

Plan de Afaceri

al S.R.L. “Web Fox Solutions”
privind inițierea afacerii de *dezvoltare a*
produselor software pentru antreprenori

Administratori : Apareci Aurica, Babaianu Savelie

Adresa juridica: Incubatorul de afaceri Cahul

Tel. de contact: 069192939

E-mail: webfoxsolutions@gmail.com

Cuprins

Sumarul	3
1. Descrierea Ideii de Afaceri	5
1. Descrierea întreprinderii și a activității desfășurate	5
2. Scopul și obiectivele afacerii.....	5
3. Analiza SWOT	5
4. Strategia afacerii.....	6
5. Descrierea serviciului.....	6
2. Planul de marketing.....	8
1. Piața și consumatorii	8
2. Concurenții.....	8
3. Plasamentul și distribuția	8
4. Politică de preț.....	9
5. Promovarea	10
3. Planul operațional.....	10
1. Descrierea procesului tehnologic	10
2. Necesarul de spațiu, echipament, consumabile și costurile acestora.....	11
4. Necesarul de resurse umane.....	12
1. Structura organizatorică	12
2. Necesarul de resurse umane și remunerarea lor	12
5. Planul de finanțare	13
1. Cheltuieli de lansare a afacerii	13

Sumarul

1. INFORMAȚII GENERALE PRIVIND AFACEREA	
Fondatorul	Apareci Aurica, Babaianu Savelie
Forma organizatorico-juridică	Societate cu răspundere limită (SRL) , deoarece necesită relativ puține formalități pentru întemeiere, cât și investiții minime pentru înregistrare
Genul activitate al afacerii	Servicii
Prestarea serviciului va fi plasată în:	or. Cahul
Implementarea ideii de afaceri prin	Realizarea propriei idei de afacere de la zero
Servicii prestate	Produse software pentru antreprenori (aplicații web, aplicații desktop, aplicații mobile)
2. INFORMAȚII GENERALE PRIVIND PIAȚA ȘI CONSUMATORII	
Destinatarul serviciului	Antreprenori, persoane juridice
Cererea pentru serviciul propus	<ul style="list-style-type: none">Antreprenorii și companiile mici și mijlocii sunt în căutarea unor soluții software care să se adapteze specificului afacerilor lor. Cererea pentru serviciile "Web Fox Solutions" este alimentată de nevoia de eficiență operațională, gestionare a proiectelor și contabilitate personalizată și de tendința de digitalizare și promovare în mediul online.
Serviciile propuse sunt unice prin:	<ul style="list-style-type: none">Personalizare Avansată: Oferim soluții software complet personalizate pentru a se potrivi cu nevoile specifice ale fiecărui client.Eficiență și Ușurință de Utilizare: Produsele noastre sunt proiectate pentru a fi ușor de utilizat, cu interfețe intuitive și funcționalități care optimizează fluxurile de lucru ale utilizatorilor.Suport Tehnic Excepțional: Oferim suport tehnic continuu și de înaltă calitate pentru a asigura o experiență fără probleme pentru clienții noștri.Inovație Constantă: Suntem dedicați inovării continue, actualizând și extinzând constant funcționalitățile produselor noastre pentru a răspunde schimbărilor din industrie și feedback-ului clienților.

3. ANALIZA AFACERII

Punctele forte ale afacerii	<ul style="list-style-type: none"> • Experiență tehnică solidă, administratorii dețin studii și cunoștințe extinse în web development. • Compania are câteva proiecte finalizate cu succes, ceea ce poate servi ca referință pentru viitorii clienți. • Unicitatea obiectivului. Focalizarea pe sprijinul antreprenorilor locali. • Absența concurenței directe. • Flexibilitate și agilitate, ceea ce ne permite să oferim atenție personalizată fiecărui proiect și să ne adaptăm rapid la nevoile clientului.
Punctele slabe	<ul style="list-style-type: none"> • Lipsa cunoștințelor în contabilitate și gestionarea unei afaceri. • Costuri mari de inițiere a afacerii.

4. NECESARUL DE PERSONAL

Echipa de management	Manager Contabil Marketolog
Echipa de proiect	Project manager Designer Developer Tester

5. MIJLOACELE FINANCIARE

Suma mijloacelor financiare necesare pentru lansarea/succesul ideii de afaceri	Cheltuieli totale: 205 717 lei Surse proprii: 58 650 lei Surse împrumutate: 147 067 lei
Tipul de finanțare	
Cheltuieli anuale prognozate	
Venituri anuale prognozate	
Profitul anual	
Perioada de recuperare a investițiilor	

1. Descrierea Ideii de Afaceri

1. Descrierea întreprinderii și a activității desfășurate

"S.R.L. Web Fox Solutions" este o firmă specializată în dezvoltarea de produse software personalizate pentru antreprenori și întreprinderi mici și mijlocii. Echipa noastră de specialiști în programare, design și asigurarea calității se angajează să ofere soluții inovatoare și adaptate nevoilor specifice ale clienților.

Misiunea noastră este să facilităm succesul antreprenorilor prin furnizarea de produse software de înaltă calitate, ușor de utilizat și personalizate în funcție de cerințele individuale ale afacerilor lor.

2. Scopul și obiectivele afacerii

Scopul Afacerii

Scopul nostru este crearea unei companii IT de succes care să fie recunoscută drept lider în dezvoltarea web și soluții digitale inovatoare pentru antreprenorii locali.

Obiectivele Afacerii SMART

- Să dezvoltăm o gamă diversificată de servicii IT, inclusiv dezvoltare web, securitate cibernetică și consultanță, pentru a satisface nevoile variate ale clienților noștri.
- Să obținem un nivel de satisfacție a clienților de cel puțin 90%, măsurat prin recenziile și feedback-ul clienților.
- Să creștem veniturile companiei cu cel puțin 15% în fiecare an, prin extinderea portofoliului de clienți și servicii.
- Să investim în formarea și dezvoltarea personalului nostru pentru a rămâne actualizați cu cele mai recente tehnologii și tendințe în industria IT.
- Să atingem aceste obiective în următoarele 3-5 ani, stabilind mărci intermediare anuale pentru a urmări progresul.

3. Analiza SWOT

Puncte Tari

- Experiență tehnică solidă, administratorii dețin studii și cunoștințe extinse în web development.
- Compania are câteva proiecte finalizate cu succes, ceea ce poate servi ca referință pentru viitorii clienți.
- Unicitatea obiectivului. Focalizarea pe sprijinul antreprenorilor locali.
- Absența concurenței directe.
- Flexibilitate și agilitate, ceea ce ne permite să oferim atenție personalizată fiecărui proiect și să ne adaptăm rapid la nevoile clientului.

Puncte Slabe

- Lipsa cunoștințelor în contabilitate și gestionarea unei afaceri.
- Costuri mari de inițiere a afacerii.

<p style="text-align: center;">Oportunități</p> <ul style="list-style-type: none"> • Digitalizarea în creștere impune crearea identității online a afacerilor din orice domeniu. • Atragerea de granturi și sprijin financiar din partea ONG-urilor. • Nevoia antreprenorilor locali de promovare online a afacerilor. • Necesitatea de mentenanță a aplicațiilor web create • Colaborări cu organizații și instituții de învățământ locale. • Posibilitatea de a extinde afacerea la nivel național și internațional. 	<p style="text-align: center;">Riscuri</p> <ul style="list-style-type: none"> • Dezvoltarea concurenței în viitor • Fluctuațiile economice (bugetele pentru serviciile IT pot fi afectate de criză) • Lipsa cunoștințelor și încrederii antreprenorilor locali față de securitatea cibernetică.
<p style="text-align: center;">4. Strategia afacerii</p>	
<p>Pentru diminuarea punctelor slabe se vor întreprinde următoarele măsuri:</p>	<p>Formare și educație: Investiții în formare și educație în domeniul contabilității și gestiunii afacerii.</p> <p>Consultanță externă: Angajați un consultant financiar sau un expert în afaceri.</p> <p>Planificare financiară: Elaborarea unui plan financiar detaliat care va ajuta la gestionarea costurilor și investițiilor în mod eficient.</p>
<p>Pentru diminuarea riscurilor se vor întreprinde următoarele măsuri:</p>	<p>Monitorizarea concurenței: Urmărirea concurenței și inovațiilor constant pentru menținerea în avantaj. Înțelegerea schimbărilor de pe piață și adaptarea în consecință.</p> <p>Diversificare: Diversificarea serviciilor oferite pentru a reduce dependența de o singură sursă de venit.</p> <p>Educație și conștientizare: Organizarea sesiunilor de formare pentru angajați și antreprenori locali privind securitatea cibernetică și promovarea bunelor practici în acest domeniu.</p>
<p style="text-align: center;">5. Descrierea serviciului</p>	
<p>Caracteristicile tehnologice și calitative ale serviciului</p>	<p>Interfață prietenoasă: Aplicațiile web au o interfață ușor de utilizat, adaptată la nevoile antreprenorilor locali. Aceasta ar trebui să ofere funcționalități intuitive și accesibilitate.</p> <p>Securitate: Implementarea măsurilor solide de securitate cibernetică pentru a proteja datele și informațiile clienților.</p>

	<p>Performanță: Aplicațiile rulează rapid și eficient, fără întârzieri sau căderi.</p> <p>Actualizări și mentenanță: Furnizarea actualizărilor constante pentru a adăuga funcționalități noi și pentru a rezolva problemele descoperite.</p> <p>Integrare cu alte servicii: Integrarea cu alte servicii sau sisteme folosite de antreprenorii locali pentru a facilita gestionarea afacerilor lor.</p>
Necesitățile pe care le satisface serviciul dat	<p>Automatizare: Ajută antreprenorii locali să automatizeze procesele cheie, cum ar fi gestionarea inventarului, contabilitatea sau comunicarea cu clienții.</p> <p>Eficiență: Oferă instrumente care să îmbunătățească eficiența afacerilor, economisind timp și resurse.</p> <p>Analiză și raportare: Furnizează date și analize relevante pentru a ajuta antreprenorii să ia decizii informate.</p> <p>Conectivitate: Ușurează interacțiunea cu clienții și partenerii de afaceri prin intermediul platformei.</p> <p>Flexibilitate: Permite personalizarea pentru a se potrivi nevoilor specifice ale diferitelor tipuri de afaceri locale.</p>
Calitatea serviciului	<p>Fiabilitate: Serviciul funcționează fără probleme și fără întreruperi semnificative.</p> <p>Suport și asistență tehnică: Oferirea unui serviciu de asistență tehnică rapid și eficient pentru a rezolva problemele clienților.</p> <p>Actualizări periodice: Actualizarea și îmbunătățirea constantă a serviciului pentru a răspunde nevoilor în schimbare ale clienților.</p>
Deservirea clienților	<p>Comunicare eficientă: Existența mijloacelor de comunicare eficiente cu clienții.</p> <p>Training și suport: Instruire și suport pentru clienți pentru a-i ajuta să utilizeze în mod eficient aplicațiile.</p> <p>Feedback și îmbunătățiri continue: Analiza feedback-ului clienților și folosiți-l pentru a îmbunătăți serviciul în mod constant.</p> <p>Programe de loialitate: Crearea programe de loialitate pentru a recompensa clienții fideli și a-i încuraja să rămână cu serviciul dvs.</p>

2. Planul de marketing

1. Piața și consumatorii

Consumatorii și potențialii clienți	Mici afaceri locale: magazine, cafenele, birouri de servicii, insituții medicale, centre educaționale etc. Antreprenori individuali: consultanți, freelanceri Start-up-uri: Companii noi care au nevoie de o prezență online.
Tendențele de dezvoltare a pieței	Digitalizare Accentuată: Micii antreprenori și afacerile locale își accelerează adoptarea soluțiilor digitale pentru a îmbunătăți eficiența. Cerere Crescută pentru Prezență Online: Start-up-urile și antreprenorii individuali recunosc importanța unei prezențe online puternice pentru a-și promova și dezvolta afacerile. Nevoia de Flexibilitate: Afacerile caută soluții software personalizate care să le permită să se adapteze rapid la schimbările din piață și cerințele specifice ale afacerii lor.

2. Concurenții

Denumirea firmei	Produsul/serviciul oferit	Avantaje	Dezavantaje
Halley Soft	Programe specializate pentru Autoritățile publice	Expertiză specializată. Soluții personalizate în funcție de cerințele clientului.	Gama de servicii limitată. Vizibilitate redusă în rândul antreprenorilor locali.
Milav	Aplicații web/mobile, website development, design	Securitate ridicată.	

3. Plasamentul și distribuția

Plasamentul și distribuția "**Web Fox Solutions**" dezvoltând aplicații web pentru antreprenorii locali din Cahul, Republica Moldova, constă în identificarea unei piețe inițiale aproape și în parteneriate cu afacerile locale pentru a oferi servicii de dezvoltare web. Prin amplasarea în **incubatorul de afaceri din Cahul**, această companie poate beneficia de suport logistic și expertiză, asigurând costuri inițiale reduse. Odată cu consolidarea poziției pe piața locală, planul de afacere prevede o extindere treptată pe piața națională și ulterior internațională, identificând oportunități de creștere și parteneriate strategice în cadrul industriei dezvoltării de aplicații web.

Avantajele amplasării	Dezavantajele amplasării
Proximitatea la piața țintă: Amplasarea în zona de sud a Republicii Moldova permite accesul facil la antreprenorii locali din	Limitarea pieței locale: Într-un oraș mai mic precum Cahul, piața locală poate fi limitată în ceea ce privește numărul de clienți potențiali. Acest lucru

orașele și comunitățile învecinate. Aceasta poate ajuta la construirea relațiilor și parteneriatelor cu afaceri locale.

Support din partea incubatorului de afaceri: Fiind amplasat într-un incubator de afaceri, Web Fox Solutions poate beneficia de resurse și expertiză pentru a-și dezvolta afacerea. Acesta poate oferi servicii de mentorat, acces la infrastructură și o comunitate de antreprenori.

Costuri reduse inițiale: Costurile de închiriere a spațiului și alte cheltuieli operaționale pot fi reduse într-un incubator de afaceri, ceea ce poate permite afacerii să investească mai mult în dezvoltarea de produse și servicii.

Creștere organică: Având acces la antreprenorii locali din oraș, Web Fox Solutions poate începe dezvoltarea și testarea de produse cu bugete relativ mici, iar apoi să crească organice pe măsură ce capătă experiență și încredere pe piața locală.

Perspective de extindere: Plasamentul în Cahul oferă o poziție geografică strategică pentru a se extinde ulterior pe piața națională și internațională.

poate impune un plafon asupra creșterii inițiale a afacerii.

Concurența cu orașele mari: Cu resursele tehnologice și umane potențiale concentrate în orașe mari, Web Fox Solutions poate întâmpina concurență din partea altor firme de dezvoltare web din orașe mai mari sau chiar din capitală.

Conectivitatea limitată: Unele zone din Republica Moldova pot avea conectivitate la internet mai slabă sau infrastructură IT mai puțin dezvoltată. Acest lucru poate influența livrarea și calitatea serviciilor.

Dependență de resurse externe: Dacă Web Fox Solutions dorește să se extindă și să concureze pe plan național și internațional, ar putea depinde de resurse externe, cum ar fi finanțarea și expertiza IT de nivel înalt, care pot fi mai greu de găsit într-un oraș mai mic.

4. Politică de preț

Denumirea serviciului	Preț uitate (lei)
Dezvoltare de Site-uri Web Personalizate	5.000 - 8.000 de lei și pot crește în funcție de complexitatea site-ului, numărul de pagini și funcționalitățile specifice dorite de client.
Servicii de Optimizare pentru Motoarele de Căutare (SEO) Local	1.000 - 2.500 de lei pe lună, costurile pot varia în funcție de numărul de cuvinte cheie, numărul de pagini și de gradul de competiție în industrie
Găzduire și Mentenanță a Site-urilor Web	200-500 lei/lună în funcție de necesități pentru host. 500 lei/lună pentru mentenanță.
Sisteme de Contabilitate personalizat, sisteme de facilitare a lucrului în echipă	Preț personalizat în funcție de cerințele tehnice specificate.

5. Promovarea

Metoda de promovare	Costul (lei)	Unde și când?	Eficiența (rezultatul așteptat)
Publicitate pe rețelele de socializare (Facebook, Instagram)	buget lunar de 500-1000 lei	Campaniile pot fi derulate pe rețelele de socializare în orice moment.	Pentru a ajunge la publicul țintă local și poate genera leads.
Participarea la evenimente locale și târguri de afaceri	Tarifele de participare și materialele de marketing	Participarea la evenimente și târguri locale care sunt relevante pentru afacere.	Participarea la astfel de evenimente va ajuta la promovarea serviciilor și la conectarea cu clienți locali.
Marketing de conținut local	buget lunar de 500-1000 lei	Publicarea conținut relevant pentru afacere pe site și pe rețelele de socializare	Marketingul de conținut local vă ajută să vă construiți autoritatea și să atrageți publicul local interesat.

3. Planul operațional

1. Descrierea procesului tehnologic

Analiza și Consultanța:

Identificarea nevoilor clienților și obiectivelor proiectului.

Consultarea cu antreprenorii locali pentru a înțelege cerințele specifice.

Planificare și Design:

Dezvoltarea unui plan detaliat pentru proiect, inclusiv etapele și resursele necesare.

Crearea unei structuri de proiect și a unui design inițial pentru pagina web.

Definirea tehnologiilor și platformelor software care vor fi utilizate.

Dezvoltare Software:

Scrierea codului sursă pentru pagina web, respectând standardele și cerințele proiectului.

Implementarea funcționalităților specifice cerute de antreprenorii locali.

Testare și Calitate:

Desfășurarea testelor de calitate pentru a asigura funcționalitatea corectă și lipsa erorilor.

Optimizarea performanței și securității paginii web.

Rezolvarea oricăror probleme identificate în timpul testelor.

Implementare și Lansare:

Lansarea oficială a paginii web pentru antreprenori locali.

Furnizarea suportului post-lansare și remedierea rapidă a oricăror probleme.

Suport și Actualizări:

Oferirea de suport continuu pentru clienți în cazul întâmpinării unor probleme sau solicitări.

Furnizarea de actualizări de securitate și funcționalitate pentru a menține pagina web.

Monitorizare și Analiză:

Implementarea unor instrumente de monitorizare pentru a evalua performanța și utilizarea funcționalităților paginii web.

Colectarea de feedback de la antreprenori pentru a identifica posibile îmbunătățiri.

Instruire și Documentare:

Oferirea de instruire clienților pentru utilizarea și administrarea paginii web.

Crearea documentației tehnice și a manualelor de utilizare.

2. Necesarul de spațiu, echipament, consumabile și costurile acestora

Materiale necesare	Nr. de unități	Costul unității, lei	Suma totală, lei
Birouri	30 m2	30 lei/m2	900
Mese	4	1750	7000
Scaune	4	1600	6400
Fotolii	2	2500	5000
Dulapuri pentru depozitare	2	1400	2800
Laptop-uri	4	15 000	60 000
Monitoare	2	7 400	14 800
Cabluri, conectori	6	350	2100
Hard disk	2	1800	3600
Imprimante/scanner	1	3 800	3800
Tastatura	4	500	2000
Mouse	4	200	800
Licențe pentru software-ul de dezvoltare web	1	2000	2000
Echipamente de securitate cibernetica (antivirus)	1	1500	1500
Echipament de birotica (hartie, pixuri, dosare, planificator)	1	8 000	8 000
Consumabile pentru imprimanta	1	600	600

4. Necesarul de resurse umane

1. Structura organizatorică

Echipa de Management	Echipa de Proiect
Manager General Responsabil pentru strategia generală, direcționarea afacerii și luarea deciziilor cheie.	Project Manager Coordonarea eforturilor de dezvoltare a produselor software pentru autoritățile publice.
Manager Financiar (Contabil) Gestionarea aspectelor financiare, elaborarea bugetelor și raportarea financiară.	Designer Responsabil pentru aspectul vizual al produselor, asigurându-se că sunt atrăgătoare și ușor de utilizat.
Manager de Marketing (Marketolog) Dezvoltarea și implementarea strategiilor de marketing pentru a spori vizibilitatea și a atrage clienți noi.	Developer Programatori specializați în dezvoltarea software, lucrând la implementarea soluțiilor personalizate.
	Tester: Asigurarea calității produselor software prin testarea lor în diverse scenarii pentru a depista eventuale probleme.

2. Necesarul de resurse umane și remunerarea lor

Nr.	Funcția	Nr. de persoane	Salariul lunar brut complet, lei	Salariul lunar brut, partial	Salariu lunar total, lei
1.	Manager	1	9 146	9 146	11 342
2.	Contabil	0.2	9 990	1 998	2 477
3.	Marketolog	0.5	9 990	4 995	6 193
4.	Project manager	0.2	9 990	1 998	2 477
5.	Designer	0.3	12 487	4 271	5 296
6.	Developer	2	22 554	22 554	27 968
7.	Tester	0.5	12 198	6 099	7 563
Fondul de salarizare		6	86 355	51 061	65 264

5. Planul de finanțare

1. Cheltuieli de lansare a afacerii

Cheltuieli	Suma totală, lei	Surse proprii, lei	Surse împrumutate, lei
Cheltuieli de înregistrare a afacerii	250	250	0
Obținerea actelor permise	500	500	0
Mobilier	21 200	0	21 200
Echipamente tehnice	87 100	40 000	47 100
Licențe pentru software	3500	0	3500
Echipament de birotică	10 000	0	10 000
Materiale de promovare (cărți de vizită, broșuri)	500	500	0
Pagină web de promovare	16 000	16 000	0
Cheltuieli de întreținere a încăperii (chirie)	900	900	0
Salarii pentru prima luna de activitate	65 264	0	65 264
Conexiune la internet + telefon	500	500	0
Total		58 650	147 067

Concluzii

În concluzie, planul de afaceri pentru **S.R.L. "Web Fox Solutions"** oferă o viziune coerentă și strategică pentru lansarea și dezvoltarea cu succes a afacerii de dezvoltare a produselor software pentru antreprenori. Cu o echipă managerială solidă și o structură organizatorică bine definită, firma are toate resursele necesare pentru a se impune pe piața competitivă a soluțiilor software.

Prin concentrarea pe personalizarea produselor software și adaptarea lor la nevoile specifice ale antreprenorilor, **"Web Fox Solutions"** se distinge prin angajamentul său față de inovație, ușurința de utilizare și suportul de înaltă calitate. Aceste avantaje competitiv îi vor ajuta să atragă și să păstreze clienți într-un mediu de afaceri dinamic.

Cu toate acestea, pentru a se asigura de succesul pe termen lung, firma ar trebui să monitorizeze în mod continuu schimbările în tendințele pieței, să rămână flexibilă în adaptarea la feedback-ul clienților și să caute oportunități de extindere și diversificare a portofoliului de produse. În plus, implementarea eficientă a strategiilor de marketing și gestionarea financiară cu atenție vor juca un rol crucial în atingerea obiectivelor stabilite.

Cu o abordare proactivă și o angajare constantă față de excelență, **S.R.L. "Web Fox Solutions"** este poziționată pentru a deveni un jucător de încredere în industria dezvoltării de software, contribuind la succesul antreprenorilor prin soluții inovatoare și adaptate la nevoile lor specifice.