



10 Idei de afaceri

www.consultify.ro





1. Atelier de croitorie



Atelierul de croitorie

O oportunitate atractivă pentru antreprenorii creativi

Într-o lume dominată de fast fashion și consumul în masă, deschiderea unui atelier de croitorie reprezintă o alternativă sustenabilă și personalizată. Această afacere oferă servicii de ajustare a hainelor existente și creare de piese vestimentare unice, în concordanță cu preferințele și stilul fiecărui client.

1. Motivele pentru înființarea unui atelier de croitorie:

- Apreciere crescută pentru produsele personalizate - Consumatorii caută tot mai mult articole vestimentare care să le reprezinte personalitatea și stilul. Atelierul de croitorie satisfac această cerere prin adaptarea hainelor existente și crearea de piese vestimentare perfecte pentru fiecare client.
- Flexibilitate și adaptabilitate - Atelierul de croitorie poate varia în dimensiune și resurse, de la un mic atelier la domiciliu până la o hală mare cu mai mulți angajați. Această flexibilitate permite ajustarea producției și dezvoltarea afacerii în ritmul dorit.
- Generarea de locuri de muncă - Atelierul de croitorie oferă oportunități de angajare pentru meșteri pricepuți și pentru cei care doresc să învețe acest meșteșug. De asemenea, antreprenorii pot oferi programe de formare și dezvoltare personală, contribuind la creșterea nivelului de calificare în comunitate.
- Revitalizarea meșteșugurilor tradiționale - Deschiderea unui atelier de croitorie contribuie la păstrarea și revitalizarea meșteșugurilor tradiționale precum croitoria, broderia și cusătoria manuală. Aceste abilități adaugă valoare produselor și oferă clienților piese vestimentare autentice și de înaltă calitate.
- Sustenabilitate și responsabilitate ecologică - Atelierul de croitorie promovează sustenabilitatea prin reducerea deșeurilor textile și promovarea reutilizării și reparării hainelor. De asemenea, antreprenorii pot alege să lucreze cu materiale și furnizori ecologici, contribuind la protejarea mediului și promovarea unui stil de viață sustenabil.





2. Rolul crucial al fondurilor nerambursabile în înființarea și dezvoltarea unui atelier de croitorie:

Fondurile nerambursabile, cunoscute și ca granturi sau subvenții, pot juca un rol crucial în înființarea și dezvoltarea unui atelier de croitorie. Acestea sunt oferite de diverse organizații guvernamentale, instituții financiare sau organizații non-guvernamentale, cu scopul de a stimula dezvoltarea economică, inovarea și crearea de locuri de muncă. Iată câteva moduri în care fondurile nerambursabile pot susține înființarea unui atelier de croitorie:

- **Finanțare inițială** - Fondurile nerambursabile pot acoperi cheltuielile inițiale ale atelierului, precum achiziționarea de echipamente, amenajarea spațiului de lucru și constituirea stocului de materiale. Astfel, presiunea financiară asupra antreprenorului se reduce, iar lansarea afacerii se poate face cu mai multă încredere.
- **Formare și dezvoltare profesională** - Fondurile nerambursabile pot fi folosite pentru a finanța programe de formare și dezvoltare profesională pentru proprietarul atelierului și angajați. Aceste programe pot include cursuri de croitorie, design vestimentar, marketing și management, contribuind la dezvoltarea abilităților și creșterea competitivității atelierului.
- **Promovare și marketing** - Investiția în promovare și marketing este esențială pentru a atrage clienți și a crește notorietatea atelierului. Fondurile nerambursabile pot fi utilizate pentru crearea de materiale publicitare, participarea la targuri și evenimente sau dezvoltarea unei strategii eficiente de marketing online.
- **Inovare și tehnologie** - Fondurile nerambursabile pot susține achiziționarea de echipamente și tehnologii noi, care să îmbunătățească eficiența și calitatea produselor realizate în atelier, de la mașini de cusut industriale până la software de design vestimentar avansat.
- **Sustenabilitate și responsabilitate socială** - Unele fonduri nerambursabile promovează practici sustenabile și responsabilitate socială. Un atelier de croitorie poate obține finanțare pentru a utiliza materiale ecologice, a recicla deșeurile textile și a se implica în proiecte sociale sau comunitare.

3. Echipamente esențiale pentru un atelier de croitorie:

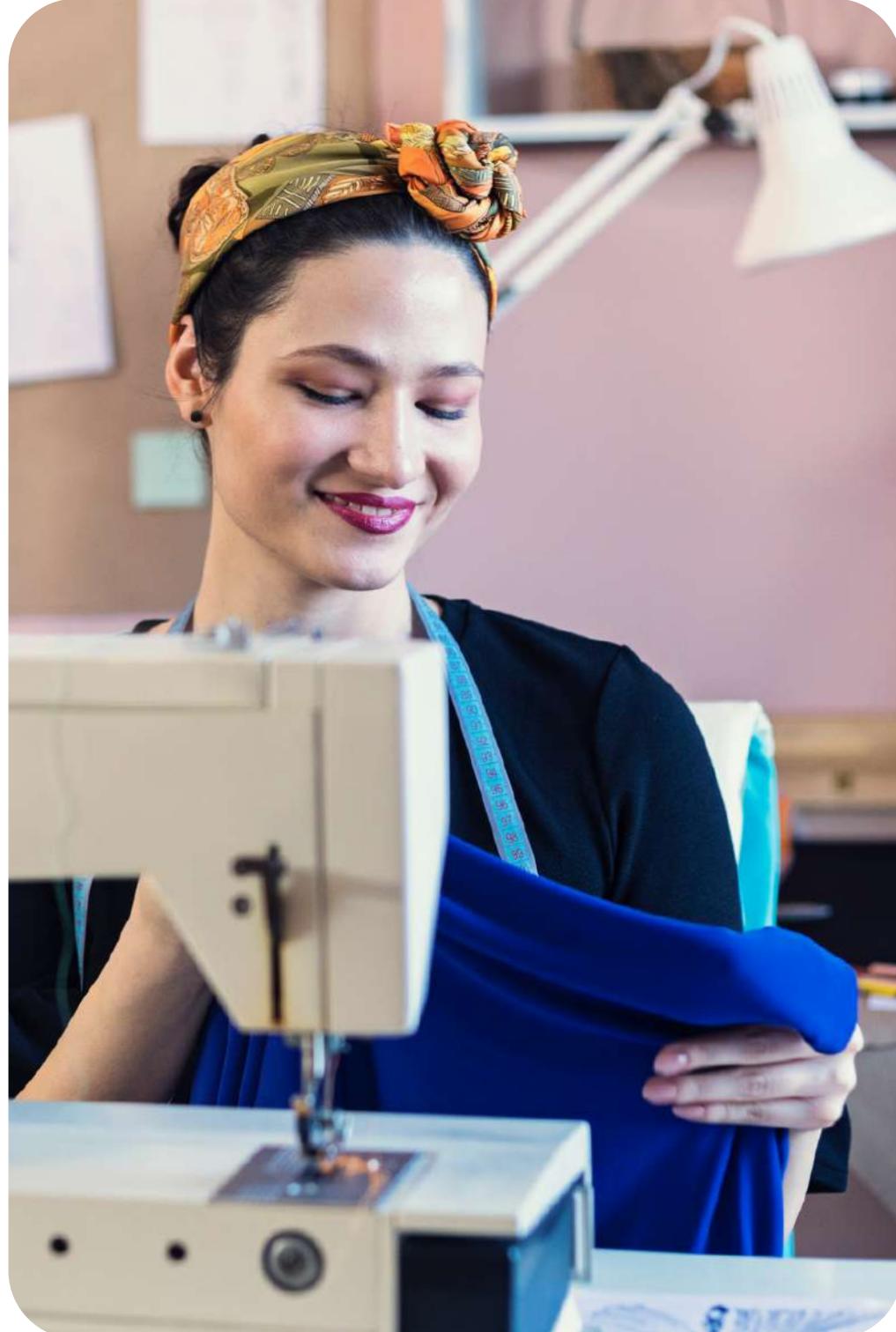
Pentru a accesa fondurile nerambursabile, antreprenorii trebuie să se informeze despre programele de finanțare disponibile, să pregătească un plan de afaceri solid și să depună cereri bine documentate.

Pentru un atelier de croitorie eficient și producția de piese vestimentare de calitate, sunt necesare anumite echipamente esențiale. Iată o listă cu cele mai importante:

- a) Mașină de cusut: indispensabilă, există diverse tipuri, inclusiv cele industriale.
- b) Mașină de surfilat (overlock): finisează marginile textilelor pentru un aspect profesional.
- c) Mașină de brodat: adaugă valoare prin aplicarea de modele personalizate.
- d) Masă de tăiat: solidă și de dimensiuni adecvate pentru manipularea țesăturilor.
- e) Ferăstrău electric de tăiat țesături: rapid și precis.
- f) Manechin de croitorie: ajustare și verificare a potrivirii.
- g) Set de instrumente de măsurare: rulete, rgle, echere, metri de croitorie.
- h) Foarfecă de croitorie: lama lungă și ascățită pentru tăiere precisă.
- i) Accesorii și consumabile: ace, ață de cusut, bolduri, nasturi, fermoare, elastic.
- j) Călcăt și presat: fier de călcăt, masă de călcăt, presă.
- k) Sistem de iluminare: iluminare puternică pentru confort și vizibilitate.
- l) Organizare și depozitare: rafturi, dulapuri, cutii pentru un atelier ordonat.

Acestea sunt echipamentele de bază, însă înființarea unui atelier de croitorie necesită și spațiu de lucru adecvat și o autoutilitară pentru aprovizionare și livrare. Alte nevoi specifice ar trebui luate în considerare în funcție de afacere. Antreprenorul va decide lista exactă de achiziții, ținând cont de nevoi și bugetul disponibil.





4. Înființarea unei societăți comerciale:

Înființarea unei societăți comerciale necesită respectarea unor proceduri legale și poate implica accesarea fondurilor nerambursabile europene sau naționale. Pentru a opera în conformitate cu legea și a beneficia de finanțare, se recomandă înregistrarea unei Societăți cu Răspundere Limitată (S.R.L.), care este forma de organizare cel mai des întâlnită în programele de finanțare.

Pentru a înregistra o S.R.L., este important să includeti codul C.A.E.N. 1413 - Fabricarea altor articole de îmbrăcăminte (exclusiv lenjerie de corp) în Actul Constitutiv. Această clasă de activitate include fabricarea confecțiilor textile pentru bărbați, femei și copii, croitorie la comandă și fabricarea unor părți ale acestor produse.

Pentru a obține avizul de funcționare pentru codul C.A.E.N. 1413, este necesară o Autorizație de Mediu. În unele cazuri, primăriile pot solicita și alte avize sau autorizații specifice în funcție de domeniul de activitate. Este recomandat să verificați cerințele specifice ale primăriei locale înainte de a începe activitatea.

5. Obținerea de fonduri nerambursabile:

În ceea ce privește obținerea de fonduri nerambursabile, există mai multe etape de parcurs. După înființarea societății comerciale, documentația necesară trebuie pregătită, inclusiv planul de afaceri, cererea de finanțare și documentele justificative impuse de finanțatorii. Aceste documente trebuie depuse în format electronic prin aplicația disponibilă pe site-ul finanțatorului în perioada desemnată pentru depunere. Este necesar ca antreprenorul sau consultantul să creeze un cont de utilizator în platformă pentru a depune documentele.

Există mai multe linii de finanțare disponibile, iar alegerea celei potrivite se face în funcție de nevoile și posibilitățile fiecărui antreprenor.

6. Factori de risc și succes în afacerea de croitorie:

Cu toate acestea, există și factori de risc pe care trebuie să-i luați în considerare. Piața croitoriei poate fi competitivă, iar fluctuațiile cererii pot afecta veniturile și profiturile. Gestionația costurilor, menținerea calității produselor și serviciilor, recrutarea personalului calificat și dezvoltarea relațiilor cu furnizorii sunt aspecte cheie pentru succesul afacerii.

Pe de altă parte, există și factori de succes pe care trebuie să-i urmăriți. Oferirea de servicii de înaltă calitate și personalizate, diferențierea de concurență prin identificarea unui segment de piață specific, dezvoltarea unei strategii eficiente de marketing și menținerea unor relații solide cu furnizorii pot contribui la succesul atelierului de croitorie.

7. Consultanță și asistență specializată

Dacă sunteți interesat de un astfel de proiect și aveți nevoie de ajutor și consultanță specializată, suntem aici pentru a vă oferi sfaturi și asistență.





2. Atelier de fier forjat



Atelierul de fier forjat: o istorie fascinantă și importantă în producția de mobilă și accesorii pentru casă

1. Istoria atelierului de fier forjat

Atelierul de fier forjat are o istorie fascinantă și importantă în producția de mobilă și accesorii pentru casă. În trecut, fierarii depuneau efort considerabil pentru a crea arme, porți și alte elemente din fier. Cu timpul, mesterii fierari au dezvoltat tehnici și ornamente elaborate, aducând frumusețe și detalii în produsele lor.

În secolul al 16-lea, automatizarea prelucrării fierului și apariția uzinelor specializate au adus progrese semnificative. Au fost introduse tehnici precum stantarea și utilizarea ciocanelor acționate cu aburi sau mașini hidraulice pentru forjare. Astfel, s-a deschis calea pentru arta realizată din fier forjat, iar produsele au devenit tot mai estetice și elaborate.

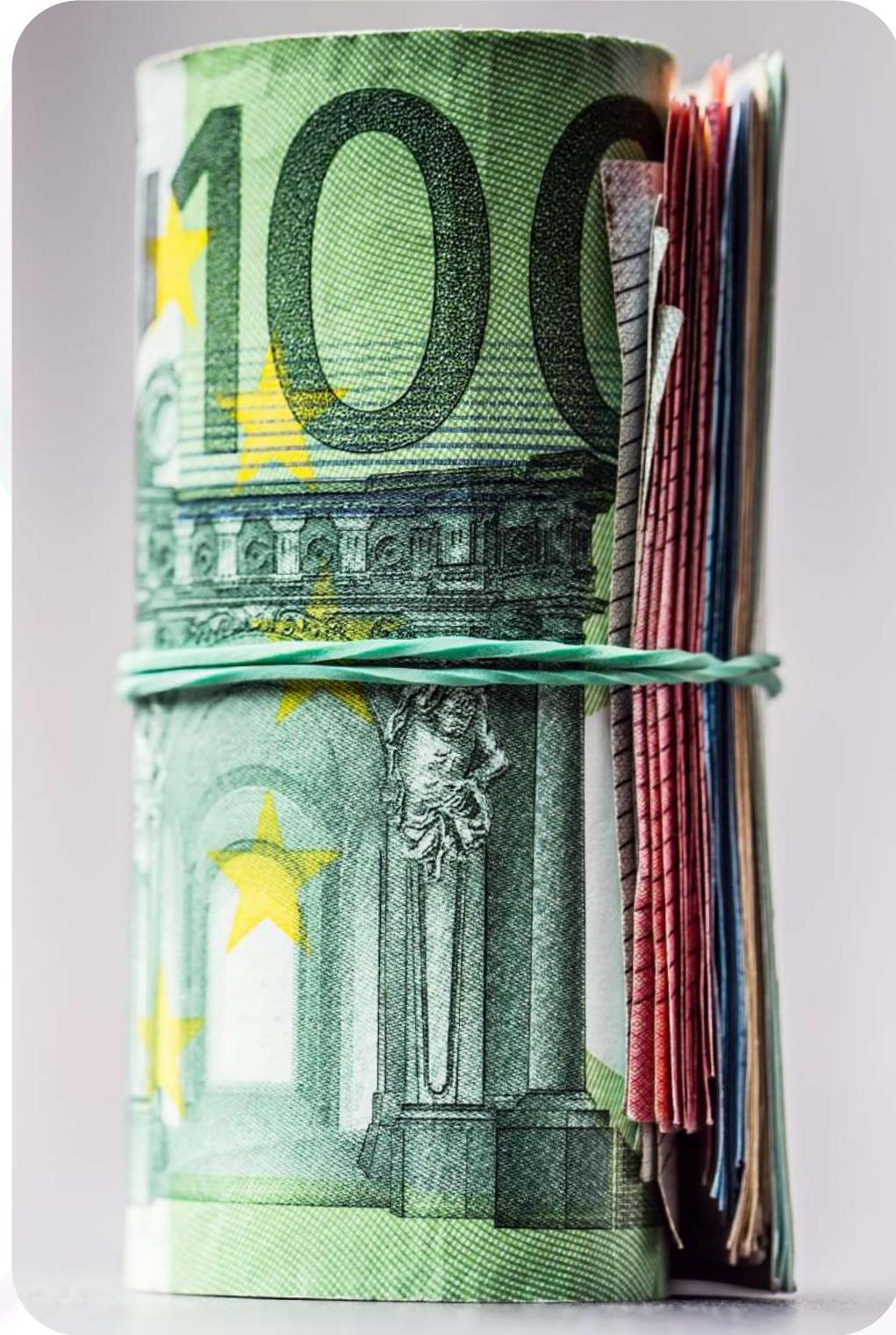
În secolul al 19-lea, cererea pentru produsele din fier forjat a crescut considerabil. Mobilierul, lămpile și alte accesorii din acest material au devenit foarte populare, îmbogățind majoritatea caselor. Astăzi, există opțiuni accesibile și estetice de elemente din fier forjat, produse în mod automat.

2. Oportunitatea de afaceri în România

Deschiderea unui atelier de fier forjat în România poate fi o idee de succes, având în vedere că această activitate reprezintă aproximativ 3,5518% din cifra de afaceri totală a țării. Oportunitățile sunt susținute de dezvoltarea continuă a sectorului construcțiilor și de cererea crescută pentru produse din fier forjat.

Pentru a înființa un atelier de dimensiuni reduse, specializat în produse realizate la comandă, nu este necesară o investiție foarte mare. Există, de asemenea, posibilitatea de a accesa fonduri nerambursabile la nivel european și național pentru implementarea acestui proiect.





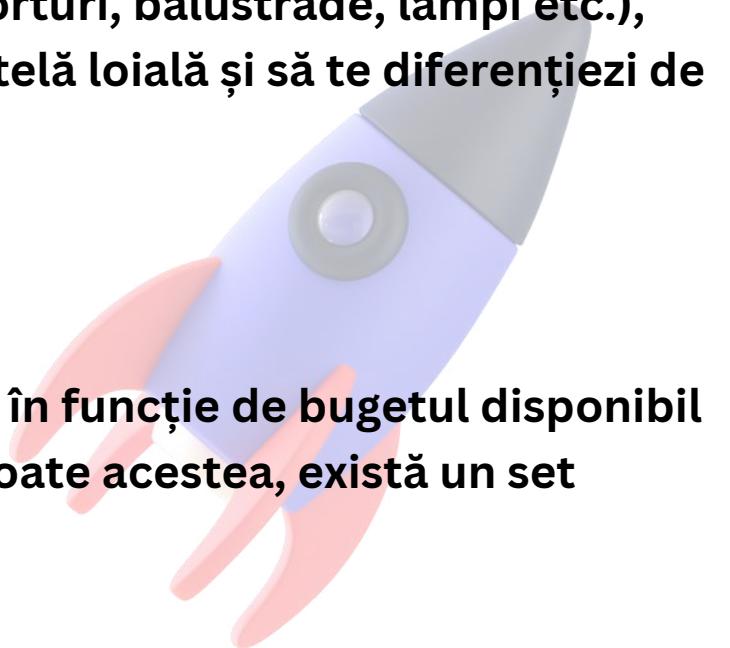
Pentru a avea succes în această activitate, este important să oferi o diversitate mare de produse și modele. Poți produce și instala porți, garduri, mobilier (mese, scaune, suporturi, balustrade, lămpi etc.), adaptându-te nevoilor și preferințelor clientilor. Astfel, poți atrage o clientelă loială și să te diferențiezi de concurență.

3. Investiția necesară pentru atelierul de fier forjat:

Linia tehnologică ce urmează să fie implementată poate varia considerabil în funcție de bugetul disponibil și de volumul producției pe care antreprenorul dorește să o realizeze. Cu toate acestea, există un set minim de utilaje fără de care această activitate nu poate începe:

1. Mașina de torsionat fier forjat la rece
2. Mașina automată de ondulat fier forjat
3. Mașina automată de curbare și debitare bare din fier forjat
4. Mașina de formatat cant
5. Mașina automată de amprentare
6. Cuptor G.P.L. pentru producția de fier forjat
7. Ciocan pneumatic pentru prelucrare
8. Mașina de făcut cercuri, nervuri și bulbi
9. Presă hidraulică pentru prindere cleme
10. Sistem electronic de încălzire prin inducție
11. Cabină pentru vopsit

Pentru transportul produselor finite la adresa indicată de client, se poate lua în considerare achiziționarea unei autoutilitare.

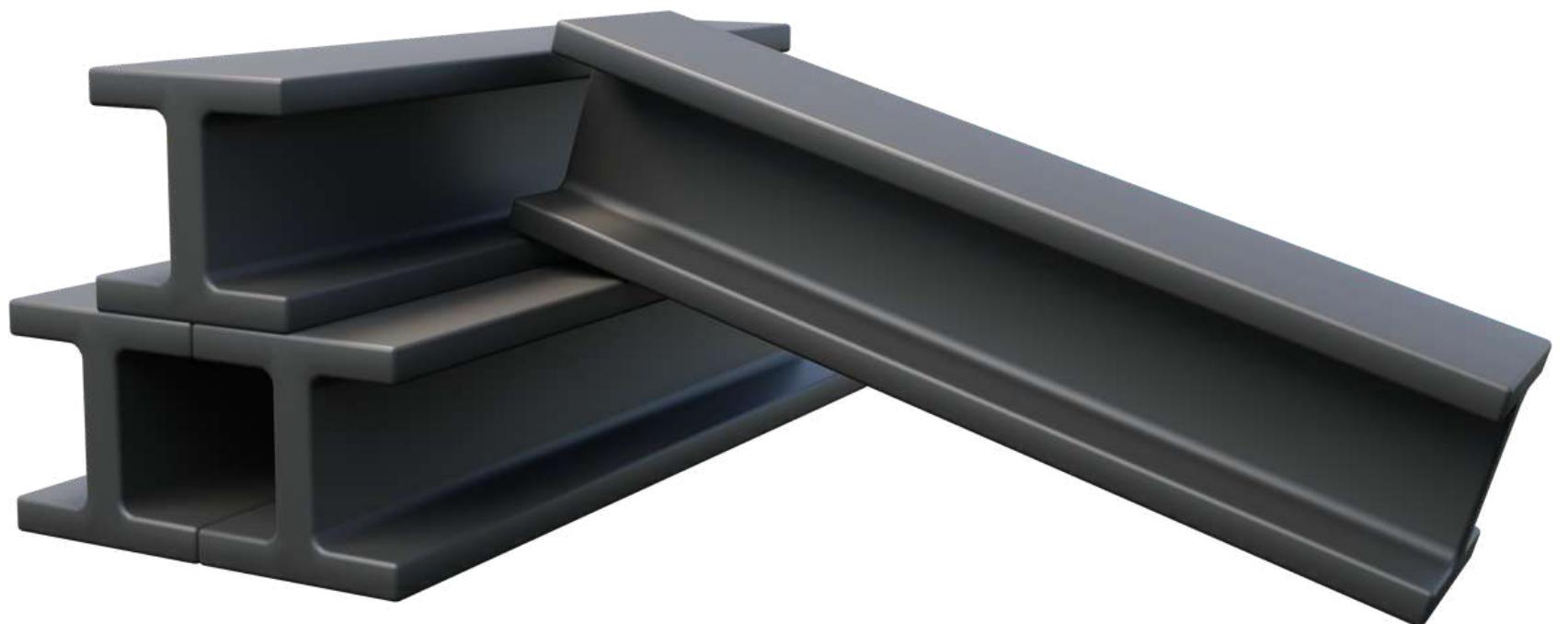


4.Înființarea unei societăți comerciale

Pentru a obține finanțare nerambursabilă pentru acest proiect, este necesară înregistrarea prealabilă a unei societăți comerciale la Oficiul Național al Registrului Comerțului, de preferat o S.R.L. (Societate cu Răspundere Limitată). La momentul înființării societății comerciale, în Actul Constitutiv sau în Statutul Societății trebuie menționat codul C.A.E.N. 2511, care permite activități de producție a porților realizate din fier forjat, garduri și elemente de gard, balustrade, copertine din fier forjat, grilaje, uși, mobilier cu elemente realizate din fier forjat și confecții metalice.

5.Obținerea de fonduri nerambursabile

Obținerea de fonduri nerambursabile implică parcurgerea mai multor etape, atât la nivel european, cât și național. După înființarea societății comerciale, urmează pregătirea documentației necesare. Aceasta include elaborarea planului de afaceri, completarea cererii de finanțare și pregătirea documentației justificative impuse de finanțator. Apoi, documentele sunt depuse în format electronic pe platforma finanțatorului în perioada activă a sesiunii.



1. Factori de risc și succes în afacerea cu fier forjat

Pentru alegerea celei mai optime linii de finanțare, se recomandă identificarea nevoilor și posibilităților antreprenorului. Se poate obține finanțare pentru proiecte diverse, cum ar fi dezvoltarea unei linii tehnologice specifice. Investițiile necesare includ achiziționarea de utilaje și echipamente adecvate, precum mașini de torsionat fier forjat, mașini de ondulat, mașini de curbare și debitare, cuptoare, prese hidraulice, etc.

2. Consultantă și asistență specializată

Atelierul de fier forjat poate fi o afacere interesantă și profitabilă, oferind produse estetice și durabile pentru decorarea interioarelor și exterioarelor. Cu o planificare și o execuție adecvată, îmbinând tradiția și inovația, acest tip de afacere poate atrage o clientelă variată și să creeze o reputație solidă pe piață. Suntem deschiși la colaborarea cu ateliere de fier forjat pentru a îmbina expertiza noastră în obținerea de fonduri europene cu cunoștințele lor specializate în producția de mobilă și accesorii din fier forjat.



www.consultify.ro



3. Brutarie



Coace-ți drumul spre succes: Strategii pentru o brutărie profitabilă



1. Evoluția brutăriilor: De la artă populară la ocupatie respectabilă

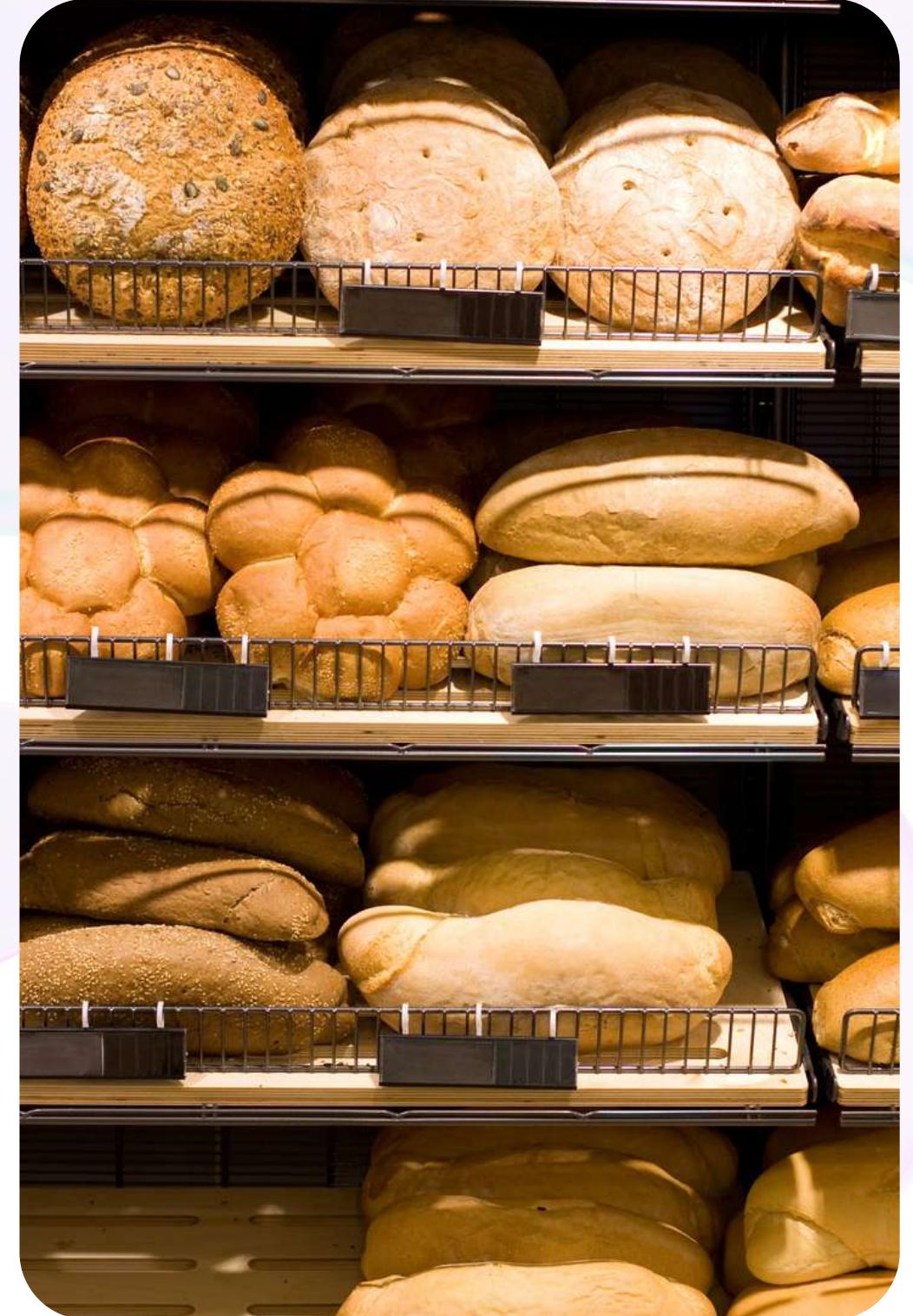
Brutaria, o artă populară în Imperiul Roman, a devenit o ocupatie respectabilă în jurul anului 300 i.Hr. Cererea pentru produsele de patiserie a promovat brutaria în întreaga Europă și în partile estice ale Asiei. Brutarii au început să coacă pâine și alte produse pe care le vindeau pe străzi, ceea ce a dus la dezvoltarea unui sistem de livrare la domiciliu. În Paris, a fost înființată prima brutărie, care a devenit un loc comun pentru a cumpăra produse delicioase. Brutăriile s-au răspândit în întreaga lume și, în epoca colonială, au devenit locuri de adunare și socializare.

La 7 iulie 1928, o brutărie din Chillicothe, Missouri, a devenit faimoasă datorită mașinii automate de tăiat pâine inventate de Otto Frederick Rohwedder. Deși inițial nu a fost un succes estetic, pâinea ambalată în felii a devenit ulterior foarte populară.

Pâinea rămâne alimentul numărul unu în România, cu o cerere ridicată pe piață. Investiția într-o brutărie poate fi o oportunitate demnă de luat în considerare, mai ales dacă se poate obține finanțare nerambursabilă. Brutăria oferă avantajul de a fi mai aproape de clienți și de a se adapta ușor la evoluția gusturilor diversificate. În România, sortimentul cel mai popular rămâne "pâinea albă" sau "franzela", dar cererea și oferta au evoluat constant, apărând sortimente cu făină integrală, semințe, maia și altele. Diversificarea produselor a adus beneficii atât consumatorilor, cât și antreprenorilor, permitându-le să obțină o marjă de profit mai mare.

Pentru a accesa fonduri nerambursabile pentru înființarea unei brutării, trebuie să parcurgeți următoarele etape:

- sa stabiliți investitia necesara;
- sa înființați o societate comercială;
- sa alegeti programul de finanțare;
- sa pregătiți planul de afaceri și documentația necesara;
- sa depuneti cererea de finanțare prin care solicitati sprijin financiar.



2. Investiția necesară:



Investiția necesară în brutărie este un proces complex, dar crucial. În primul rând, trebuie să identificați spațiul potrivit pentru desfășurarea activității. Acesta trebuie să fie suficient de mare pentru a găzdui utilajele și personalul, iar amplasarea să fie optimă, luând în considerare modul de desfacere. În funcție de programul de finanțare, puteți construi, cumpăra sau închiria clădirea, însă închirierea spațiului este recomandată, având în vedere încurajarea achiziției de echipamente în majoritatea programelor de finanțare.

O altă etapă crucială este achiziționarea echipamentelor. Calitatea și capacitatea utilajelor, precum și nivelul de automatizare a proceselor tehnologice, influențează fluxul tehnologic. Pentru a lua decizii optime, trebuie să decideți ce tip de produse dorîți să obțineți, astfel încât utilajele să acopere întregul flux tehnologic, adaptat nevoilor afacerii dumneavoastră. Structura de bază ar putea include: instalații de stocare, transport și dozare, malaxoare, mașini de modelare a aluatului, cuptoare de copt pâine, mașini de divizat și presat aluatul, mașini de ambalat și închis pungi, echipamente frigorifice, mașini de spălat navete, ustensile și tăvi, cernătoare, dozatoare și racitoare de apă, aspiratoare pentru vatră cupitorului și mobilier din oțel inoxidabil.

Există și alte investiții utile pentru buna funcționare a brutăriei, cum ar fi echipamentele IT și software-ul, mașinile pentru transportul materiilor prime și a produselor finite, crearea unui site web și promovarea afacerii pe internet.

Un alt aspect important sunt cheltuielile operaționale, fără de care brutăria nu poate funcționa. Unele programe de finanțare acoperă aceste cheltuieli pe o perioadă de maximum un an, inclusiv chirie, utilități, salarii și contribuții sociale pentru personalul nou angajat.

3.Înființarea societății:

Pentru a obține finanțare nerambursabilă pentru proiectul dumneavoastră, trebuie să înființați o societate comercială înregistrată la Oficiul Național al Registrului Comerțului, preferabil de tip S.R.L. În actul constitutiv sau în statutul societății trebuie specificat codul C.A.E.N. 1071 pentru fabricarea pâinii, prăjiturilor și produselor de patiserie proaspete. Autorizarea acestui cod se va face după investiție, dar înainte de începerea activității.

Pentru autorizarea funcționării codului C.A.E.N. 1071, este necesar să obțineți următoarele autorizații/avize:

- Autorizație DVS
- Autorizație de mediu
- Certificat de conformitate D.S.P.

Unii primari pot solicita avize sau autorizații suplimentare pentru anumite domenii de activitate. Vă recomandăm să consultați pagina primăriei din zona în care veți desfășura activitatea.

4.Alegerea programului de finanțare:

Alegerea programului de finanțare este crucială pentru obținerea finanțării nerambursabile. Există mai multe programe anuale de finanțare a planurilor de afaceri în diferite domenii. Aceste programe susțin sectoare economice specifice, precum producția, serviciile, comerțul, agricultura și pot fi orientate geografic, urban sau rural, sau în funcție de nivelul de dezvoltare al diferitelor zone din țară. Există, de asemenea, programe dedicate afacerilor cu istoric sau debutante, cu o contribuție personală mai mare sau mai mică.



Iată câteva exemple de programe populare:

- P.N.D.R. – submăsura 6.2., destinată înființării de activități non-agricole în spațiul rural, cu un ajutor finanțier de maxim 50.000 de euro, fără aport propriu la cheltuielile eligibile.
- P.N.D.R. – submăsura 6.4., destinată înființării de activități non-agricole în spațiul rural, cu un ajutor finanțier de maxim 200.000 de euro, cu un aport propriu în cheltuielile eligibile de minimum 10%.
- Start-up Nation, care poate fi implementat atât în mediul rural, cât și în cel urban, cu un ajutor finanțier de maxim 200.000 de lei și o contribuție personală de cel puțin 5% din valoarea eligibilă a proiectului.

5. Pregătirea documentației:

Documentația necesară poate varia în funcție de program, dar include în mod obișnuit planul de afaceri și cererea de finanțare. Detaliile specifice fiecărei linii de finanțare se regăsesc în ghidul solicitantului publicat înaintea sesiunii.

6. Depunerea proiectului și solicitarea ajutorului nerambursabil:

După pregătirea documentelor, acestea trebuie depuse electronic prin intermediul platformei disponibile pe site-ul finanțatorului. Depunerea se face doar în perioada în care sesiunea este activă, iar antreprenorul sau consultantul trebuie să aibă un cont de utilizator în platformă.

Dacă doriți să realizați un astfel de proiect și aveți nevoie de ajutor în punerea lui în practică, suntem disponibili să vă oferim sfaturi și consultanță specializată.

www.consultify.ro





4.Cabinet medical veterinar



Animalis: Cabinetul Veterinar al Prietenilor Noștri



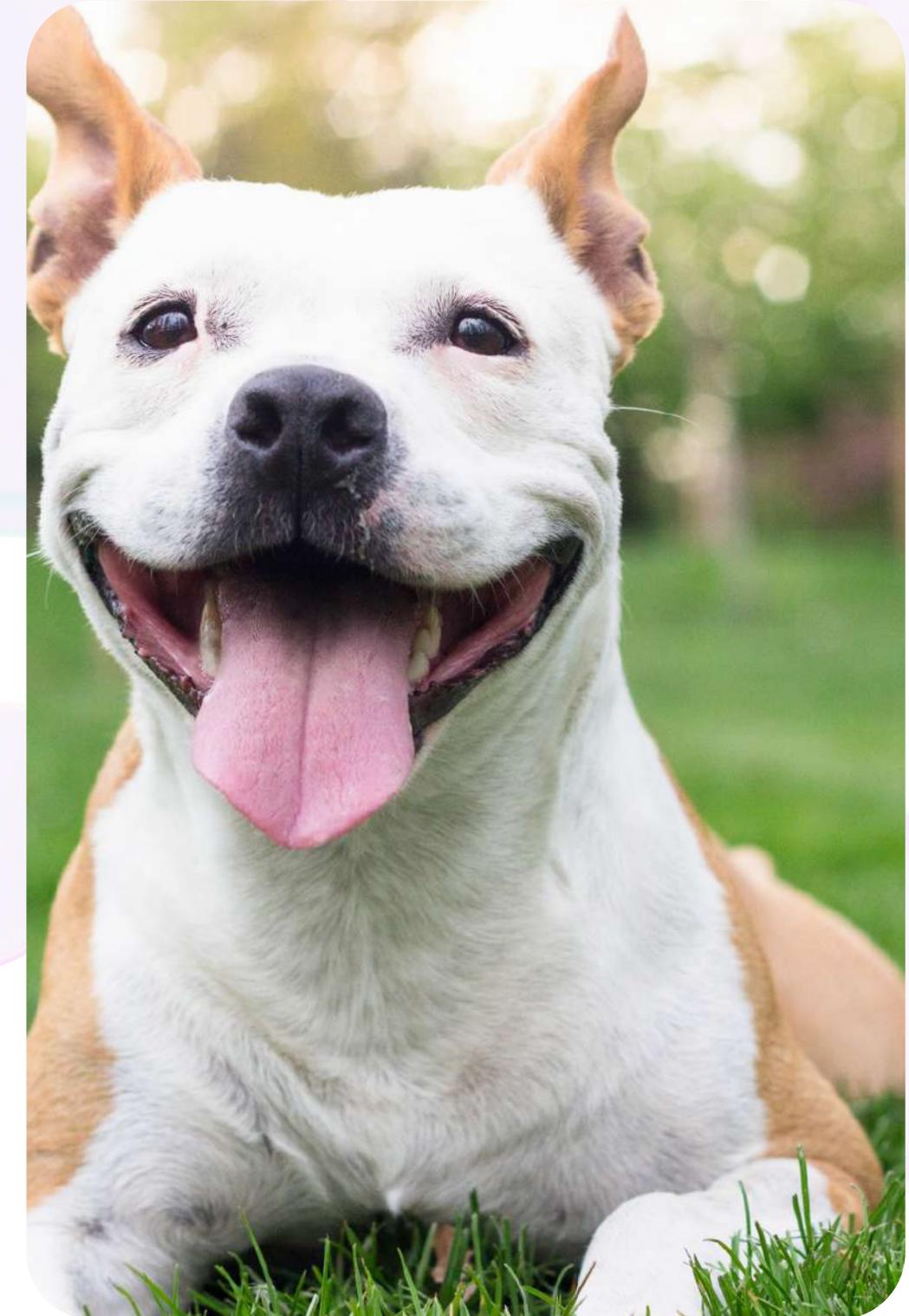
1. Introducere în domeniul cabinetelor medicale veterinare

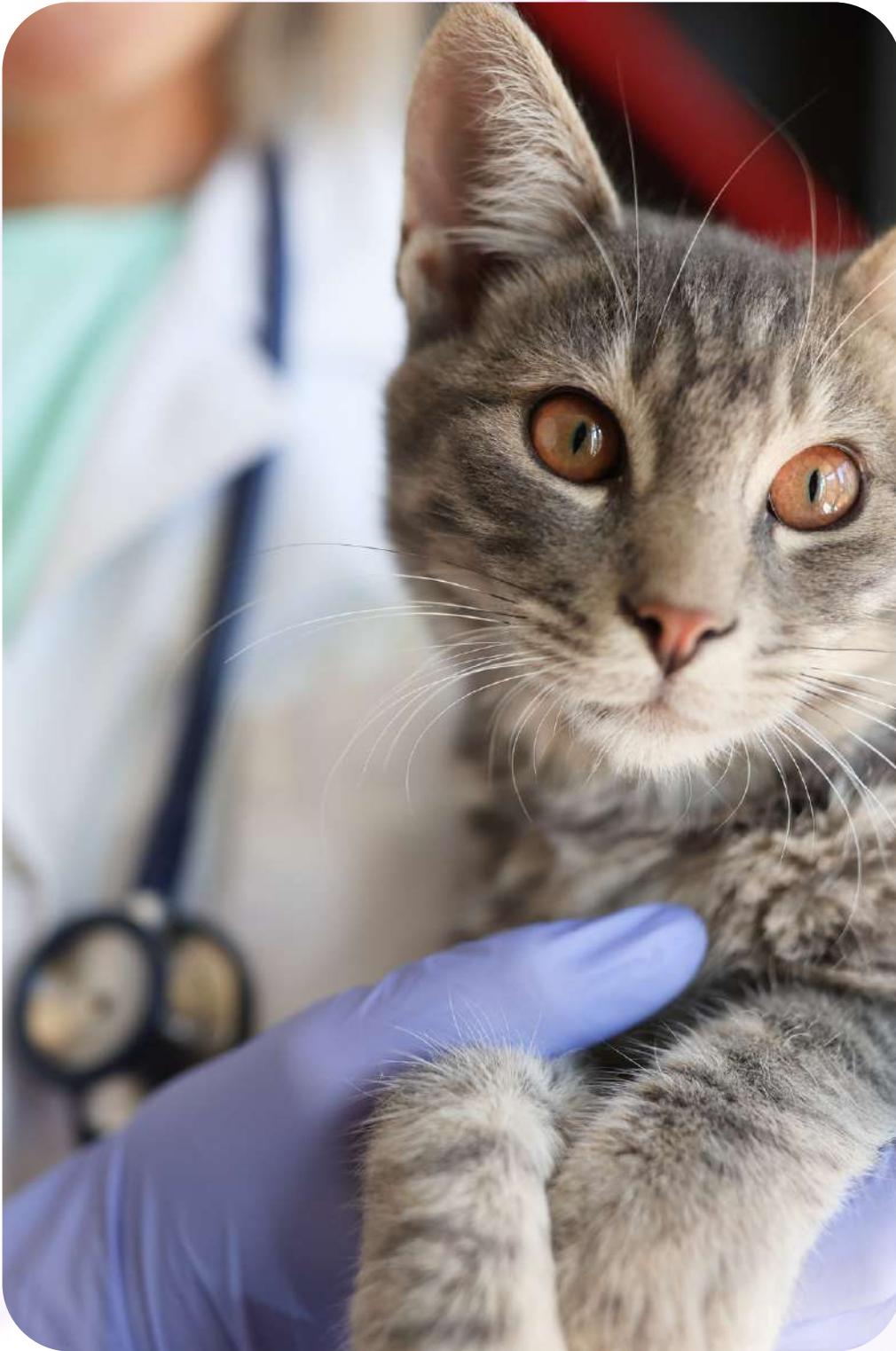
Înființarea unui cabinet medical veterinar poate deveni realitate cu sprijinul fondurilor europene sau naționale. Cererea pentru servicii medicale veterinare de calitate depășește oferta actuală, din cauza costului ridicat al echipamentelor și dotărilor necesare. Prin intermediul unui proiect finanțat cu fonduri nerambursabile, achizițiile pot fi realizate, iar în unele cazuri, decontarea poate ajunge până la 100%, facilitând astfel debutul în această afacere. Proprietarii de animale devin din ce în ce mai exigenți în ceea ce privește calitatea serviciilor veterinare, iar această cerință poate fi îndeplinită prin pregătirea continuă a medicilor veterinari și menținerea dotării cabinetului cu echipamente și aparatură modernă.

2. Pregătirea și formarea medicilor veterinari

Pentru a dezvolta o carieră în acest domeniu, majoritatea medicilor veterinari încep prin a realiza stagii de practică în alte cabinete medicale veterinare, sub supravegherea medicilor cu experiență. Este recomandat ca viitorii antreprenori să urmeze această cale pentru a-și dezvolta noi afaceri, deoarece stagiu de practică le oferă nu doar experiență medicală, ci și o perspectivă asupra administrării unei afaceri.

După dobândirea experienței practice, medicul veterinar trebuie să se ocupe de aspectele administrative ale afacerii, cum ar fi găsirea unui spațiu potrivit sau obținerea ofertelor pentru mobilier și echipamente medicale specifice. De asemenea, este important să se acorde atenție aspectelor birocratice, deoarece activitatea necesită autorizare și domeniul este strict reglementat.





3. Etapele înființării unui cabinet medical veterinar includ:

- Aspectele juridice care reglementează funcționarea unui cabinet medical veterinar.
- Stabilirea investiției necesare.
- Înființarea unei societăți comerciale.
- Identificarea programului de finanțare optim pentru un cabinet medical veterinar.
- Pregătirea proiectului în vederea obținerii finanțării nerambursabile.
- Depunerea dosarului pentru solicitarea sprijinului financiar.

Parcurgând aceste etape, un medic veterinar poate obține finanțare nerambursabilă pentru înființarea propriului cabinet medical veterinar.

4. Autorizarea și aspectele birocratice

Pentru înființarea și funcționarea unui cabinet medical veterinar, sunt necesare respectarea unor aspecte juridice stricte. Potrivit Hotărârii Colegiului Medicilor Veterinari din România nr. 3/2009, un cabinet veterinar poate desfășura activități medicale doar dacă este înregistrat în Registrul Unic al cabinetelor veterinare, cu sau fără personalitate juridică.

Există reglementări legislative riguroase pentru asigurarea siguranței animalelor și a proprietarilor în cadrul unui cabinet veterinar. Medicul veterinar trebuie să aibă în vedere următoarele:

- Autorizarea funcționării cabinetului este obținută de la Colegiul Medicilor Veterinari din România (C.M.V.R.).
- Spațiul unde se desfășoară activitatea trebuie să îndeplinească cerințele legale și să aibă încăperi adecvate.
- Dotările cabinetului trebuie să fie suficiente și adecvate pentru serviciile medicale oferite.
- Autorizații și documente necesare trebuie obținute pentru funcționarea cabinetului veterinar.

Pentru autorizare, antreprenorul trebuie să solicite și să completeze un raport de autoevaluare pentru cabinetul veterinar, clinica veterinară sau spitalul veterinar, conform reglementărilor. Acest raport include următoarele aspecte:

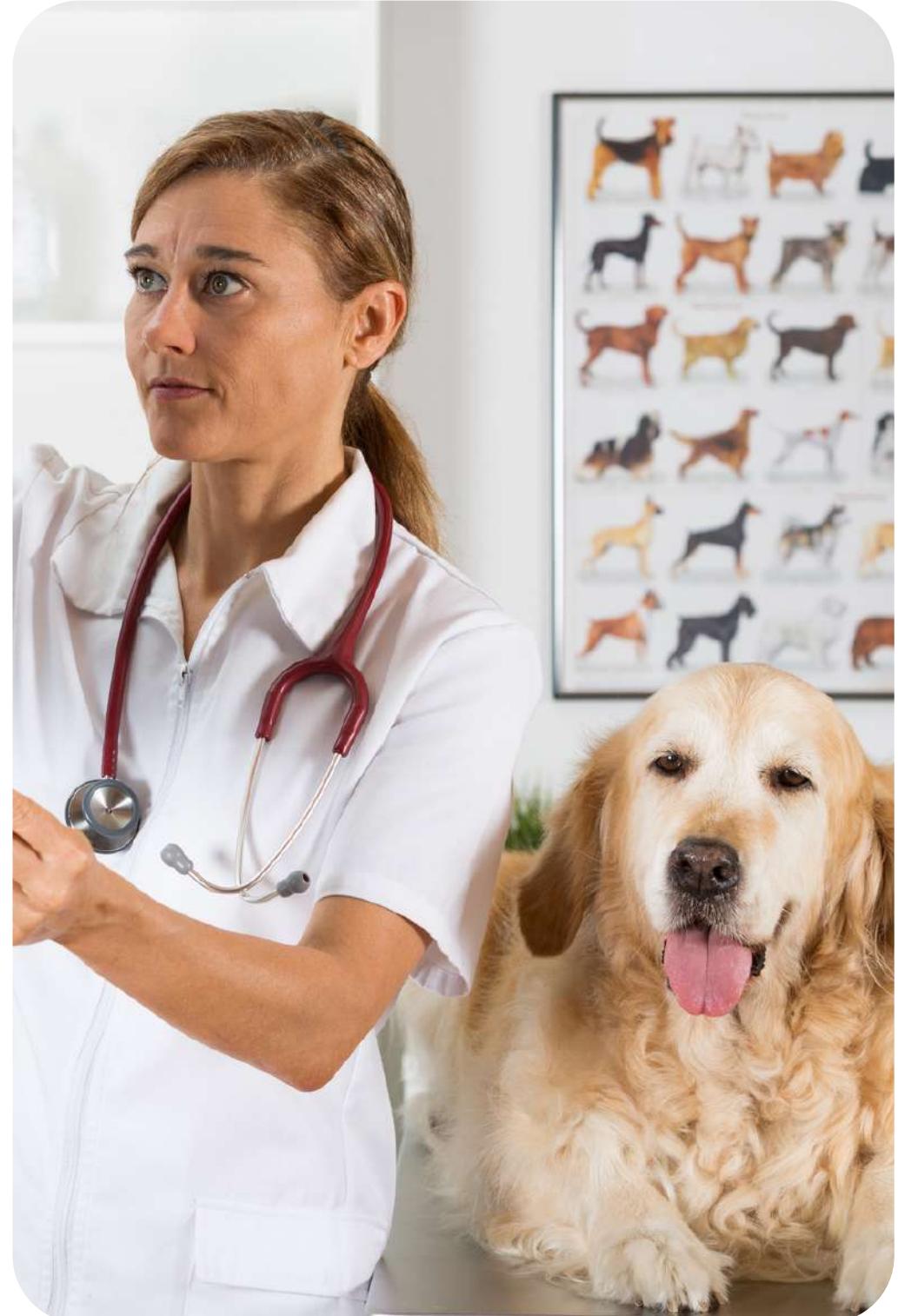
- Spațiul adekvat pentru desfășurarea activităților medicale.
- Dotările și echipamentele medicale necesare pentru furnizarea serviciilor veterinar.
- Lista activităților medicale desfășurate în cadrul cabinetului.

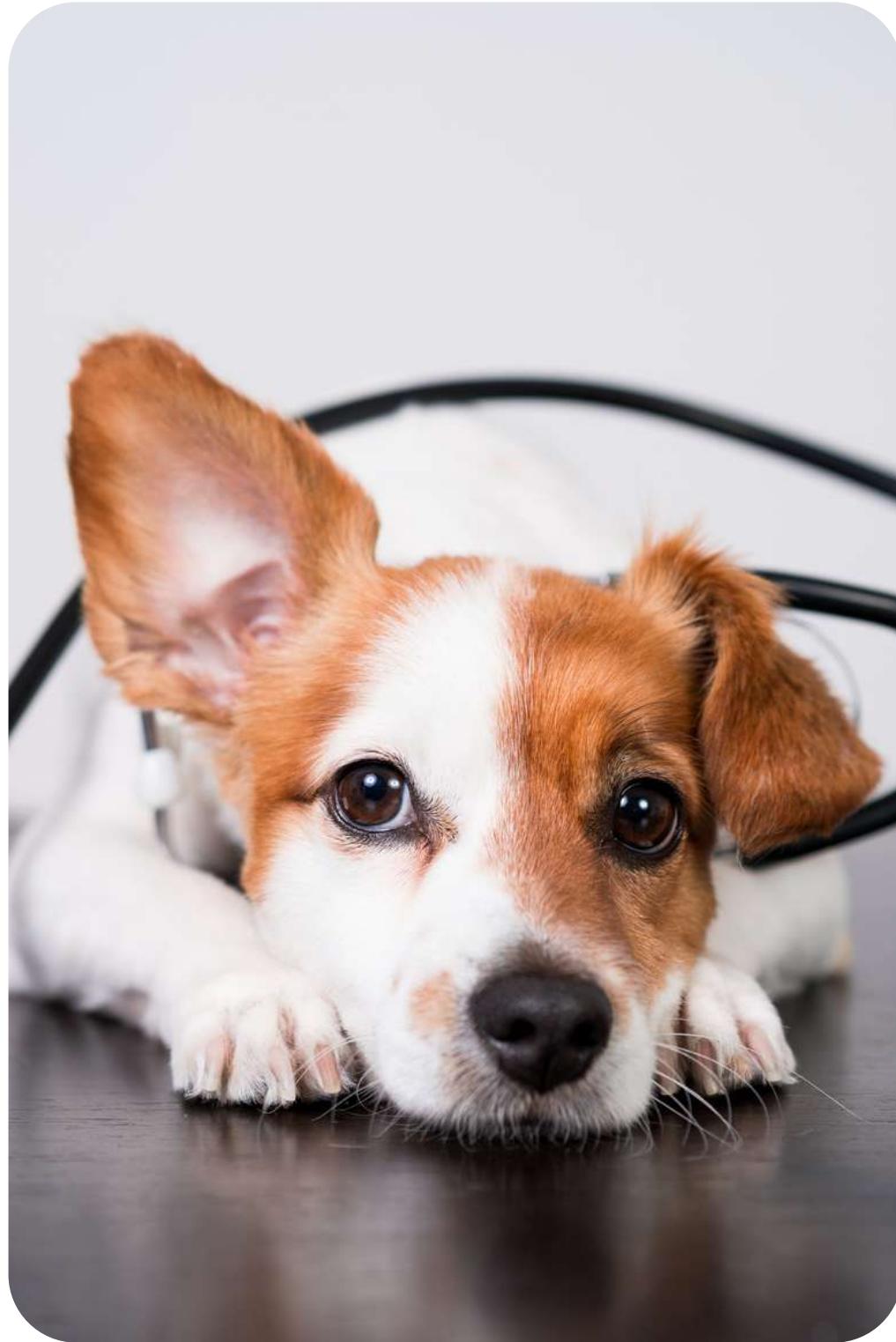
De asemenea, medicul veterinar trebuie să prezinte documente referitoare la funcționarea optimă a activității și personalul specializat, cum ar fi atestatul de liberă practică pentru toți medicii veterinari, registrul de consultări și tratamente, documente sanită-veterinare concesionate și note de intrare-recepție pentru produsele medicale veterinar.

5. Investiția și dotările cabinetului medical veterinar

Investiția într-un cabinet medical veterinar, fie cu fonduri proprii, fie cu ajutorul finanțărilor nerambursabile europene sau naționale, implică stabilirea precisă a costurilor necesare. Asigurarea unui spațiu adekvat este verificată de Colegiul Medicilor Veterinari din România (C.M.V.R.) la momentul solicitării autorizației de funcționare. Antreprenorul trebuie să asigure un loc corespunzător ca suprafață și compartimentare pentru activitățile medicale veterinar propuse, indiferent dacă spațiul este în proprietate, închiriat sau în concesiune.

După stabilirea aspectelor referitoare la spațiu, investiția trebuie să cuprindă dotările minime necesare pentru un cabinet medical veterinar, precum un frigidere cu compartiment de congelare separat, genți izoterme cu termometru pentru transportul vaccinurilor și probelor biologice, termometru, stetoscop, sterilizator umed sau uscat, seringi tuberculinare, bisturiu, foarfece curbată și dreaptă, mobilier pentru medicamente, dulap cu cheie pentru produse anestezice, recipienți pentru probe biologice și microscop. Aceste dotări minime sunt determinate în funcție de activitățile veterinar efectuate și de speciile de animale tratate, conform Hotărârii Colegiului Medicilor Veterinari din România nr. 3/2009.





Pe lângă echipamentele și dotările specifice, un cabinet medical veterinar necesită și investiții în echipamente IT și programe software, crearea unui site web de prezentare, eventual cu opțiuni de programare pentru programarea consultărilor, buget pentru promovare și o mașină de transport (ambulanță veterinară).

Pentru a solicita finanțare nerambursabilă pentru înființarea unui cabinet medical veterinar, antreprenorul trebuie să ia în considerare înființarea unei societăți comerciale cu răspundere limitată (S.R.L.), care asigură eligibilitatea în majoritatea programelor de finanțare. Medicul veterinar trebuie să includă codul C.A.E.N. 7500 - Activități veterinară în actul constitutiv sau în statutul societății. Este important ca acest cod C.A.E.N. să fie înregistrat în momentul înființării societății comerciale, iar autorizarea să fie obținută după achiziționarea echipamentelor veterinară, înainte de începerea efectivă a activității cabinetului medical veterinar.

6. Finanțarea nerambursabilă pentru înființarea unui cabinet medical veterinar

În fiecare an, se lansează programe de finanțare pentru planurile de afaceri în diverse domenii. Aceste programe sprijină activitățile de producție și servicii, iar alegerea programului potrivit depinde de mai mulți factori, precum:

- Locația proiectului (rural, urban mic sau urban).
- Valoarea maximă a finanțării nerambursabile acordate.
- Contribuția proprie necesară pentru cofinanțarea proiectului.
- Vechimea firmei solicitante.

Acste criterii determină eligibilitatea unei investiții în programele de finanțare lansate pe parcursul unui an. Printre exemplele de programe se numără: Programul Național de Dezvoltare Rurală - submăsura 6.2 pentru activități non-agricole în spațiul rural, Programul Național de Dezvoltare Rurală - submăsura 6.4 pentru dezvoltarea activităților non-agricole în spațiul rural, Programul Start-up Nation, Programul Femeia Antreprenor și Programul Comerț-Servicii.

Pentru fiecare program de finanțare, există cerințe specifice pentru documentație, dar elementele comune includ:

- Planul de afaceri, care prezintă veniturile și cheltuielile estimate pentru activitatea veterinară.
- Cererea de finanțare, care rezumă planul de afaceri și conține datele de identificare ale societății solicitante și ale investiției.
- Documente suport, obținute din surse oficiale și enumerate în ghidul solicitantului.

7. Concluzii și recomandări

Proiectul trebuie depus în format electronic prin aplicația de pe site-ul finanțatorului.

Pentru consultanță și sfaturi specializate în implementarea unui astfel de proiect, suntem disponibili să vă ajutăm.

www.consultify.ro



5.Cafenea



Cafeneaua - O călătorie prin istorie și afaceri



1. Originea și evoluția cafenelei

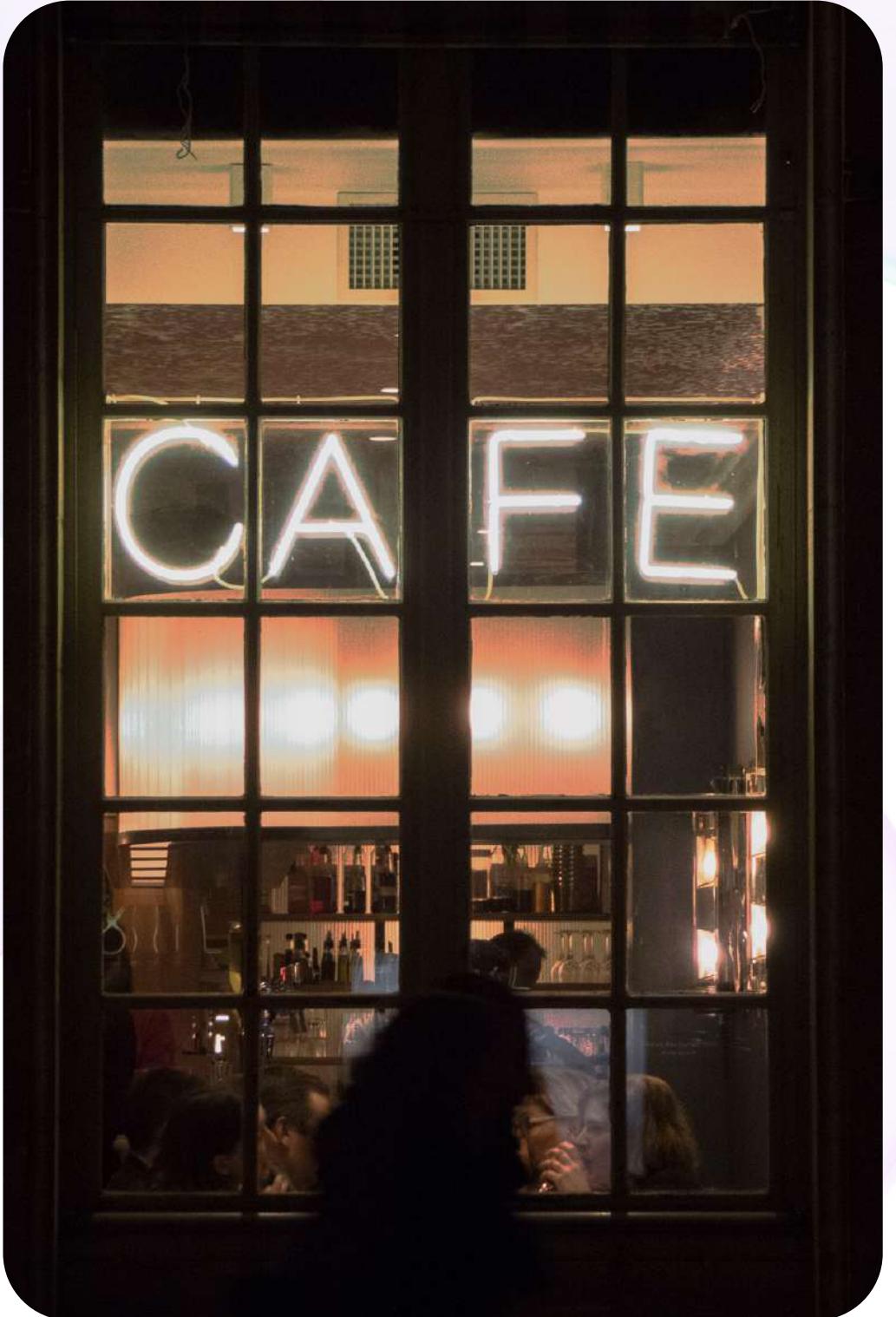
În urmă cu secole, o legendă despre un pastor etiopian numit Kaldi a captivat imaginația oamenilor în ceea ce privește descoperirea cafelei. Se spune că Kaldi a observat efectele energizante ale boabelor de cafea asupra caprelor sale și le-a oferit calugarilor Sufi din apropiere. Cu toate acestea, cercetătorii susțin că această poveste este apocrifă și că prima mențiune scrisă despre cafea a apărut abia în secolul al XV-lea în lucrările lui Antoine Faustus Nairon, autorul unuia dintre primele tratate despre cafea.

2. Răspândirea cafelei în lume

Primele dovezi istorice despre consumul de cafea pot fi găsite în scrierile autorilor arabi din jumătatea secolului al XV-lea. Calugarii Sufi din Yemen au fost primii care au folosit boabele de cafea într-un mod similar cu cel de astăzi, transformându-le într-o băutură energizantă în timpul ritualurilor religioase. În doar câteva decenii, cafeneaua s-a răspândit din Peninsula Arabă în regiunile înconjurătoare, inclusiv Persia, Turcia și Africa de Nord. În Europa, cafeneaua a apărut pentru prima dată în Venetia, în a doua jumătate a secolului al XVI-lea, și s-a extins apoi în celealte colțuri ale continentului. Prima cafenea a fost deschisă în Roma în anul 1645.

3. Cafeneaua - un loc pentru toți

Unul dintre avantajele majore ale unei cafenele este versatilitatea locației. Aceasta poate fi binevenită atât într-un aeroport, cât și în holul unei universități, într-un parc sau într-o gară, atât în centrul orașului, cât și în periferie. Motivele pentru care oamenii intră într-o cafenea sunt la fel de diverse ca și locurile în care acestea se găsesc. Oamenii pot încheia afaceri, citi înaintea unui examen, începe o poveste de dragoste, aștepta trenul sau avionul pentru o vacanță sau, pur și simplu, să se odihnească și să-și petreacă timpul cu gândurile lor.





4. Înființarea unei cafenele

Lansarea unei afaceri în industria cafenelei necesită unele etape importante. Amplasarea este unul dintre factorii cheie pentru succes. Găsirea unui spațiu adecvat într-o zonă cu trafic pietonal intens este prioritarea numărul unu pentru un antreprenor. Dimensiunile spațiului vor fi proporționale cu specificul cafenelei. De exemplu, dacă doriți să oferiți specialități "to go" (la pachet), un spațiu de 8-10m² poate fi suficient și va reduce costurile de amenajare și echipare. Dotările esențiale ale unei cafenele includ: espressor, rasnita de cafea, blendere, storcător de fructe, vitrine frigorifice pentru băuturi, înghețată și alimente, frigidier și casa de marcat.

5. Aspectele juridice și finanțarea

Înainte de a demara activitatea, este necesar să se ia în considerare aspectele juridice și de înregistrare a unei societăți comerciale. Este recomandată înregistrarea unei societăți cu răspundere limitată (S.R.L.) pentru a avea acces la fondurile nerambursabile disponibile pentru start-up-uri și firme cu istoric. Înregistrarea trebuie să includă codurile C.A.E.N. corespunzătoare activității, iar obținerea autorizațiilor de la primărie și Direcția Sanitară Veterinară este esențială.



6. Accesarea fondurilor nerambursabile

Alegerea programului de finanțare potrivit este primul pas în accesarea fondurilor nerambursabile. Trebuie avute în vedere criterii precum vechimea afacerii, amplasamentul, valoarea investiției, contribuția proprie și eligibilitatea cheltuielilor și activităților.

Documentația necesară variază în funcție de programul de finanțare, iar planul de afaceri este un element central în procesul de solicitare a finanțării. Depunerea proiectului se realizează în format electronic pe site-ul instituției responsabile, iar documentele trebuie să fie semnate electronic.

7. Consultanță și sprijin pentru succesul afacerii

Lansarea și gestionarea unei afaceri în industria cafenelei poate fi provocatoare. Dacă sunteți interesat de un astfel de proiect și aveți nevoie de ajutor și consultanță specializată, suntem aici pentru a vă oferi sfaturi și asistență.



6. Fabrica de lactate



LactoVita: Îmbinând tradiția și inovația în producția de lactate



Deschiderea unei fabrici de produse lactate reprezintă un proiect cu potențial promițător, având în vedere creșterea consumului de lactate în fiecare an. Cu toate că crizele economice pot influența într-o oarecare măsură această tendință, consumul de lactate în România este de aproximativ patru ori mai mic decât media europeană, indicând un potențial imens al pieței pentru noi jucători.

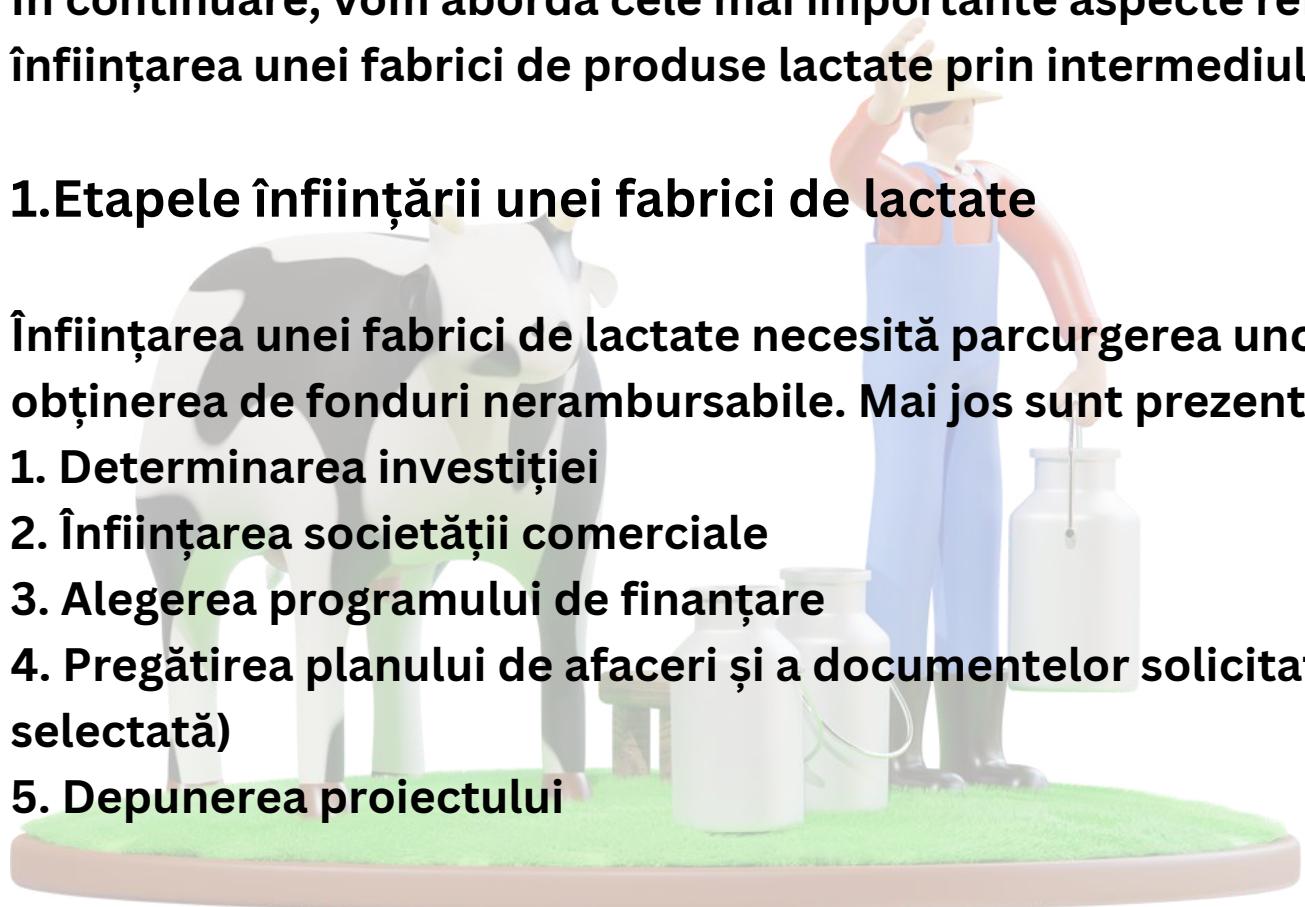
Pentru un mic antreprenor, organizarea unei fabrici de prelucrare a laptelui necesită investiții foarte mari, ceea ce poate fi greu de realizat în condițiile actuale. Cu toate acestea, există o soluție: înființarea unei mini-fabrics de prelucrare a laptelui cu ajutorul fondurilor nerambursabile. Prin utilizarea liniilor compacte moderne, este posibilă deschiderea unei mici hale de producție pe o suprafață de maxim 100 de metri pătrați. Pe măsură ce volumul vânzărilor crește, se poate investi în echipamente noi și se poate extinde capacitatea de producție, asigurând dezvoltarea afacerii.

În continuare, vom aborda cele mai importante aspecte referitoare la obținerea finanțării nerambursabile pentru înființarea unei fabrici de produse lactate prin intermediul fondurilor europene sau naționale.

1. Etapele înființării unei fabrici de lactate

Înființarea unei fabrici de lactate necesită parcurgerea unor etape importante, mai ales atunci când se dorește obținerea de fonduri nerambursabile. Mai jos sunt prezentate principalele puncte:

1. Determinarea investiției
2. Înființarea societății comerciale
3. Alegerea programului de finanțare
4. Pregătirea planului de afaceri și a documentelor solicitate de finanțatori (în funcție de linia de finanțare selectată)
5. Depunerea proiectului





2. Investiția în echipamente

Pentru a începe, este important să se decidă asupra produselor finite pe care doriți să le realizați și să stabiliți volumul producției dorite. Aceste decizii vor determina fluxul tehnologic și necesarul de echipamente. Iată o listă orientativă a echipamentelor strict necesare:

- Tancuri de racire a laptelui
- Instalații de pasteurizare
- Instalații pentru prepararea produselor proaspete și a smântânii
- Mașină de ambalare sau dozare
- Vane pentru fabricarea brânzeturilor
- Vane pentru samurare brânzeturi
- Separator de zer
- Crindă multifuncțională cu presă
- Instalație de formare a cașcavalului
- Vas pentru prepararea brânzei topite
- Putinei automat din oțel inoxidabil
- Instalație de spălare în circuit închis a instalațiilor tehnologice



De asemenea, locația fabricii de lactate reprezintă un element important ce trebuie tratat cu atenție. Trebuie avută în vedere posibilitatea aducerii spațiului de producție la standarde ridicate de igienă, disponibilitatea utilităților, amplasarea în apropierea sursei de materie primă și accesul pentru autovehicule.

3. Înființarea societății comerciale

Indiferent dacă se dorește accesarea fondurilor europene sau naționale, pentru a opera, o fabrică de lactate trebuie să aibă o formă juridică. În general, se recomandă înființarea unei Societăți cu Răspundere Limitată (S.R.L.), care permite accesarea mai multor programe de finanțare, atât în faza de început pentru investiția initială, cât și în dezvoltarea ulterioară. În actul constitutiv al societății, trebuie inclus codul C.A.E.N. 1051 - Fabricarea produselor lactate și a brânzeturilor, care ulterior va fi autorizat. De asemenea, va fi necesară obținerea Autorizației de Mediu.

4. Alegerea programului de finanțare

Există mai multe programe prin intermediul cărora se pot obține fonduri pentru această activitate. Aspectele principale care trebuie luate în considerare atunci când se alege un program de finanțare sunt mediul în care se desfășoară activitatea (urban/rural) și vechimea firmei (start-up, activitate debutantă sau firmă cu istoric). Astfel, se poate alege între programe precum: Start-up Nation, Microindustrializare, Programul Național de Dezvoltare Rurală - submăsura 4.2 destinată procesării produselor agricole.

5. Pregătirea planului de afaceri

Fiecare program de finanțare are un ghid specific solicitantului, care detaliază formalitățile ce trebuie îndeplinite, documentele necesare și normele pentru fiecare etapă, de la solicitarea finanțării până la încheierea perioadei de monitorizare. Cu toate acestea, există câteva elemente comune în majoritatea programelor, cum ar fi cererea de finanțare (rezumatul proiectului), planul de afaceri (structurarea investiției, cu accent pe prezentarea ideii de afacere, analiza pieței, strategia de vânzări, analiza concurenței, veniturile și cheltuielile, previziuni economice pentru perioadele de implementare și monitorizare) și documente de suport (cartea de identitate a responsabilului de proiect, certificatul de înregistrare a societății, oferte tehnico-financiare și declarații pe propria răspundere).



6. Depunerea proiectului

Depunerea proiectului se realizează în format electronic pe site-ul finanțatorului. Este important ca înainte de depunere să fie verificate cu atenție toate documentele ce urmează a fi depuse, pentru a asigura îndeplinirea tuturor criteriilor cerute în ghidul solicitantului.

După depunerea proiectului, acesta va fi analizat de către finanțator, evaluat în funcție de grila de punctaj prezentată în ghidul solicitantului. În caz de egalitate, se vor aplica criterii de departajare suplimentare, care de obicei țin de numărul de locuri de muncă nou create, numărul de persoane defavorizate angajate, ponderea echipamentelor și utilajelor în bugetul prezentat.

Dacă sunteți interesat de un astfel de proiect și aveți nevoie de ajutor și consultanță specializată, suntem aici pentru a vă oferi sfaturi și asistență.





7. Fabrica de sucuri naturale



Fabrica de sucuri naturale: Oportunitatea pe o piață în plină dezvoltare



Cererea în creștere pentru produse naturale și dorința românilor de a adopta un stil de viață sănătos au transformat sucurile naturale din fructe și legume într-un produs foarte popular. O dietă sănătoasă oferă energie și vitalitate și contribuie la menținerea unei stări excelente de sănătate, motiv pentru care consumatorii preferă tot mai mult sucurile naturale, evitând produsele procesate, cu aditivi alimentari, conservanți sau concentrate.

1. Etapele necesare înființării unei fabrici de sucuri naturale

Dacă doriți să înființați o fabrică de sucuri naturale și să accesați fonduri nerambursabile pentru realizarea acestui plan, este recomandat să urmați următoarele etape:

Pentru a începe orice afacere, este crucial să determinați cu precizie investițiile și cheltuielile implicate în proiect. Indiferent dacă finanțarea provine din fonduri proprii, credite bancare sau fonduri nerambursabile, o estimare cât mai precisă este esențială. În cazul fondurilor nerambursabile, este dificil să corectați subevaluarea investiției, deoarece bugetul aprobat nu poate fi suplimentat. Investițiile într-o linie tehnologică pot varia de la câteva mii la câteva zeci de mii de euro, în funcție de capacitatea de producție dorită și de complexitatea proceselor tehnologice.

Pentru a solicita sprijin finanțier nerambursabil pentru fabrica de sucuri naturale, trebuie să înființați o societate comercială cu răspundere limitată (S.R.L.). Această formă juridică este eligibilă în majoritatea programelor de finanțare. De asemenea, codul C.A.E.N. 1032 - Fabricarea sucurilor de fructe și legume și/sau 1107 - Productia de bauturi racoritoare nealcoolice, productia de ape minerale și alte ape imbuteliate trebuie inclus în actul constitutiv.





2. Alegerea programului de finanțare

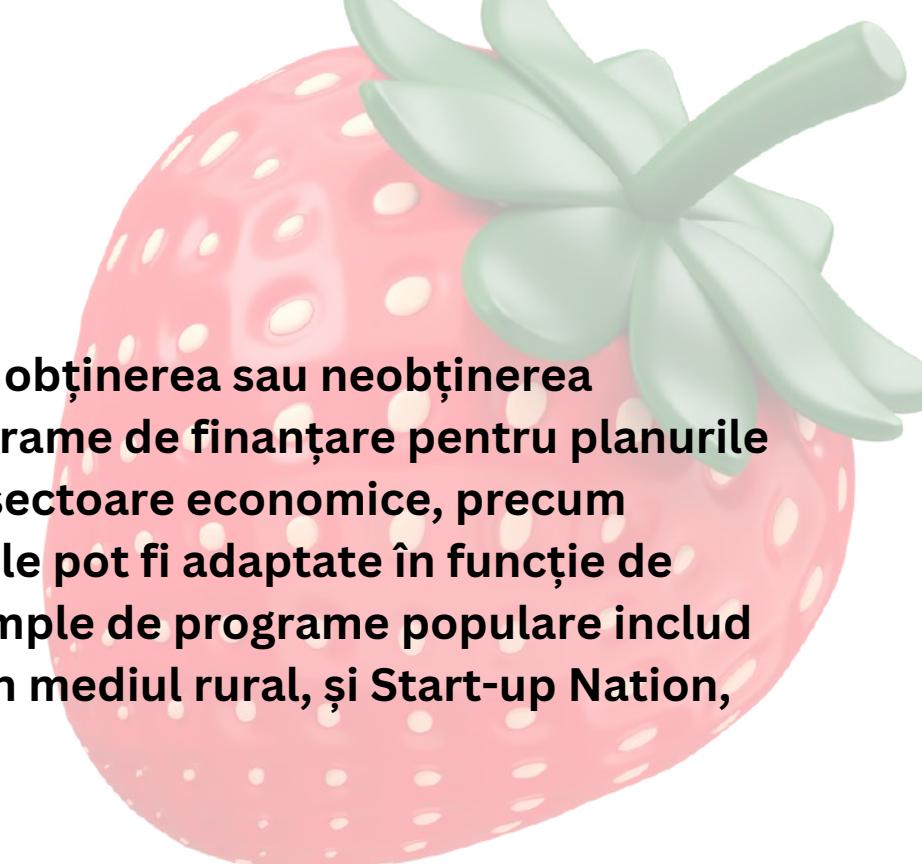
Alegerea programului de finanțare potrivit poate face diferență între obținerea sau neobținerea fondurilor nerambursabile. În fiecare an, sunt lansate mai multe programe de finanțare pentru planurile de afaceri din diferite domenii. Aceste programe pot sprijini diferite sectoare economice, precum producția, serviciile, comerțul și agricultura. De asemenea, programele pot fi adaptate în funcție de locație geografică sau de nivelul de dezvoltare al anumitor zone. Exemple de programe populare includ P.N.D.R. - submăsura 6.2. și 6.4., destinate activităților non-agricole în mediul rural, și Start-up Nation, care poate fi implementat atât în mediul rural, cât și în cel urban.

3. Pregătirea documentației

Documentația necesară poate varia în funcție de programul de finanțare, dar în general, planul de afaceri și cererea de finanțare sunt documentele principale. Planul de afaceri este cel mai important și mai complex document solicitat în majoritatea programelor de finanțare. Acesta trebuie să cuprindă informații despre venituri, cheltuieli operationale, analiza pieței, potențiali clienți, concurenți, analiză economico-financiară și previziuni pe o perioadă de până la cinci ani. Alte documente necesare pot include oferte financiare și tehnice pentru echipamente, C.U.I.-ul societății, documente de utilizare a spațiului propus și declarații pe propria răspundere ale reprezentantului legal al societății.

4. Depunerea proiectului și solicitarea ajutorului nerambursabil

După pregătirea documentației, aceasta trebuie depusă în format electronic în cadrul aplicației disponibile pe site-ul finanțatorului. Depunerea poate fi realizată doar în intervalul de timp în care sesiunea de finanțare este activă, iar pentru aceasta, antreprenorul sau consultantul său trebuie să creeze un cont de utilizator pe platformă.



5. Consultanță specializată și încheierea proiectului

Dacă doriți să implementați un astfel de proiect și aveți nevoie de ajutor, vă stăm la dispoziție pentru sfaturi și consultanță specializată. Echipa noastră vă poate ghida pe tot parcursul procesului, de la evaluarea inițială a investiției până la încheierea proiectului cu succes.

Aceasta este o prezentare generală a etapelor și informațiilor relevante pentru înființarea unei fabrici de sucuri naturale și accesarea fondurilor nerambursabile. Vă recomandăm să căutați informații suplimentare și să consultați surse oficiale pentru a obține detalii precise și actualizate despre programele de finanțare disponibile și cerințele specifice.

Dacă sunteți interesat de un astfel de proiect și aveți nevoie de ajutor și consultanță specializată, suntem aici pentru a vă oferi sfaturi și asistență.

www.consultify.ro



8. Patisserie / Cofetarie



Dulciuri Delicioase: O Patiserie/Cofetarie de Vis



Vom explora împreună cele două idei de afaceri, deoarece există numeroase asemănări între ele, începând de la dotare și până la codul CAEN, care este același pentru ambele activități.

Înființarea unei cofetării/patiserii reprezintă una dintre ideile cu șanse mari de reușită, datorită atât investiției minime necesare, cât și apetitului tot mai crescut al românilor pentru produse proaspete, de calitate superioară și cu ingrediente naturale. În 2020, la nivel național, aceste activități au reprezentat 3,1019% din cifra de afaceri totală a activităților de producție și industrii creative, conform datelor oficiale comunicate de Registrul Comerțului, chiar și într-un an afectat de pandemia COVID-19.

Investițiile în astfel de activități sunt susținute și încurajate atât de programele de finanțare europene, cât și de cele naționale.

1. Etape necesare înființării unei cofetării/patiserii

Ca în orice afacere, există etape ce trebuie parcuse, cu atât mai mult dacă se dorește ca respectiva afacere să fie realizată prin fonduri nerambursabile. Vă prezentăm în continuare principalele puncte.

a. Determinarea investiției: Identificarea spațiului unde va funcționa cofetăria/patiseria necesită o atenție deosebită. Amplasarea într-o zonă cu vad comercial este foarte importantă dacă desfacerea se va face în mod direct, iar aspectul spațiului este la fel de important. Este necesar ca spațiul să îndeplinească condițiile legale de igienă și amenajare și să atragă clienții prin aspect. Unele programe finanțează construcția, achiziționarea sau închirierea unor astfel de spații. În funcție de viziunea antreprenorului asupra proiectului, va trebui ales programul de finanțare corespunzător.





b. Dotarea: Dotarea se va face în funcție de tipul de produse către care se va orienta producția și de capacitatea de producție dorită. Există totuși un minim de utilaje și accesorii necesare, cum ar fi cuptorul de convecție multi-tavi, malaxorul, mașina electrică de gătit creme, mașina pentru preparat înghețată, mixerele pentru bucătărie, mașina pentru foietat/turat aluat, mașina pentru fursecuri, mașina pentru divizare/formare aluat, mașina pentru creme fierte, mașina pentru produse cu umplutură, mașina pentru măcinat nucă, alune, migdale etc., mașina pentru spălat, spart, separat ouă, mașina pentru decorare și dozare creme, mașina pentru tăiat prăjitură, mașina pentru tarte, mașina de ambalat și închis pungi, mașina pentru spălat ustensile, vitrina frigorifică și mobilierul din inox.

În afara de spațiu și dotare, se pot efectua cheltuieli și pentru realizarea unui site web de prezentare și promovare a afacerii, se poate achiziționa echipament IT și software necesar activităților de marketing, management și contabilitate, iar în unele cazuri, programele de finanțare permit chiar și achiziția unei autoutilitare.

2. Înființarea societății

Pentru a putea obține finanțare nerambursabilă pentru acest proiect, este necesar ca în prealabil să se înregistreze la Oficiul Național al Registrului Comerțului o societate comercială, de preferat S.R.L. (Societate cu Răspundere Limitată). La momentul înființării societății comerciale, este necesar să se precizeze în Actul Constitutiv sau în Statutul Societății codul CAEN 1071 - Fabricarea pâinii; fabricarea prăjiturilor și a produselor proaspete de patisserie, pe baza căruia își va desfășura activitatea. Trebuie menționat faptul că acest cod CAEN nu trebuie autorizat la momentul înființării societății comerciale, autorizarea urmând să se efectueze după realizarea investiției, dar înainte de demararea activității.

Pentru autorizația de funcționare a codului CAEN 1071, este nevoie de următoarele autorizații/avize de funcționare:

- Autorizație D.S.V. (Direcția Sanitară Veterinară);
- Autorizație Mediu;
- Certificat de Conformitate D.S.P. (Direcția de Sănătate Publică).

Cu toate acestea, pentru autorizarea anumitor domenii de activitate, unele primării pot solicita avize sau autorizații suplimentare. Vă recomandăm să consultați pagina primăriei din localitatea în care veți desfășura activitatea.

3. Alegerea programului de finanțare

Alegerea corectă a programului de finanțare poate face diferență între a obține sau nu finanțare nerambursabilă. În fiecare an, sunt lansate mai multe programe de finanțare a planurilor de afaceri din diferite domenii. Fiecare program își propune să sprijine anumite sectoare economice, existând programe dedicate producției, serviciilor, comerțului, agriculturii, dar și în funcție de criterii de poziționare geografică, cum ar fi mediul urban, urban mic, rural, sau în funcție de nivelul de dezvoltare a diferitelor zone ale țării. Există, de asemenea, programe dedicate afacerilor cu istoric sau debutante, cu aport personal mai mare sau mai mic.

Vă prezentăm în continuare câteva exemple dintre programele cele mai populare: P.N.D.R. - submăsura 6.2, destinată înființării de activități non-agricole în spațiul rural, cu un ajutor financiar de maximum 50.000 de euro, fără aport propriu la cheltuielile eligibile; P.N.D.R. - submăsura 6.4, destinată înființării de activități non-agricole în spațiul rural, cu un ajutor financiar de maximum 200.000 de euro, cu aport propriu la cheltuielile eligibile de minimum 10%; Start Up Nation, care poate fi implementat atât în mediul rural, cât și în cel urban, cu un ajutor financiar de maximum 200.000 de lei și cu o contribuție personală de cel puțin 5% din valoarea eligibilă a proiectului.





4. Pregătirea documentației

Documentația necesară poate varia de la un program la altul, însă există și elemente comune, precum planul de afaceri și cererea de finanțare. Documentele specifice fiecărei linii de finanțare pot fi găsite în ghidul solicitantului, care este publicat în perioada premergătoare deschiderii respectivei linii.

Planul de afaceri reprezintă cel mai important și complex document solicitat în majoritatea programelor de finanțare. Structura acestuia depinde de la o linie de finanțare la alta și poate fi găsită în ghidul solicitantului. În general, planul de afaceri cuprinde informații legate de venituri, cheltuieli operaționale, analiză de piață, potențiali clienți, concurenți, analiză economico-financiară și programe pentru un orizont de timp de până la cinci ani.

5. Depunerea proiectului și solicitarea ajutorului nerambursabil

Documentele suport, care sunt solicitate în majoritatea cazurilor împreună cu planul de afaceri, includ oferte financiare și tehnice pentru echipamente, codul unic de înregistrare (C.U.I.) al societății, documente care atestă dreptul de folosință a spațiului în care se propune desfășurarea activității și declarații pe propria răspundere ale responsabilului legal al societății.

După pregătirea documentelor, acestea trebuie depuse în format electronic în cadrul aplicației disponibile pe site-ul finanțatorului. Depunerea poate fi realizată doar în intervalul de timp în care sesiunea este activă, iar pentru aceasta va fi necesar ca antreprenorul sau consultantul să deschidă un cont de utilizator în platformă.

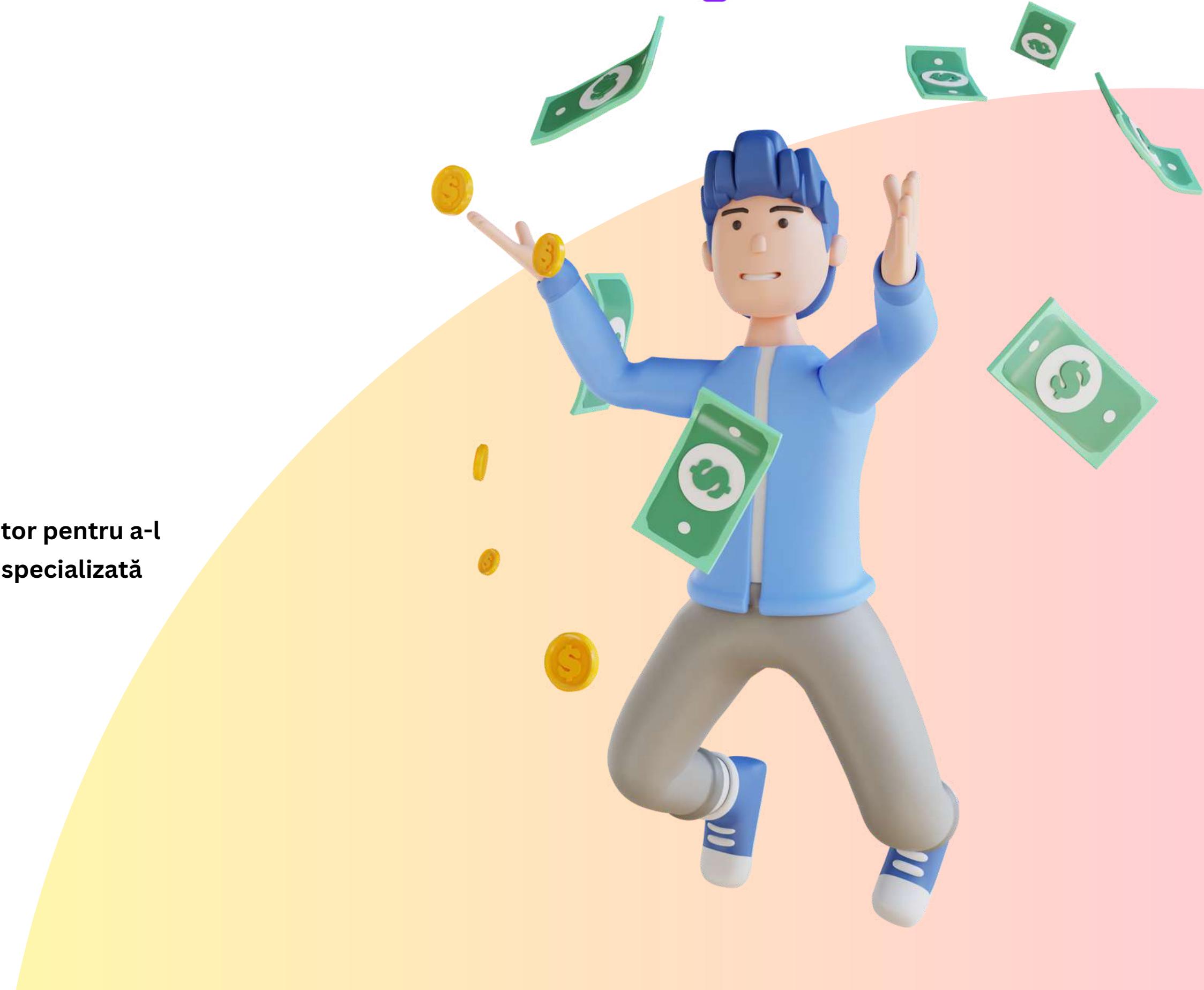
Dacă doriți un astfel de proiect și considerați că aveți nevoie de ajutor pentru a-l pune în practică, vă stăm la dispoziție pentru sfaturi și consultanță specializată.



6. Consultanță și sprijin pentru succesul afacerii

Dacă doriți un astfel de proiect și considerați că aveți nevoie de ajutor pentru a-l pune în practică, vă stăm la dispoziție pentru sfaturi și consultanță specializată

www.consultify.ro



9. Pizzerie



Pizza Paradiso: Gustul Italiei Într-o Pizzerie Unică



Contragă credinței generale, pizza nu este cert originară din Italia. De fapt, nu se știe cine a "inventat" această mâncare delicioasă. Despăgubite culturii mediteraneene au variante incipiente înrădăcinate în dieta lor, variante similare au fost descoperite și în Egipt, Babilon și Imperiul Persan. Se știe că în Grecia Antică mâncau o pâine rotundă și plată, deasupra căreia puneau diferite condimente și ingrediente. În cenușă rezultată în urma erupției catastrofale a vulcanului Vezuviu din anul 79, au descoperit dovezi care ar indica faptul că o pâine rotundă din făină ar fi fost consumată la scară mare în acea perioadă în Pompei și Neapolis (Neapolis fiind o colonie greacă care ulterior a devenit orașul Napoli). Însă, adevărul este că pizza putea fi inventată de oricine care a descoperit secretul combinării făinei cu apă și încălzirea acestui aluat pe o piatră fierbinte.

Istoria pizzei moderne a început o dată cu aducerea roșilor în Europa din America, în secolul al XVI-lea. La început, însă, s-au bănuit a fi otrăvitoare, ca alte plante din familia Solanaceae. În secolul al XVIII-lea, săracii din Napoli obișnuiau să pună sos de roșii peste pâinea lor plată. Așa s-a născut pizza pe care o cunoaștem azi. Cu timpul, a câștigat popularitate și turiștii veneau special în zonele sărace din Napoli pentru a gusta diversele rețete de pizza, preparate de Pizzaioli.

Pizza a fost și rămâne, chiar și după schimbările impuse de efectele pandemiei de coronavirus, una dintre afacerile cele mai tentante pentru un start-up. Costurile nu sunt atât de mari ca în cazul deschiderii unui restaurant, nici dotările atât de diversificate, deoarece meniul este, în general, specific. E nevoie doar de un plan de afaceri bine pus la punct pentru o pizzerie, capitalul inițial, echipamente performante, creativitatea și o bună promovare. De la aceste date, se poate construi în timp o afacere prosperă, mai ales dacă te racordezi la tendințele pieței sau ești mereu cu un pas înaintea ei.iar dacă dorești o investiție mai sigură, ia în considerare cumpărarea unei francize. Nu trebuie uitată însă nici dezvoltarea unui serviciu de delivery, care tinde să se profileze ca o afacere de sine stătătoare.





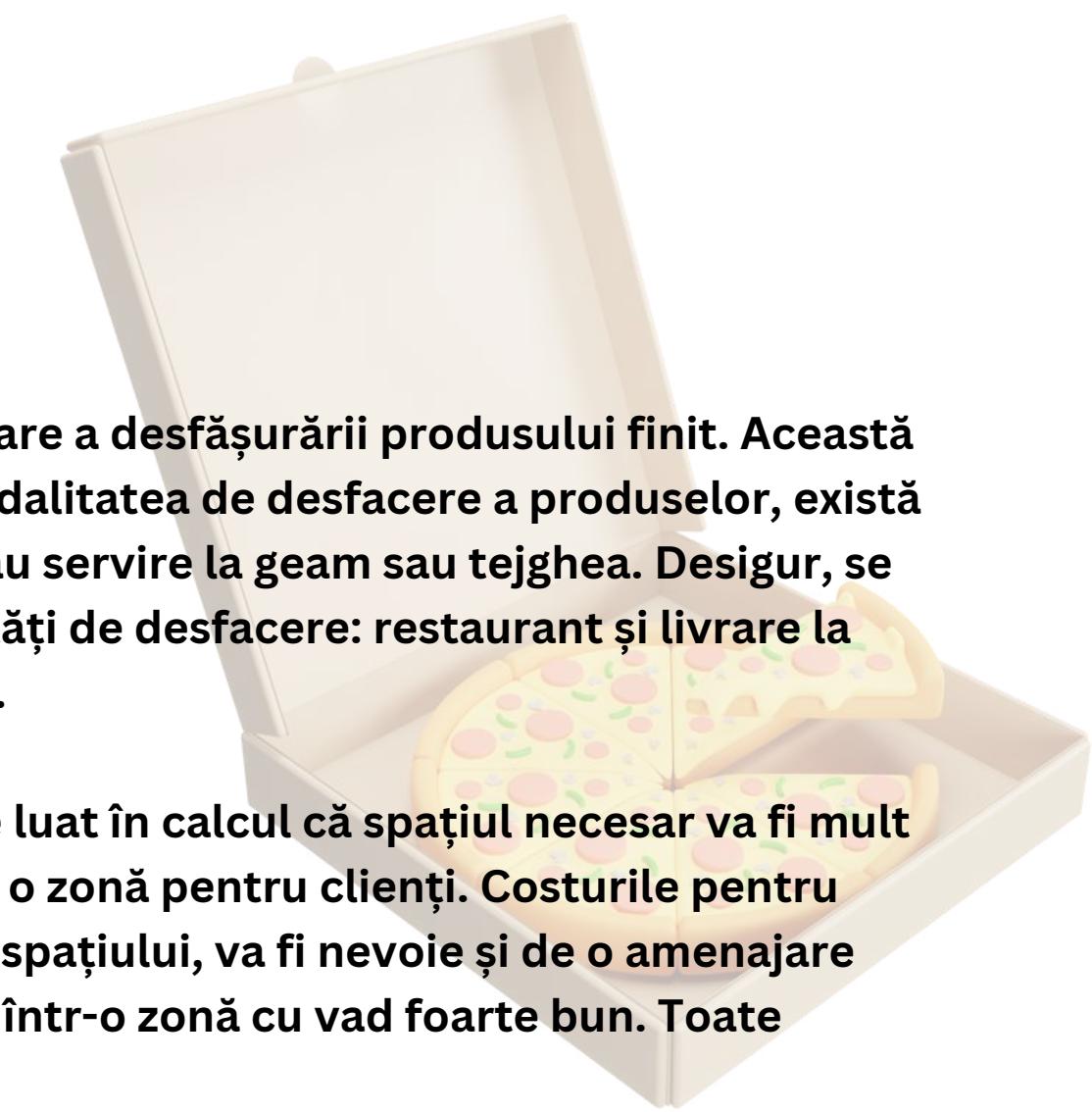
1. Etapele proiectului

În prima fază, antreprenorul trebuie să decidă forma de organizare a desfășurării produsului finit. Această decizie va influența în mare măsură nivelul investiției. După modalitatea de desfacere a produselor, există trei variante de organizare: tip restaurant, livrare la domiciliu sau servire la geam sau tejghea. Desigur, se poate opta și pentru combinarea a două dintre cele trei modalități de desfacere: restaurant și livrare la domiciliu sau servirea la geam sau tejghea și livrare la domiciliu.

Dacă se va lua decizia înființării unei pizzerii-restaurant, trebuie luat în calcul că spațiul necesar va fi mult mai mare, deoarece în afara zonei de producție este necesară și o zonă pentru clienți. Costurile pentru spațiu vor crește considerabil, deoarece, pe lângă dimensiunea spațiului, va fi nevoie și de o amenajare cât mai atrăgătoare, o ambianță plăcută, dar și de o poziționare într-o zonă cu vad foarte bun. Toate acestea vor crește semnificativ investiția.

În situația în care se optează pentru varianta livrării produselor la domiciliu, scad costurile cu chiria și amenajarea spațiului, dar se va investi în mijloacele de transport cu care se vor face livrările, dar și în promovare, care va trebui să fie superioară variantei pizzeria-restaurant.

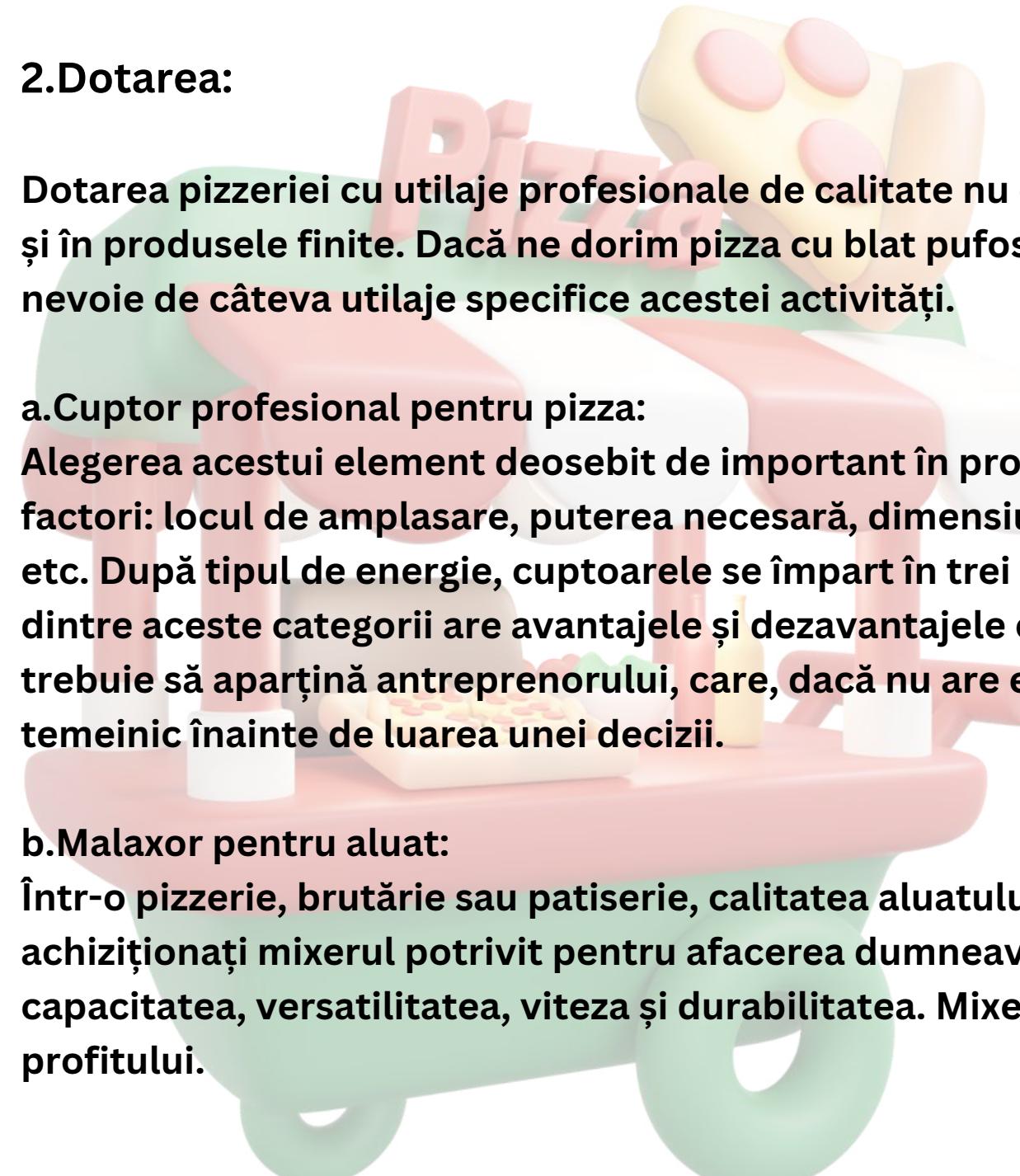
Cea de-a treia variantă, în care desfacerea produselor se va face la geam sau tejghea, necesită un spațiu de producție care să includă și unul redus pentru servire, dar poziționate în zona cu vad bun. Pentru o astfel de activitate, cele mai potrivite spații se află în mall-uri și în supermarket-uri, acolo unde pizza se poate vinde și la felie. Activitatea se poate desfășura și într-un container modern sau într-un spațiu comercial de mici dimensiuni, amplasat stradal, dar, de asemenea, este important ca zona să beneficieze de un vad comercial bun. Această variantă este cea care necesită cea mai mică investiție.



Evident, dacă la variantele restaurant sau geam/tejghea se adaugă și livrare la domiciliu, investiția va crește, dar și profitul.

După decizia modalității de desfacere a produselor, se poate trece la evaluarea investiției. Al doilea mare consumator de capital în cadrul acestei investiții este reprezentat de dotare. Elementul comun pentru toate modalitățile în care se poate realiza această afacere este spațiul de producție. Ne vom concentra pe acest aspect deosebit de important.

2. Dotarea:



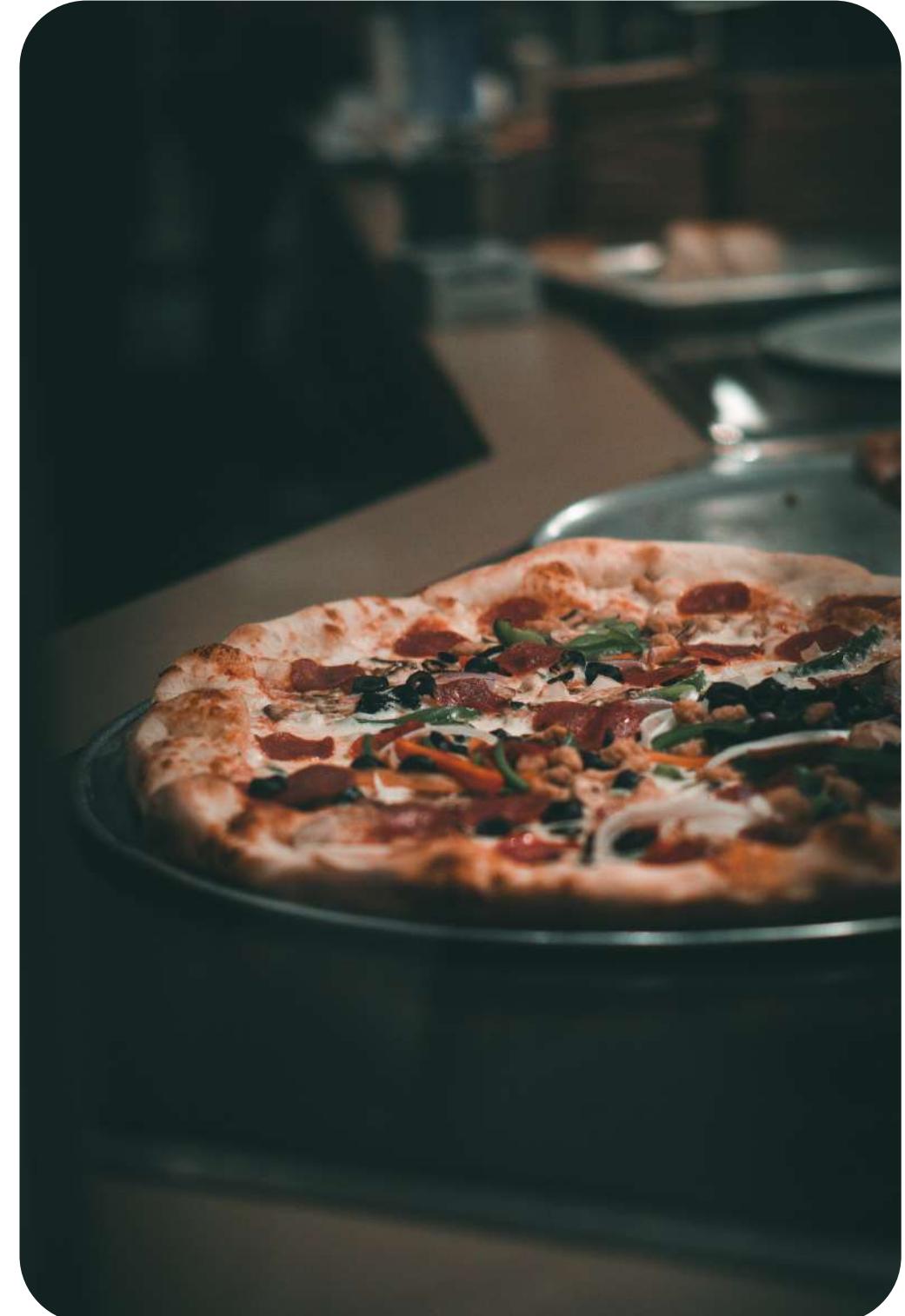
Dotarea pizzeriei cu utilaje profesionale de calitate nu doar va eficientiza timpul bucătarilor, ci se va reflecta și în produsele finite. Dacă ne dorim pizza cu blat pufos sau subțire, perfect format, gata în timp rapid, avem nevoie de câteva utilaje specifice acestei activități.

a. Cuptor profesional pentru pizza:

Alegerea acestui element deosebit de important în procesul de fabricație trebuie să țină cont de mai mulți factori: locul de amplasare, puterea necesară, dimensiunea, sursa de alimentare ce se dorește a fi folosită etc. După tipul de energie, cuptoarele se împart în trei categorii: electrice, cu gaz sau cu lemn. Fiecare dintre aceste categorii are avantajele și dezavantajele ei. Nu putem face o recomandare în acest sens, decizia trebuie să aparțină antreprenorului, care, dacă nu are experiență în domeniu, este indicat să se informeze temeinic înainte de luarea unei decizii.

b. Malaxor pentru aluat:

Într-o pizzerie, brutărie sau patiserie, calitatea aluatului este foarte importantă, aşadar este fundamental să achiziționați mixerul potrivit pentru afacerea dumneavoastră, luând în considerare factori precum capacitatea, versatilitatea, viteza și durabilitatea. Mixerul potrivit poate ajuta la creșterea productivității și a profitului.





a. Masa pentru preparat pizza:

Pentru o bună calitate a produsului finit, masa de preparat pizza este absolut necesară într-un restaurant de profil. Acestea sunt mese frigorifice care pot păstra o temperatură constantă între 2 și 10 grade Celsius, dotate cu vitrină de ingrediente și blat de granit pe care se poate lucra, fiind ideală pentru prelucrarea aluatului de pizza.

b. Formatoare de aluat:

Un formator de aluat este ideal pentru optimizarea procesului de fabricare a pizzei, înășând operațiunile și minimizând tipul de procesare. Astfel, cu ajutorul unui formator de aluat, chiar și un amator, cu ingredientele potrivite, poate face o pizza demnă de un profesionist, atât în ceea ce privește calitatea produsului finit, cât și viteza de gătire a acestuia. Și cum majoritatea pizzeriilor din întreaga lume nu servesc doar un singur fel de pizza, considerăm că orice profesionist ar trebui să ia în calcul investiția în mai multe tipuri de aparate.

c. Tăvi și reține pentru pizza:

Reținele sunt tăvi perforate, ideale pentru coacerea uniformă a pizzei, astfel eficiente într-un restaurant de profil. Planșetele din lemn de fag de diferite dimensiuni pentru portionarea pizzei în felii sunt utile pentru prezentarea produsului și servirea clienților. Este nevoie, de asemenea, de spatule pentru a manipula cu grijă și precizie pizza coaptă.

a.Depozitare și frigorifice:

Un aspect important într-o pizzerie este sistemul de depozitare a ingredientelor și a produselor finite. E nevoie de un congelator în care să se păstreze produsele semipreparate sau cele finite, un frigider pentru păstrarea ingredientelor proaspete și a sosurilor, dar și de rafturi pentru a organiza și depozita în mod eficient toate ingredientele.

Acestea sunt doar câteva exemple de echipamente esențiale pentru o pizzerie, dar lista poate varia în funcție de specificul afacerii și de preferințele fiecărui antreprenor. Este important să se aleagă utilaje de calitate și să se asigure o dotare corespunzătoare pentru a asigura un flux de lucru eficient și producția de calitate.

3.Consultantă și sprijin pentru succesul afacerii

Dacă doriți un astfel de proiect și considerați că aveți nevoie de ajutor pentru a-l pune în practică, vă stăm la dispoziție pentru sfaturi și consultanță specializată

www.consultify.ro



10. Productie de software



Producția de software în România și oportunitățile de finanțare



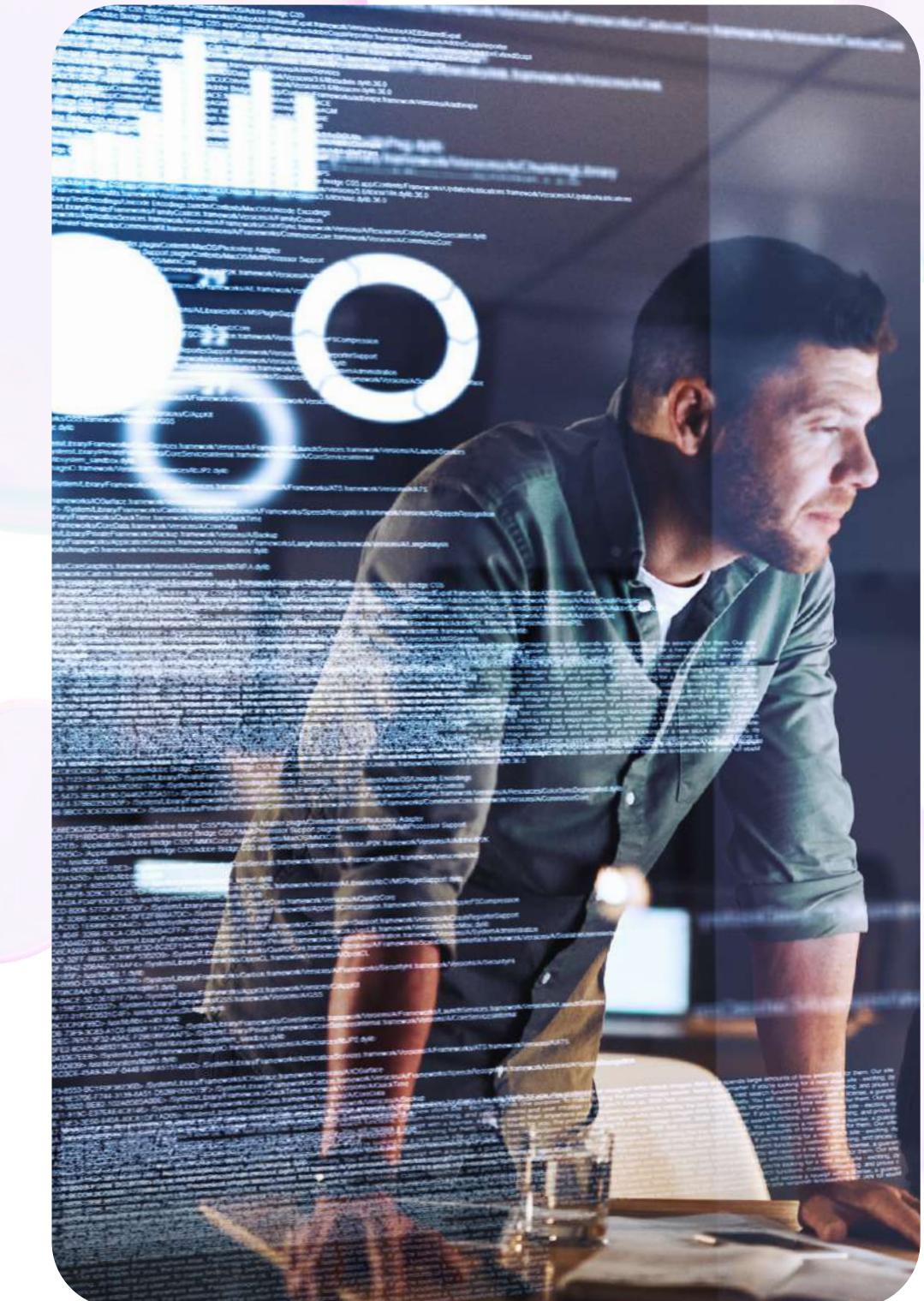
România se află încă într-o perioadă de început în ceea ce privește infrastructura internațională, iar cererea de servicii IT depășește oferta disponibilă, ceea ce face ca intrarea pe piață să fie relativ ușoară. Tendințele actuale arată o creștere continuă a consumului de produse IT de la un an la altul. Deși piața românească se află încă într-un stadiu timpuriu al dezvoltării sale, prezintă oportunități de maturizare în viitor. Companiile mari se orientează către clienți cu o putere financiară mai mare, în special din străinătate, ceea ce face ca cererea de produse software la nivel național să rămână nesatisfăcută, în special în ceea ce privește produsele software destinate firmelor mici și mijlocii și persoanelor fizice.

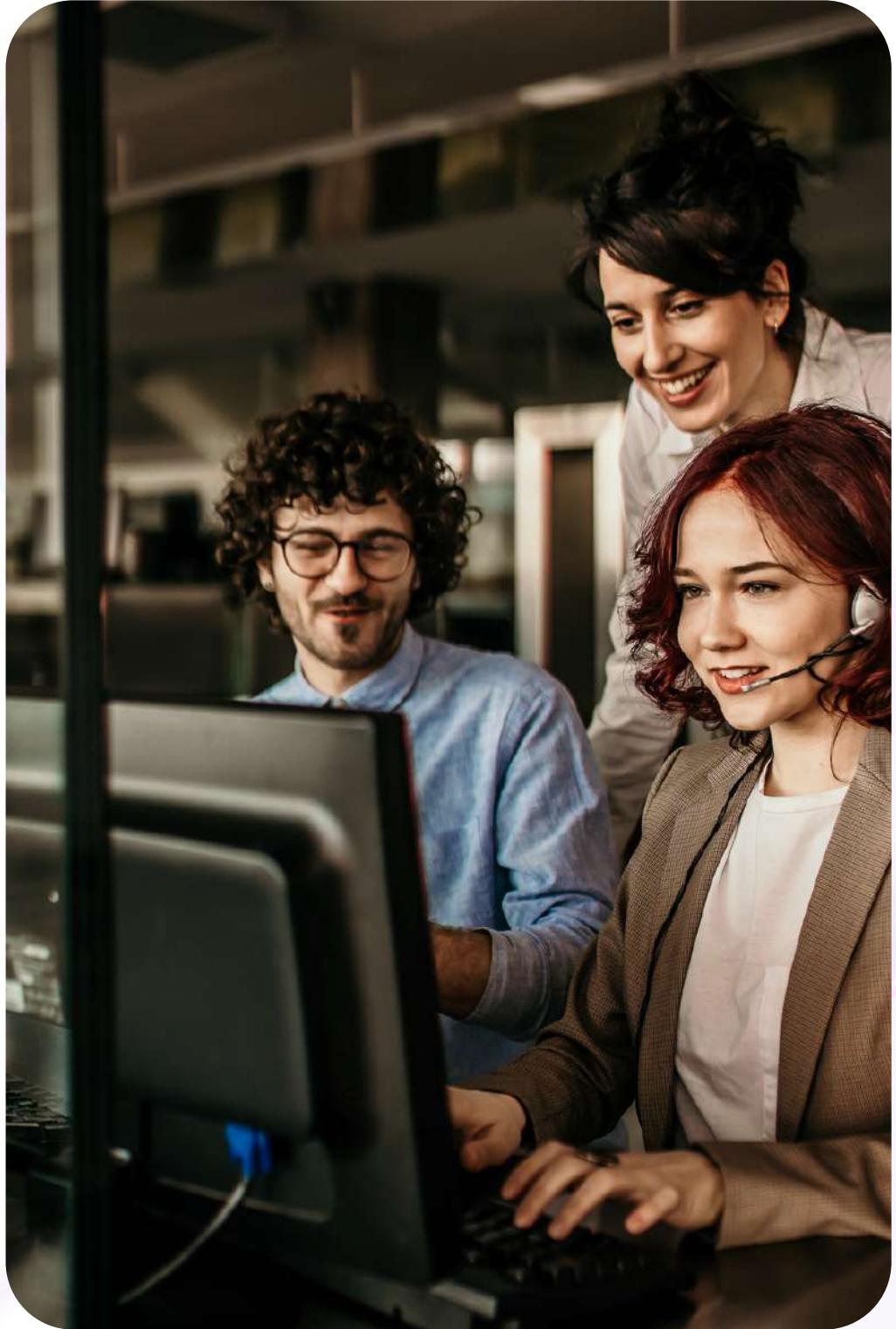
În plus, fondurile nerambursabile acordate prin diverse programe de finanțare europene sau naționale oferă sprijin pentru demararea unui astfel de proiect, acoperind atât achiziția de echipamente IT necesare, cât și alte cheltuieli asociate acestei activități în faza inițială.

1. Etapele înființării unei firme de IT

Ca în orice afacere, există etape pe care trebuie să le parcurgeți, mai ales dacă dorîți să beneficiați de fonduri nerambursabile. În continuare, vom prezenta principalele puncte:

- a. Determinarea investiției.
- b. Înființarea societății comerciale.
- c. Alegerea programului de finanțare.
- d. Pregătirea planului de afaceri și a celorlalte documente solicitate de finanțator (în funcție de linia de finanțare dorită).
- e. Depunerea proiectului.





2.Investiția

Structura investiției într-un astfel de proiect are trei componente principale:

- Echipamente IT (stații de lucru, servere, monitoare, periferice etc.);
- Programe software (de la sistemul de operare până la programe complexe de grafică);
- Cheltuieli operationale (din care cheltuielile cu forța de muncă sunt mai costisitoare, datorită calificării înalte a personalului angajat).



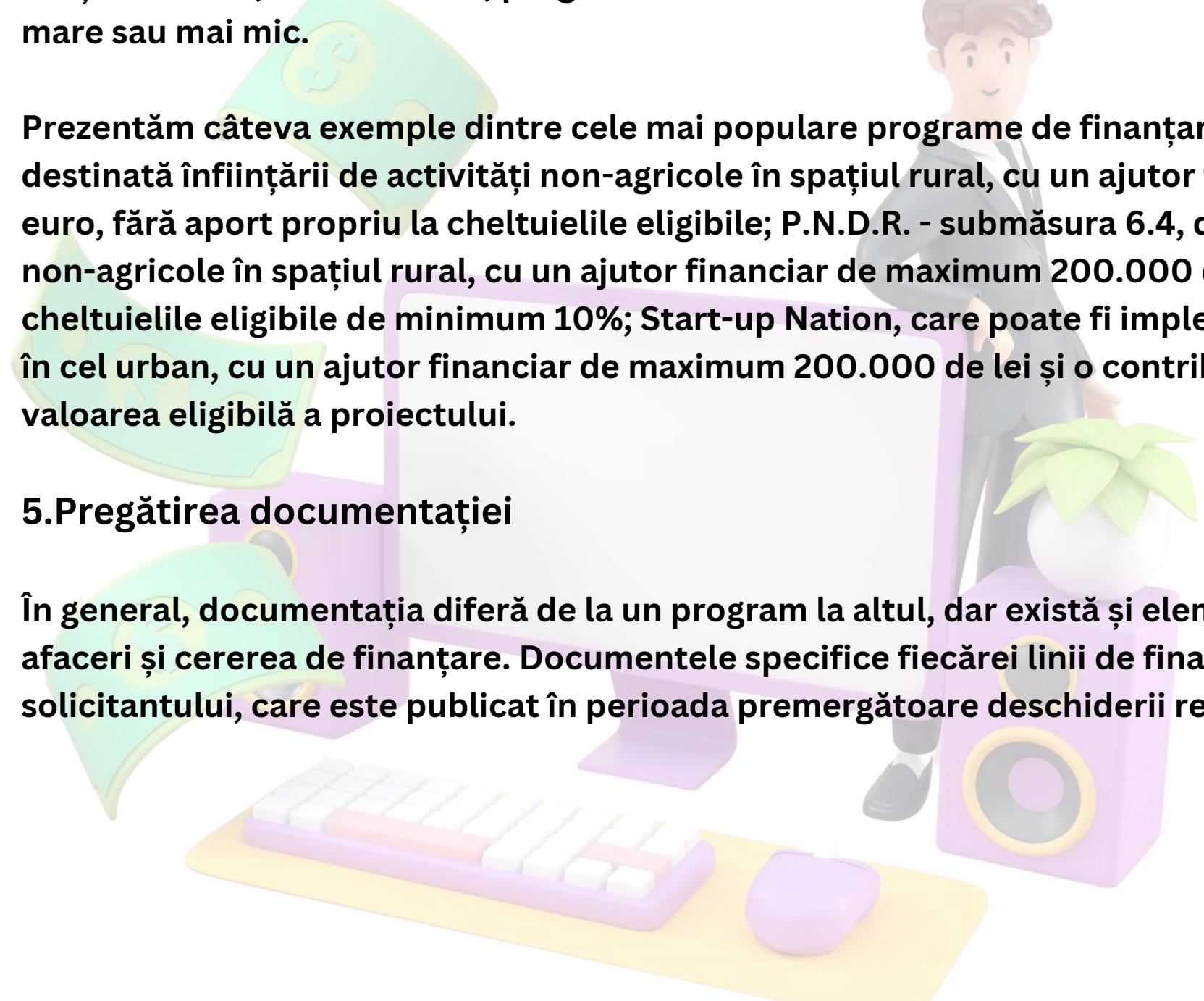
Din fericire, majoritatea programelor de finanțare europene și naționale acoperă cheltuielile efectuate în cele trei direcții. Cheltuielile operationale eligibile includ chiar și chiria și utilitățile, iar un mare avantaj îl reprezintă facilitățile fiscale acordate firmelor din acest domeniu. Astfel, putem spune că acest sector de activitate beneficiază de fonduri nerambursabile într-o măsură privilegiată, având în vedere importanța sa în dezvoltarea celorlalte sectoare de activitate.

3.Înființarea societății comerciale

După determinarea investiției, primul pas pe care trebuie să-l faceți este înființarea unei societăți comerciale. Aceasta vă va permite să funcționați în condiții legale și să accesați fonduri nerambursabile. Este recomandat să alegeti forma juridică a unei Societăți cu Răspundere Limitată (S.R.L.), deoarece acest tip de societate comercială este acceptat de majoritatea programelor de finanțare. Codul C.A.E.N. care trebuie să se regăsească în actul constitutiv al societății comerciale este 6201 - Activități de realizare a software-ului la comandă (software orientat către client). Pe baza acestui cod C.A.E.N., societatea va putea desfășura activități precum scrierea de programe, modificarea, testarea și asistența în ceea ce privește produsele software, dar și scrierea de programe conform indicațiilor utilizatorilor (programe orientate către client). De asemenea, o firmă de IT și producție software poate asigura proiectarea structurii și a conținutului, precum și scrierea codului de calculator necesar pentru crearea și implementarea sistemelor software, aplicațiilor software, bazelor de date și paginilor web.

4. Alegerea programului de finanțare

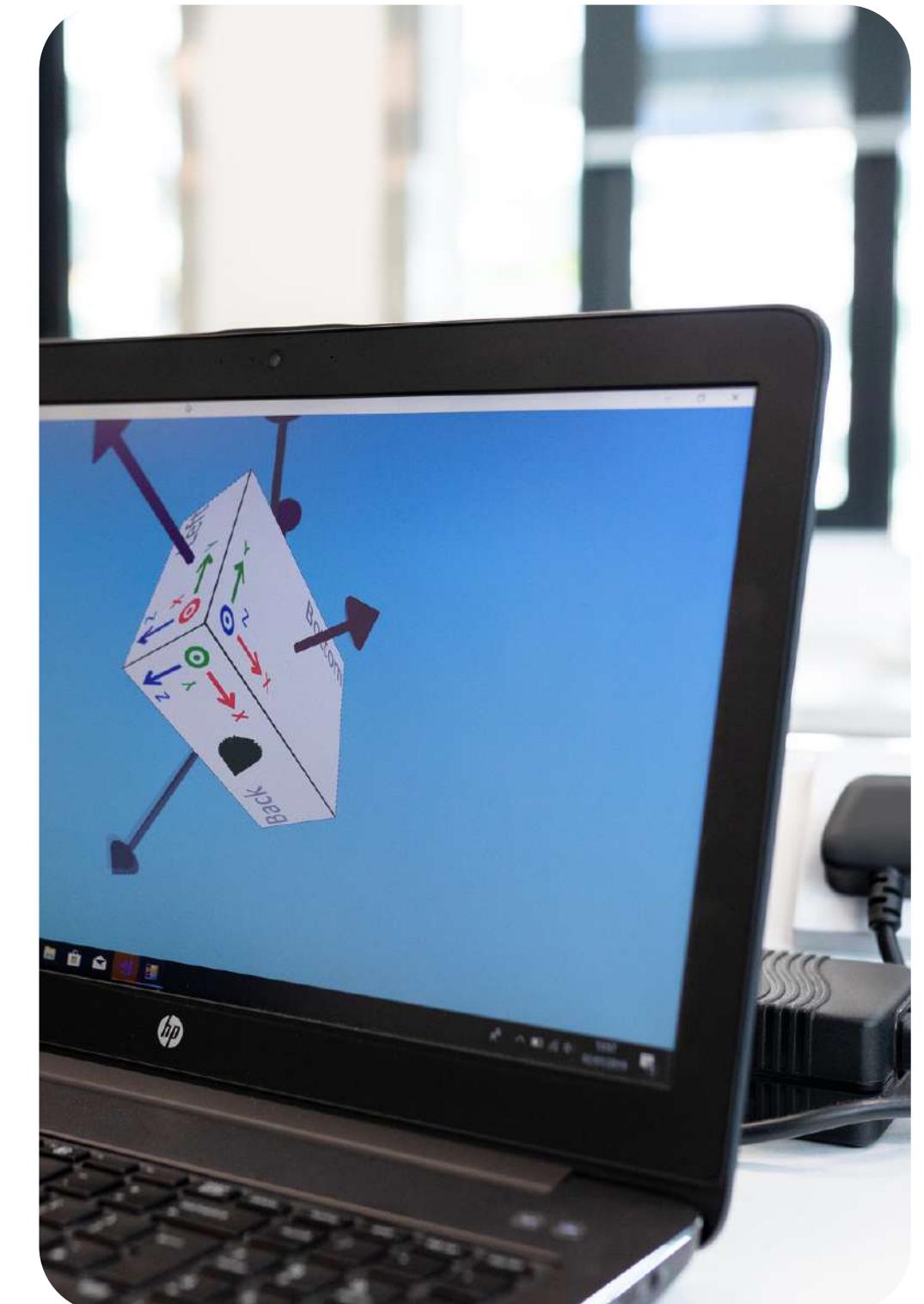
Alegerea corectă a programului de finanțare poate face diferența între obținerea sau neobținerea finanțării nerambursabile. În fiecare an, sunt lansate mai multe programe de finanțare a planurilor de afaceri din diferite domenii. Fiecare program își propune să sprijine anumite sectoare economice, existând programe dedicate producției, serviciilor, comerțului, agriculturii, dar și programe în funcție de poziționarea geografică, precum mediul urban, urban mic, rural, sau în funcție de nivelul de dezvoltare al diferitelor zone ale țării. Există, de asemenea, programe dedicate afacerilor cu istoric sau debutante, cu aport personal mai mare sau mai mic.

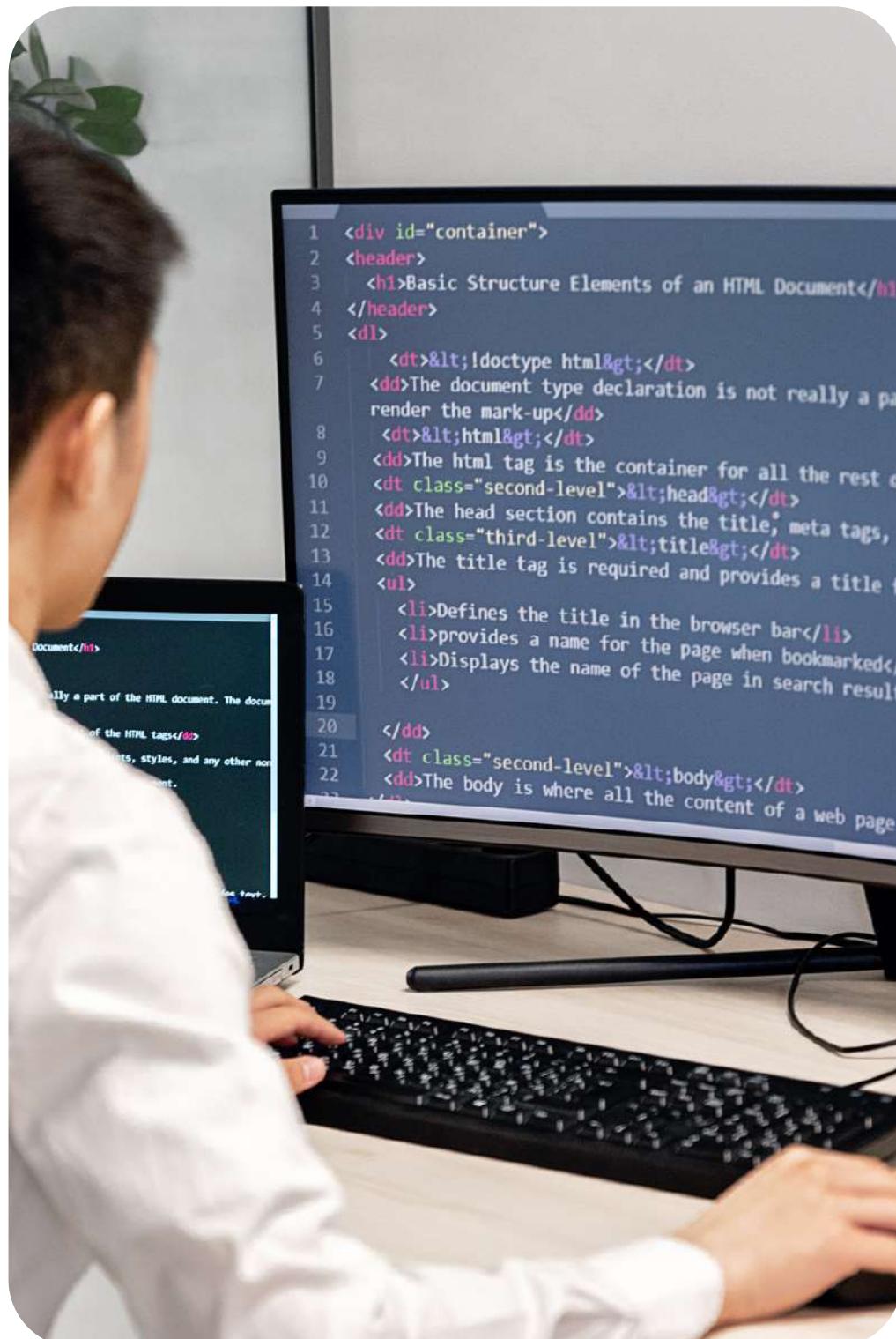


Prezentăm câteva exemple dintre cele mai populare programe de finanțare: P.N.D.R. - submăsura 6.2, destinată înființării de activități non-agricole în spațiul rural, cu un ajutor financiar de maximum 50.000 de euro, fără aport propriu la cheltuielile eligibile; P.N.D.R. - submăsura 6.4, destinată înființării de activități non-agricole în spațiul rural, cu un ajutor financiar de maximum 200.000 de euro, cu un aport propriu la cheltuielile eligibile de minimum 10%; Start-up Nation, care poate fi implementat atât în mediul rural, cât și în cel urban, cu un ajutor financiar de maximum 200.000 de lei și o contribuție personală de cel puțin 5% din valoarea eligibilă a proiectului.

5. Pregătirea documentației

În general, documentația diferă de la un program la altul, dar există și elemente comune, cum ar fi planul de afaceri și cererea de finanțare. Documentele specifice fiecărei linii de finanțare se regăsesc în ghidul solicitantului, care este publicat în perioada premergătoare deschiderii respectivei linii.





Planul de afaceri este cel mai important și mai complex document cerut în majoritatea liniilor de finanțare. Structura acestuia depinde de la o linie de finanțare la alta și se regăsește în ghidul solicitantului. Planul de afaceri cuprinde, în general, informații legate de venituri, cheltuieli operationale, analiza pieței, a potențialilor clienți, a competitorilor, analiza economico-financiară și prognoze pentru un orizont de timp de până la cinci ani.

Documentele suport cerute în majoritatea cazurilor, împreună cu planul de afaceri, sunt ofertele financiare și tehnice pentru echipamente, C.U.I.-ul societății, documentele care atestă dreptul de folosință a spațiului unde se propune desfășurarea activității și declarații pe proprie răspundere ale responsabilului legal al societății.

6. Depunerea proiectului și solicitarea ajutorului nerambursabil

După pregătirea documentelor, veți trece la depunerea acestora în format electronic în cadrul aplicației disponibile pe site-ul finanțatorului. Depunerea se poate realiza doar în intervalul de timp în care sesiunea este activă, iar pentru aceasta va fi necesar ca antreprenorul sau consultantul să deschidă un cont de utilizator în platformă.

Dacă doriți un astfel de proiect și considerați că aveți nevoie de ajutor pentru a-l pune în practică, stăm la dispoziție pentru sfaturi și consultanță specializată.



Vă mulțumim!



Strada Crisul Alb, Numărul 6, Sector 4,
București



+40 727 153 317



www.consultify.ro



contact@consultify.ro