



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSOANELOR VĂRSTNICE  
AMPOSDRU



Fondul Social European  
POSDRU 2007-2013



Instrumente Structurale  
2007-2013



GUVERNUL ROMÂNIEI  
MINISTERUL MUNCII, FAMILIEI,  
PROTECȚIEI SOCIALE ȘI  
PERSOANELOR VĂRSTNICE  
Organismul Intermediar Regional  
POSDRU Regiunea Sud-Est



UNIVERSITATEA POLITEHNICA  
DIN BUCUREȘTI

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea Resurselor Umane 2007 – 2013  
**Investește în oameni!**

Octombrie 2013

CENTRUL DE ASISTENȚĂ ANTREPRENORIALĂ  
Universitatea POLITEHNICA din București

Proiect POSDRU/92/3.1/S/62353  
“DEZVOLTAREA COMPETENȚELOR  
ANTREPRENORIALE – o alternativă  
eficientă de adaptare la piața muncii  
în societatea informațională”

## Newsletter nr. 14

Antreprenoriatul românesc:  
Profit în piața de business

### CUPRINS

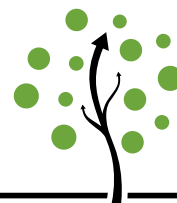
*Vești bune:  
profitul net al companiilor deținute de  
antreprenorii români este în urcare*

*Cum identificăm piața țintă?*

*Workshop  
„Primii pași în afacerea ta online”  
eveniment de networking*



CENTRUL DE  
CONSILIERE ȘI  
ORIENTARE ÎN  
CARIERĂ



Dezvoltarea Competențelor  
Antreprenoriale

## Vești bune:

### profitul net al companiilor deținute de antreprenorii români este în urcare



Companiile deținute de antreprenorii români au înregistrat anul trecut un profit net agregat de 7,2 miliarde de lei, în creștere cu 14,2% față de 2011, în timp ce afacerile totale au urcat cu 9% la 183 miliarde de lei, potrivit unui studiu realizat în cadrul programului "Campioni în Business", citat de Mediafax.

Sursa: [www.wall-street.ro](http://www.wall-street.ro)

Conform datelor analizate în cadrul programului antreprenorial "Campioni în Business", domeniile în care antreprenorii înregistrează cele mai mari valori ale cifrei de afaceri agregate sunt comerțul cu ridicata (55,2 miliarde lei cifra de afaceri în 2012, sau 30% din total și 429 companii), construcțiile (15,2 miliarde lei cifra de afaceri în 2012, sau 8,3% în total și 160 companii), comerț cu amănuntul, agricultura și cel alimentar.

Enterprise Investors, BCR, PwC România și Asociația Triple Helix, în parteneriat cu Ziarul Financiar au lansat o nouă ediție a "Campioni în Business", program dedicat antreprenoriatului, care descoperă, promovează și premiază cei mai de succes antreprenori români.

Potrivit analizei "Campioni în business", o companie antreprenorială dintre cele analizate în studiu a avut în 2012, în medie, o cifră de afaceri de 117 milioane lei, profit net de 4,6 milioane lei, 258 de salariați, o rată a profitului brut de 4,69%, o cifră de afaceri per salariat de 454.000 lei (în creștere cu circa 3% față de 2011) și un profit brut per salariat de 21.300 lei (în creștere cu 5,7%).

"În ciuda unui context economic dificil, cele mai mari companii antreprenoriale din România au avut o performanță bună anul trecut. Motoarele economiei au fost companiile din retail (creștere cu 19,3% a cifrei de afaceri), energie (+13,8%) și producția de echipamente IT și electrice (+13,2%). Acest lucru arată potențialul ridicat pe care îl are capitalul românesc și dinamismul companiilor antreprenoriale locale", a declarat Ionuț Simion, Partener, lider servicii de consultanță fiscală pentru antreprenori, PwC România.

Regiunea cu cel mai mare ritm de creștere a cifrei de afaceri în 2012 față de 2011 este Transilvania (11,3%), urmată de Muntenia (8,8%) și Moldova (5%). Regiunea cu cea mai mare rată a profitului brut este Moldova (5,41%), urmată de Transilvania (4,73%) și Muntenia (4,52%). Cea mai mare cifră de afaceri per salariat se înregistrează în Muntenia (503.000 lei), iar cea mai mare valoare a profitului brut per salariat în Moldova (23.500 lei).

Clasamentul "Campioni în Business" se bazează pe analiza performanței financiare a celor mai mari 3.000 de companii din România, dintre care companiile deținute de antreprenori români reprezintă mai mult de jumătate (1.563), acestea fiind totodată și printre cei mai mari angajatori din România, având în total peste 400.000 de angajați (în creștere față de 2011).

"În mijlocul unei crize economice și de încredere prelungite, soluția este să încurajăm afacerile solide din economia reală, pentru că ele înseamnă creștere, locuri de muncă și, în final, prosperitate pentru România. Susținem creșterea sănătoasă și suntem alături de cei care au curajul, inteligența și forța de muncă să dezvolte afaceri solide. Campionii în business sunt exemplul că angajamentul maxim față de propria afacere este una dintre cele mai puternice garanții pe care o pot oferi antreprenorii unei bănci. Avem deschidere maximă la rândul nostru pentru acești antreprenori vizionari care înțeleg relația cu banca în logica unui parteneriat responsabil și echilibrat" a declarat Sergiu Manea, vicepreședinte corporate BCR.

Totodată, antreprenorii români analizați de noi și-au crescut numărul de angajați cu 6% în 2012 comparativ cu anul precedent.



# Cum identificăm piața țintă?



*Piața țintă este un element esențial oricărui program de marketing, fiind unul dintre elementele constituente ale planului de afaceri. Mult prea des, însă, segmentarea acesteia este făcută superficial.*

*Consecințele se răsfrâng asupra proiecțiilor financiare și pot contribui la estimări incorecte.*

O piață țintă reprezintă grupul de oameni care îți vor cumpăra produsul, anume aceia pentru care ceea ce oferi tu rezolvă o nevoie, oferind, în același timp, un câștig. Definirea acesteia implică un proces de segmentare, menit să determine mărimea și valoarea pieței în funcție de anumiți factori. Ca antreprenor, urmărești un anumit sector din piață, spre deosebire de totalitatea vânzărilor dintr-un anumit sector de activitate. Țintești un procentaj dintr-o nișă.

Astfel, trebuie să definești în detaliu caracteristicile amplasamentului cumpărătorului. Intuiția vagă, exemplificată, să zicem, printr-o definiție precum: bărbați și femei ingineri, este insuficientă. Ideal este ca produsul sau serviciul să obțină un procent semnificativ din vânzări.

**Criteriile** de care se ține cont pentru a obține o descriere mai aproape de adevăr sunt:

**Geografie** – care este locația unde activează afacerea: național, regional, etc. (România, București, regiunea de Sud-Est);

**Industrie** – care este industria căreia se adresează afacerea: oțel, agricultură, comerț cu amănuntul, etc.;

**Aplicabilitate** – ce domeniu din sector acoperă tehnologia (spre exemplu, dacă produce software pentru comerțul cu amănuntul, poate fi vorba despre un anumit program de baze de date);

**Tipul de afacere** – comportamentele diferite ale persoanelor fizice și juridice, cât și puterea lor de cumpărare, determină necesitatea identificării tipului de afacere – B2B (business to business) sau B2C (business to consumer) – căreia se va adresa start-upul;

**Nivelul** – vei produce produse/servicii de lux sau vei alege să te direcționezi către consumul mai larg?

Importanța crucială a segmentării o reprezintă posibilitatea de a dezvolta produse și servicii potrivite atât pieței, cât și consumatorilor, și a modului celui mai eficient pentru a ajunge la ei.

# Workshop

În cadrul proiectului -

**„Dezvoltarea oportunităților antreprenoriale, o alternativă eficientă de adaptare la piața muncii în societatea informațională”**

- vă invităm la ultimul eveniment de networking din cadrul unei serii de opt workshop-uri dedicate antreprenoriatului și inițiativelor de start-up.

Dacă evenimentul anterior s-a referit în special la primii pași de acțiune, care trebuie parcurși pentru inițierea unei afaceri online, această sesiune este dedicată găsirii de soluții creative prin Business Coaching și deprinderii mentalității de antreprenor și a modalităților de depășire a blocajelor care apar pe parcursul derulării acestei afaceri.

*Modulul de **Business Coaching** va fi dedicat în special antrenamentului!*

Prezentul workshop este ultimul dintr-o serie de evenimente de networking organizate în cadrul proiectului **”Dezvoltarea Competențelor Antreprenoriale – o alternativă eficientă de adaptare la piața muncii în societatea informațională”** POSDRU 92/3.1/S/62353 și este dedicat persoanelor cu rezidența în următoarele zone (**București, Ilfov, Ialomița, Giurgiu, Teleorman, Călărași, Prahova, Dâmbovița, Argeș**). Costurile acestui workshop vor fi suportate integral din bugetul proiectului.

**5 noiembrie 2013**

Clubul Țăranului, Muzeul Țăranului Român  
în intervalul orar 17.00-21.00,

workshop

**Primii pași  
în afacerea  
ta online**



# Primii pași în afacerea ta online

eveniment de  
**networking**

## Cum se va derula workshop-ul?

- Ți se vor prezenta și explica elementele de bază ale coaching-ului
- Vei fi pus să aplici, astfel încât să capeți abilitatea de a face "auto-coaching" de fiecare dată când vei căuta o soluție la problemele tale
- Vei primi un feedback obiectiv din partea trainerilor **Daniel Zărnescu** și **Grațian Sonu** precum și din partea participanților

## Avantajele aplicării auto-coaching-ului:

- îmbunătățiri vizibile în performanța de a-ți îndeplini obiectivele (găsești soluții în a le atinge)
- soluții concrete atunci când întâmpini o problemă sau blocaj profesional ori emoțional
- creativitate și deschidere spre o evoluție personală ascendentă
- control emoțional cu mult îmbunătățit
- încredere în sine ridicată în contexte defavorabile
- relații interumane de calitate, prin înțelegerea situațiilor conflictuale, când apar, dar și prin stingerea lor
- abilități de comunicare îmbunătățite, atât pe parte profesională, cât și în relația cu cei apropiați

Cea mai bună abilitate pe care o poți căpăta pentru a depăși blocajele este **abilitatea de coaching!**

**Înscrie-te până în data de 04.11.2013! Vor avea prioritate persoanele care au participat la workshop-ul initial "Primii pași în afacerea ta".**

**Atenție!** *Doar 50 de locuri disponibile!*

**Înscrie-te aici:**

[https://docs.google.com/forms/d/1YzuCZbioo7EogTqQ\\_\\_Y\\_4yAdcvPqmZFvL2KTxRZd6Zo/viewform](https://docs.google.com/forms/d/1YzuCZbioo7EogTqQ__Y_4yAdcvPqmZFvL2KTxRZd6Zo/viewform)



**Centrul de Asistență Antreprenorială**

Centru.consiliere@upb.ro  
Telefon: 021 402 83 02  
[www.antreprenor.upb.ro](http://www.antreprenor.upb.ro)

## **Investește în oameni!**

Proiect cofinanțat din Fondul Social European  
prin Programul Operațional Sectorial Dezvoltarea  
Resurselor Umane 2007-2013

**"Dezvoltarea competențelor antreprenoriale - o  
alternativă eficientă de adaptare  
la piața muncii în societatea informațională"**