**Plan de afaceri**

**1. Sinteza planului de afaceri**

SunLunneva S.R.L. va fi o firma furnizoare de servicii de internet la început, pe piaţa locală, concomitent cu prestarea de servicii legate de realizarea de pagini WEB pentru firmele din judet, ori pentru diferite firme din România.

Sediul acestei firme va fi in oraşul Oradea, iar livrarea serviciilor de internet se va face exclusiv online.

Acest plan de afaceri se vrea a fi prima componenta a unei planificari regulate a proceselor din cadrul firmei ce se va infiinţa.

Cheile noastre de succes vor fi:

* viteza de accesare in cadrul Internetului (calitate crescută)
* costuri sub nivelul concurentei
* calitatatea crescuta a paginilor de web realizate
* ambientul in care clientii vor consuma serviciile oferite
* serviciile auxiliare de calitate furnizate clientilor

**2. Prezentarea afacerii:**

***2.1. FIRMA:***

**Forma Juridică:**

Societatea este o persoană juridică română, constituită în forma de societate cu răspundere

limitată. Societatea îşi desfăşoară activitatea in conformitate cu legislaţia în vigoare.

**Denumirea:**

Denumirea societăţii este **SUNLUNNEVA S.R.L.**, care este persoană juridică din momentul

înregistrării în Registrul Comerţului.

**Durata:**

Durata de funcţionare a societăţii este **nedeterminată**.

**Sediul social:**

**Sediul societăţii este în Oradea, strada Ronald Reagan nr. 19, jud Bihor.**

COD CAEN principal: **6201 Activități de realizare a software-ului la comandă (software orientat client)**

***2.2****.****DOMENIUL DE ACTIVITATE***

**Domeniul principal de activitate este 620 Activități de servicii în tehnologia informației**

**- activitatea principală: 6201 Activități de realizare a software-ului la comandă (software orientat client)**

**- activități secundare:**

- **4520** Întreținerea și repararea autovehiculelor

- **4741** Comerț cu amănuntul al calculatoarelor, unităților periferice și software-ului în magazine specializate

- **5829** Activități de editare a altor produse software

- **5911** Activități de producție cinematografică, video și de programe de televiziune

- **6202** Activități de consultanță în tehnologia informației

- **6209** Alte activități de servicii privind tehnologia informației

- **6311** Prelucrarea datelor, administrarea paginilor web și activități conexe

- **7420** Activități fotografice

***2.3.VIZIUNE, MISIUNE, OBIECTIVE***

Scopul principal

Scopul principal al firmei SunLunneva S.R.L. este acela sa se permanentizeze ca o firma furnizoare de servicii de Internet, concomitent cu prestarea de servicii legate de realizarea de pagini WEB, străduindu-se sa fie in măsură să ofere servicii si produse necesare, care să satisfacă clienţii şi să asigure căştiguri optime si profituri pe termen lung.

Toate activitatile firmei vor fi in concordanta cu responsabilitatile sale, vizavizi de investitori, clienti, salariati si opinia publica.

**Obiective**

Obiectivele firmei SunLunneva S.R. sunt stabilite pe o perioada de trei ani:

1. realizarea unei cifre de afaceri de cca 50.000 Euro in anul 3 de functionare

2. realizarea unei cote de piaţă de cel putin 50% in primul an, cu posibilitati de creştere anuală de 3%, pentru seviciile de Internet furnizate in orasul Oradea

3. crearea unei clientele fidele, care să fie mulţumită de serviciile oferite de firma noastră

4. creşterea permanentă a calităţii serviciilor oferite clienţilor

**3.PIAȚA**

***3.1.CLIENȚII***

Clienţii spre care ne orientam in desfasurarea activitatii sunt persoanele fizice si intreprinderile mici si mijlocii, cel putin in prima faza. Prin oferirea unor servicii cat mai bune, care sa raspunda cerintelor clientilor si practicand un pret competitiv pe piata, speram sa atragem un numar cat mai mare de clienti, pentru a forma o baza pe care sa ne putem dezvolta pe viitor.

***3.2.PRODUSE ȘI SERVICII***

Se vor proiecta pagini web pentru firmele doritoare. Aceste pagini vor avea ca scop promovarea firmelor respective, prin intermediul unui „canal de publicitate imens”, asa cum este adesea descris Internetul. Aceste pagini se vor realiza la cele mai inalte standarde posibile la ora actuala.

Realizarea paginilor web constuie si ea un domeniu relativ nou, aparand o data cu cresterea popularitatii Internetului. Ca tendinta se remarca (conform unor reviste de specialitate) o crestere a tendintei firmelor mari, mijlocii si chiar mici de a-si prezenta produsele, serviciile, lucrarile pe care le presteaza prin intermediul Internetului.

***3.3.PIAȚA***

Tinand cont de faptul ca in Romania este în top in ce priveste infrastructura informatională, iar cererea de servicii IT este mai mare decat oferta de pe piata, patrunderea pe piata se poate realize relative usor.

Piaţa pe care ne dorim să activăm este foarte vastă, segmentul ţintă fiind companiile ce-si doresc să-şi faca o pezenţă în mediul online.

În urma unei analize a rezultat faptul că tot mai mulţi tineri cu spirit antreprenorial îşi deschid firme pe teritoriul ţării noastre. Noi ne propunem să venim în ajutorul lor şi să îi propulsăm şi în mediul online.

***3.4.CONCURENȚII***

Concurenţa noastră este destuyl de mare întrucât în ultimii ani au apărut o sumedenie de noi companii furnizoare de servicii IT. Noi ne doprim să ne diferenţiem de acestea prin calitatea produselor furnizate, precum şi prin preţul competitiv la care dorim să vindem aceste servicii.

**4.PERSONAL**

***4.1.PROCESUL DE PRODUCȚIE/PRESTARE***

Acest proces va consta în mare parte promovare pentru a atrage potentiali clienţi. Cu clienţii se vor discuta pentru a întelege cât mai bine ceea ce-şi doresc acestia cu adevartat.

În urma discuţiilor se vor estima şi se va face o oferta de preţ. Dacă potenţialul client este mulţumit se va trece la faza de prototipare, fază în care clientul poate sa sugereze modificari. După prototipare se va trece la implementarea si realizarea produsului concret urmat de un feedback din partea clientului.

***4.2.MANGEMENT***

Managementul firmei va fi asigurat de către asociaţi, care vor avea preocuparea de a dezvolta firma creată şi de ai asigura profitabilitatea prin intermediul unui management performant.

***4.3.*** ***PERSONAL***

Pentru început se va lucra pe proiecte iar acestea vor fi relizate prin subcontractare, fara a angaja alte persoane cu normă întreagă pentru început.

**5.ANALIZA SWOT**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **Factori favorizanți** | **Factori blocanți** |
| **Interni** | **Puncte tari**  -experienta asociatilor in domeniul IT  -pretul oferit  -caliatea serviciilor | **Puncte slabe**  -experienta asociatilor in domeniul afacerilor |
| **Externi** | **Oportunități**  -cresterea rapida a sectorului IT  -resurse foarte vaste pe acest sector  -cererea extrem de mare | **Amenințări**  -incertitudinea si schimbarile rapide ale acestui domeniu  -competitie destul de mare |

**6.CONCLUZII:**

Afacerea care se intentioneaza a se realiza este **fezabila** din punct de vedere:

* comercial-exita o piata, nesatisfacuta cu servicii de internet si o nisa de piata unde firmele „mai sarace” apeleaza la firme ce realizeaza pagini web mai ieftin
* financiar- deoarece firma dispune la inceput de resursele necesare intemeierii sale (prin intermediul fondurilor intreprinzatorului), in plus indicatorii economici releva o profitabilitate crescuta a afacerii
* uman- existand personal bine pregatit

Afacerea este **profitabila**, deoarece se obtine un profit relativ ridicat, comparat cu investitia facuta.

Afacerea este **credibila** datorita:

* profitabilitatii sale
* aportul propriu de numerar pentru realizarea investitiilor
* flux ridicat de lichiditati