

BlockVertical

Locația:

Anchor Plaza, Bd. Timișoara 26Z, București 061331, etaj 8, zona A

Inchiriat pe perioada de 5 ani

Suprafață birouri: 400m2

Descrierea produsului:

În ziua de astăzi este foarte greu să-ți găsești un bloc, în care poți locui sigur, în acest scop pentru a cunoaște trecutul (istoricul) blocului în care te muți sau ai vrea să te muți, poți accesa BlockVertical.

BlockVertical este o aplicație web și mobilă, în care orice persoană poate accesa informații (contra cost) despre statusul unui bloc. Există 2 pachete diferite pentru accesarea informațiilor, un packet pentru clienții obișnuiți care ar vrea să cumpere un apartament într-un bloc, și un packet pentru agenți imobiliari care doresc să vândă un apartament dintr-un bloc.

Desigur, fiecare packet, vine în **tier-uri** diferite de silver, gold, platinum. Un client poate accesa informații precum, anul de construcție a blocului, informații despre revizii tehnice în scopul riscurilor seismice, revizii tehnice la instalațiile de gaz, apă, o medie în lei pentru întreținerea blocului pe persoana în diferite intervale lunare de timp, informații despre reciclarea și colectarea gunoiului, informații despre magazine, mall-uri, parcuri, locuri de relaxare din împrejurimea blocului. Totodată un client poate primi **push notifications** pentru cazul în care apar informații noi despre blocul căutat.

Pentru un agent imobiliar care ar dori să vândă un apartament într-un bloc, poate accesa informații precum, prețul la care s-au vândut alte apartamente din același bloc, informații despre apartamentele vandute, precum numărul de camere, numărul de metri pătrați, dacă au avut balcon sau nu (toate detaliile necesare pentru a vinde un apartament). Totodată agenții imobiliari ar putea accesa statistici referitor la numărul de apartamente vandute, dacă au existat probleme juridice și alte chestii.

Nu există o diferență dintre un agent imobiliar sau un simplu client, astfel un client obișnuit poate accesa informații specifice agenților imobiliari și viceversa. Toate informațiile de mai sus pot fi accesate conform **tier-ului** specificat la momentul procurării biletului informativ. O accesare este echivalentă cu o procurare a unui bilet informativ în cadrul aplicației **BlockVertical**.

Componenta de inovare:

BlockVertical inovează în domeniul imobiliar și al securității locative prin oferirea de informații detaliate și actualizate despre starea blocurilor. Inovația constă în integrarea datelor tehnice (revizii, costuri de întreținere, riscuri seismice) și de mediu (facilități din împrejurimi) cu date financiare și statistici despre vânzările imobiliare. De asemenea, utilizatorii pot primi notificări

push cu informații noi despre blocurile care îi interesează, ceea ce aduce un element de personalizare și actualizare în timp real, rar întâlnit în sectorul imobiliar.

Forma juridică:

- **SRL** pentru a putea avea mai mulți asociați și o structură mai flexibilă decât un PFA. Dacă afacerea se extinde, putem adăuga mai mulți parteneri sau investitori. De asemenea, necesita un capital social mai mic decât un SA.
- **CAEN 6311** - Prelucrarea datelor, administrarea paginilor web si activități conexe
- platitoare de TVA - având în vedere că aplicația oferă servicii contra cost și va atrage probabil venituri semnificative, alegem ca afacerea să fie plătitoare de TVA, în special pentru ca se estimează că cifra de afaceri va depăși plafonul de scutire de TVA
- valoare capital social = **50 000 lei** - pentru a demonstra credibilitate și a atrage noi investiții.

Infrastructură angajați:

Administratori. Mihai Negru, Adrian-George Dumitrache, Alexandru Calciu

Angajați: 3 Programatori (Backend + Frontend + Middleware), 5 Ingineri pe teren, 2 Support/Call Center, 1 Marketing/Vânzări, 1 Specialist securitate.

Segmentarea pieței:

Mulți cumpărători se confruntă cu dificultăți în a obține informații relevante despre clădirile în care vor să achiziționeze o locuință, iar acest lucru îi expune unor riscuri de costuri neprevăzute. Este foarte important în momentul când faci o achiziție mare precum ar fi un apartament, să te asiguri că această investiție este de lungă durată și că nu va cauza probleme în viitorul apropiat, în acest sens pentru a te asigura că achiziția este una sigură și că nu va prezenta probleme financiare, dar și probleme de infrastructură, astfel un utilizator poate accesa platforma pusă la dispoziție de BlockVertical, pentru a verifica anumite statistici referitoare la apartament sau bloc. Majoritatea persoanelor doresc să se simtă în siguranță și atunci au nevoie de rapoarte valide și verificate care le poate asigura acest confort, totodată cumpărătorii nu doresc în general să plătească costuri suplimentare, spre exemplu costuri pentru repararea infrastructurii țevilor de apă caldă, în momentul când s-au mutat, sau alte costuri, care nu țin de ei în momentul când au achiziționat un apartament într-un bloc oarecare, astfel BlockVertical răspunde la lipsa de transparență și la informațiile fragmentate de pe piața imobiliară și centralizează toate detaliile esențiale, economisind timp și reducând incertitudinea legată de o investiție majoră.

Analiza SWOT:

<ul style="list-style-type: none"> • Centralizarea informațiilor: colectează date complexe, specifice și valide despre blocuri. • Transparență: prin rapoartele verificate, platforma ajută la eliminarea incertitudinilor. • Funcționalitatea de review: locatarii, pot lăsa un review în blocul în care locuiesc. • Notificări: modificările de preț și informațiile noi se semnalizează la clienții fideli. 	<ul style="list-style-type: none"> • Complexitatea tehnică: e nevoie de o infrastructură complexă, costisitoare și dificil de întreținut. • Acces dificil la date: fiind o echipa mica, ne va fi greu sa obținem datele rapid și pe zone mai mari. • Numărul mic de personal: cei 5 ingineri de teren din prima faza vor fi foarte solicitați. • Reticența clienților la serviciile bazate pe abonamente
<ul style="list-style-type: none"> • Expansiune geografică: aplicația poate fi extinsă în orice regiuni și orașe. • Colaborări cu agenți imobiliari: parteneriate cu agenții imobiliari pentru un spor mai mare la acuratețea datelor și o bază mai mare de clienți. • Cererea crescută pentru digitalizarea imobiliară: toate procesele pas cu pas se digitalizează, iar clienții preferă să aibă toate informațiile online. • Cererea de transparență în piața imobiliară: de la an la an clienții încep să aibă mai puțină încredere în agenții imobiliari. 	<ul style="list-style-type: none"> • Acces restricționat la date: deși vom acționa preponderent în centrele mari de populație, datele vor fi greu de obținut datorită lipsei documentelor. • Probleme legislative: accesul la date poate fi restricționat de legislația în vigoare • Menținerea actualității datelor: pe langa colectarea datelor, va fi nevoie ca periodic ele sa fie actualizate pentru a oferi informații corecte. • Probleme de confidențialitate și securitate a datelor

Obiectivele SMART:

- Atingerea unei baze de clienți stabile de **10000** săptămânal în următoarele **12 luni**, care vor crește veniturile companiei cu 15% prin implementarea unor campanii de marketing și parteneriate strategice.
- Stabilirea a **10** parteneriate cu agenții imobiliari și instituții financiare în primele **6 luni**, pentru a atrage cât mai mulți clienți (agenți imobiliari sau nu) într-o proporție de 1:4 (fiecare partener generează minim 4 clienți).
- Automatizarea procesului de colectare a datelor, prin algoritmi speciali care vor analiza site-urile de statistici și vor reduce timpul de procesare de până la **30%** în următoarele **12 luni**.
- Extinderea funcționalităților aplicației de recenzii și rating din partea locatarilor în următoarele **6 luni**, pentru a beneficia de un raport cu mai multe detalii care nu pot fi accesate de pe site-uri de statistici sau revizii tehnice, pentru a crește transparența rapoartelor și încrederea clienților în aplicație cu circa **32%**.
- Creșterea segmentului de clienți business prin atragerea a **50** de agenți imobiliari ca abonați la pachetul **platinum** în următoarele **9 luni** prin oferte avantajoase, colaborări directe, și posibilitatea de **free trial**, pentru a crește veniturile companiei cu **15%**.
- Optimizarea experienței utilizatorilor în aplicația web și mobilă, prin consultarea cu designeri grafici pentru o interfață plăcută și accesibilă și implementarea sfaturilor în decursul a **24 luni** de echipa formată din angajații de front/backend și middleware.
- Creșterea acoperirii geografice, în următorii **3 ani** să extindem baza de date și piața de desfacere în 4 orașe majore (București, Cluj, Brașov, Iași), având o rată de acoperire de circa **65%** per oraș, pentru a atrage **35%** de clienți noi sau abonați.
- Atragerea unei investiții minime de **2.488.650,00 RON**, în următoarele **12 luni**, pentru a implementa un plan de promoții, pentru a îmbunătăți infrastructura internă în scopul atragerii a circa **25%** clienți noi și **10%** parteneri noi.

Parteneri cheie: <ul style="list-style-type: none"> • Instituții publice. • Firme imobiliare. • Persoane fizice. • Specialiști în evaluarea mobilă. • Bănci. • Furnizori de servicii IT și infrastructură cloud. 	Activități cheie: <ul style="list-style-type: none"> • Servicii web. • Dezvoltarea și întreținerea infrastructurii aplicației. • Asigurarea infrastructurii IT. • Actualizarea portofoliului de produse. • Colectarea și validarea datelor. • Crearea și întreținerea bazei de date cu clădiri și informații asociate. • Campanii de marketing și parteneriate cu agenții imobiliare și instituții financiare. Resurse cheie: <ul style="list-style-type: none"> • Infrastructura IT (site). • Resurse Umane. • Baza de date clienți și baza de date blocuri pe orașe 	Propunere de valoare: <ul style="list-style-type: none"> • Acces rapid și detaliat la informații verificate despre blocuri, istoric tehnic, și evaluări de risc. • Rapoarte detaliate despre prețurile și condițiile locative ale apartamentelor, atât pentru cumpărători cât și pentru agenți imobiliari. • Flexibilitate de acces pentru diferite categorii de utilizatori (cumpărători și agenți) prin pachete și tier-uri de acces. • Economie de timp și reducerea riscurilor pentru cumpărători prin acces la date centralizate și fiabile. • Funcționalitate de notificări în timp real pentru schimbările de prețuri sau alte actualizări relevante. • Posibilitatea de a lăsa și viziona review-uri relevante și credibile despre anumite blocuri și corpul administrativ. 	Relații cu clienții: <ul style="list-style-type: none"> • Servicii de suport clienți online prin chat și email. • Suport dedicat pentru agenții imobiliari și utilizatori business cu pachete premium. • Recenzii și ratinguri despre clădiri de la locatarii actuali, contribuind la transparența platformei. Canale: <ul style="list-style-type: none"> • Site și aplicație web. • Social Media. • Parteneriate cu influenceri. • Promovare TV. • Promovare pe site-uri imobiliare. 	Segmente de piață vizate: <ul style="list-style-type: none"> • Oamenii care au nevoie de o nouă locuință. • Intreprinderi ce activează în industria imobiliară. • Bănci și instituții financiare •
Structura costurilor <ul style="list-style-type: none"> • Costuri legate de infrastructura IT: hosting pentru baza de date și serviciile web • Cheltuieli salariale • Costuri legate de chirie • Costuri legate de promovare, advertising 		Fluxuri de venituri <ul style="list-style-type: none"> • Abonamente pentru utilizatori frecvenți (intreprinderi ce activează în piața imobiliară) • Rapoarte individuale pentru imobiliare oferire statistici legate de imobiliară 		

Resurse umane:

- **Administratori:**

Sunt responsabili pentru coordonarea și conducerea generală a afacerii. Rolurile includ luarea deciziilor strategice, supravegherea operațiunilor zilnice, stabilirea parteneriatelor și asigurarea că obiectivele afacerii sunt atinse.

Mihai Negru: Rol generalist în administrarea companiei, cu accent pe dezvoltarea relațiilor cu partenerii cheie (instituții publice, agenții imobiliare, bănci) + jurist..

Adrian-George Dumitrache: Responsabil pentru aspectele tehnice și gestionarea echipei de dezvoltare IT.

Alexandru Calciu: Focalizat pe operațiunile financiare și administrative (buget, taxe, contabilitate).

- **Echipa Tehnică - Dezvoltatori IT:**

Sunt responsabili de dezvoltarea și întreținerea platformelor web și mobile:

Backend Developer (1 persoană): Gestionează serverele, baza de date, API-urile și infrastructura backend pentru funcționarea aplicației.

Frontend Developer (1 persoană): Creează interfața cu utilizatorii (UI/UX) pentru aplicația mobilă și site-ul web, asigurând o experiență accesibilă și prietenoasă.

Middleware Developer (1 persoană): Asigură integrarea între partea de backend și frontend, gestionând comunicarea între modulele aplicației.

- **Echipa de Ingineri pe Teren:**

Această echipă colectează datele necesare din teren (de exemplu, starea blocurilor, istoricul tehnic, fotografii relevante) și verifică validitatea acestora:

Colectarea informațiilor despre starea clădirilor (seismică, gaze, apă etc.).

Verificarea datelor existente pentru a le valida cu rapoartele oficiale.

Colaborarea(inițiată de administratori) cu autoritățile locale și instituțiile publice pentru obținerea datelor.

- **Support/Call center:**

Suport Clienți: Pentru a răspunde utilizatorilor și a gestiona eventualele probleme tehnice sau de acces.

- **Marketing și securitate:**

Marketing și Vânzări: Responsabil pentru promovarea aplicației și atragerea de clienți noi.

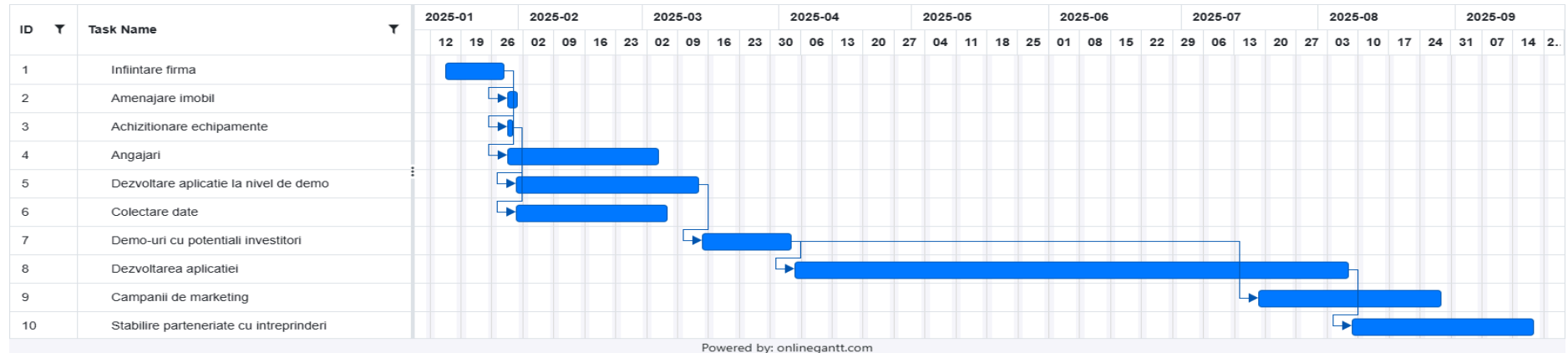
Specialiști în Confidențialitate și Securitate: Pentru a se asigura că datele utilizatorilor și ale blocurilor sunt protejate conform legislației

Riscuri

Nr	RISC	Probabilitate	Impact	Indice de risc
1	Neobținerea autorizațiilor necesare	2	5	10
2	Lipsa de acuratețe sau completitudinea datelor	1	4	4
3	Dificultăți tehnice în dezvoltarea platformei	2	5	10
4	Dificultăți în atragerea primilor clienți	2	3	6
5	Presiuni financiare din cauza costurilor operaționale	2	3	6
6	Retenția și recrutarea personalului calificat	2	2	4
7	Modificări legislative care afectează sectorul imobiliar	2	2	4
8	Defecțiuni în structura de servicii (baze de date, servere)	1	5	5
9	Solicitarea excesivă a echipei de ingineri de teren în privința colectării datelor	3	3	9
10	Incapabilitatea actualizării datelor despre blocuri după un anumit interval de timp	4	3	12

Nr	RISC	Probabilitate	Impact	Cadran	Strategia Aferentă
1	Neobținerea autorizațiilor necesare	2	5	Transferarea riscului către terți	Consultanță juridică și administrativă pentru obținerea autorizațiilor
2	Lipsa de acuratețe sau completitudinea datelor	1	4	Transferarea riscului către terți	Monitorizare continuă a calității datelor
3	Dificultăți tehnice în dezvoltarea platformei	2	5	Transferarea riscului către terți	Testare extensivă și mentenanță preventivă a platformei
4	Dificultăți în atragerea primilor clienți	2	3	Transferarea riscului către terți	Creșterea investițiilor în marketing și promovare
5	Presiuni financiare din cauza costurilor operaționale	2	3	Transferarea riscului către terți	Optimizarea costurilor și accesarea de finanțare externă
6	Retenția și recrutarea personalului calificat	2	2	Tolerarea riscului și impactul său	Crearea unui mediu de lucru atractiv pentru angajați
7	Modificări legislative care afectează sectorul imobiliar	2	2	Tolerarea riscului și impactul său	Monitorizarea legislației și adaptarea rapidă
8	Defecțiuni în structura de servicii (baze de date, servere)	1	5	Transferarea riscului către terți	Încheierea unui contract de mentenanță cu furnizori de servicii IT
9	Solicitarea excesivă a echipei de ingineri de teren în privința colectării datelor	3	3	Terminarea activității care generează riscul	Creșterea numărului de ingineri pe teren
10	Incapabilitatea actualizării datelor despre blocuri după un anumit interval de timp	4	3	Terminarea activității care generează riscul	Automatizarea procesului de actualizare a datelor

Gantt chart



Cod	Nume activitate	Data start	Data final	Dependente
1	Infiintare firma	15-01-2025	28-01-2025	-
2	Amenajare imobil	29-01-2025	31-01-2025	1
3	Achizitionare echipamente	29-01-2025	03-02-2025	1
4	Angajari	29-01-2025	04-03-2025	1
5	Dezvoltare aplicatie la nivel de demo	31-01-2025	13-03-2025	3
6	Colectare date	31-01-2025	06-03-2025	3
7	Demo-uri cu potentiali investitori	14-02-2025	03-03-2025	5
8	Dezvoltarea aplicatiei	04-04-2024	07-08-2025	5
9	Campanii de marketing	18-07-2025	28-08-2025	7
10	Stabilire parteneriate cu intreprinderi	08-08-2025	18-09-2025	8

Finanțarea proiectului

Nr	Surse finanțare	Suma (lei)	Pondere
1	Surse proprii	150000	5.4%
2	Credit	163799	5.8%
3	Investitori	2488650	88.8%
TOTAL		2802449	100%

Nr.	Element de investiție / Cheltuieli operaționale Denumire	Număr bucăți	Valoare unitară	Valoarea TVA (lei)	Valoarea totală
ACTIVE CORPORALE					
I	Cheltuieli cu bunurile de capital (active corporale) generate de investiție				
1	Laptop	10	5042	958	60000
2	Birouri	10	840	160	10000
3	Scaune	10	1008	192	12000
4	Monitoare	10	1933	367	23000
5	Server	5	21008	3992	125000
6	Mașină	2	27186	5165	64702
7	Tabletă	5	3529	671	21000
T	SUBTOTAL ACTIVE CORPORALE				315702

Nr. Crt.	Element de investiție / Cheltuieli operaționale Denumire	Număr bucăți	Valoare unitară	Valoarea TVA (lei)	Valoarea totală
II	Cheltuieli cu active necorporale generate de investiție				
1	Înființarea firmei	1	370	-	370
2	Windows 11 Pro	10	840	160	10000
3	Red Hat	5	1582	300	9410
4	SAP ERP S4HANA	1	593042	112678	705720
5	Oracle SQL	1	3954	751	4705
6	Salarii	15	10000	-	256395
T	SUBTOTAL ACTIVE NECORPORALE				986600

Dimensionare investiție

Nr. Crt.	Element de investiție / Cheltuieli operaționale Denumire	Număr bucăți	Valoare unitară	Valoarea TVA (lei)	Valoarea totală
III	Cheltuieli conexe investiției				
1	Utilități	1	5882	1118	7000
2	Chirii	1	10085	1915	12000
3	Amenajări imobil pentru desfășurarea de activități	1	21870	5130	27000
T	SUBTOTAL ACTIVE conexe investiție				46000

Dimensionare investiție

Nr. Crt.	Element de investiție / Cheltuieli operaționale Denumire	Număr bucăți	Valoare unitară	Valoarea TVA (lei)	Valoarea totală
IV	Cheltuieli cu implementarea investiției				
1	Cheltuieli de consultanță	1	8404	1596	10000
SUBTOTAL CHLTUIELI CU IMPLEMENTAREA INVESTIȚIEI					10000

Dimensionare investiție

TOTAL GENERAL	1358302
---------------	---------

Previzionarea vânzărilor

Vânzări	Luna 1	Luna 2	Luna 3	Luna 4	Luna 5	Luna 6	Luna 7	Luna 8	Luna 9	Luna 10	Luna 11	Luna 12	Total An 1
Bucăți vândute	20	50	100	120	140	180	300	500	1000	1300	1500	2000	7210
Prețul de vânzare rapoarte individuale (lei/buc)	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	500	0
Total rapoarte individuale	10000	25000	50000	60000	70000	90000	150000	250000	500000	650000	750000	100000	3605000
Bucăți vândute	1	2	5	6	3	2	3	4	5	2	1	2	36
Prețul de vânzare Abonamente (lei/an)	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	25000	
Total Abonamente	25000	50000	125000	150000	75000	50000	75000	100000	125000	50000	25000	50000	900000

