



*Centrul Regional de Formare
Profesionala a Adultilor Brasov*



LUCRARE EXAMEN CURS MANAGER DE PROIECT

Dezvoltarea unui produs online de gestionare a cheltuielilor

Îndrumător,

Gabriela Plopeanu

Cursant,

Adrian-Răzvan Urdar

Braşov, 2019

CUPRINS

1 Sinteza propunerii	4
2 Date generale despre instituția promotoare	6
2.1 Numele instituției promotoare	6
2.2 Sediul social al instituției și adresa de Internet	6
2.3 Scurtă istorie a instituției	6
2.4 Obiective și domenii de activitate	7
2.5 Proiecte derulate	7
3 Date generale despre proiect	8
3.1 Durata proiectului	8
3.2 Echipa de proiect	8
4 Obiective generale	9
5 Obiective specifice	9
6 Justificarea propunerii	10
6.1 Problema/ Nevoia căreia i se adresează proiectul/ Descrierea situației actuale	10
6.2 Soluția pe care o propune proiectul	10
6.3 Rezultate preconizate	11
6.4 Caracterul inovator	11
7 Planul de lucru/ Activitățile	12
8 Rezultate preconizate	12
9 Impactul	15
9.1 Beneficiari direcți	15
9.2 Beneficiari indirecti	15
9.3 Impactul de ansamblu	15
9.4 Modalități de măsurare a impactului	15
10 Durabilitatea proiectului și modalități de finanțare ulterioare	16
11 Bugetul	17
12 Managementul proiectului	19

12.1 Capacitatea managerială a promotorului	19
12.2 Structura activităților specifice de management	19
12.3 Modalități de gestionare a eventualelor conflicte și crize	20
12.4 Metode de evaluare a progresului înregistrat de proiect	20
12.5 Criterii de succes al proiectului/ indicatori de performanță	20
12.6 Proceduri de evaluare internă	21
12.7 Mijloace de monitorizare	21
12.8 Mijloace de raportare	21
13 Anexe	22
13.1 Date statistice	22
13.2 Diagrama Gantt	24
13.3 Analiza SWOT	25
13.4 Structura organizațională/ Organigrama	26
13.5 Rezultate anterioare relevante	27
13.6 CV	28

1 Sinteza propunerii

Urdar Adrian Răzvan PFA va oferi un sistem informatic de gestiune a cheltuielilor, atât pentru uz personal, cât și pentru uz de afaceri. Acest sistem își propune facilitarea legăturii între administratorii de firme și contabili la nivel de uz de afaceri. Astfel se va reuși o educare a publicului în gestiunea primară a cheltuielilor.

Proiectul dorește, ca într-o primă etapă, să satisfacă o nevoie neexplorată pe piața locală: automatizarea documentației de gestiune primară.

Un flux normal al unui administrator de firmă este adunarea tuturor documentelor de justificare a veniturilor și cheltuielilor, predarea lor personală către contabil, iar acesta din urmă le introduce manual în sistemul de gestiune. Problema acestui flux este cantitatea de muncă manuală, redundantă, care mărește riscul de eroare. Proiectul oferă două avantaje mari: administratorul nu mai este legat de locație (poate trimite facturile în format electronic chiar dacă este în străinătate), iar din punctul de vedere al contabilului mărește productivitatea prin automatizarea procesului de introducere a datelor eliminând redundanța procesului și a riscului erorii umane.

O mare parte din proiect va consta în promovarea produselor și crearea unui sistem informatic cât mai eficient. Experiența personală în domeniul managementului de produs pe piața americană (2 ani în crearea produselor de tip ”Software as a Service”) și 8 ani în domeniul vânzărilor și marketingului aduc un plus valoare în acest scop:

1. ScholarshipOwl este o platformă ce servește peste 4,8 milioane de utilizatori, cu o rată de creștere între 100.000 și 120.000 de utilizatori noi lunar,
2. ScholarshipApp este o platformă ce servește organizații care oferă burse școlare în SUA, cu o creștere de peste 45.000 de dolari oferiți în ultima lună.

Experiența în companii de tip start-up îmi aduce un plus în utilizarea rețelelor de socializare pentru promovarea produselor și pentru crearea suportului tehnic necesar (site, profiluri de Social Media, aplicații web și mobile).

Publicul țintă este format din persoanele care lucrează în domeniul contabil în România. Chiar dacă publicul care va folosi produsul este format predominant din administratori de firmă, factorii de decizie vor fi contabilii, care vor simți o îmbunătățire imediată a fluxului de lucru.

Proiectul își dorește să angajeze persoane cu studii superioare, se va cauta personal calificat în domeniul industriei IT în cadrul agenției “Agenția Județeană pentru Ocuparea Forței de Muncă Brașov” și folosind platformele de socializare și site-urile de locuri de muncă.

În primul an îmi propun lansarea unui produs MVP (minimum viable product) prin crearea unui site web și a unei aplicații mobile. În următorul an îmi doresc creșterea afacerii, crearea unui brand bine cunoscut pe piața locală și crearea unor proceduri eficiente pentru procesele de marketing și producție/ development, astfel încât brand-ul să poată fi extins pe piața națională în următorii ani.

2 Date generale despre instituția promotoare

2.1 Numele instituției promotoare

Urdar Adrian Răzvan PFA

2.2 Sediul social al instituției și adresa de Internet

Brașov, Strada Ovidiu, Numărul 15, Bloc 17, Scara D, Apartament 5, Cod poștal 500402

Email: adrian.urdar@gmail.com, website: <https://adiurdar.com>

2.3 Scurtă istorie a instituției

Deși organizația Urdar Adrian Răzvan PFA este relativ nou-înființată, experiența de lucru pe piața europeană (între 2011-2017) și piața americană (2017 - în prezent) îmi oferă o amplă înțelegere atât a publicului țintă, dar și a proceselor necesare pentru crearea unui produs valoros.

Între 2011-2014, ca și asistent de marketing și vânzări, am realizat:

- Studii de piață la nivel european
- Între 200-300 de contacte zilnic
- Între 2-5 prezentări de vânzări pe zi

Între 2014-2017, ca și manager de vânzări:

- Am condus echipe de vânzări de peste 30 de oameni
- Am creat materiale de vânzări
- Am susținut training-uri de vânzări

După 2017, în companiile ScholarshipOwl și ScholarshipApp:

- Am creat departamentul de vânzări al companiei
- Am îmbunătățit departamentul de suport clienți, atingând un nivel de satisfacție de 90%+ deservind peste 4.8 milioane de utilizatori și rezolvând peste 15.000 de tichete lunar
- Am creat produsul ScholarshipApp prin identificarea nevoilor publicului țintă, prin contact direct cu clienții, interviuri, user-test
- Am lucrat cu echipe din diverse departamente (marketing, vânzări, IT, suport, design) în sistem Agile
- Am lucrat cu stakeholderi

- Am creat o platformă cu o rată de creștere (în ultimele 6 luni) de peste 50 utilizatori și un flux de peste 100.000 dolari

Certificările obținute ca formator (în mai 2019) și manager de proiect (în noiembrie 2019), vin ca o validare a cunoștințelor și experienței obținute în ultimii 8 ani în domenii ca vânzări, marketing și management de produs.

2.4 Obiective și domenii de activitate

Proiectul își propune ca și obiectiv crearea unui sistem informatic de gestiune cu o utilizare zilnică cu un caracter inovativ, care să îmbunătățească și să ușureze fluxul de lucru al oricărei organizații de dimensiuni mici și mijlocii prin automatizarea și securizarea datelor de natură contabilă, în special al cheltuielilor.

Domeniul principal de activitate al proiectului aparține codului CAEN 631: Activități ale portalurilor web, prelucrarea datelor, administrarea paginilor web și activități conexe. Această grupă include furnizarea infrastructurii pentru: găzduirea paginilor web, prelucrarea datelor și activități conexe, precum și asigurarea facilităților de căutare și a altor portaluri pentru Internet.

2.5 Proiecte derulate

Proiectele derulate în prezent de către Urdar Adrian Răzvan PFA aparțin tot de domeniul informatic, prin cele două platforme: ScholarshipOwl și ScholarshipApp. Aceste două platforme sunt în domeniul EduTech pe piața americană, și rezolvă o problemă în domeniul costurilor ridicate a educației prin crearea unui ecosistem între studenți (și familiile acestora), universități și colegii și organizații private care oferă burse de studiu.

ScholarshipOwl:

- Există pe piață de 6 ani
- Deservește peste 4.8 milioane de utilizatori (studenți)
- Are o rată de creștere între 100.000-120.000 de utilizatori lunar
- Are o cifră de afaceri de peste 1,8 milioane de dolari anual

ScholarshipApp:

- Există pe piață de 1 an
- Deservește 50 de utilizatori (organizații)
- Are un flux de peste 100.000 de dolari

3 Date generale despre proiect

3.1 Durata proiectului

Proiectul se va desfășura în perioada iunie - decembrie 2020, după planificarea din fișa Gantt (anexa 13.2)

3.2 Echipa de proiect

Echipa care va dezvolta proiectul va fi organizată după modelul din anexa 13.4 (structura organizațională) și va fi compusă din:

- 1 manager de proiect
- 1 om de vânzări
- 1 programator
- 1 responsabil financiar/ contabil

4 Obiective generale

Obiectivul general al proiectului este acela de a dezvolta în perioada iunie - decembrie 2020 un sistem online de gestiune a cheltuielilor care să automatizeze transferul de date financiare dintre firme și cei 45.000 de contabili din România.

5 Obiective specifice

Proiectul își propune următoarele obiective în primii 3 ani de activitate:

1. Pe termen scurt, obiectivul principal al firmei este acela de a înființa societatea și de a angaja 2 persoane în termen de 3 luni de la aprobarea finanțării, cel târziu până la data de 01.04.2020 societatea va încheia 2 contracte individuale de muncă cu normă întreagă. Până la sfârșitul anului 2020 estimăm o cifră de afaceri de 100.000 lei.
2. Pe termen mediu, până la sfârșitul celui de-al doilea an de activitate, ne propunem lărgirea gamei de produse și servicii.
3. Pe termen lung, până la sfârșitul celui de-al 3-lea an de activitate, societatea își propune să fie suficient de mare cât să producă profit de cel puțin 3% din cifra de afaceri.

6 Justificarea propunerii

6.1 Problema/ Nevoia căreia i se adresează proiectul/ Descrierea situației actuale

Firma Urdar Adrian Răzvan PFA își desfășoară activitatea de aproximativ 1 an, însă cu o experiență de 8 ani în deservirea organizațiilor din mediul european și american. Deoarece boom-ul Internetului s-a produs în timpul acestei generații (anii 1990-2000), nu există o cultură îndeajuns de dezvoltată de a ne folosi de tehnologie pentru a ne ușura munca.

Chiar și acele companii care sunt în domeniul informatic preferă să folosească o soluție deja existentă pentru a-și îmbunătăți procedurile, decât să creeze una.

Folosirea tehnologiei pentru a automatiza procesele redundante este indispensabilă pentru dezvoltarea oricărei organizații și reducerea timpului de acces la informații. În lipsa unei astfel de soluții, firmele și contabilii acestora sunt obligați să folosească soft-uri depășite tehnologic sau arhive fizice pentru a putea desfășura o activitate normală. Acest lucru nu le va putea face competitive în condițiile dezvoltării mondiale.

Impactul anticipat al proiectului urmărește:

- Îmbunătățirea accesului firmelor și contabililor la informații și documente specifice
- Dezvoltarea activității firmei prin adopția de către piață a produsului
- Influențarea în mod pozitiv a publicului țintă, prin reducerea de timp și costuri a activităților din cadrul societăților potențialilor clienți

6.2 Soluția pe care o propune proiectul

Proiectul propune dezvoltarea unui produs online, prin:

- Crearea unei aplicații web (website)
- Crearea unei aplicații mobile
- Achiziționarea unui domeniu nou (.ro)
- Achiziționarea de spațiu de stocare online (cloud, servere)
- Licențe și programe specifice

Proiectul satisface nevoia continuă de îmbunătățire, dezvoltare, eficientizare a proceselor financiar contabile ale unei societăți, prin valorificarea potențialului tehnologiei informației și a comunicațiilor. Această nevoie este neexplorată pe piața românească, deși există resurse și infrastructură, nu există o soluție modernă la standarde ale comunității internaționale.

6.3 Rezultate preconizate

Crearea unui produs online de gestiune a cheltuielilor va ajuta o mare parte din companii și contabili pe plan național, prin:

- Economisirea de timp și bani
- Prelucrarea informației la noi parametri
- Eficientizarea activităților zilnice și a fluxului de informare în funcție de noile instrumente

6.4 Caracterul inovator

În momentul de față, la nivel național, toate activitățile financiar-contabile sunt făcute fie prin foi de calcul de tip Excel, ori prin aplicații software instalate pe calculatoarele contabililor sau a companiilor.

Proiectul își propune crearea unei aplicații web, care să folosească tehnologie de tip cloud. Această tehnologie va reuși să ofere publicului țintă:

- Securitate ridicată, comparativ cu softurile instalate pe calculatoare personale
- Costuri reduse
- Disponibilitate mărită
- Eficiență în prelucrarea informațiilor

7 Planul de lucru/ Activitățile

În cadrul companiei va fi nevoie de 3 angajați și 1 manager. 1 persoană va fi responsabilă cu implementarea și dezvoltarea aplicației web (programatorul), 1 persoană va fi responsabilă cu promovarea în mod direct a produsului (vânzări), 1 persoană va fi responsabilă cu documentele financiar-contabile, iar managerul voi fi eu, antreprenorul.

Managerul va asigura:

- Intervievarea și angajarea personalului mai sus menționat
- Organizarea și verificarea fișei Gantt
- Organizarea și respectarea proceselor interne ale companiei
- Crearea unui plan de promovare a produsului pe rețelele de socializare, a unui plan de promovare a vânzărilor prin crearea de oferte promoționale

Vânzătorul va asigura:

- Distribuția produsului, prin întâlniri și discuții cu managerii sau cu patronii companiilor vizate
- Găsirea clienților și negocierea prețurilor

Programatorul va asigura:

- Stabilirea arhitecturii stack-ului tehnologic
- Implementarea produsului
- Respectarea fișei Gantt

8 Rezultate preconizate

Pe baza tabelelor de mai jos care conține numărul de firme și numărul de contabili la nivelul României, și pe baza studiului de piață anexat se poate concluziona că vom avea o rată de adopție de aproximativ 1% (procent mediu de adopție a unui produs online).

Companii active la 30.09.2019, conform ONRC:

Județ	Companii active la 30.09.2019
Alba	24,756
Arad	29,937
Argeș	36,298
Bacău	28,129

Bihor	47,877
Bistrița-Năsăud	20,109
Botoșani	14,854
Brașov	39,609
Brăila	15,491
București	237,622
Buzău	21,629
Caraș-Severin	14,283
Călărași	12,331
Cluj	70,180
Constanța	47,732
Covasna	10,370
Dâmbovița	25,828
Dolj	36,792
Galați	25,645
Giurgiu	11,615
Gorj	16,059
Harghita	18,801
Hunedoara	24,093
Ialomița	10,628
Iași	44,134
Ilfov	46,141
Maramureș	30,933
Mehedinți	12,488
Mureș	31,057
Neamț	21,616
Olt	18,701
Prahova	39,245
Satu Mare	18,953
Sălaj	13,934
Sibiu	25,154
Suceava	28,070
Teleorman	15,517
Timiș	54,971
Tulcea	13,323
Vaslui	14,336
Vâlcea	18,323
Vrancea	16,303
Total	1,303,867

Contabili activi - martie 2019, conform CECCAR:

Contabili CECCAR	Membri activi	Membri inactivi
45,000	35,000	10,000

Din datele statistice de mai sus, putem deduce ca aproximativ 35,000 de contabili deservește cele peste 1 milion de firme active din România. Ceea ce înseamnă că acești contabili pot recomanda folosirea produsului nostru, dacă acesta le ușurează munca.

1% din 1,303,867 = 13,039 de subscripții, dar această adopție se va face treptat, în funcție de rapiditatea marketingului direct pe care îl vom implementa.

Din analiza de piață efectuată, se poate observa ca majoritatea potențialilor cumpărători ar fi dispuși să cheltuie între 5-10 EUR pe lună pentru un serviciu de acest tip. De aceea, ne propunem să ne lansăm cu un preț de 9.99 EUR/lună.

Din toate informațiile prezentate mai sus, se obțin următoarele venituri prognozate:

- Anul 1 - Q3: 1,000 de subscripții x 9.99 EUR/lună = 47,452.50 RON/lună
- Anul 1 - Q4: Q3 + 2,000 de subscripții x 9.99 EUR/lună = 142,357.50 RON/lună
- Anul 2: Anul 1 + 4,000 de subscripții x 9.99 EUR/lună = 332,167.50 RON/lună
- Anul 3: Anul 2 + 6,000 de subscripții x 9.99 EUR/lună = 616,882.50 RON/lună

Toate aceste sume au fost calculate la nivelul României și considerând începutul lunii iunie 2020 ca dată de start a afacerii, astfel încât toate acestea vor fi decalate în funcție de data de semnare a contractului de ajutor financiar.

9 Impactul

9.1 Beneficiari direcți

Beneficiarii direcți ai produsului sunt firmele de dimensiuni mici și mijlocii.

9.2 Beneficiari indirecți

Beneficiarii indirecți sunt contabilii și firmele de contabilitate care deservesc clienții direcți.

9.3 Impactul de ansamblu

Proiectul va reduce timpii de lucru a contabililor, prin eliminarea activităților redundante precum introducerea manuală a facturilor în sistemul de gestiune. Se vor eficientiza procesele companiilor precum și comunicarea între contabil și administrator prin faptul că tot procesul are loc în mediul digital. Asta înseamnă că nu mai este necesară prezența fizică în aceeași locație a celor două tipuri de beneficiari.

9.4 Modalități de măsurare a impactului

Fiind un produs online, măsurarea impactului și reușita proiectului se poate face amănunțit și, relativ, ușor. Proiectul va avea indicatori la fiecare pas al interacțiunii clientului cu produsul. Se vor măsura:

- Vizitatorii unici
- Utilizatorii
- Utilizatorii de tip "trial"
- Subscripțiile
- Durata de viață a clienților (LTV)
- Churn rate-ul
- Rata de retenție

10 Durabilitatea proiectului și modalități de finanțare ulterioare

Proiectul va avea ca și durată 6 luni, între lunile iunie și decembrie 2020. Această perioadă de timp este necesară pentru a reuși producerea unui Produs Minim Viabil care va confirma pe piață și va aduce primii clienți. După această perioadă va urma o perioadă de extindere a funcționalității produsului în funcție de feedback-ul și cerințele pieței.

Costurile de administrare a afacerii sunt minime, considerând că echipa de proiect va lucra remote (fără sediu fix).

Luând în calcul datele prognozate la punctul 8 (Rezultate preconizate), acest produs se va putea finanța singur.

Caracterul inovativ al produsului, precum și modalitatea de implementare (în mediul online, unde publicul țintă este conectat 24/7) a acestuia va asigura proiectului avantajul necesar pentru a reuși în această perioadă scurtă de timp.

11 Bugetul

	pentru întreaga perioadă a proiectului			
Cheltuieli	Unitatea de măsură	Număr de unități	Cost unitar (RON)	Cost total (RON)
1. Echipa de proiect și experți				
1.1 Echipa de proiect				
Coordonator/Manager de proiect	pe lună	1	7,125.00	42,750.00
Responsabil vânzări	pe lună	1	3,600.00	21,600.00
Contabil/Responsabil financiar	pe lună	1	150.00	900.00
Programator	pe lună	1	9,500.00	57,000.00
Subtotal Echipa de proiect și experți				122,250.00
2. Deplasări/transport				
2.1. Deplasări internaționale (transport, asigurare medicală, cazare și diurnă)	pe persoană/pe zi		0.00	0.00
2.2 Deplasări interne (transport, cazare și diurnă)	pe persoană/pe zi		0.00	0.00
2.3 Alte costuri de transport (vă rugăm introduceți linii de buget dacă este nevoie)			0.00	0.00
Subtotal Deplasări/transport				0.00
3. Echipamente și bunuri				
3.1 Vehicule	pe vehicul		0.00	0.00
3.2 Mobilier, calculatoare și alte echipamente	pe bucată		0.00	0.00
3.3 Piese de schimb/echipamente pentru mașini, unelte	pe bucată		0.00	0.00
3.4 Alte costuri (vă rugăm introduceți linii de buget dacă este nevoie)	pe bucată		0.00	0.00
Subtotal Echipamente și bunuri				0.00
4. Locația proiectului/ costuri direct legate de proiect				
4.1 Costuri de comunicații (telefon, fax, internet, poștă) direct legate de proiect	pe lună	1	30.00	180.00
4.2 Consumabile (rechizite) direct legate de activitățile proiectului	pe lună		0.00	0.00
4.3 Chirie și utilități pentru locația proiectului	pe lună		0.00	0.00
4.4 Alte costuri (vă rugăm introduceți linii de buget dacă este nevoie)	pe lună		0.00	0.00
Subtotal Locația proiectului/ costuri direct legate de proiect				180.00

5. Alte costuri, servicii externalizate				
5.1 Publicații	pe bucată	1	0.00	0.00
5.2 Studii, cercetări	pe contract	1	0.00	0.00
5.3 Costuri de audit	pe contract	1	0.00	0.00
5.4 Comisioane bancare	pe lună	1	0.00	0.00
5.5 Costuri pentru conferințe/seminarii	pe persoană/pe zi	1	0.00	0.00
5.6 Acțiuni de vizibilitate	pe proiect	1	47,500.00	47,500.00
5.7 Alte costuri (vă rugăm introduceți linii de buget dacă este nevoie)				0.00
Subtotal Alte costuri, servicii externalizate				47,500.00
6. Lucrări de reabilitare				
6.1 Costuri cu lucrări de extindere, renovare și modernizare direct legate de proiect		1	0.00	0.00
6.2 Alte costuri (vă rugăm introduceți linii de buget dacă este nevoie)			0.00	0.00
Subtotal Lucrări de reabilitare				0.00
7. Total costuri directe eligibile ale proiectului (însurarea capitolelor de la 1 la 6)				169,930.00
8. Costuri indirecte (maxim 7% din total costuri directe eligibile ale proiectului)			0.00	0.00
9. Total costuri eligibile ale proiectului (7+ 8)				169,930.00

12 Managementul proiectului

12.1 Capacitatea managerială a promotorului

Promotorul proiectului are o experiență managerială de peste 5 ani. În acești 5 ani am condus diverse echipe ale firmelor din diferite domenii de activitate (atât în vânzări cât și în software).

Principiile de management sunt universale, și pot fi aplicate și în proiectul propus, cu ajustările necesare ținând cont de caracteristicile pieței și a domeniului de activitate.

În ultimul an am lucrat în mod direct ca și manager de produs, conducând diverse echipe (IT, vânzări, marketing, suport, design etc.), dar și raportând și lucrând în mod direct cu stakeholderi (investitori și management de nivel A).

12.2 Structura activităților specifice de management

Acest proiect va fi implementat după metodologia Agile. Pe scurt, această metodologie presupune împărțirea sarcinilor de lucru în calupuri mici, astfel încât numărul variabilelor la fiecare pas să fie cât mai mic. Acest lucru va reuși identificarea în timp real a problemelor, dar și identificarea soluției și implementarea ei astfel încât problemele nu vor escala.

Această împărțire a sarcinilor de lucru cade sub incidența managerului de proiect, și este verificată și validată de către membri departamentului de dezvoltare în cadrul ședințelor de prezentare.

Metodologia Agile are o structura bine definită și sarcinile de implementare a proiectului sunt împărțite în iterații cu durată medie de 2 săptămâni, acest interval având ședințe specifice:

1. Ședință de prezentare a elementelor sprintului
2. Ședință zilnică
3. Ședință de retrospectivă (la finalul sprintului)
4. Ședință de prezentare a sprintului către stakeholderi

Ședințele zilnice au rolul de a identifica eventualele probleme și se desfășoară după formatul:

1. Ce am făcut de la ședința anterioară?
2. Ce voi face până la ședința viitoare?
3. Există impedimente?

12.3 Modalități de gestionare a eventualelor conflicte și crize

Modul de lucru va fi făcut după metodologia Agile, această metodologie fiind folosită de majoritatea companiilor în domeniul SaaS. Principiile acestei metodologii sunt special create pentru a identifica în timp util eventualele conflicte. Odată identificate, aceste conflicte vor putea fi adresate și depășite, această sarcină căzând sub responsabilitatea atât a managerului de proiect, dar și a membrilor echipei.

Crizele pot fi determinate de factori externi și de factori interni. În cazul unor crize provocate de factori interni, aplicând metodologia Agile se va putea proceda la rezolvarea și depășirea crizelor.

Dacă aceste crize vor fi produse de factori externi, managerul de proiect, împreună cu stakeholderii vor avea unelte necesare pe care le pot folosi în a determina dacă această criză poate fi depășită sau dacă este necesară o pivotare în strategia de produs.

12.4 Metode de evaluare a progresului înregistrat de proiect

Progresul proiectului se va măsura în principal după rata de adopție de către piață. Această rată de adopție va fi împărțită în câteva rapoarte pentru a identifica riscurile:

- Rata de conversie = Utilizatori de tip "trial" / vizitatori unici * 100
- Rata de adopție = Numărul de subscripții / utilizatori de tip "trial" * 100
- Rata de retenție

12.5 Criterii de succes al proiectului/ indicatori de performanță

Indicatorii de performanță a proiectului vor fi:

- Vizitatorii unici
- Utilizatorii de tip "trial"
- Subscripțiile
- Durata de viață a clienților (LTV)
- Churn rate-ul
- Rata de retenție

Pe baza indicatorilor se va putea măsura gradul de succes al proiectului, din care se va și determina rata de adopție a produsului de către piață.

12.6 Proceduri de evaluare internă

Procedura de creare și implementare a produsului se va face după metodologia Agile. Această metodologie presupune organizarea dezvoltării în ”sprint-uri” (calendare de lucru cu durată de aproximativ 2 săptămâni) în baza unei organizări în prealabil a activităților pe model Gantt (cunoscut în programare și roadmap).

Procesul de dezvoltare al produsului se va face ciclic, fiecare ciclu având 4 tipuri de ședințe de raportare:

1. Ședință de prezentare a elementelor sprintului
2. Ședință zilnică
3. Ședință de retrospectivă (la finalul sprintului)
4. Ședință de prezentare a sprintului către stakeholderi

Această metodologie permite ajustarea beneficiilor la cerințele pieței în timp real, minimizând riscul de a dezvolta un produs care nu este benefic pieței.

12.7 Mijloace de monitorizare

Fiind vorba de un proiect de inovație tehnologică, toate procesele se desfășoară în mediul online. Acest lucru face ca mijloacele de monitorizare să fie eficiente deoarece fiecare etapă a procesului are canale specifice. De exemplu:

- Sarcinile de lucru sunt documentate în aplicația JIRA/ Confluence
- Comunicarea între membri de echipă se face prin IM - Slack
- Ședințele se fac prin video-call-uri, fie prin Zoom sau Google Hangouts

12.8 Mijloace de raportare

Pe lângă ședințele de raportare specifice metodologiei Agile, Confluence oferă un spațiu pentru documentația necesară proiectului. Acest spațiu oferă unelte de raportare precum: blog pentru update-uri și memo-uri, documente template pentru decizii la nivel managerial, documente specifice pentru minuturi.

Toate aceste documente vor fi publice în cadrul intern astfel încât toți membri proiectului vor avea acces, iar tot proiectul va fi transparent, eliminând astfel slaba informare și maximizând comunicarea și rezolvarea eventualelor probleme apărute.

13 Anexe

13.1 Date statistice

Companii active la 30.09.2019, conform ONRC:

Județ	Companii active la 30.09.2019
Alba	24,756
Arad	29,937
Argeș	36,298
Bacău	28,129
Bihor	47,877
Bistrița-Năsăud	20,109
Botoșani	14,854
Brașov	39,609
Brăila	15,491
București	237,622
Buzău	21,629
Caraș-Severin	14,283
Călărași	12,331
Cluj	70,180
Constanța	47,732
Covasna	10,370
Dâmbovița	25,828
Dolj	36,792
Galați	25,645
Giurgiu	11,615
Gorj	16,059
Harghita	18,801
Hunedoara	24,093
Ialomița	10,628
Iași	44,134
Ilfov	46,141
Maramureș	30,933
Mehedinți	12,488
Mureș	31,057
Neamț	21,616
Olt	18,701
Prahova	39,245
Satu Mare	18,953

Sălaj	13,934
Sibiu	25,154
Suceava	28,070
Teleorman	15,517
Timiș	54,971
Tulcea	13,323
Vaslui	14,336
Vâlcea	18,323
Vrancea	16,303
Total	1,303,867

Contabili activi - martie 2019, conform CECCAR:

Contabili CECCAR	Membri activi	Membri inactivi
45,000	35,000	10,000

13.2 Diagrama Gantt

[illegible]

13.3 Analiza SWOT

Puncte tari:

- Plus valoarea dată de proiect apare din economisirea timpului clientului prin folosirea produsului online
- Experiență în domeniul IT pentru crearea și mentenanța echipamentelor electronice folosite pentru optimizarea afacerii
- În prima etapă se vor crea 3 noi locuri de muncă
- Stabilirea prețurilor, ținând cont de cererea și oferta din piață
- Rețea de distribuție puternică

Puncte slabe:

- Lipsa de experiență din domeniul financiar-contabil
- Lipsa unor echipe extinse în dezvoltarea produselor online
- Nivel scăzut al vânzărilor

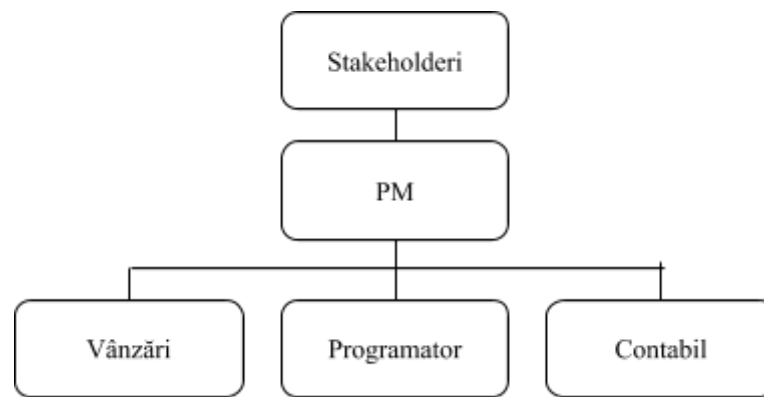
Oportunități:

- Concurență directă nu există deoarece un asemenea serviciu nu există în România momentan.
- O asemenea afacere este relativ greu de demarat, din cauza riscurilor legate de know-how și a dificultății penetrării pe piață
- Concurența oferă un serviciu asemănător, dar nu identic: tehnologie învechită, software-uri downloadabile
- Publicul țintă este destul de larg: potențialii clienți se încadrează în categoria întreprinderilor active
- O parte din clienții potențiali nu au găsit un produs care să le servească această nevoie
- Mă bazez pe sprijinul contabililor deoarece recomandările lor vor fi implementate de către companii

Amenințări:

- Majoritatea clienților potențiali au un process manual de predare al documentelor contabile
- Concurența este formată din companiile vechi pe piața românească

13.4 Structura organizațională/ Organigrama



13.5 Rezultate anterioare relevante

Având o experiență în câmpul muncii de peste 8 ani, am îndeplinit diverse roluri și am condus multiple proiecte. Două dintre proiectele pe care le-am condus sunt ScholarshipOwl și ScholarshipApp - două aplicații web în domeniul educației.

În cadrul proiectului ScholarshipOwl am îndeplinit funcții precum Manager de vânzări și Customer Success Manager (detaliate în anexa 13.6), iar proiectul ScholarshipApp l-am condus din funcția de Manager de produs.

ScholarshipOwl:

- Există pe piață de 6 ani
- Deservește peste 4.8 milioane de utilizatori (studenți)
- Are o rată de creștere între 100.000-120.000 de utilizatori lunar
- Are o cifră de afaceri de peste 1,8 milioane de dolari anual

ScholarshipApp:

- Există pe piață de 1 an
- Deservește 50 de utilizatori (organizații)
- Are un flux de peste 100.000 de dolari

Adrian Urdar

Braşov, România, 500402 • 732-513-832

adrian.urdar@gmail.com • www.linkedin.com/in/adrianurdar

Manager de Produs | Senior Manager | Vânzări Online

Economist cu specializare în administrarea afacerilor, cu un set larg de abilități aplicabile diferitelor sectoare și roluri. Având o experiență de opt ani în vânzări poate interacționa cu organizații, companii financiare și instituții publice din întreaga lume, performând în medii competitive. Având o bază solidă în promovarea produselor și serviciilor, combinat cu rezultate remarcabile în mediul academic. Profesionist multilateral dezvoltat, multilingv, conștient din punct de vedere cultural, cu o capacitate unică de a relaționa cu diverse populații cu diferite medii. Foarte priceput în rezolvarea problemelor sociale și de afaceri pentru clienți și alte părți interesate. Angajat să creeze produse care îmbunătățesc calitatea vieții individuale și nivelurile sociale.

COMPETENȚE PROFESIONALE

- **Cunoștințe avansate de management social și economic.** A absolvit cursuri în Administrarea Afacerilor din cadrul Facultății de Științe Economice, Universitatea Transilvania din Braşov, România. Cunoștințe suplimentare de psihologie socială și de afaceri, precum și vânzări, macro și micromanagement.
- **Manager certificat în activitatea de turism.** Având abilitățile de a gestiona orice afacere din industria ospitalității autorizată de Ministerul Dezvoltării Regionale, Administrației Publice și Fondurilor Europene din România - 2012.
- **Formator.** Este capabil să instruiască angajații și să îi ajute să dezvolte abilități cu care să performeze în cadrul companiilor pentru care lucrează. Licențiat de Ministerul Muncii și Justiției Sociale din România - 2019.
- **Expert vânzări.** Gestionarea tuturor aspectelor vânzărilor. Abilități excepționale de a crea noi relații cu clienții în timp ce dezvoltă și menține relațiile existente.
- **Succes dovedit în extinderea pieței.** Conducerea eforturilor în crearea și pionierarea unui instrument de management pentru furnizorii de burse din Statele Unite.
- **Atenție la detalii.** Precis, fiabil și harnic. Finalizează întotdeauna proiectele/ sarcinile de lucru conform bugetelor și programelor. Poate face față oricăror provocări. A excelat în cercetarea academică și crearea proiectelor de afaceri.
- **Comunicator dinamic și negociator.** A negociat și finalizat numeroase contracte de mare valoare. A prospectat în peste 15 țări, fiind expus la o varietate de culturi. Fluent în limba engleză.

- **Utilizarea sistemelor și abilități tehnologice.** Cunoștințe de programare, instrumente de automatizare, JIRA/Confluence. Utilizează eficient sistemele de operare Windows și Mac, varșat cu MS Suite Office (Word, Excel, PowerPoint) și G Suite.

EXPERIENȚA PROFESIONALĂ

Manager de produs

ScholarshipApp, Remote

2019 - prezent

Lucrul cu dezvoltarea, experiența utilizatorului, asistență, vânzări, marketing și alte echipe pentru a defini produsul cerințe și conduceți forma și funcționalitatea produsului. Răspunzând situațiilor clienților și evaluarea cererilor și cerințelor de îmbunătățire a nevoilor de afaceri și a priorităților pe termen lung. Interpretarea cerințelor de business backlog în povești tangibile și livrabile care sunt ingineresti și creative echipele se pot baza. Gestionarea întârzierii produsului și a planificării de eliberare agilă. Pregătirea rezultatului care să permită venituri și oportunități de afaceri. Fiind expert în materie pentru echipe și mai largi Afaceri. Efectuarea cu teste de acceptare a utilizatorilor de resurse QA și testarea în rulare paralelă. Jira / Confluență întreținere. Acționând ca proprietar de produs într-un mediu agil.

Consultant / manager de proiect

Adrian Urdar PFA, Brașov, România

2019 - prezent

Consultarea întreprinderilor cu privire la strategiile economice și implementarea proceselor, astfel încât acestea să devină competitive pe piețele lor.

Manager Succes Clienți

ScholarshipOwl.com, Remote

2017 - prezent

Gestionarea întregului serviciu și suport al unui produs. Conducerea unei echipe de asistență pentru a deservi peste 4,8 milioane de utilizatori, analiza valorile de sănătate ale clienților și a adunat alte feedback-uri prin Zendesk, Web și Messenger. Organizarea și dezvoltarea unui sistem de asistență (de la zero), care a fost utilizat pentru a măsura KPI și asta a atins un nivel de satisfacție a clienților de 92% +.

Director de dezvoltare a afacerilor

Marketing Research Solutions, București, România

2014 - 2017

Acționând ca expert în materie pentru portofoliul de servicii alocat. Deținerea strategiei de creștere pentru portofoliul de servicii alocat și colaborarea strânsă cu echipa tehnică, precum și cu marketingul echipa pentru a defini și implementa planurile de acțiune convenite. Efectuarea segmentării pieței în vederea identificării cele mai atractive perspective. Definirea cerințelor pentru campaniile de generare de plumb. Abordări de planificare și grupi.

Reprezentant de dezvoltare a afacerilor

Marketing Research Solutions, București, România

2011 -

2014

Inițiativele de lider pentru a genera și colabora cu partenerii de afaceri pentru a construi noi afaceri pentru companie. Identificarea oportunităților de parteneriat. Dezvoltarea de noi relații în efortul de a dezvolta afaceri și de a ajuta compania se extinde. Menținerea afacerilor existente. Furnizarea de prezentări convingătoare perspectivei. Efectuarea de cercetări pentru identificarea noilor piețe și a nevoilor clienților. Apelarea la rece, după caz, în interiorul meu piață sau zonă geografică pentru a asigura o conductă robustă de oportunități.

EXPERIENȚĂ DE MUNCĂ ANTERIOARĂ:

Managerul magazin - Spar Group Ltd, Brașov, RO

Convenient Store Manager - Reducere miniMax, Brașov, RO

EDUCAȚIE

Facultatea de Științe Economice, Universitatea Transilvania, Brașov, România -

Economist cu specializare în economie, turism, comerț și servicii (2008 - 2011)

Colegiul Național de Informatică, Brașov, România -

Licențiat în licență de programare și calculatoare (2004 - 2008)