

# Urmăriți-l Ionuț!

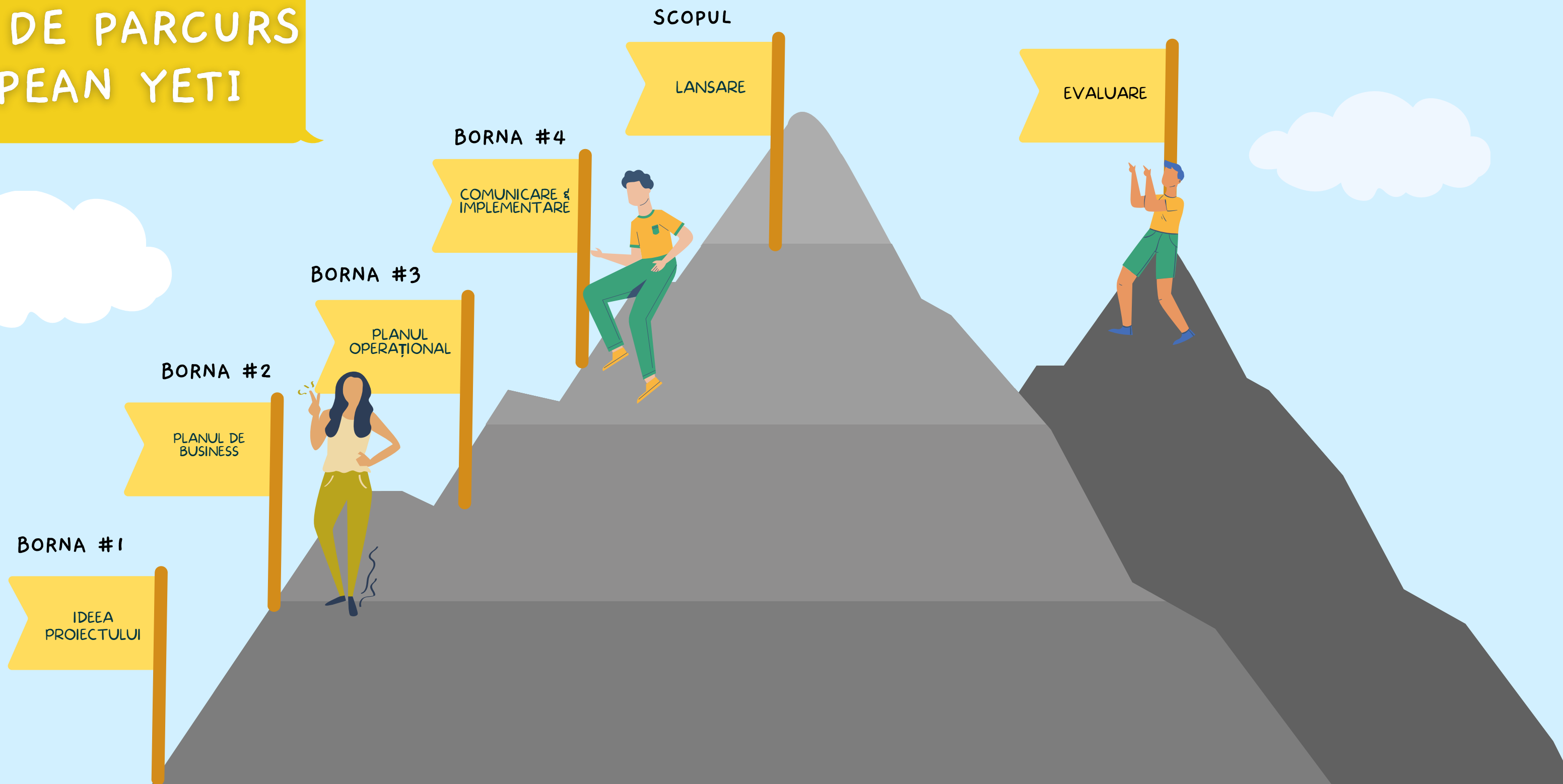


Ionuț este un tânăr sportiv care și-a petrecut toată viața făcând sport și activități în aer liber. El provine dintr-o familie care locuiește într-un mic sat din Delta Dunării. După ce și-a terminat cariera sportivă, Ionuț se întoarce acasă și se gândește să înceapă o afacere în domeniul sportului dar dorește ca, în același timp, să păstreze și să promoveze tradițiile locale. Ideea lui se învâрте în jurul caiacului, dar proiectul său își propune să ofere o întreagă experiență eco-turistică. Ionuț găzduiește turiștii în case renovate tradițional și oferă oaspeților mese tradiționale pe bază de pește. Activitatea principală pe care o oferă este excursia cu caiacul pe Canalele Dunării, dar se gândește să-și extindă proiectul oferind activități mai tipice precum: observarea păsărilor, pescuit, excursii cu barca pe lacuri și canale.

## Ideea de afacere

Pentru a oferi turiștilor o experiență unică și tradițională, Ionuț intenționează să ofere oaspeților pachete complete de călătorie, care să includă cazare, masă, activități sportive și alte obiceiuri locale, integrându-i în comunitatea locală prin participarea la serbări, festivități care sărbătorească cultura locală și națională. Pentru a face acest lucru, el se gândește să formeze diferite tipuri de parteneriate cu entități locale, cum ar fi furnizorii de cazare—pentru masa și cazarea oaspeților—cu asociații, ONG-uri, centre de tineret—pentru a discuta despre calendare de evenimente tradiționale, festivități și posibile asocieri de brand. De asemenea, el caută în mod constant trasee pentru turele de caiac și testează programe de călătorie prin care să poată include diferite tipuri de grupuri țintă - călătorii pentru familii, pentru începători, pentru cei mai experimentați și aventuroși și așa mai departe.

# FOAIA DE PARCURS EUROPEAN YETI



1

URMĂRIȚI-L PE IONUT ÎN TIMP  
CE VĂ GHIDEAZĂ PRIN  
CĂLĂTORIA LUI DE A ÎNFIINȚA  
O COMPANIE DE ECO-TURISM

2

FIECARE PAS VA IDENTIFICA  
DIFERITELE ETAPE PE CARE  
TREBUIE SĂ LE PARCURGEȚI  
PENTRU A VĂ ÎNCEPE  
AFACEREA

3

FIECARE PAS CONȚINE  
LINK-URI UTILE PENTRU A  
VĂ AJUTA SĂ VĂ  
CONECTAȚI CU AGENȚII ȘI  
REȚELE

4

UTILIZAȚI ACEASTĂ FOAIE  
DE PARCURS DREPT LISTĂ  
DE VERIFICARE A "BUNELOR  
PRACTICI"

# DEZVOLTAREA IDEII

## PASUL 1: NOTAȚI PE HÂRTIE

- (A) Dați un nume proiectului. Dacă nu vă puteți gândi la unul în 30 de secunde, numiți-l „proiectul meu” deocamdată. Numai acest act îl face mai real și numele poate fi oricând schimbat mai târziu. De acum încolo vă dezvoltati ideea de proiect
- (B) Notați câteva puncte care subliniază ideea. Consolidează ideea.
- (C) Creați un rezumat de câteva rânduri. Ceva care ar putea fi ușor și rapid explicat cuiva nefamiliarizat cu zona. Acest lucru va înlesni descrierea proiectul dvs.”

## PASUL 2: „DEFINIȚI PROIECTUL

- (A) Creați o introducere, un mijoc și o concluzie. Care este situația actuală, ce v-ar plăcea să faceți și cum ar arăta succesul
- (B) Finanțatori iubesc proiectele care sunt „definite”, adică proiectele care sunt clar identificabile, cu început clar, final clar, costuri clare și obiective clare
- (C) Estimați cât de mult ar putea dura acest proiect de la început până la sfârșit, există etape pe parcurs care ar putea ajuta la măsurarea progresului?
- (D) Prin ce este diferit acest proiect de ceea ce a fost înainte și/sau este în derulare?”

## PASUL 3: „ESTE REALIST?”

- (A) Înainte de a depune mult efort, este acest proiect realist? Dacă are nevoie de milioane de euro, mult teren sau mult timp de voluntariat... poate luați în considerare începerea la scară mai mică sau o alternativă. Ca regulă generală, cu cât proiectul este mai mare, cu atât este nevoie de mai multă pregătire
- (B) Identificați condițiile de promovare/eșec (de exemplu, criteriile de eligibilitate). Dacă proiectul dvs. se bazează pe o bucată fixă de teren sau persoană, ce se întâmplă dacă acestea nu sunt disponibile?
- (C) Luați în considerare riscurile cheie și cum ar putea fi abordate? Proiectul poate fi extins treptat?”

## PASUL 4: "PAS CU PAS

- (A) Care este primul pas necesar pentru realizarea proiectului? Care sunt următorii 2-3 pași?
- (B) Notați-l pe hârtie, folosiți o diagramă sau o hartă pentru a stabii ce s-ar întâmpla, folosiți săgeți etc.
- (C) Are nevoie de finanțare (dacă da, când)? Să presupunem că aveți finanțare, ce ați face?
- (D) Dacă nu sunteți siguri, evidențiați lacunele în informații și ceea ce trebuie să aflați (E) Cum/de unde ați putea obține aceste informații?”

## PASUL 8: „TEST + REVIZUIRE

- (A) Rugați pe cineva din exterior să privească proiectul și să ofere o nouă perspectivă
- (B) După revizuire, gândiți-vă cum ar putea fi proiectul mai bun? Mai mic/mai mare dacă este necesar?
- (C) Este proiectul încă o idee realistă în această etapă?
- (D) Care sunt lacunele? Mai este nevoie de informații?
- (E) Ce se întâmplă dacă proiectul este un succes sau un eșec? Care este moștenirea?”

## PASUL 7: "COSTURI

- (A) Cât va costa livrarea proiectului?
- (B) Dar timpul și valoarea în natură, au fost luate în considerare?
- (C) Cum rămâne cu taxele (de exemplu, TVA), ratele de schimb, taxele profesionale, comisioanele bancare etc.?”

## PASUL 6: "OPȚIUNI

- (A) Acest proiect are loc deja într-o zonă mai largă?
- (B) Ar înlocui un proiect existent? prin ce se diferențiază?
- (C) Ce opțiuni există pentru a-l livra (de exemplu, scară diferită, locație, focus etc.)?
- (D) De ce opțiunea propusă este cea mai bună, luând în considerare toate lucrurile?”

## PASUL 5: "CARE

- (A) Cine va coordona proiectul? Cine ar semna cererea și scrisoarea de ofertă? (B) Cine ar trebui să fie implicat pentru ca acest lucru să se întâmple? Aveți nevoie de parteneri? Cine, ce, când, de ce și cum - Puneți întrebări (C) Cum/unde ar fi marketizat proiectul? Cum ați obține participanți/cienți? (D) Cum ar fi implementat proiectul? din perspectiva bugetului, a timpului și în întregime? (E) Scurtă trecere în revistă a constatărilor până în prezent, sunt necesare modificări?”

(12 LUNI)



# PLANUL DE BUSINESS

„Un plan de afaceri poate fi compus din șapte secțiuni, care sunt esențiale pentru a vă detalia afacerea. Cele mai bune planuri de afaceri sunt scrise în paragrafe scurte, folosind un limbaj clar și concis. Veți folosi un plan de afaceri pentru a vă vinde afacerea investitorilor, pentru a vă califica afacerea pentru împrumuturi și multe altele. Un plan solid este întotdeauna util și, de asemenea, vă poate ajuta să vă mențineți acțiunile ca proprietari de afaceri pe drumul cel bun.”

ASIGURAȚI-VĂ CĂ FIECARE INFORMAȚIE INSERATĂ ESTE DESTINATĂ SUSȚINERII PLANURILOR VOASTRE DE AFACERI.

## LINKURI UTILE

- Informații cu privire la posibilitățile de finanțare pe care le pot obține tinerii  
<https://oportunitati-ue.gov.ro/en/erasmus-tineret/>
- Modele de plan de afaceri  
<https://www.startupcafe.ro/idei-si-antreprenori/structura-plan-de-afaceri-model.htm>
- [https://www.academia.edu/7370525/Modele\\_planuri\\_de\\_afaceri](https://www.academia.edu/7370525/Modele_planuri_de_afaceri)
- Modele de cercetare de piață  
<https://startarium.ro/articol/template-analiza-de-piata>
- [https://www.academia.edu/6435026/TEMA\\_3\\_Metodele\\_de\\_cercetare\\_%C3%AE\\_n\\_marketing](https://www.academia.edu/6435026/TEMA_3_Metodele_de_cercetare_%C3%AE_n_marketing)
- 'Infiintare firma; Informații cu privire la pașii necesari :  
<https://startarium.ro/articol/cum-infiintezi-o-firma>
- Template-uri pentru formularele de înregistrare:  
<https://www.startupcafe.ro/infiintare-firma-srl-pfa-romania.htm>



## CUM SĂ SCRII UN PLAN DE BUSINESS

### PASUL 1: SCRIEȚI UN SUMAR EXECUTIV

- „Prezentați afacerea și explicați de ce contează să includeți un rezumat de top al planului și modelului vostru de operare”

### PASUL 3: PIAȚA ȘI ANALIZA COMPETIȚIEI

- „Descrieți industria în care va funcționa afacerea voastră și evidențiați oportunitățile de care veți profita.
- Ați făcut cercetări de piață?
- Identificați-vă concurenții”

### PASUL 5: DESCRIEREA PRODUSULUI

- „discutați în detaliu ce veți vinde sau oferi
- Această secțiune va fi probabil puțin mai lungă decât celelalte din cauza importanței sale”

### PASUL 7: ANALIZA FINANCIARĂ ȘI PROIEȚII

- orice informații rămase, cum ar fi licențe, diagrame sau orice altceva care nu s-a putut încadra organic în plan în altă parte, nu ezitați să le includeți aici.

### PASUL 2: SCRIEȚI O DESCRIERE A AFACERII VOASTRE

- Descrieți afacerea
- Care este oportunitatea pe care afacerea voastră o valorifică?
- Care este grupul țintă?
- Evidențiați prin ce se diferențiază afacerea voastră

### STEG 4: VERKSAMHETSSTRUKTUR

- „Cum va funcționa afacerea voastră zilnic?
- Care este structura juridică a afacerii voastre?
- Evidențiați persoanele implicate și valoare adăugată”

### PASUL 6: STRÂNGEȚI CAPITAL

- Dacă intenționați ca un potențial investitor sau creditor să citească acest lucru, veți dori să includeți aici o secțiune în solicitarea voastră de finanțare

### PASUL 8: ANEXE

- orice informații rămase, cum ar fi licențe, diagrame sau orice altceva care nu a putut fi încadrat organic în plan în altă parte, nu ezitați să le includeți aici.

# RESURSE OPERAȚIONALE (6 LUNI)

ALOCAȚI TIMP PENTRU A IDENTIFICA RESURSELE DE CARE AVEȚI NEVOIE PENTRU FUNCȚIONAREA DE ZI CU ZI. CU CINE LUCRAȚI? UNDE VA AVEA LOC AFACEREA VOASTRĂ? DE CE ECHIPAMENTE AVEȚI NEVOIE?

## RESURSE FINANCIARE

ACESTEA POT PROVENI DIN REZERVELE PERSONALE, ÎMPRUMUTURI/LINII DE CREDIT, INVESTITORI PRIVAȚI SAU GRANTURI ȘI FINANȚARE GUVERNAMENTALĂ.

INFORMAȚII GENERALE CU PRIVIRE LA LEGISLATIA MUNCII:  
<https://legislatiamuncii.manager.ro/Informatii-generale-cu-privire-la>

PROTECTIA MUNCII:  
<https://www.iprotectiamuncii.ro/codul-muncii-actualizat-2022>

PORTALUL DE PLATA A TAXELOR SI IMPOZITELOR  
<https://www.ghiseul.ro/ghiseul/public/>



## RESURSE MATERIALE

FIE CĂ VORBIM DE O MICĂ AFACERE DE APARTAMENT SAU O OPERAȚIUNE DE VÂNZARE CU AMĂNUNTUL CU MAI MULTE LOCAȚII, FIECARE ORGANIZAȚIE TREBUIE SĂ AIBĂ RESURSELE FIZICE ADECVATE PENTRU A SUPRAVIETUI. ACEASTA INCLUDE UN SPAȚIU DE LUCRU ADECVAT, LINIE TELEFONICĂ FUNCȚIONALĂ, SISTEME INFORMAȚIONALE ADECVATE ȘI MATERIALE DE MARKETING EFICIENTE.

## RESURSE EDUCAȚIONALE

PRIN ANALIZA CONCURENȚEI ȘI DOBÂNDIREA DE CUNOȘȚINȚE APROFUNDATE DESPRE INDUSTRIA VOASTRĂ, VEȚI LUA DECIZII MAI INTELIGENTE ÎN AFACERI. RESURSELE EDUCAȚIONALE POT FI GĂSITE PRIN INTERMEDIUL ASOCIAȚIILOR PROFESIONALE DE COMERȚ, AL CAMEREI DE COMERȚ LOCALĂ, PRECUM ȘI PRIN INTERMEDIUL ADMINISTRAȚIILOR PENTRU AFACERI MICI.

## RESURSE UMANE

SUCESUL UNEI ORGANIZAȚII DEPINDE ÎN MARE MĂSURĂ DE TALENTUL ȘI PUTEREA ANGAJAȚILOR SĂI

## RESURSE EMOȚIONALE

DEMARAREA UNEI AFACERI POATE FI UN FACTOR STRESANT PENTRU UN ANTREPRENOR PENTRU A VĂ MENȚINE SĂNĂTATEA MENTALĂ, PRECUM ȘI PENTRU A RĂMÂNE MOTIVAȚI, ESTE IMPORTANT SĂ AVEȚI DREPT SPRIJIN O ECHIPĂ CARE SĂ VĂ OFERE ÎNDRUMĂRI ȘI SPRIJIN, ÎN FUNCȚIE DE NECESITĂȚI. ACEASTĂ ECHIPĂ POATE FI COMPUSĂ DIN PRIETENI, FAMILIE, MENTORI SAU GRUPURI PROFESIONALE.

# COMUNICARE ȘI IMPLEMENTARE

## (3 LUNI)

„ODATĂ CE AVEȚI PREGĂTITĂ IDEEA PRIVIND CREAREA ȘI VÂNZAREA UNUI PRODUS SAU SERVICIU ȘI VĂ PREGĂTIȚI SĂ LANSAȚI COMPANIA, URMĂTORUL PAS ESTE SĂ VĂ CONECTAȚII CU PUBLICUL ȘI SĂ ÎNCEPEȚI SĂ-I ATRAGEȚI ATENȚIA. PENTRU ACEST LUCRU AVEȚI NEVOIE DE UN PLAN DE COMUNICARE ȘI IMPLEMENTARE.

INDIFERENT DACĂ DORIȚI SĂ CÂȘTIGAȚI CREDIBILITATE PRIN CANALELE DE SOCIAL MEDIA, SĂ VĂ CONECTAȚI CU O COMUNITATE SAU O REȚEA SAU SĂ DESCHIDEȚI POTENȚIALE FLUXURI DE FINANȚARE, PLANUL DE COMUNICARE POTRIVIT VĂ POATE AJUTA SĂ OBTINEȚI CONȘTIENȚIZAREA ȘI RECUNOAȘTEREA DE CARE AVEȚI NEVOIE PENTRU A CONSTRUI SUCCESUL COMPANIEI VOASTRE”

### PROMOVARE ȘI MARKETING

- „CONCENTRAȚI-VĂ PE PUBLIC
- SĂ FIE MEMORABIL
- DESCHIDEȚI CONVERSAȚII”

### CONFIGURAȚI PREZENȚA ONLINE

- „CONSTRUIȚI O LISTĂ DE E-MAILURI.
- DESCHIDEȚI UN SITE WEB/CONT SOCIAL
- DEZVOLTAȚI RELAȚII”

### IDENTITATEA BRANDULUI

- CREAȚI VALOARE ADĂUGATĂ
- FIȚI PREZENȚI ÎN MEDIUL PUBLICULUI
- FIȚI CREATIVI

### FINANȚARE

- „FIȚI PE DEPLIN TRANSPARENȚI PENTRU A VĂ CONSTRUI CREDIBILITATEA
- COMUNICAȚI DES ȘI DEVREME CU PUBLICUL ȚINTĂ
- CERCETAȚI ȘI FIȚI PREZENTAȚI”

### CONECTAREA CU REȚELE ȘI COMUNITATEA

- <https://asociatiaaer.ro/reteaua-nationala-de-destinatii-de-ecoturism/>
- <https://www.environmentalpartnership.org/Home.aspx>
- [http://www.repf.ro/index.php\\_](http://www.repf.ro/index.php_)

# LANSAREA

## PASUL CHEIE

ODATĂ CE VĂ DESCHIDEȚI AFACEREA PUBLICULUI, ESTE BINE SĂ PLANIFICAȚI UN EVENIMENT PENTRU A ADUCE LA UN LOC PUBLICUL INTERESAT PE CARE SĂ-I CUNOAȘTEȚI LA UN NIVEL MAI PERSONAL. ESTE O OPORTUNITATE GROZAVĂ DE A SĂRBĂTORI OAMENII ȘI ORGANIZAȚIILE CARE V-AU AJUTAT SĂ ÎNCEPEȚI.

## INSTRUMENTE DE CONTABILITATE ȘI SOLUȚII

- „LUAȚI ÎN CONSIDERARE EXPERIENȚA DE CARE DISPUNEȚI. AȚI MAI LUCRAT CU UN SOFTWARE DE CONTABILITATE? DACĂ DA, CE V-A PLĂCUT/ NU V-A PLACUT?
- AVEȚI CONEXIUNE LA INTERNET?
- SOFTWARE BAZAT PE CLOUD DACĂ ESTE UȘOR DE UTILIZAT, DAR DE OBICEI NECESITĂ ACCES LA INTERNET PENTRU A FUNCȚIONA.
- AVEȚI FONDURI PENTRU A PLĂTI LUNAR PENTRU ACEASTĂ APLICAȚIE SAU AȚI CUMPĂRA-O ÎN AVANS?
- GÂNDIȚI-VĂ LA INTEGRARE. AR FI UTIL CA ACEST SOFTWARE SĂ SE INTEGREZE CU PROGRAMELE PE CARE LE UTILIZAȚI?
- TESTAȚI ÎNAINTE DE A CUMPĂRA. MAJORITATEA FURNIZORILOR VOR OFERI O PROBĂ DE 30 DE ZILE. VEDEȚI CUM VA FUNCȚIONA ASTA PENTRU VOI. DACĂ PUTEȚI, DISCUȚAȚI CU UN CONTABIL PENTRU SPRIJIN ȘI ÎNDRUMARE.”

## CREAȚI INSTRUMENTE PENTRU MĂSURAREA PERFORMANȚEI

- „CUM VEȚI FI LA CURENȚ CU SARCINILE ȘI OPERAȚIUNILE DE ZI CU ZI?
- CREAȚI INSTRUMENTE ȘI PROCESSE PENTRU A RĂMÂNE LA CURENȚ CU AFACEREA VOASTRĂ”

## ÎMPĂRTĂȘIȚI EXPERIENȚA

- „INFORMAȚI PUBLICUL PRIVIND EVOLUȚIA LUCRURILOR.
- ATRAGEȚI INTERES ȘI CONSTRUIȚI-VĂ O BAZA DE CLIEȚI, CREAȚI COLABORĂRI ȘI EVENIMENTE PENTRU A IMPLICA PUBLICUL”

## PLAN DE EVALUARE

- „DEZVOLTAȚI UN MODEL CONCEPTUAL AL PROIECTULUI ȘI IDENTIFICAȚI PUNCTELE CHEIE DE EVALUARE.
- CREAȚI ÎNTREBĂRI DE EVALUARE ȘI DEFINIȚI REZULTATE MĂSURABILE CARE POT FI ÎMPĂRȚITE PE TERMEN SCURT ȘI PE TERMEN LUNG.
- DEZVOLTAȚI UN PLAN DE EVALUARE ADECVAT. O EVALUARE DE SUCCES EVIDENȚIAZĂ CELE MAI UTILE INFORMAȚII DESPRE OBIECTIVELE PROIECTULUI ȘI ABORDEAZĂ DEFICIENȚELE ACESTUIA.
- COLECTAȚI DATE.
- CREAȚI O ANALIZĂ A DATELOR PENTRU A VEDEA CUM A CRESCUT COMPANIA ȘI ZONELE PE CARE VĂ PUTEȚI CONCENTRA CA SĂ PROGRESAȚI ”



# GRANSKNING OCH REVIZUIRE ȘI EVALUARE



## REVIZUIREA PLANULUI DE AFACERI

„ARUNCAȚI O PRIVIRE LA PLANUL DE AFACERI INIȚIAL ȘI VERIFICAȚI UNDE AȚI AJUNS. CUM MERGE AFACEREA VOASTRĂ?”

## FACETI REFERIRE LA PLANUL DE EVALUARE PE CARE L-AȚI CREAT

„ARUNCAȚI O PRIVIRE LA PLANUL DE EVALUARE ȘI VERIFICAȚI AFACEREA. CE OBIECTIVE PUTEȚI CREA PENTRU URMĂTOAREA PERIOADĂ DE EVALUARE?”



# European Yes!



Co-funded by the  
Erasmus+ Programme  
of the European Union



The European Commission's support for the production of this publication does not constitute an endorsement of the contents, which reflect the views only of the authors, and the Commission cannot be held responsible for any use which may be made of the information contained therein

