A blue and black globe with a black border

Description automatically generated*A close up of a logo

Description automatically generated*

Aprilie, 2024

Plan de Afaceri

al **S.R.L. “Web Fox Solutions”**

privind inițierea afacerii de *dezvoltare a*

*produselor software pentru antreprenori*

A white background with black and white clouds

Description automatically generated

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Administratori :** Apareci Aurica, Babaianu Savelie | |  |
| **Adresa juridica:** Incubatorul de afaceri Cahul | |  |
| **Tel. de contact:** 069192939 | |  |
| **E-mail:** webfoxsolutions@gmail.com |  |

**Cuprins**

[Sumarul 3](#_Toc151470232)

[1. Descrierea Ideii de Afaceri 5](#_Toc151470233)

[Descrierea întreprinderii și a activităţii desfășurate 5](#_Toc151470234)

[Scopul și obiectivele afacerii 5](#_Toc151470235)

[Analiza SWOT 5](#_Toc151470236)

[Strategia afacerii 6](#_Toc151470237)

[Descrierea serviciului 6](#_Toc151470238)

[2. Planul de marketing 8](#_Toc151470239)

[Piaţa și consumatorii 8](#_Toc151470240)

[Concurenţii 8](#_Toc151470241)

[Plasamentul și distribuţia 8](#_Toc151470242)

[Politică de preţ 9](#_Toc151470243)

[Promovarea 10](#_Toc151470244)

[3. Planul operaţional 10](#_Toc151470245)

[Descrierea procesului tehnologic 10](#_Toc151470246)

[Necesarul de spaţiu, echipament, consumabile și costurile acestora 11](#_Toc151470247)

[4. Necesarul de resurse umane 12](#_Toc151470248)

[Structura organizatorică 12](#_Toc151470249)

[Necesarul de resurse umane și remunerarea lor 12](#_Toc151470250)

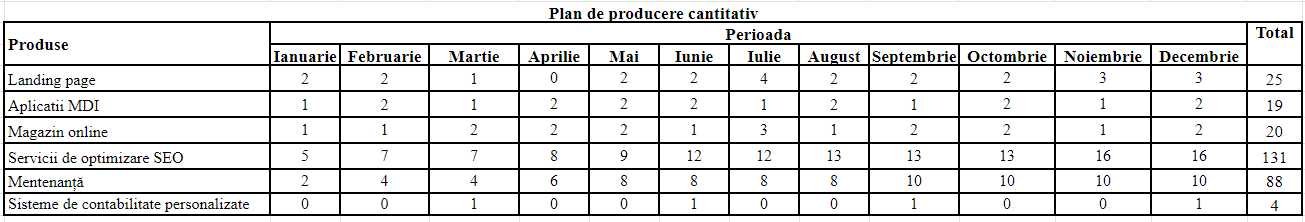
[5. Planul de finanţare 13](#_Toc151470251)

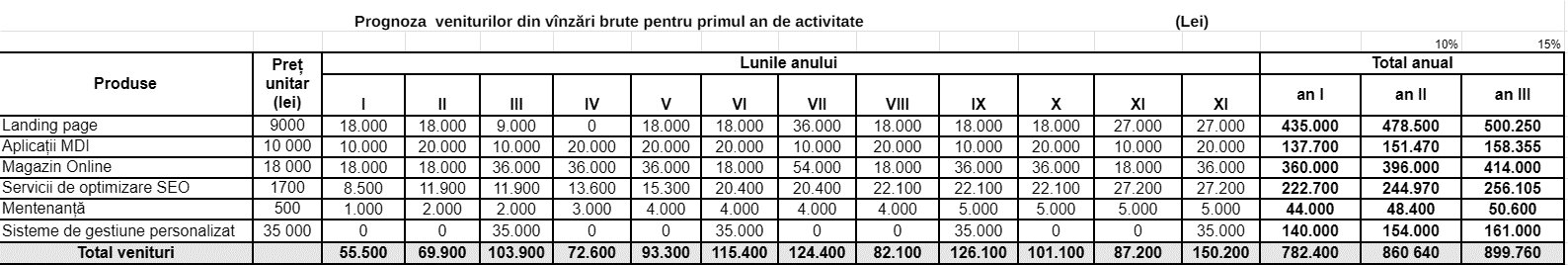
[Cheltuieli de lansare a afacerii 13](#_Toc151470252)

Sumarul

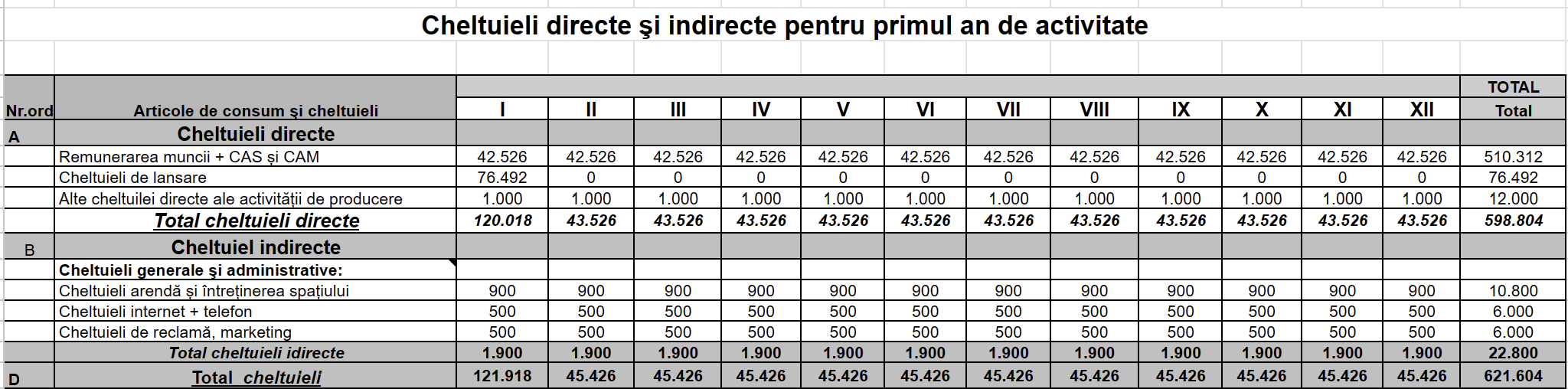
|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **1. INFORMAŢII GENERALE PRIVIND AFACEREA** | | |
| Fondatorul | Apareci Aurica, Babaianu Savelie |  |
| Forma organizatorico-juridică | **Societate cu răspundere limită (*SRL*)**, deoarece necesită relativ puține formalități pentru întemeiere, cât și investiții minime 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. INFORMAŢII GENERALE PRIVIND PIAŢA ȘI CONSUMATORII** | | |
| Destinatarul serviciului | Antreprenori, persoane juridice |  |
| Cererea pentru serviciul propus | * 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: | * ***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 forțe ale afacerii | * 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 | * Lipsa cunoștințelor în contabilitate și gestionarea unei afaceri. * Costuri mari de inițiere a afacerii. |  |
| **4. NECESARUL DE PERSONAL** | | |
| Echipa de management | Manager  Contabil |  |
| Echipa de proiect | Project manager  Developer |  |
| **5. MIJLOACELE FINANCIARE** | | |
| Suma mijloacelor financiare necesare pentru lansarea/succesul ideii de afaceri | Cheltuieli totale: 179 824 lei  Surse proprii: 48 650 lei  Surse împrumutate: 131 174 lei |  |
| Tipul de finanţare | mixtă |  |
| Cheltuieli anuale prognozate | 629.730 |  |
| Venituri anuale prognozate | 782.400 |  |
| Profitul annual | 152.670 |  |
| Perioada de recuperare a investiţiilor | 2 luni |  |

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| 1. **Descrierea Ideii de Afaceri** | | | |
| 1. Descrierea întreprinderii și a activităţii 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. | | | |
| 1. 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. | | | |
| 1. 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. | |
| **Oportunități**   * 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. | | **Riscuri**   * 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. | |
| 1. Strategia afacerii | | | |
| Pentru diminuarea punctelor slabe se vor întreprinde următoarele măsuri: | * + Investiții în formare și educație în domeniul contabilității și gestiunii afacerii.   + Angajarea unui consultant financiar sau a unui expert în afaceri.   + Elaborarea unui plan financiar detaliat care va ajuta la gestionarea costurilor și investițiilor în mod eficient.   + Scrierea de proiecte pentru obținerea granturilor și finanțării supimentare. | | |
| Pentru diminuarea riscurilor se vor  întreprinde următoarele măsuri: | * + Urmărirea concurenței și inovațiilor constant pentru menținerea în avantaj. Înțelegerea schimbărilor de pe piață și adaptarea în consecință.   + Diversificarea serviciilor oferite pentru a reduce dependența de o singură sursă de venit.   + Organizarea sesiunilor de formare pentru angajați și antreprenori locali privind securitatea cibernetică și promovarea bunelor practici în acest domeniu. | | |
| 1. Descrierea serviciului | | | |
| Caracteristicile tehnologice și calitative ale serviciului | Oferim aplicații web cu o **interfață** prietenoasă, **adaptată specific nevoilor antreprenorilor locali**, facilitând navigarea și utilizarea intuitivă. Ne angajăm să asigurăm securitatea datelor și informațiilor clienților prin implementarea măsurilor solide de securitate cibernetică. Prioritizăm performanța aplicațiilor noastre, eliminând întârzierile și căderile pentru o experiență fluentă a utilizatorilor. Ne asigurăm că produsele noastre sunt întotdeauna actualizate și susținute prin furnizarea de actualizări constante și rezolvarea rapidă a problemelor. În plus, facilităm integrarea cu alte servicii sau sisteme folosite de antreprenorii locali pentru a le permite gestionarea afacerilor lor într-un mod eficient și integrat. | | |
| Necesităţile pe care le satisface serviciul dat | * + Web Fox Solutions ajută antreprenorii locali să-și **creeze o identitate vizuală în mediul online**, să **automatizeze procesele cheie**, cum ar fi gestionarea inventarului, contabilitatea sau comunicarea cu clienții. Oferă instrumente care să îmbunătățească eficiența afacerilor, economisind timp și resurse. Dezvoltă produse software care furnizează date și analize relevante pentru a ajuta antreprenorii să ia decizii informate. | | |
| Calitatea serviciului | * + Fiabilitatea este esențială, astfel încât serviciul să funcționeze fără probleme și fără întreruperi semnificative. În al doilea rând, oferim un **suport și asistență tehnică prompte și eficiente** pentru a rezolva rapid problemele clienților și a le oferi încredere în serviciul nostru. În plus, actualizăm și îmbunătățim în mod constant serviciile nostre, adaptându-ne nevoilor în schimbare ale clienților și asigurându-ne că rămânem la nivelul celor mai recente standarde și tehnologii. | | |
| Deservirea clienţilor | * + Pentru a asigura o deservire excelentă a clienților, comunicarea eficientă este esențială. Prin intermediul diverselor mijloace de comunicare, cum ar fi emailul, chat-ul sau linia telefonică dedicată, ne asigurăm că clienții noștri primesc răspunsuri rapide și precise la întrebările lor. În plus, **oferim training și suport constant pentru clienți, ajutându-i să utilizeze în mod eficient aplicațiile** noastre și să își maximizeze beneficiile. Ne angajăm să ascultăm și să înțelegem feedback-ul clienților și să îl folosim pentru a îmbunătăți în mod continuu serviciile noastre. | | |
| 2. Planul de marketing | | | |
| 1. Piaţa și consumatorii | | | |
| Consumatorii și potenţialii clienţi | **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. | | |
| Tendinţele 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. | | |
| 1. Concurenţii | | | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Denumirea firmei | Produsul/serviciul oferit | Avantaje | Dezavantaje | | Halley Soft | Programe specializate pentru Autoritățile publice | Expertiză specializată.  Soluții personalizate în funcție de cerințele clientului.  Securitate ridicată. | Gama de servicii limitată.  Vizibitate redusă în rândul antreprenorilor locali. | | Milav | Aplicații web/mobile, website development, design | | | | |
| 1. Plasamentul și distribuţia | | | |
| 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 orașele și comunitățile învecinate. Aceasta poate ajuta la construirea relațiilor și parteneriatelor cu afaceri locale.  **Suport 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. | **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 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. | | |
| 1. Politică de preţ | | | |
| Denumirea serviciului | Preţ uitate (lei) | | |
| Dezvoltare de Site-uri Web Personalizate | 10.000 - 15.000 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 | | |
| Mentenanță a Site-urilor Web | 500 lei/lună pentru mentenanță. | | |
| Sisteme de Contabilitate personalizat, sisteme de facilitare a lucrului în echipă | Preț personalizat în funcție de cerințele tehnice specificate. | | |
| 1. Promovarea | | | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Metoda de promovare | Costul (lei) | Unde și când? | Eficienţa (rezultatul așteptat) | | Publicitate pe rețelele de socializare (Facebook, Instagram, LinkedIn) | 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. | | | | |
| 1. **Planul operaţional** | | | |
| 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 problemelor identificate.  **Implementare și Lansare**  Lansarea oficială a paginii web pentru antreprenori locali.  Furnizarea suportului post-lansare și remedierea rapidă a oricăror probleme.  **Monitorizare și Analiză**  Implementarea unor instrumente de monitorizare pentru a evalua performanța și utilizarea functionalitatilor 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. | | | |
| 1. Necesarul de spaţiu, echipament, consumabile și costurile acestora | | | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Materiale necesare | Nr. de unităţi | Costul unităţii, lei | Suma totală, lei | | Chirie birouri | 30 m2 | 30 lei/m2 | 900 | | Mese | 3 | 1750 | 5250 | | Scaune | 4 | 1600 | 6400 | | Dulapuri pentru depozitare | 1 | 1400 | 1400 | | Laptop-uri | 2 | 15 000 | 30 000 | | Monitoare | 2 | 7 400 | 14 800 | | Hard disk | 2 | 1800 | 3600 | | Imprimante/scanner | 1 | 3 800 | 3800 | | Tastatura | 2 | 500 | 1000 | | Mouse | 2 | 200 | 400 | | Echipamente de securitate cibernetica (antivirus) | 2 | 1500 | 3000 | | Echipament de birotica | 1 | 2 000 | 2 000 | | 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.  - Dezvoltarea și implementarea strategiilor de marketing pentru a spori vizibilitatea și a atrage clienți noi.  *Manager Financiar (Contabil)*  Gestionarea aspectelor financiare, elaborarea bugetelor și raportarea financiară. | | | *Project Manager*  - Coordonarea eforturilor de dezvoltare a produselor software pentru antreprenorii locali.  - 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.  - Asigurarea calității produselor software prin testarea lor în diverse scenarii. |
| 1. Necesarul de resurse umane și remunerarea lor | | | |
| |  |  |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | --- | --- | | Nr. | Functia | Nr. de persoane | Salariul lunar brut  complet, lei | Salariul lunar brut, partial | Sarariu lunar total, lei | | 1. | Manager | 0.5 | 9 146 | 4 573 | 5 918 | | 2. | Contabil | 0.2 | 9 990 | 1 998 | 2 477 | | 3. | Project manager | 0.5 | 9 990 | 4 995 | 6 193 | | 4. | Developer | 2 | 11 227 | 22 554 | 27 968 | | Fondul de salarizare | | 3,2 | 40 353 | 34 120 | 42 526 | | | | |
| 5. Planul de finanţare | | | |
| 1. Cheltuieli de lansare a afacerii | | | |
| |  |  |  |  | | --- | --- | --- | --- | | Cheltuieli | Suma totală, lei | Surse proprii, lei | Surse împrumutate, lei | | Cheltuieli de înregistrare a afacerii | 2000 | 2000 | 0 | | Obținerea actelor permisive | 500 | 500 | 0 | | Mobilier | 13 050 | 0 | 13 050 | | Echipamente tehnice | 53 600 | 30 000 | 23 600 | | Licențe pentru software | 3000 | 0 | 3000 | | Echipament de birotică | 2 000 | 2 000 | 0 | | Materiale de promovare | 500 | 500 | 0 | | Cheltuieli de întreținere a încăperii (chirie) | 900 | 900 | 0 | | Salarii pentru prima luna de activitate | 42 526 | 42 526 | 0 | | Conexiune la internet + telefon | 500 | 500 | 0 | | Total | | 79 368 | 39 650 | | | | |

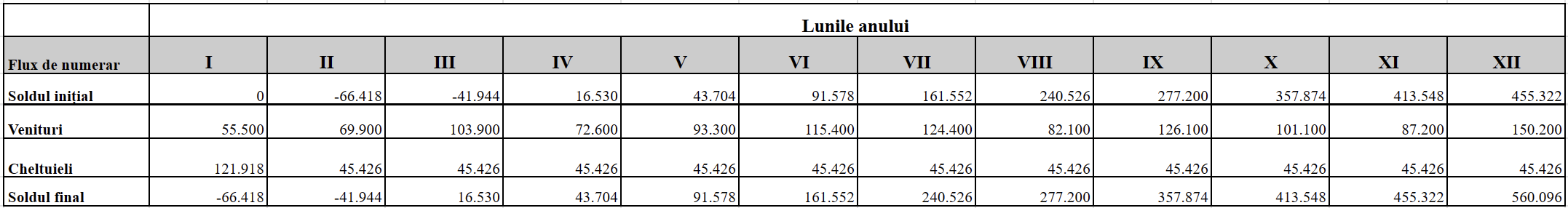
**2. Plan de producere cantitativ**

**3. Progoza veniturilor pentru primul an de activitate**

**4. Progoza cheltuielilor pentru primul an de activitate**



**5. Fluxul de numerar**



**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.