



Concepte de afaceri în IT

Săptămâna 1

Lect. univ. dr. Dosescu Tatiana-Corina

*Facultatea de Informatică
Universitatea Titu Maiorescu*

Evaluarea

- Proba de verificare constă în:
- Examen scris - cu pondere din nota finală **40%**
- Participarea și realizarea unui plan de afaceri
elaborarea unui proiect tehnoredactat în format
electronic - cu pondere din nota finală **60%**





Lucrul în echipă

- Veți forma echipe de câte 4 - 5 studenți
- Fiecare student va avea un rol în companie (CEO, Director de marketing, CFO, COO, etc.)
- Pe parcursul celor 13 seminarii veți lucra la diferite aspecte ale business-ului
- Colaborarea se va face prin intermediul aplicației /website-ului: Trello
 - Fiecare își face un cont
 - Împreună cu ceilalți coechipieri formați un grup pe Trello
 - Aici lucrați în fiecare săptămână
- Trebuie să adăugați contul meu în fiecare grup: **tatiana.dosescu@prof.utm.ro**



Cum găsim idei de business?

- Începe prin a identifica **domeniile de interes** și **punctele tale tari**. Gândește-te la abilitățile și cunoștințele pe care le ai și care ar putea fi aplicate într-o idee de afacere. Este important să începi cu ceva care te pasionează și în care ai experiență.
- După ce ai identificat câteva domenii de interes, **efectuează cercetări de piață** pentru a determina dacă există o cerere pentru produsul sau serviciul tău. Uită-te la tendințele de pe piață, nevoile clienților și posibila concurență. De asemenea, poți efectua sondaje sau grupuri de discuții pentru a primi feedback de la potențiali clienți.



Cum găsim idei de business?

- Cercetează **concurenții** tăi pentru a vedea ce oferă și cum își promovează produsele sau serviciile. Aceasta te poate ajuta să identifici goluri pe piață și oportunități de diferențiere a afacerii tale.
- Pe baza cercetărilor tale, stabilește ce te **diferențiază** de concurență. Acest lucru poate fi o ofertă unică de produs sau serviciu, un serviciu excepțional pentru clienți sau un preț competitiv.



Cum găsim idei de business?

- Folosește informațiile pe care le-ai adunat pentru a elabora un **plan de afaceri** complet. Acesta ar trebui să includă detalii despre piața țintă, strategia de marketing, proiecțiile financiare și planul operațional.
- Înainte de a lansa afacerea, **testează-ți ideea** cu un grup mic de clienți. Acest lucru te poate ajuta să identifici eventuale probleme și să faci orice ajustări necesare înainte de a intra pe piață.
- În cele din urmă, caută **feedback** și sfaturi de la mentori, consultanți și alți antreprenori. Aceștia pot oferi informații valoroase și te pot ajuta să rafinezi ideea și planul de afaceri.

modelului de afaceri?
Cât costă?

Cât contribuie fiecare sursă de venit
la încasările totale?

Activități cheie



Ce activități cheie necesită propunerea
noastră de valoare?
Dar canalele de distribuție?
Managementul relației cu clienții?
Sursele de venit?

Costuri



Importante costuri ce țin de modelul nostru de business?
Care sunt cele mai costisitoare?
Care sunt cele mai scumpe?



SCAN ME