



Concepte de afaceri în IT

Săptămâna 1

Lect. univ. dr. Dosescu Tatiana-Corina

*Facultatea de Informatică
Universitatea Titu Maiorescu*

Prezentarea și obiectivele cursului

- Timp de 14 săptămâni - 1 curs & 1 seminar / săptămână;
- Dobândirea cunoștințelor necesare pentru a începe procesul de proiectare a propriei afaceri în domeniul IT;
- Obținerea unui instrument util pentru planificarea și managementul unei afaceri;
- Înțelegerea cadrului juridic din diferitele țări europene, încurajând spiritul antreprenorial în România;



Prezentarea și obiectivele cursului

- Realizarea unui tablou al afacerii și identificarea elementelor de bază pentru funcționarea eficientă a afacerii;
- Identificarea diferitelor concepte de marketing și etapele procesului strategic de planificare a marketingului;
- Învățarea de noțiuni de bază privind colectarea/strângerea de fonduri, aspecte ale procedurii de accesare fonduri;



Bibliografie

- <https://ro.kamiltaylan.blog/why-entrepreneurs-are-important-economy/>
- <https://infoprenor.ro/model-plan-de-afaceri/>
- Swanson L., *Business Plan Development Guide*, [OPENPRESS.USASK.CA](https://openpress.usask.ca), 2017
- Coman C., *Tehnici de negociere*, Ed. C.G. Beck, 2019
- ***, *eMarketing: The Essential Guide to Online Marketing*, Saylor Academy, [CC BY-NC-SA 3.0](https://creativecommons.org/licenses/by-nc-sa/3.0/) license, 2022



Evaluarea

Proba de verificare și 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%**





Antreprenoriatul

Definiție

Este procesul de proiectare, lansare și conducere a unei noi afaceri cu scopul de a crea valoare prin identificarea și exploatarea oportunităților de pe piață.

Un antreprenor este o persoană care-și asumă riscul și responsabilitatea de a începe și gestiona o nouă întreprindere, adesea cu scopul de a obține profit.





Antreprenoriatul

Acesta implică o varietate de abilități, inclusiv creativitate, inovație, asumarea riscului și managementul resurselor.

Antreprenorii de succes trebuie să poată identifica oportunități, să dezvolte un plan de afaceri, să atragă capital, să construiască o echipă și să execute o strategie pentru a-și atinge obiectivele.

Antreprenoriatul este un component esențial al creșterii și dezvoltării economice, deoarece creează noi locuri de muncă, stimulează inovația și ajută la aducerea de noi produse și servicii pe piață.



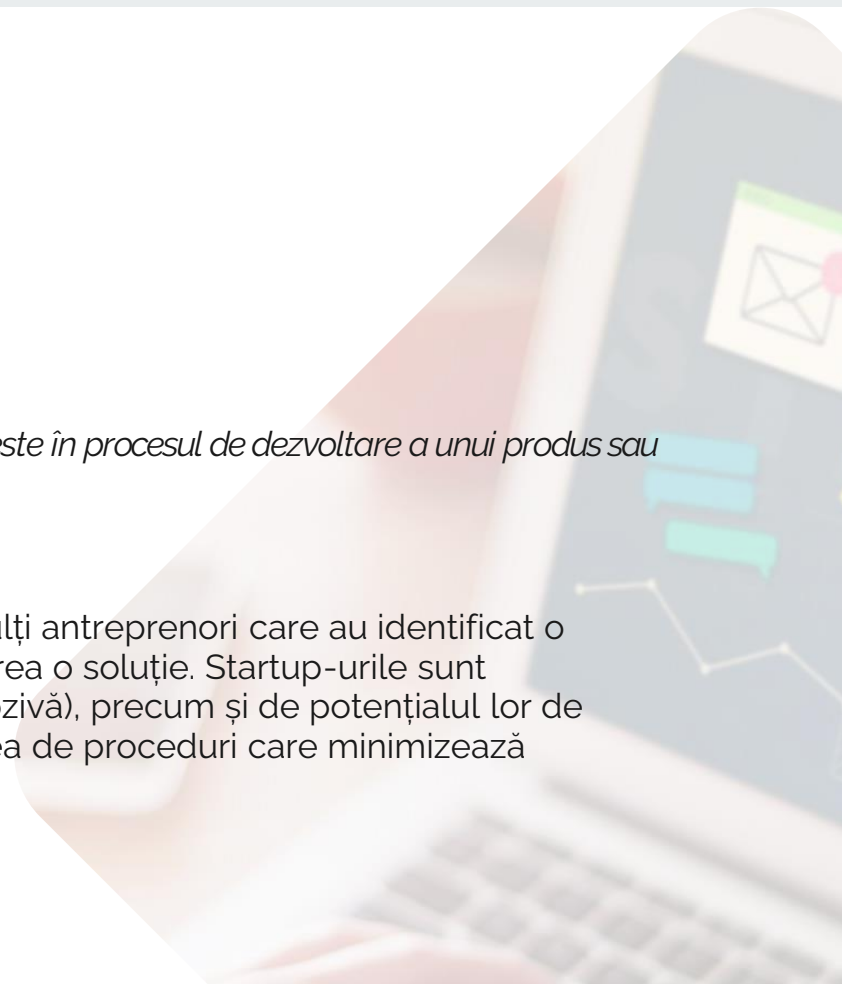


Startup-uri

Definiție

Un startup este o companie sau organizație nou înființată care este în procesul de dezvoltare a unui produs sau serviciu unic pentru o piață specifică.

Startup-urile sunt înființate de obicei de unul sau mai mulți antreprenori care au identificat o lacună sau o oportunitate pe piață și lucrează pentru a crea o soluție. Startup-urile sunt caracterizate de natura lor inovatoare și disruptivă (explozivă), precum și de potențialul lor de creștere rapidă și scalare (optimizarea proceselor, crearea de proceduri care minimizează costurile).

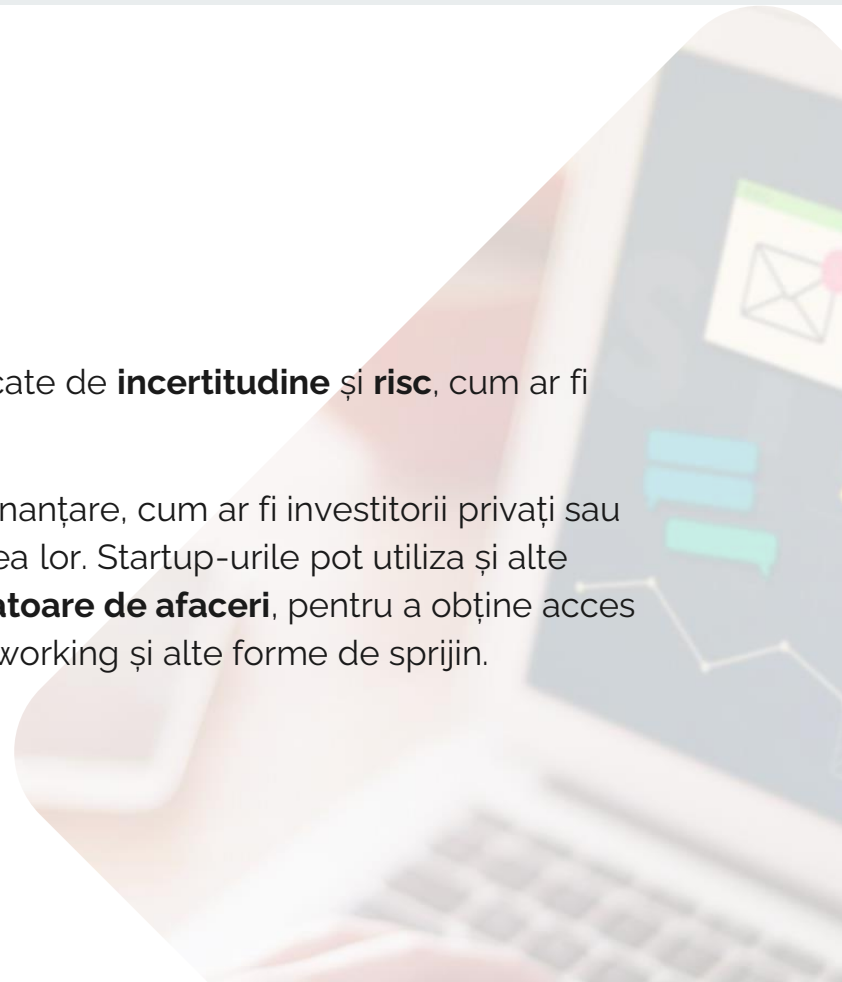




Startups

Startup-urile operează adesea în industrii cu niveluri ridicate de **incertitudine** și **risc**, cum ar fi tehnologia sau biotehnologia.

Acestea depind de obicei de o combinație de surse de finanțare, cum ar fi investitorii privați sau capitaliștii de risc, pentru a finanța creșterea și dezvoltarea lor. Startup-urile pot utiliza și alte resurse, cum ar fi **incubatoarele de afaceri** sau **acceleratoare de afaceri**, pentru a obține acces la mentorat (îndrumări profesionale), oportunități de networking și alte forme de sprijin.





Organizarea unui startup

În ceea ce privește organizarea, un startup poate fi structurat în mai multe moduri în funcție de obiective, industrie și dimensiune.

Factorii cheie de luat în considerare atunci când organizați un startup:

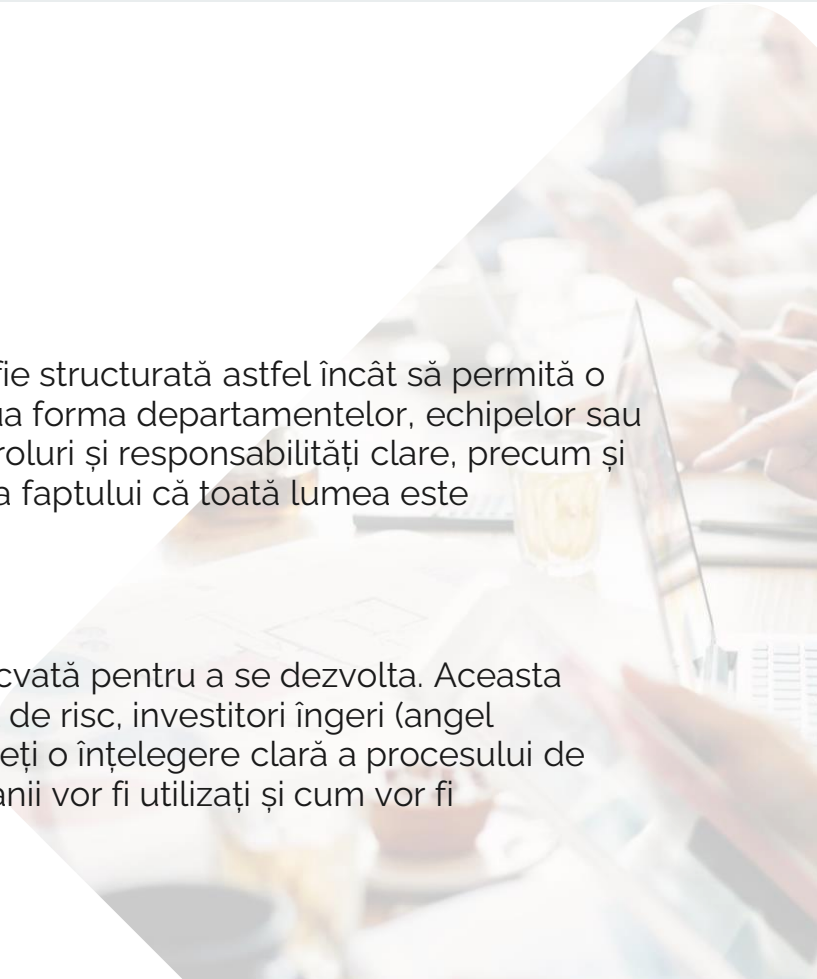
- **Conducerea** - Un startup are nevoie de o conducere puternică pentru a reuși. Aceasta poate lua forma unui CEO, unui consiliu de administrație sau unei echipe de conducere. Este important să existe linii clare de autoritate și luare a deciziilor pentru a evita confuzia și pentru a asigura că toată lumea lucrează spre aceleași obiective.





Organizarea unui startup

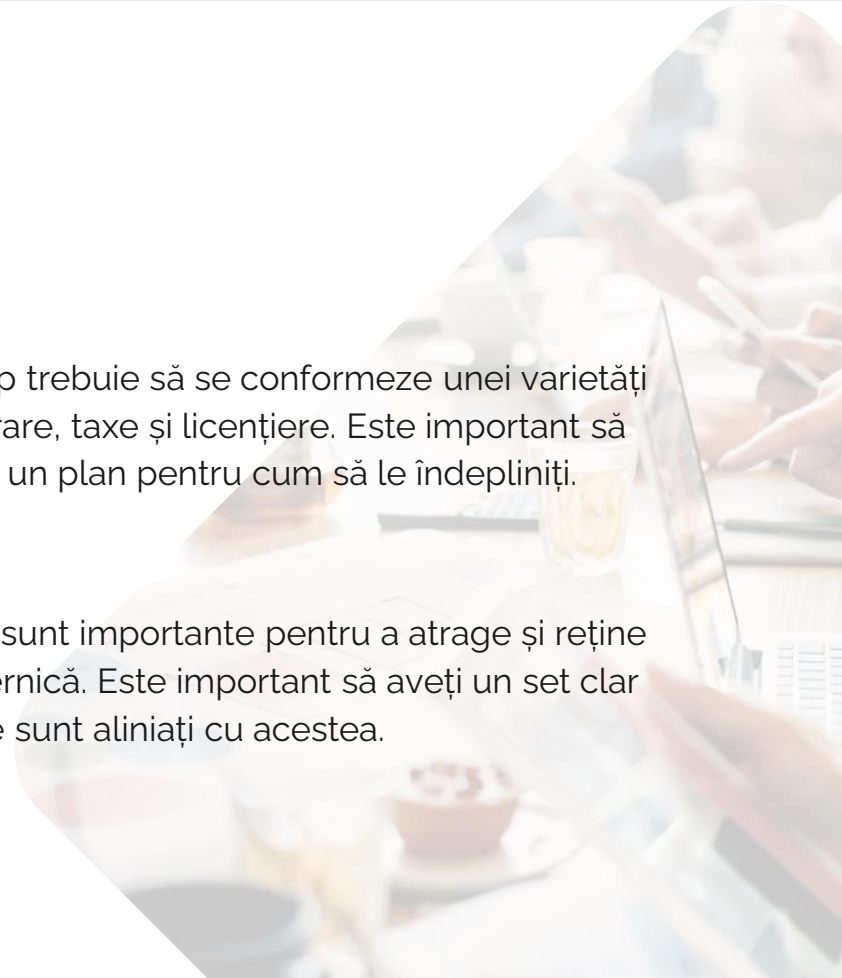
- **Structura echipei** - Echipa unui startup ar trebui să fie structurată astfel încât să permită o colaborare și comunicare eficientă. Aceasta poate lua forma departamentelor, echipelor sau grupurilor interfuncționale. Este important să existe roluri și responsabilități clare, precum și un sistem de monitorizare a progresului și asigurarea faptului că toată lumea este responsabilă pentru munca lor.
- **Finanțarea** - Un startup are nevoie de finanțare adecvată pentru a se dezvolta. Aceasta poate veni dintr-o varietate de surse, inclusiv capital de risc, investitori îngeri (angel investors) și finanțare colectivă. Este important să aveți o înțelegere clară a procesului de finanțare, precum și un plan pentru modul în care banii vor fi utilizați și cum vor fi compensați investitorii.





Organizarea unui startup

- **Conformitatea legală și reglementară** - Un startup trebuie să se conformeze unei varietăți de cerințe legale și reglementare, inclusiv încorporare, taxe și licențiere. Este important să aveți o înțelegere clară a acestor cerințe și să aveți un plan pentru cum să le îndepliniți.
- **Cultura și valorile** - Cultura și valorile unui startup sunt importante pentru a atrage și reține angajații, precum și pentru a construi o marcă puternică. Este important să aveți un set clar de valori și să vă asigurați că toți cei din organizație sunt aliniați cu acestea.



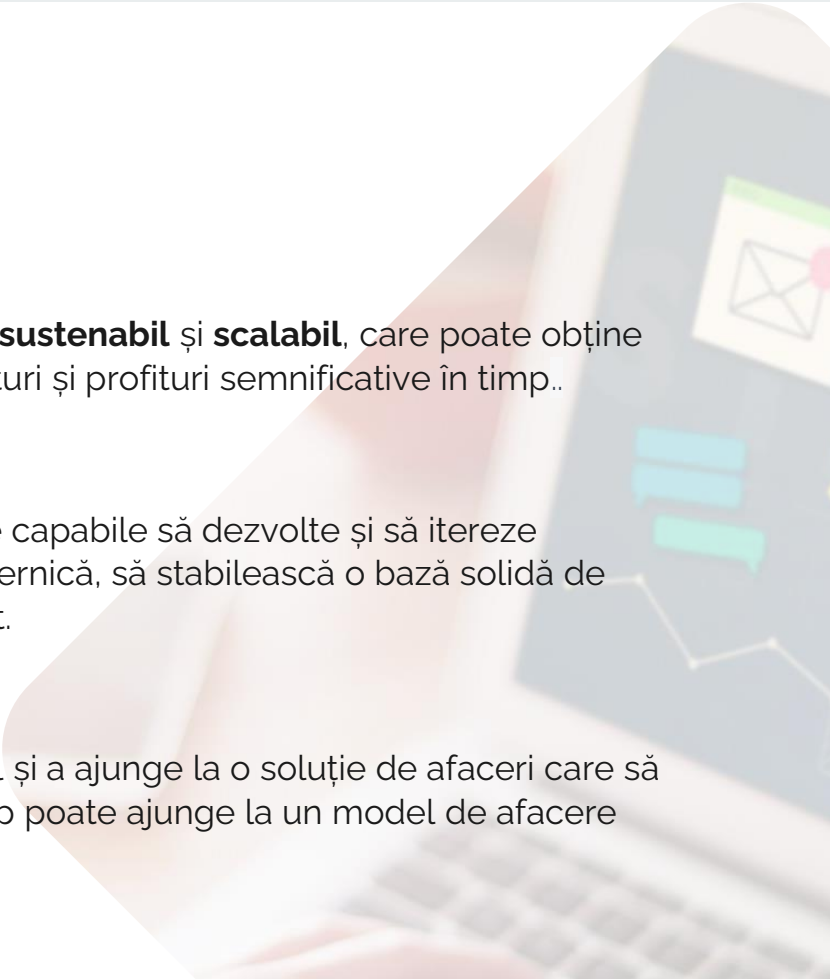


Scopul unui startup

Scopul unui startup este de a crea un model de afacere **sustenabil** și **scalabil**, care poate obține succes pe termen lung pe piață, care poate genera venituri și profituri semnificative în timp..

Pentru a atinge acest obiectiv, startup-urile trebuie să fie capabile să dezvolte și să itereze produsele sau serviciile lor, să construiască o echipă puternică, să stabilească o bază solidă de clienți și să își gestioneze finanțele și operațiunile eficient.

Iterarea este importantă pentru a-și îmbunătăți produsul și a ajunge la o soluție de afaceri care să satisfacă nevoile pieței. Prin iterarea constantă, un startup poate ajunge la un model de afacere mai eficient și mai adecvat pentru piață.





Incubatorul

Definiție

Un incubator de startup este o organizație care oferă suport și resurse pentru dezvoltarea și creșterea unui startup. Acesta poate fi deținut de o organizație non-profit, guvernamentală sau privată și poate oferi o gamă largă de servicii și facilități pentru a ajuta la lansarea și dezvoltarea unui nou startup.

Scopul unui incubator de startup este de a ajuta la dezvoltarea unui startup într-un mediu protectiv și de a spori șansele sale de succes. Un incubator de startup poate fi o alegere bună pentru antreprenorii care au nevoie de resurse și suport suplimentar pentru a-și lansa afacerea și a o face să crească.



Incubatorul

Printre serviciile oferite de un incubator de startup se pot număra:

- **Spațiu de birouri:** un incubator poate oferi spații de lucru și acces la resursele sale pentru a ajuta la construirea unei baze solide pentru un startup.
- **Finanțare:** unele incubatoare oferă finanțare inițială sau își ajută membrii să găsească investitori potențiali.
- **Mentorat:** incubatoarele pot oferi acces la mentori cu experiență și cunoștințe solide într-o gamă largă de domenii, de la marketing și vânzări la finanțe și management.
- **Networking:** prin intermediul unui incubator, antreprenorii pot întâlni alți oameni de afaceri și specialiști din industrie, care pot oferi perspective valoroase și sprijin pentru dezvoltarea afacerii.
- **Training și educație:** unele incubatoare oferă traininguri și cursuri de formare pentru a ajuta antreprenorii să își dezvolte abilitățile în diferite domenii.



Incubatorul

Exemple de incubatoare de afaceri:

- IncubAT - Proiectul incubatoarelor de afaceri și tehnologie;
- ASE Startup - Incubator de afaceri din Academia de Studii Economice;
- Gemini Solutions Foundry - oferă dezvoltare și consultanță afacerilor din IT;
- CREIC - Incubator în cadrul CLUJ INNOVATION PARK;
- Ingenius Hub - oferă spații de coworking și o platformă de servicii pentru deschiderea și funcționarea unei afaceri;
- Founder Institute.






Acceleratorul

Acceleratorul de afaceri este alcătuit dintr-un program derulat în cadrul incubatoarelor de afaceri, care asigură startup-urilor, în etape, accesul la surse de finanțare pentru lansări pe piață într-un termen cât mai redus, de la 6 luni până la 3 luni a unui produs sau serviciu.

Acceleratorul de afaceri pune la dispoziția antreprenorilor:

- Spații gratuite de coworking (lucru);
 - Servicii juridice pentru a asigura securitatea proprietății intelectuale;
 - Activități de educație antreprenorială;
 - Mentorat;
 - Acces la potențiali investitori;
 - Networking în vederea creșterii rapide a afacerii.
- 



Acceleratorul

Există unele diferențe între **incubatoarele de afaceri** și **acceleratoarele de afaceri**, cum ar fi:

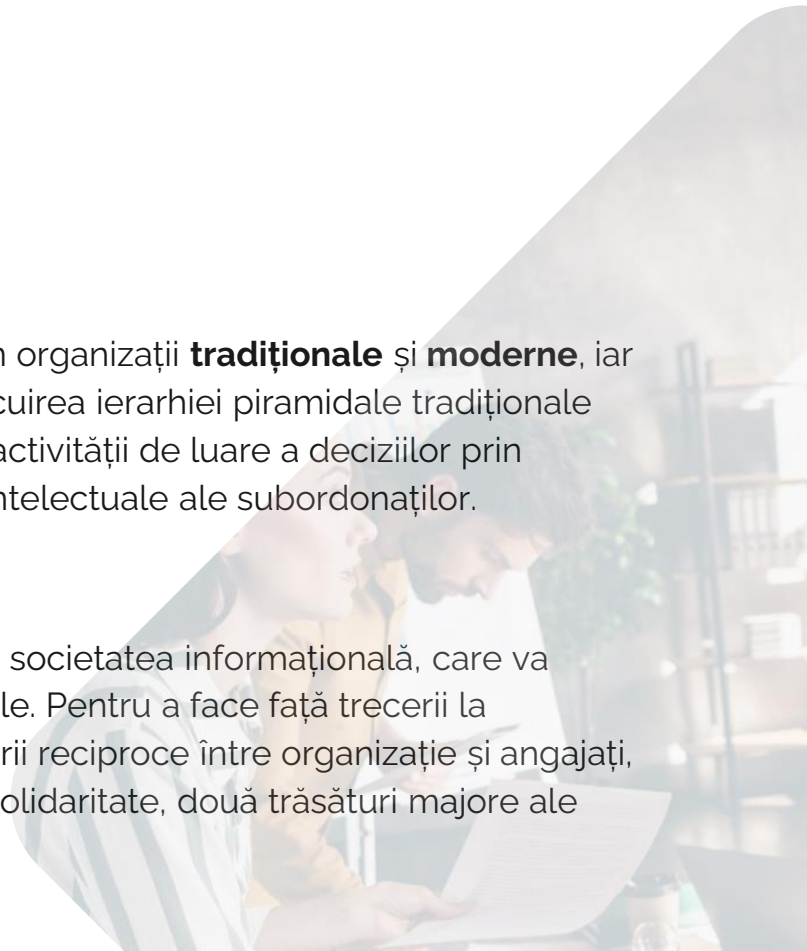
- Un incubator de afaceri oferă sprijinul administrativ și logistic pe o perioadă mai lungă, maxim 3 ani, iar un accelerator rulează programe intensive și de scurtă durată, între 3 luni și maxim 6 luni;
- Incubatoarele de afaceri au proces de aplicare mai accesibil decât cel pentru un accelerator;
- Incubatoarele de afaceri sunt de obicei finanțate de guvern, pe când acceleratoarele de afaceri pot fi cu finanțare publică sau privată;
- Incubatoarele sunt administrate ca organizații non profit și nu solicită capitaluri proprii într-o companie înainte sau după incubare, pe când acceleratoarele de afaceri percep adesea procente din afaceri, în schimbul unei finanțări.



Afacerile în economia digitală

Trecerea la societatea informațională va împărți afacerile în organizații **tradiționale** și **moderne**, iar trăsătura cheie a organizațiilor economiei digitale va fi înlocuirea ierarhiei piramidale tradiționale cu o ierarhie orizontală. Aceasta va duce la o dezvoltare a activității de luare a deciziilor prin optimizarea creativității, capacității de inovare și pregătirii intelectuale ale subordonaților.

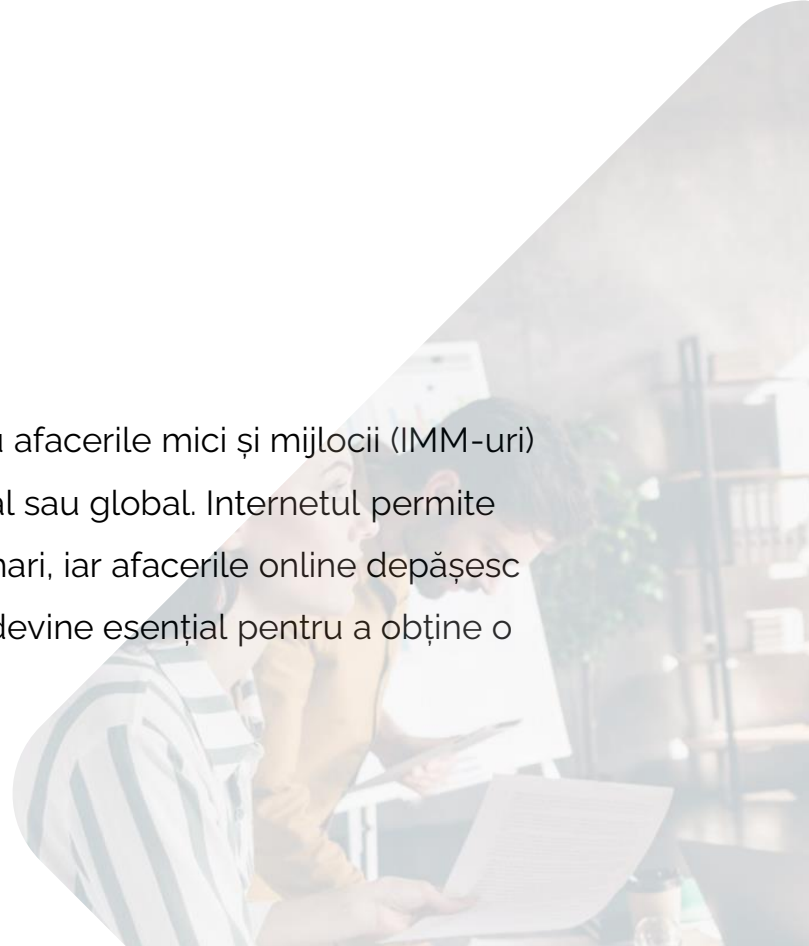
Afacerile online sunt considerate suportul noii economii în societatea informațională, care va angrena organizații, cetățeni și administrații centrale și locale. Pentru a face față trecerii la societatea informațională, este necesară recrearea încrederii reciproce între organizație și angajați, și o nouă relație de proporționalitate între individualism și solidaritate, două trăsături majore ale societății contemporane.






Evoluția afacerilor online

Utilizarea tehnologiei informației și comunicării (TIC) pentru afacerile mici și mijlocii (IMM-uri) care doresc să concureze cu marile organizații la nivel local sau global. Internetul permite oricui să-și promoveze produsele și serviciile fără costuri mari, iar afacerile online depășesc cu mult simplul comerț electronic, deoarece marketingul devine esențial pentru a obține o poziție solidă pe piață.





Tipuri de afaceri online

1. **Business-to-Business (B2B)** - este un tip de comerț electronic care implică tranzacții între doi sau mai mulți parteneri de afaceri
 2. **Business-to-consumer (B2C)** - reprezintă comerțul electronic cu amănuntul între comerciant și consumatorul final
 3. **Business-to-administration (B2A)** - reprezintă toate tranzacțiile dintre organizații și autorități administrative locale sau centrale
 4. **Business-to-employee (B2E)** - se referă la tranzacțiile interne ale unei organizații, realizate prin intermediul propriului sistem IT și destinate angajaților.
 5. **Consumer-to-administration (C2A)** - se referă la tranzacțiile dintre consumatorul final și autoritățile administrative centrale sau locale pentru plăți sociale și compensații fiscale.
- 



Transformarea digitală a afacerilor



- Tehnologiile digitale moderne sunt la baza schimbării proceselor din cadrul companiilor. Acestea aduc și noi metode de interacțiune cu clienții.
- Multe dintre companiile mici și mijlocii se confruntă cu provocări, fiind nevoite să se adapteze sau să se închidă. În acest context, este important să oferim sprijin antreprenorilor în transformarea digitală a afacerilor lor, prin explicarea avantajelor și tendințelor din lumea digitală și prin ghidarea lor în integrarea în ecosistemele corporative și digitale sociale.



Ecosistemul digital al afacerii (EDA)



Ecosistemul Digital de Afaceri a apărut în 2002 și reprezintă o interpretare a dezvoltării socio-economice catalizate de TIC (Tehnologia Informației și Comunicării). Termenul se referă la coevoluția dintre ecosistemul de afaceri și reprezentarea sa digitală parțială.

Ecosistemul poate fi împărțit în:

- **digital** (infrastructură tehnică bazată pe tehnologie software)
- **afaceri** (comunitate economică sustenabilă prin intermediul infrastructurii digitale).



Situația curentă EDA



Transformarea digitală este o parte a revoluției tehnologice care se concentrează pe digitalizare și automatizare. Aceasta are un impact important asupra competitivității afacerilor și a ocupării forței de muncă, dar reprezintă și o oportunitate imensă de a îmbunătăți afacerile și creșterea economică.

Comaniile pot consolida poziția lor prin adopția tehnologiilor digitale de ultimă oră, cum ar fi internetul obiectelor (Internet of things), big data, producția avansată, robotica, imprimarea 3D, blockchain-ul și inteligența artificială.



Situația curentă EDA



În viitorul apropiat, transformarea digitală va fi un motor cheie al creșterii economice și ocupării forței de muncă. Ecosistemele de afaceri digitale se concentrează acum pe ajutorarea regiunilor europene să-și modeleze politicile pentru a sprijini întreprinderile în procesul de transformare digitală și pentru a profita de tehnologiile avansate și modelele de afaceri inovatoare.

EDA are rolul de a sprijini companiile, în special IMM-urile, să recunoască și să folosească oportunitățile de transformare digitală pentru a îmbunătăți rezultatele și competitivitatea.

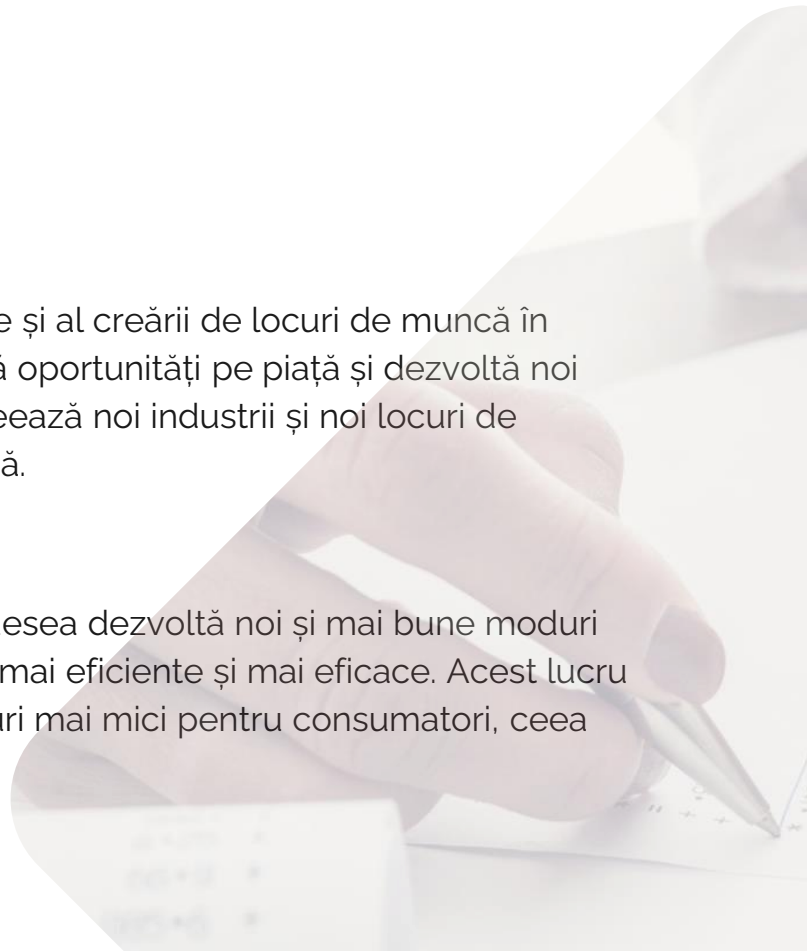
Deși există variații în starea digitalizării între țări, regiuni și sectoare, un decalaj major persistă între companiile mari și IMM-urile. IMM-urile sunt încă în urma întreprinderilor mari în adoptarea tehnologiei, ceea ce poate mări decalajul de productivitate.



Importanța antreprenoriatului

Antreprenoriatul este un factor cheie al creșterii economice și al creării de locuri de muncă în orice economie. Antreprenorii sunt persoane care identifică oportunități pe piață și dezvoltă noi produse sau servicii pentru a satisface cererea. Aceasta creează noi industrii și noi locuri de muncă, ceea ce, la rândul său, duce la creșterea economică.

Acesta poate duce și la inovație, deoarece antreprenorii adesea dezvoltă noi și mai bune moduri de a face lucrurile, ceea ce poate ajuta afacerile să devină mai eficiente și mai eficace. Acest lucru poate duce la economii de costuri pentru afaceri și la prețuri mai mici pentru consumatori, ceea ce poate stimula în continuare activitatea economică.





Importanța antreprenoriatului

În concluzie, antreprenoriatul poate crea, de asemenea, un cerc virtuos de creștere și investiții. Antreprenorii de succes adesea reinvestesc profiturile înapoi în afacerile lor sau în alte inițiative, ceea ce poate crea mai multe locuri de muncă și oportunități de creștere.

Antreprenoriatul este un element esențial al unei economii sănătoase și vibrante și poate contribui semnificativ la creșterea economică, inovație, diversificare, concurență și investiții.

Subiecte de examen

Subiecte de examen atașate acestui curs:

1. Antreprenor, antreprenoriat, definiție, importanță.
2. Startup-uri, definiție, organizare, scopuri .
3. Afaceri online, prezentare, tipuri, transformarea digitală a afacerilor.

