

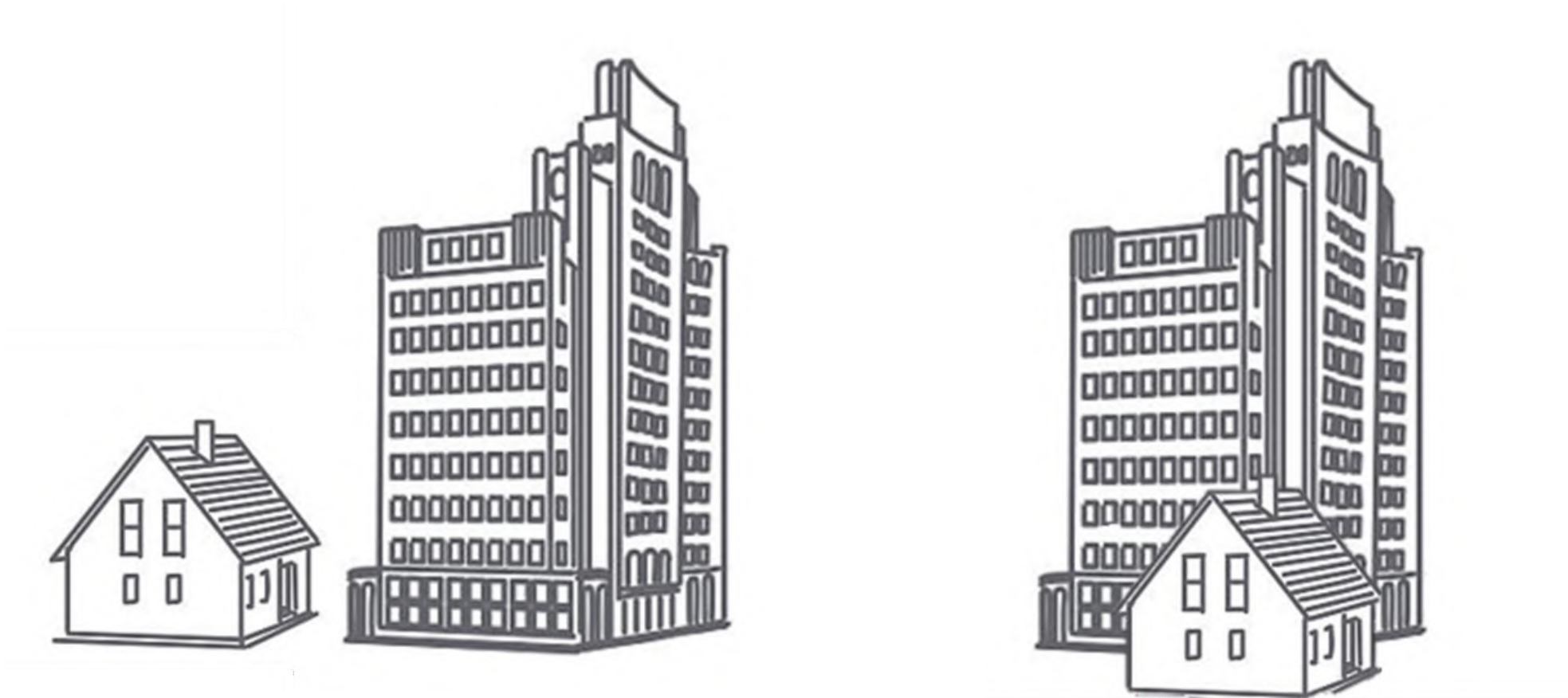
Web Fox Solutions

Codificăm succesul local

Problema

Abordarea din ce în ce mai frecventă a
conceptului de digitalizare în mediul de afacere







LOCUL



Proiect dezvoltat pentru:
Restaurant Metropolis

Colegiul „Iulia Hașdeu” din Bihor

Profesor: Pădure Gheorghe

Elevi: Apareci Aurica, Iancu



Experiența de a dezvolta produse software pentru un antreprenor.


Web Fox Solutions

Soluții software personalizate
pentru succesul antreprenorilor locali

De la 0_(zero) La o companie IT

Web Fox Solutions este o companie IT ce se specializează în dezvoltarea și implementarea soluțiilor software personalizate pentru diverse industrii.

Misiunea noastră este să ajutăm afacerile și organizațiile să-și creeze o prezență puternică pe internet și să rămână în fruntea peisajului digital. Oferim dezvoltare personalizată de site-uri web, dezvoltare de aplicații mobile și multe alte servicii pentru a vă ajuta să vă atingeți obiectivele online.



80%

dintre căutările locale pe dispozitive mobile duc la o acțiune,
cum ar fi o vizită în magazin sau o cumpărare online.

Caracteristicile tehnologice și calitative

Interfață prietenoasă: Aplicațiile web au o interfață ușor de utilizat, adaptată la nevoile antreprenorilor locali.

Securitate: Implementarea măsurilor solide de securitate cibernetică pentru a proteja datele și informațiile clienților.

Performanță: Aplicațiile rulează rapid și eficient, fără întârzieri sau căderi.

Actualizări și mentenanță: Furnizarea actualizarilor constante pentru a adăuga funcționalități noi și pentru a rezolva problemele descoperite.

Scopul. Obiectivele afacerii.

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

Obiectivele SMART

1. Să dezvoltăm o gamă diversificată de servicii IT, inclusiv dezvoltare web, securitate cibernetică și consultanță, pentru a satisface nevoile variate ale clienților noștri.
2. Să obținem un nivel de satisfacție a clienților de cel puțin 90%, măsurat prin recenzii și feedback-ul clienților.
3. Să creștem veniturile companiei cu cel puțin 15% în fiecare an, prin extinderea portofoliului de clienți și servicii.
4. Să investim în formarea și dezvoltarea personalului nostru pentru a rămâne actualizați cu cele mai recente tehnologii și tendințe în industria IT.

Structura organizatorica

1

Echipa de management

Manager General Responsabil pentru strategia generală, direcționarea afacerii și luarea deciziilor cheie.

Manager Financiar (Contabil) Gestionarea aspectelor financiare, elaborarea bugetelor și raportarea financiară.

Manager de Marketing (Marketolog) Dezvoltarea și implementarea strategiilor de marketing pentru a spori vizibilitatea și a atrage clienți noi.

2

Echipa de proiect

Project Manager Coordonarea eforturilor de dezvoltare a produselor software pentru autoritățile publice.

Designer Responsabil pentru aspectul vizual al produselor, asigurându-se că sunt atrăgătoare și ușor de utilizat.

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.

Remunerarea angajatilor.

Nr.	Functia	Nr. de persoane	Salariul lunar brut complet, lei	Salariul lunar brut, partial	Sarariu 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

Responsabilități

1. Manager:

- Stabilește obiective și direcții strategice pentru dezvoltarea afacerii.
- Coordonarea și motivarea echipei pentru atingerea obiectivelor companiei.
- Gestionarea resurselor financiare și a bugetului.

2. Contabil:

- Monitorizează și înregistrează tranzacțiile financiare ale companiei.
- Pregătește și verifică declarațiile fiscale și rapoartele financiare.
- Colaborează cu managerul pentru a stabili bugete și planuri financiare.

3. Marketolog:

- Dezvoltă strategii de marketing pentru a atrage clienți noi și a menține clienții existenți.
- Gestionează campaniile de publicitate online și offline.
- Monitorizează performanța marketingului și ajustează strategiile în consecință.

4. Project Manager:

- Planifică și coordonează proiectele de dezvoltare a aplicațiilor web.
- Stabilește obiective și termene-limită pentru proiecte.
- Comunică cu clienții pentru a asigura satisfacția și respectarea cerințelor.

5. Designer:

- Creează interfețe atractive și funcționale pentru aplicațiile web.
- Dezvoltă concepte de design și modele de utilizare.

6. Programator:

- Dezvoltă codul sursă al aplicațiilor web conform cerințelor specificate.
- Colaborează cu designerul pentru a implementa aspectul și interacțiunea.

7. Tester:

- Elaborează planuri de testare pentru aplicațiile web.
- Evaluează calitatea și funcționalitatea aplicațiilor.

Politica 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.

Promovarea afacerii

Metode de promovare

Publicitate pe rețelele de socializare (Facebook, Instagram)

Campaniile pot fi derulate pe rețelele de socializare în orice moment.

Participarea la evenimente locale și târguri de afaceri

Participarea la evenimente și târguri locale care sunt relevante pentru afacere.

Marketing de conținut local

Publicarea conținut relevant pentru afacere pe site și pe rețelele de socializare

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

Analiza SWOT

Analiza SWOT

<p>Puncte Tari</p> <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.	<p>Puncte Slabe</p> <ul style="list-style-type: none">• Lipsa cunoștințelor în contabilitate și gestionarea unei afaceri.• Costuri mari de inițiere a afacerii.
<p>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>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.

Strategia afacerii

Pentru diminuarea punctelor slabe se vor întreprinde următoarele măsuri:	<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>
Pentru diminuarea riscurilor se vor întreprinde următoarele măsuri:	<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>

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.

Vă mulțumim !