarea financiară accesibilă atât pentru începători, cât și pentru utilizatorii avansați.

Prin abordarea inovatoare și soluțiile tehnologice integrate, FinTrack se poziționează ca un instrument indispensabil pentru cei care doresc să își ia decizii financiare cu încredere și să își îmbunătățească sănătatea financiară pe termen lung.

4. Detalii privind soluția propusă

4.1 Analiza SWOT



4.2 Market Analysis

Trendul industriei

Piața aplicațiilor de gestionare financiară personală a crescut semnificativ în ultimii ani, impulsionată de digitalizarea serviciilor bancare și interesul sporit pentru educația financiară. Un [studiu realizat de Revolut în colaborare cu Reveal Marketing Research](#) arată că 62% dintre români utilizează frecvent aplicații de gestionare a banilor, iar 35% consideră că acestea le îmbunătățesc situația financiară. În special, 56% dintre mileniali folosesc portofele digitale oferite de astfel de aplicații. În acest context, FinTrack intră pe o piață dinamică, dar plină de oportunități, deoarece multe soluții existente nu satisfac pe deplin nevoile utilizatorilor care tranzacționează în mai multe valute sau au conturi la diverse bănci.

Audiența

Audiența FinTrack include tineri Millennials și Gen Z, profesioniști, freelanceri, expatriați și investitori. Aceștia folosesc frecvent tehnologia și sunt interesați de educația financiară. Mulți au venituri variabile, conturi la mai multe bănci și tranzacționează în diverse valute, aplicația ajutându-i să își gestioneze mai eficient finanțele și să optimizeze costurile.

Principalii competitori

Principalii competitori pe piața globală sunt aplicații precum: **Credit Karma**, **YNAB** (You Need A Budget), **EveryDollar**, **Revolut** sau chiar **aplicația bancară locală** (ING, BCR, etc.) fiecare cu punctele lor forte și slabe.

Credit Karma, former **Mint**, este una dintre cele mai populare aplicații de gestionare financiară la nivel global, deținută de Intuit. Se adresează în principal pieței americane, oferind sincronizare automată cu conturile bancare din SUA, categorizare a cheltuielilor și instrumente de urmărire a bugetelor. Principalul dezavantaj este lipsa suportului pentru piețe internaționale și funcționalități limitate pentru utilizatorii care operează în mai multe valute.

YNAB se concentrează pe gestionarea strictă a bugetelor, folosind o metodologie bazată pe "dă fiecare banuț un scop". Este apreciat pentru disciplina financiară pe care o impune, dar are un model de [abonament costisitor](#) (14.99 USD/lună sau 109 USD/an) și necesită introducere manuală a tranzacțiilor pentru utilizatorii din afara SUA.

EveryDollar este o aplicație de gestionare a bugetelor creată de Dave Ramsey, un celebru expert financiar american. Se axează pe metoda bugetării "zero-based" (fiecare leu are un scop), fiind populară în special în SUA pentru abordarea sa simplă și educația financiară integrată. Ca puncte forte are: interfață minimalistă și ușor de folosit, Integrare cu anumite conturi bancare (în versiunea premium), iar ca puncte limitări are: versiunea gratuită necesită introducere manuală a tranzacțiilor, focus puternic pe publicul american (limitată adaptare internațională), lipsește suportul pentru multiple valute și [abonamentul](#) costă 17.99 USD/lună sau 79.99 USD/an pentru funcții premium.

Revolut și **aplicațiile bancare locale** oferă funcții de banking și urmărire a cheltuielilor, dar doar pentru conturile deschise în aplicația lor. Deși **Revolut** are suport pentru multiple valute și rate de schimb competitive, nu poate sincroniza tranzacții din alte bănci, limitându-i utilitatea pentru cei cu conturi multiple.

În comparație cu competitorii prezentați mai devreme, aplicația noastră are ca punct slab lipsa experienței în domeniu și numărul de utilizatori (acesta fiind momentan nul).

Ceea ce diferențiază FinTrack de alte soluții este abordarea sa centrată pe flexibilitate și personalizare. Spre deosebire de majoritatea aplicațiilor, care funcționează doar cu o singură monedă sau necesită introducerea manuală a fiecărei tranzacții, FinTrack permite recunoașterea automată a tranzacțiilor din extrasele de cont și gestionarea unor portofolii complexe cu mai multe valute.

Matricea de funcționalități

	FinTrack	EveryDollar	YNAB	Revolut
Gestionare multi-conturi	Da	Nu	Manual	Doar Revolut
Suport multi-valută	Conversie automată	Nu	Nu	Da
Import din extrase	Premium, PDF/CSV + OCR	Nu	Nu	Da
Stabilire bugete	Da	Da	Da	Nu
Analiză cheltuieli	Da	Da	Da	Limitată
Securitate	Da	Da	Da	Da
Rapoarte exportabile	PDF/Excel	Nu	Premium	Nu
Preț	Freemium	79.99 USD/an	109 USD/an	Gratuit

4.3 Tehnologii folosite

Pentru dezvoltarea aplicației am utilizat tehnologii state of the art menite să faciliteze crearea unei aplicații performante cu un aspect modern. Alegerea acestor tehnologii evidențiază alinierea la cele mai noi și populare practici din industrie.

Flutter și riverpod

Flutter este un framework open-source pentru dezvoltarea de aplicații native, multi-platăformă, utilizând un singur cod sursă. Susținut de Google și adoptat de branduri globale, este întreținut activ de o comunitate extinsă de dezvoltatori.

Riverpod este un framework reactiv pentru gestionarea stării în aplicațiile Flutter/Dart, optimizând procesul de re-rendering al componentelor UI. Prin integrarea Riverpod, am dezvoltat o interfață modernă, eficientă din punct de vedere al resurselor și adaptabilă la diverse dimensiuni de ecran.

SQLite prin Drift

Drift este o bibliotecă avansată pentru gestionarea bazelor de date în Dart și Flutter, oferind interogări SQL sigure și eficiente, cu suport pentru fluxuri de date reactive care se actualizează automat. Permite atât definirea bazei de date folosind o abordare code-first, cât și scrierea interogărilor direct în SQL sau Dart.

Drift/SQLite este o soluție state-of-the-art pentru baze de date relaționale integrate pe dispozitive mobile și embedded. Utilizarea sa a redus semnificativ timpul de dezvoltare, menținând performanța aplicației. În plus, interogările sunt generate direct din cod Dart, eliminând necesitatea scrierii manuale a codului SQL.

Tesseract

Tesseract este un motor **OCR** open-source, capabil să extragă text din imagini și să-l convertească în format editabil. Deși modelele de deep learning oferă o acuratețe mai mare, acestea implică costuri ridicate și riscuri legate de protecția datelor. Pentru această aplicație, Tesseract este optim, deoarece rulează local cu un consum redus de resurse și oferă rezultate precise pentru extrase de cont generate digital. O alternativă ar fi Google ML Kit, însă Tesseract a demonstrat o acuratețe mai bună în testele efectuate, în funcție de metodele de preprocesare utilizate.

Tooluri

Visual Studio Code este un IDE oferit de Microsoft, apreciat pentru flexibilitatea și integrarea cu diverse sisteme de versionare. Suportă debugging, extensii și un mediu de dezvoltare optimizat.

GitHub este platforma de versionare utilizată, permițând colaborarea eficientă printr-un repository privat accesibil doar echipei. Folosim branch-uri separate pentru fiecare funcționalitate, asigurând un flux de lucru organizat.

Jira, dezvoltat de Atlassian, este folosit pentru managementul proiectului, facilitând gestionarea task-urilor, backlog-ului și monitorizarea progresului.

4.4 Riscuri posibile

În orice dezvoltare de produs există riscuri la care ne expunem. Cel mai important aspect este încercarea de a prevedea aceste riscuri, minimizarea impactului și mitigarea acestora. Managementul riscului este un aspect foarte important în dezvoltarea software și reprezintă un aspect strategic asupra ciclului de viață al unui produs.

Risc	Tip	Probabilitate	Impact	Plan	Costuri
Defectarea aplicației	Tehnic	Mică	Mare	Realizarea de suport și mentenanță, pentru rezolvarea și prevenirea problemelor.	Parte din salariul devilor.
Probleme de securitate a datelor	Tehnic	Mică	Mare	Implementarea criptării și audituri regulate.	Parte din salariul devilor.
Bug-uri în funcționalități	Tehnic	Medie	Medie	Testare extensivă și actualizări periodice.	Parte din salariul devilor.
Dificultăți în atragerea utilizatorilor	Business	Mare	Mare	Campanii de marketing și parteneriate cu bănci.	Cost campanie ~40 EUR/mp
Profit mic	Business	Medie	Mare	Campanii de marketing și parteneriate cu bănci.	Cost campanie ~40 EUR/mp
Întârzieri în livrare	Management	Medie/mare	Mare	Metodologie Agile + buffer de timp	~3.000 RON lună (overtime)
Plecarea unui membru	Management	Medie	Potențial critic	Documentarea proceselor și knowledge transfer și aducerea unui nou membru	~7.000 training și mentorat membru nou

5. Planificare

5.1 Structura Echipei și responsabilități

Echipa FinTrack este compusă din 5 profesioniști cu roluri bine definite:

- 1 Senior Developer/Developer Lead - Responsabil de arhitectura sistemului, securitate, coordonarea tehnică, Integrări complexe și mentorat echipă
- 2 Developeri - Implementează funcționalitățile principale
- 1 Junior Developer - Suport în dezvoltare și testare
- 1 Marketing Specialist - Strategii de promovare și analiză de piață

5.2 Planificare etape

Planificăm evoluția afacerii în 4 etape principale pe parcursul a 3 luni:

- Etapa 1 - Dezvoltarea MVP (Minimum Viable Product) – 2 luni
- Etapa 2 - Testare și Lansare Beta – 2 săptămâni
- Etapa 3 - Lansare Oficială și Promovare – 2 săptămâni
- Etapa 4 - Extindere și Optimizare – Continuu

5.3 Departamente și activități

Atât gestionarea întregului ciclu de dezvoltare al aplicației și cât și gestionarea afacerii vor fi în responsabilitatea tuturor membrilor echipei.

Departamentele care vor exista sunt următoarele:

- Management
- Marketing
- Dezvoltare

Management

Toți membrii echipei participă la procesul decizional prin ședințe săptămânale, departamentul este responsabil pentru:

- Definirea strategiei de business
- Implementarea metodologiei Agile
- Monitorizarea progresului și alocarea resurselor
- Luarea deciziilor cheie privind direcția produsului
- Strategii de monetizare și prețuri

Marketing

Specialistul dedicat se concentrează pe:

- Analiza pieței și identificarea trendurilor
- Dezvoltarea strategiei de branding
- Campanii pe social media (conținut vizual, colaborări cu influenceri)
- Promovare prin canale digitale și parteneriate
- Studii de piață pentru îmbunătățirea continuă

Dezvoltare

Echipa tehnică folosește metodologii Agile:

- Ședințe de planning la 2 săptămâni
- Gestionarea task-urilor în Jira
- Sprint-uri de 2 săptămâni cu demo-uri finale
- Prioritarizarea cerințelor în backlog

Testarea este integrată în fiecare etapă:

- Teste unitare - Implementate de dezvoltatori
- Teste funcționale - Realizate de întreaga echipă

Distribuția User Stories pe membrii echipei:

1. Senior Developer (Tech Lead)
 - Arhitectura sistemului și setup infrastructură (Săpt 1-2)
 - Implementare sistem de autentificare și autorizare (Săpt 3-4)
 - Integrare API-uri externe (bănci, curs valutar) (Săpt 5-6)
 - Configurare pipeline CI/CD (Săpt 7)
 - Code review și mentoring (Ongoing)
2. Developer #1 (Backend Focus)
 - Crearea modelelor de date și scheme DB (Săpt 1-2)
 - Implementare servicii tranzacții (CRUD) (Săpt 3-5)
 - Logica de import extrase bancare (Săpt 6-7)
 - Generare rapoarte (PDF/Excel) (Săpt 8-9)
 - Optimizare performanță backend (Săpt 10)
3. Developer #2 (Frontend Focus)
 - Implementare UI dashboard principal (Săpt 2-3)
 - Pagina de gestionare tranzacții (Săpt 4-5)
 - Formulare bugete și alerte (Săpt 6-7)

- Vizualizări grafice (charts) (Săpt 8-9)
- Responsive design și teste cross-platform (Săpt 10)

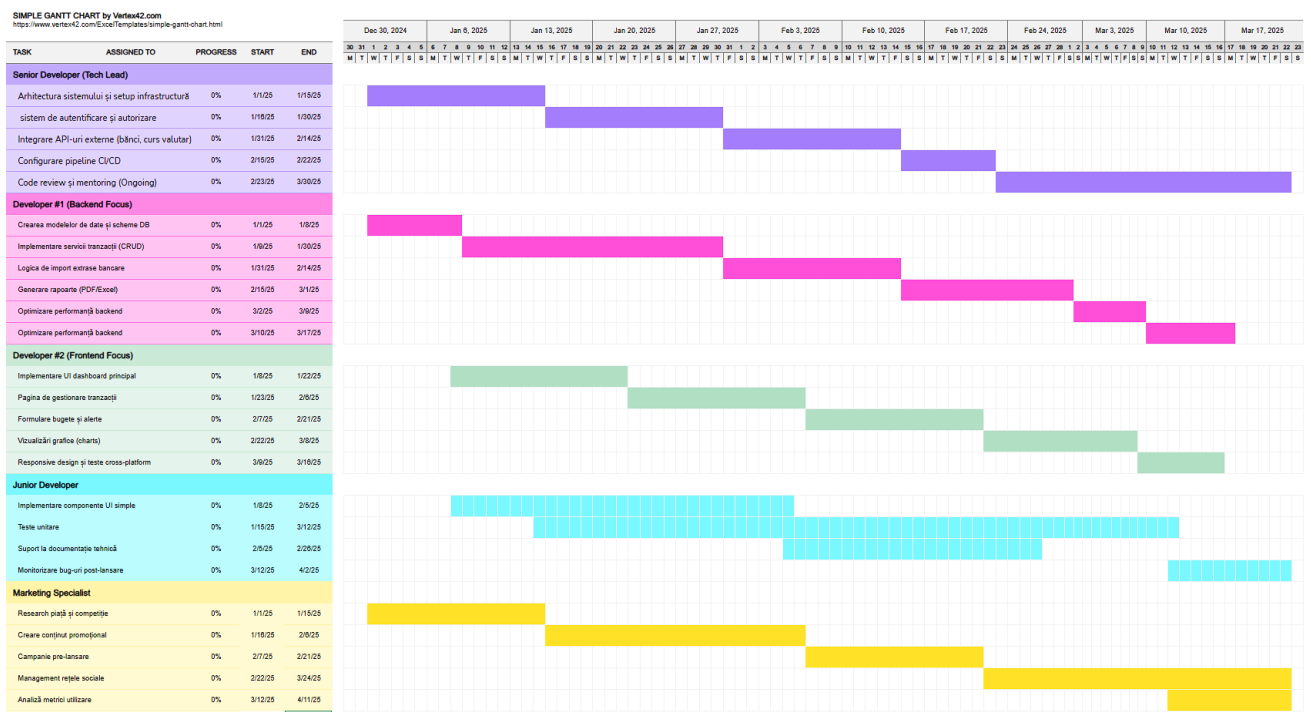
4. Junior Developer

- Teste unitare (Ongoing, Săpt 3-10)
- Implementare componente UI simple (Săpt 2-5)
- Suport la documentație tehnică (Săpt 6-8)
- Monitorizare bug-uri post-lansare (Săpt 11+)

5. Marketing Specialist

- Research piață și competiție (Săpt 1-2)
- Creare conținut promoțional (Săpt 3-5)
- Campanie pre-lansare (Săpt 6-7)
- Management rețele sociale (Săpt 8+)
- Analiză metrice utilizare (Săpt 11+)

Planificarea se poate urmări în diagrama Gantt de mai jos:



Am lăsat la fiecare membru al echipei timp puțin timp liber adițional pentru a nu exista decalări ale etapelor în cazul unor potențiale întârzieri. Timpul liber al tuturor membrilor echipei de după săptămâna 10 se va duce către pregătire pentru Release.

6. Costuri

6.1 Categorii de costuri

Avem următoarele categorii de costuri:

- **Resurse umane:** echipa de 5 oameni menționată anterior
- **Dezvoltare și tehnologie:** licențe software/cloud + echipamente hardware
- **Marketing:** campanii de marketing (promovare online și pe social media)
- **Administrative:** consultanță financiară și juridică

Echipa FinTrack va lucra în regim remote, o alegere strategică care reduce semnificativ costurile operaționale, menținând eficiența și productivitatea. Acest lucru are ca avantaje: economie la chirie, fără costuri utilități, flexibilitate în alocarea bugetului (resurse redirecționate către dezvoltare și marketing) și acces la talente globale.

"Remote work nu înseamnă doar lucru de acasă – înseamnă libertate strategică." - CEO FinTrack

6.2 Estimări de costuri

6.2.1 Costuri inițiale

Cheltuieli administrative inițiale de înființare a unui SRL:

- Taxa de înființare: 648 Lei (online prin intermediul site-ului www.aprobat.ro)
- Taxa Monitorul Oficial: 135 lei (online tot prin site-ului www.aprobat.ro)

Achiziționare de echipamente hardware:

Echipament	Cantitate	Preț Unitate (RON)	Cost Total (RON)
Laptop Lenovo ThinkPad	5	3.429	17.145
Mouse ASUS WT425	5	59	295
Casti Jabra EVOLVE 20	5	196	980
Total		18.420 RON	

Pe partea de licențe, singurul cost inițial ar fi reprezentat de achiziția de licențe de Windows, dar acestea vin la pachet cu laptopurile cumpărate.

6.2.2 Costuri lunare și anuale

Pentru dezvoltarea versiunii inițiale a aplicației, vom folosi planul de implementare prezentat mai sus. În primele trei luni, toți dezvoltatorii vor lucra full-time împreună cu specialistul în marketing. Apoi se va trece la un program part-time pentru dev, în timp ce specialistul în marketing va continua să lucreze full-time. În această etapă secundară, eforturile echipei de dezvoltare vor fi concentrate pe mentenanță, suport tehnic, optimizarea performanței și implementarea de noi funcționalități. Pe lângă aceștia vom angaja un consultant juridic și un consultant financiar ce vor lucra part-time, consultantul juridic va redacta documente legale (Termeni și Condiții, GDPR) și va verifica contractele, iar cel financiar va optimiza structura de costuri și va oferi recomandări pentru potențiale colaborări.

Scopul primului an este de a ne crea o bază inițială de utilizatori în România.

Costurile salariale pe primele 3 luni vor fi:

Funcția	Salariu Net (RON)	Salariu brut (RON)	Număr persoane
Sr. Developer/Dev Lead	10.000	17.478	1
Developer	7.000	12.236	2
Jr. Developer	4.000	6.991	1
Marketing specialist	4.500	7.865	1
Consultant financiar	3.000	5.177	1
Consultant juridic	3.000	5.177	1
Total	67.160 RON		

Costurile salariale după primele 3 luni vor fi:

Funcția	Salariu Net (RON)	Salariu brut (RON)	Număr persoane
Sr. Developer/Dev Lead	5.000	8.740	1
Developer	3.500	6.115	2
Jr. Developer	2.000	3.519	1
Marketing specialist	4.500	7.865	1
Total	32.354 RON		

Costurile lunare pentru tool-urile necesare dezvoltării aplicației noastre sunt:

Nume Tool	Nume Provider	Preț
Visual Studio Code	Microsoft	0
Extensii VSC	Microsoft	0
GitHub Actions	Microsoft	2000 minutes free
Jira	Atlassian	0 for up to 10 Users
Drift + SQLite	Salesloft	Open source
Tesseract OCR	Google	0 pentru local

Pe partea de marketing, în primul an vom avea buget de 1500 RON/2 luni pentru prima ofertă a serviciului de [Google Ads](#).

Pe partea administrativă avem buget de 219 RON /lună+TVA pentru [contabilitate](#).

Conform datelor de la subcapitolul anterior, costurile pe primul an vor fi:

Categorie	Cost (RON)	Total (RON)
Costuri inițiale	18.420	18.420
Resurse umane	$3 * 67.160 + 9 * 32.354$	492.666
Tool-uri	0	0
Marketing	$12 * 1.500$	18.000
Administrare	$12 * 219$	2.628
Total	531.714 RON	

Astfel, costul pentru primul an va fi de aproximativ de 106.000 de euro.

Scopul celui de al doilea an este de a ne consolida clientela în România și de a ne extinde internațional, în acest scop vom angaja un marketing specialist adițional care să se ocupe de partea internațională.

Pentru al doilea an se așteaptă o ușoară creștere per total a cheltuielilor datorită următoarelor elemente:

- Nu vom mai avea costurile inițiale
- Programatorii vor lucra exclusiv part-time pe tot parcursul anului
- Nu vom mai avea nevoie de consultanții financiari și juridici
- Toată echipa va primi o mărire de aproximativ 10/15%
- Vom angaja un nou marketing specialist
- Vom avea același buget pe partea administrativă
- Vom trece de la prima ofertă de la [Google Ads](#), la cea de a doua în valoare de 3.000 RON/2 luni

Costurile salariale în al doilea an vor fi:

Funcția	Salariu Net (RON)	Salariu brut (RON)	Număr persoane
Sr. Developer/Dev Lead	5.500	9.613	1
Developer	4.000	6.991	2
Jr. Developer	2.300	3.878	1
Marketing specialist	5.000	8.740	2
Total	44.953 RON		

Cheltuielile din anul 2 vor arăta în următorul fel:

Categorie	Cost (RON)	Total (RON)
Resurse umane	44.953 * 12	539.436
Tool-uri	0	0
Marketing	12 * 3.000	36.000
Administrare	12 * 219	2.628
Total	578.064 RON	

Astfel, costul pentru al doilea an vor fi de aproximativ de 116.000 de euro, ajungând la un cost total de 1.109.778 RON sau aproximativ 222.950 de euro.

Scopul celui de al treilea an este de a ne extinde clientela loială în România și de a ne consolida baza de utilizatori internaționali, în acest scop vom angaja încă 2 specialiști în marketing, care să ajute pe partea internațională.

Pentru al treilea an se așteaptă o creștere per total a cheltuielilor datorită următoarelor elemente:

- Nu vom mai avea costurile inițiale
- Programatorii vor lucra exclusiv part-time pe tot parcursul anului
- Toată echipa va primi o mărire de aproximativ 10/15%
- Vom angaja 2 noi marketing specialist la același salariu
- Vom avea același buget pe partea administrativă
- Vom trece la a treia ofertă de la [Google Ads](#), în valoare de 4.500 RON/2 luni

Costurile salariale în al treilea an vor fi:

Funcția	Salariu Net (RON)	Salariu brut (RON)	Număr persoane
Sr. Developer/Dev Lead	6.000	10.488	1
Developer	4.400	7.690	2
Jr. Developer	2.600	4.424	1
Marketing specialist	5.500	9.613	4
Total	68.744 RON		

Cheltuielile din anul 3 vor arăta în următorul fel:

Categorie	Cost (RON)	Total (RON)
Resurse umane	68.744 * 12	824.928
Tool-uri	0	0
Marketing	12 * 4.500	54.000
Administrare	12 * 219	2.628
Total	881.556 RON	

Astfel, costul pentru al treilea an vor fi de aproximativ de 177.000 de euro, ajungând la un cost total de 1.991.334 RON sau aproximativ 400.060 de euro.

6.3 Model de business - Freemium

FinTrack va opera pe un model freemium, oferind acces gratuit la funcționalități de bază, cu opțiunea de a upgrade-ui la un plan premium pentru beneficii avansate. Acest abordare asigură atât adoptare largă (prin versiunea free), cât și venituri sustenabile (prin abonamente și reclame).

6.3.1 Planul free

Funcționalități incluse în planul free:

- Înregistrare manuală a tranzacțiilor
- Vizualizare solduri și bugete simple
- Statistici de bază (cheltuieli lunare pe categorii)
- Notificări pentru depășire bugete
- Surse de venit:
 - Reclame non-intruzive (bannere și native ads)
 - Promovare parteneri (ex: oferte de la bănci sau servicii financiare)

Strategie ads:

- Utilizăm reclame contextuale (ex: promoții pentru carduri de credit sau investiții) pentru a maximiza relevanța
- Frecvență controlată (maxim 1 ad/30 min de utilizare) pentru a nu afecta experiența utilizatorilor

Conform [SplitMetrics](#), în 2023 aproximativ 65% din costurile reclamelor digitale globale vin din reclame pentru telefoane, având următoarele avantaje:

- **Venituri crescute:** Afișarea de reclame în aplicație poate crește semnificativ veniturile dezvoltatorului, mai ales dacă aplicația are o bază mare de utilizatori.
- **Descărcări gratuite:** Multe aplicații oferă o versiune free care include reclame, lucru care poate stimula numărul de descărcări și implicarea utilizatorilor.
- **Engajament crescut:** Reclamele pot furniza utilizatorilor informații relevante și valoroase, contribuind la o mai bună reținere și interacțiune.

"Nu vindem doar un abonament – vindem timp și liniște financiară." - CEO FinTrack

6.3.2 Planul premium

Funcționalități exclusiv în planul premium (5 EUR/lună sau 50 EUR/an):

- Import automat din extrase bancare (PDF/CSV) cu OCR integrat
- Analize avansate (grafice personalizate, export PDF/Excel)
- Bugete inteligente (algoritmi de economisire)
- Fără reclame
- Suport prioritar

Obiective de conversie:

- Anul 1: ~2% din useri premium (fiind primul an procentul de conturi premium va fi relativ mic)
- Anul 1: ~3% din useri premium (avem o baza fidelă în România, dar clientela internațională este încă nouă)
- Anul 3: ~5% din useri premium (bază de clienți fidelă)

Justificare preț:

- 50% mai ieftin decât YNAB (100 USD/an)
- Aliniat la puterea de cumpărare din Europa de Est

6.4 Estimări câștiguri

Aplicația va fi dezvoltată pe parcursul unei perioade de aproximativ 3 luni în care încasările nu vor exista.

Vom considera procentele de utilizatori premium cele menționate anterior, cu jumătate dintre utilizatori premium optând pentru opțiunea de 5 EUR/lună, iar cealaltă jumătate pentru opțiunea de 50 EUR/an.

Pentru calcularea veniturilor din reclame vom folosi formula din [SplitMetrics](#) cu CPM de 5 RON.

$$\text{Ad Revenue} = \text{Number of Impressions} \times \text{CPM} / 1000$$

Pentru acest lucru vom considera că fiecare utilizator free realizează aproximativ 10 impresii pe lună.

Veniturile în primul an vor fi:

Trimestru	Număr utilizatori	Număr utilizatori free	Număr utilizatori premium 5 EUR/luna	Număr utilizatori premium 50 EUR/an
2	500	490	5	20 acumulați pe parcursul anului
3	1.000	980	10	
4	2.000	1.960	20	
Reclame	(490 + 980 + 1.960) * 3 * 10 * 5 / 1000 = 221 RON			
Subscripții	(5 + 10 + 20) * 3 * 5 + 20 * 50 = 1.525 EUR ~ 7.588 RON			
Total	7.809 RON			

Putem observa un număr destul de mic de utilizatori inițiali datorită faptului că suntem o aplicație nouă pe piață. Rata de utilizatori premium este de relativ 2%.

Veniturile în cel de al doilea an vor fi:

Trimestru	Număr utilizatori	Număr utilizatori free	Număr utilizatori premium 5 EUR/luna	Număr utilizatori premium 50 EUR/an
1	3.000	2.910	45	375 acumulați pe parcursul anului
2	5.000	4.850	75	
3	10.000	9.700	150	
4	25.000	24.250	375	
Reclame	(2.910 + 4.900 + 9.800 + 24.250) * 3 * 10 * 5 / 1000 = 6.279 RON			
Subscripții	(45 + 75 + 150 + 375) * 3 * 5 + 375 * 50 = 28.425 EUR ~ 141,445 RON			
Total	147.724 RON			

Putem observa o creștere exponențială între trimestre din moment ce aplicația noastră a început să intre pe piața internațională, ajungând la un segment foarte mari de potențiali clienți. Rata de utilizatori premium a crescut de la 2% la 3% overall.

Veniturile în cel de al treilea an vor fi:

Trimestru	Număr utilizatori	Număr utilizatori free	Număr utilizatori premium 5 EUR/luna	Număr utilizatori premium 50 EUR/an
1	75.000	67.500	3.750	5.000 acumulați pe parcursul anului
2	85.000	76.500	4.250	
3	95.000	85.500	4.750	
4	100.000	90.000	5.000	
Reclame	(67.500+ 76.500 + 85.500 + 90.000) * 3 * 10 * 5 / 1000 = 47.925 RON			
Subscripții	(3.750 + 4.250 + 4.750+ 5.000) * 3 * 5 + 5.000 * 50 = 516.250 EUR ~ 2.569.000 RON			
Total	2.616.925 RON			

Putem observa o creștere relativ liniară între trimestre în timp ce aplicația noastră își consolidează baza de clienți internațională. Rata de utilizatori premium a crescut de la 3% la 5% overall, având un segment de clienți loiali la nivel global.

6.5 Analiza Cost/Beneficiu

Prin această analiză, evaluăm raportul dintre investiția necesară și beneficiile economice ale proiectului FinTrack, pentru a determina fezabilitatea financiară și potențialul de profitabilitate.

ROI (Rentabilitatea Investiției) este indicatorul cheie care măsoară eficiența capitalului investit, calculat după formula:

$$ROI = \frac{(\text{Câștigurile obținute} - \text{Costul investiției})}{\text{Costul investiției}} * 100$$

Următorul tabel prezintă balanța venit/cheltuieli/profit din primii 3 ani:

An	Venituri (RON)	Cheltuieli (RON)	Profit (RON)
1	7.809	531.714	-523.905
2	147.724	578.064	-430.340
3	2.616.925	881.556	1.735.369
Total	2.772.458	1.991.334	781.124

$$ROI = \frac{(2.772.458 - 1.991.334)}{1.991.334} * 100 = 39.22$$

Banii investiți pe parcursul primilor 2 an se recuperează abia după al treilea an. Dacă investorul ar fi pus banii cheltuiți din primii 3 ani în titluri de stat [Fidelis](#) cu un randament anual de aproximativ 7.5% (dacă donează sânge) ar fi avut următorul profit:

$$531.714 * 1.075^3 + 578.064 * 1.075^2 + 881.556 * 1.075 \\ = 660.546 + 668.025 + 947.672 = 2.276.243$$

Putem observa că investorul a obținut cu 496.215 RON (~21.79%) mai mult, dar asumându-și un risc foarte mare.

7. Lean Canvas

The Lean Canvas

