PARASCHEVA.RO

GHID INFORMATIV

privind accesarea de finanțare parțială sau GRANT

CUPRINS

Descrierea afacerii
Definirea pieței
Necesar (echipamente și angajați)
Strategia de marketing și vânzări
Furnizori de materii prime
Proiecții financiare
Organigrama managerială

PREZENTARE PERSONALA

DESCRIEREA AFACEII

- Date de identificare aplicant sau/și societate comercială. Cazier fiscal sau/și judiciar.
- Expune 3 valori și 3 principii de care ți cont în viață. Expune 3 lucruri „ne-negociabile”.
- Viziunea ta pe termen mediu și lung.
- Citatul care te definește.
- Semnătură electronică obligatorie.

DESCRIEREA AFACERII

Denumirea societății și toate datele dacă există

Prezentarea unei sinteze scurte a afacerii

Prezentarea unor recomandări anterioare

Ce vei face dacă nu ți se aprobă la finanțare modelul propus

DEFINIREA PIEȚEI

ANALIZA DE PIAȚĂ ȘI NU NUMAI

- Prezintă date concrete în urma Google Trends.
- Prezintă concurența/competitorii.
- Care sunt problemele identificate și care sunt soluțiile propuse.
  Cu ce ești diferit în afară de brand (oferta ta unică).
- Ce garanții poți să oferi pieței.
- Experiența ta anterioară în acest segment de piață (sau altul).
  De ce vrei să faci acest business (Foarte important).



NECESAR

ECHIPAMENTE/STOCURI/ANGAJAȚI

- De ce echipamente ai nevoie
- Ce sume de bani ai nevoie pentru echiparea businessului Ce stoc de marfă ai nevoie și cât costă
- Ce resurse umane ai nevoie și cine se va ocupa de asta Cât costă angajatul/angajatii propuși
- Deții ceva util afacerii tale în prezent: *spațiu/laptop/imprimantă/autovehicol etc





STRATEGIA DE MARKETING
ȘI DE VÂNZĂRI



PLANUL DE MARKETING

- Avatarul de Client și Profilul Clientului ideal.
- Cum îi faci pe potențialii clienți să audă de tine?
- Care sunt soluțiile la problemele potențialilor clienți?
- Ce modele de promovare alegi (AIDA, Gratuități etc)?
- Cât vrei să aloci la testarea campaniilor din buget?
- Ce afilieri vei face?
- Vei face Teasing sau BUZZ-marketing? (necesită aprobare) Cum vei face PR sau Advertising după 6/12 luni?
- Cum îți vei fideliza clienții?
- Ce vrei să știe un client când va auzi întâmplător de tine?

URMEAZĂ ÎN ORDINE DE LA STÂNGA LA DREAPTA PAȘII (ÎNTREBĂRILE), ȘI NU VEI DA GREȘ



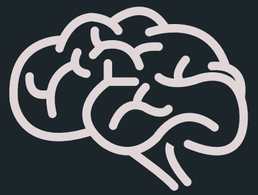
Cine e clientul tău
*fa o listă



Unde? îl găsesc in număr cât mai mare



De ce
*să cumperere de la tine și nu de la concurență



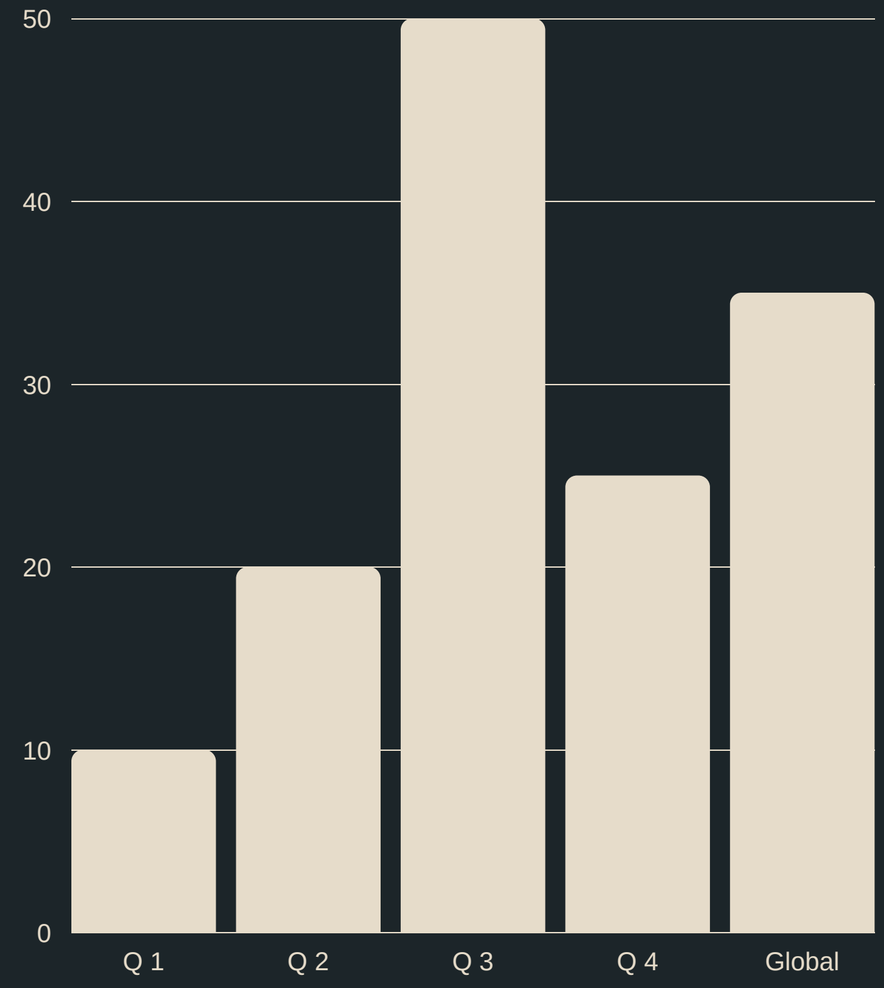
Când îl găsești cu bani la el



Cum mă promovez

STRATEGIA DE VÂNZĂRI

Care este oferta ta unică prin care oferi valoare
Cu ce ești diferit în acest tip de vânzări (USP)
Ce câștigă cineva dacă cumpără de la tine
Ce pierde un potențial client daca nu cumpără de la tine Ce spun alții despre produsul/serviciul tău
Care sunt punctele tale comune cu clienții tăi (potențiali) Ce oferi gratuit
Prezinta un dezavantaj al businessului tău
Ce garanții le oferi cumpărătorilor tăi
Cum pregătești vânzările/funnel-uri



Furnizor de materii prime



PRODUCĂTOR

Doresc să îmi cumpăr echipamente cu care să produc produse cu brand-ul



RETAIL/LOAN

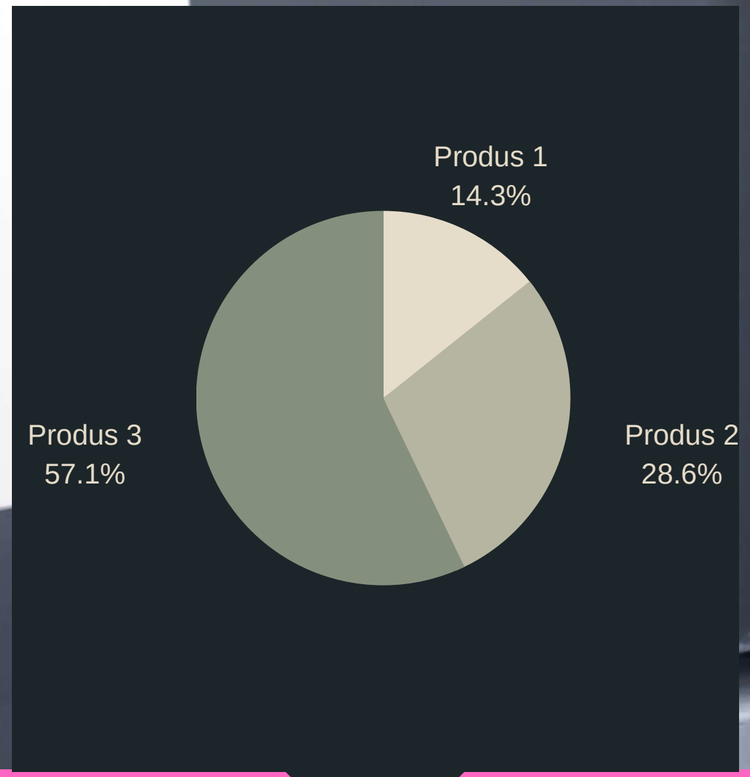
Alții produc pentru mine (producție în loan), și eu doar de comercializez

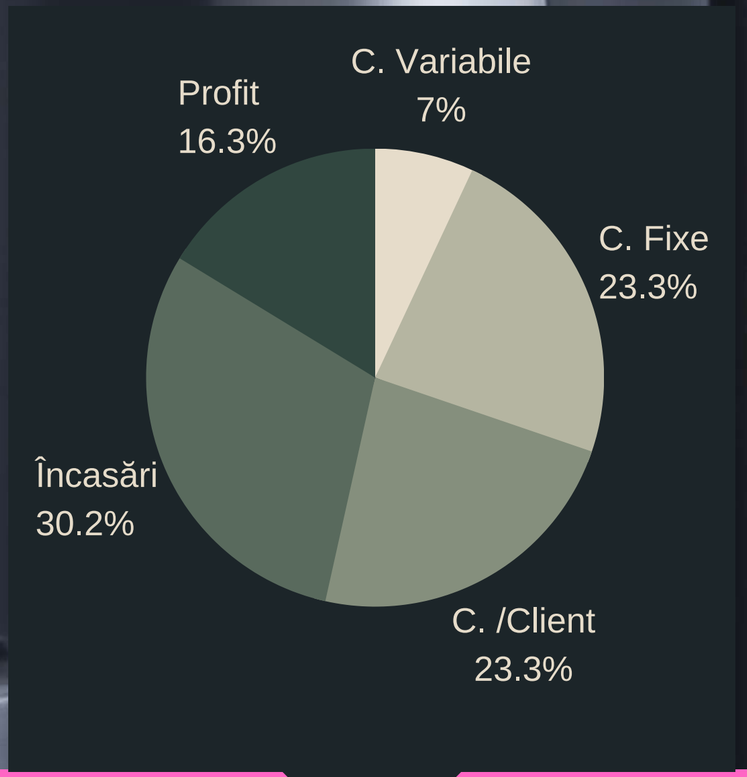


SERVICII

Agenție imobiliară
Cafenea/Simigerie
Aplicție mobilă etc

PROIECȚII FINANCIARE





PREZINTĂ PROIECT DE MVP ȘI MMP

PREZINTĂ UN P&L ESTIMATIV

Organigrama Managerială / Bugete

CEO 2,5%

BRANDING	COMERCIAL	ECONOMIC	FINANCIAR
• cercetare & dezvoltare • design & cvontent • IT & tracking • P.R.	• marketing • vanzari • training • customer care	• achiziții • utilități • servicii • H.R.	• agent încasări și plăți • contabilitate & arhivă • juridic & secretariat • financiar & fiscal

POSTURI/ROLURI ÎN 6 LUNI / 18 LUNI / 36 LUNI

NU este necesar să atingi toate punctele propuse, ideea e sa atingi cât mal multe și să fi relevant /coerent.

Aici e important să fi tu însuți deoarece noi suntem în căutarea caracterelor în primă fază și apoi a abilităților.





ORIENTEAZĂ-TE CA AFACERE

MICRO

- tricouri/bluze
- brichete
- pixuri
- calendare
- lumînări
- agende
- obiecte de decor
- (loc pentru idei)

MICI

- marțișoare
- curele/pomonee
- pușculițe
- genți/plase
- huse telefoane
- compoturi
- paratrăznete
- caiete

MEDII

- fețe de masă
- fețe de pernă+
- produse de post
- produse românești
- odorizante auto
- magneți
- cafenea
- dulciuri/saleuri

MARI

- apă/pâine
- lactate
- vin/cafea
- sare/piper
- ceai/tincturi
- ulei/orez
- făinoase
- benzinărie

MOONING

- joc video
- aplicație smart
- trilogie (film)
- Parc (diverse)
- crypto/blockchain/ metaverse
- rebranding franciza existentă



PARASCHEVA OFFICIAL

Discord pentru persoane fizice

POȘTĂ ELECTRONICĂ B2B

office@parascheva.ro

Tel / WHATSUP

+40 771 21 77 61