

Model de plan de afaceri

Date de identificare:

1. Numele firmei: Work&Study
2. Cod unic de înregistrare: 17562631
3. Forma juridică de constituire: Societate cu Răspundere Limitată (SRL)
4. Activitatea principală a societății și codul CAEN al activității principale: **7810 – Activități ale agenților de plasare a forței de muncă**
5. Natura capitalului social:

Natura capitalului social (%)	Public	Privat
Român	0	100%
Străin	0	0

6. Valoarea capitalului:
7. Adresa, telefon/fax, e-mail: Județul Dâmbovița, comuna Runcu, str. Mănoii nr. 13
8. Persoană de contact: -
9. Conturi bancare deschise la: BCR
10. Asociați, acționari principali:

Numele	Adresa (sediul)	Pondere în Capitalul social %
-	Județul Dâmbovița, comuna Runcu, str. Mănoii nr. 13	100%

A. Viziune, strategie

În acest capitol încercați să răspundeți la următoarele întrebări:

1. Viziune și obiective?

Viziune

Work&Study SRL își propune să devină liderul național în facilitarea accesului studenților la programe de practică și internship, printr-o platformă digitală intuitivă, transparentă și eficientă. Pe termen lung, compania urmărește extinderea activității pe

piețe internaționale, contribuind la dezvoltarea profesională a tinerilor din diverse contexte educaționale.

Misiune

Misiunea Work&Study este de a sprijini tranziția studenților de la mediul academic către piața muncii, prin intermediul unei platforme specializate care conectează tinerii cu organizații interesate de formarea și implicarea acestora în activități relevante de practică. Ne angajăm să oferim servicii de calitate atât utilizatorilor, cât și partenerilor instituționali, promovând un cadru colaborativ bazat pe responsabilitate reciprocă.

2. Care este esența afacerii tale? Ce anume va genera bani și profit?

Abonamente premium: pentru companiile care doresc opțiuni extinse (vizibilitate mai mare, promovare în newslettere, filtre avansate etc.).

- Pachet Standard
- Pachet Premium

3. Cine vor fi clienții tăi?

Clienți/grupe de clienți	Anul 1		Anul 2		Anul 3		Anul 4		Anul 5	
	Mii Lei	%	Mii Lei	%	Mii Lei	%	Mii Lei	%	Mii Lei	%
Persoane juridice	83200	100%	90420	100%	99462	100%	109408	100%	121349	100%
Total cifră de afaceri	83200	100	90420	100	99462	100	109408	100	121349	100

4. Unde vrei să ajungi într-un interval de 5 ani?

Obiective strategice (2025–2030):

1. Dezvoltarea bazei de utilizatori și parteneri

- Atragerea a minimum 100.000 de utilizatori activi (studenți) și a peste 700 de organizații partenere până la finalul anului 5 de activitate.

2. Consolidarea performanței financiare

- Atingerea unei cifre de afaceri de 200.000 EUR și a unui profit net de 100.000 EUR până în anul 5, prin diversificarea surselor de venit: taxe de postare, abonamente premium, servicii educaționale.

3. Extinderea echipei și a capacității operaționale

- Creșterea numărului de salariați de la 2 la 20, pentru a susține dezvoltarea continuă a platformei, relațiile cu partenerii și serviciile suport pentru utilizatori.

4. Internaționalizare graduală

- Începând cu anul 3, inițierea activităților de export, cu o contribuție estimată la cifra de afaceri de 30.000 EUR până la finalul anului 5.

5. Crearea unui ecosistem digital sustenabil și de încredere

- Implementarea și consolidarea unui sistem de evaluare bilaterală (student – organizație), care să asigure transparență, calitate și responsabilitate în relațiile dintre actorii implicați.

Obiective (Indicatori țintă)	UM	Anul 1	Anul 2	Anul 3	Anul 4	Anul 5
Cifra de afaceri	Mii Lei	83200	90420	99462	109408	121349
Profit	Mii Lei					
Nr. de salariați	Nr.	2	2	2	2	2

5. Care sunt “punctele tari” care te determină să crezi că vei avea succes?

Aliniere cu nevoile reale ale pieței țintă, printr-o abordare centrată pe studenți, dezvoltată chiar din interiorul mediului academic.

Specializare clară, exclusiv pe zona de practică și internship, diferită de platformele generaliste de joburi.

Funcționalități inovatoare, precum sistemul de rating dublu și filtre avansate de selecție.

Accesibilitate și interactivitate, adaptate generației digitale.

Orientare strategică pe termen lung, axată pe parteneriate instituționale și scalabilitate.

6. Relevanța planului de afaceri

Planul de afaceri al Work&Study SRL este relevant prin capacitatea sa de a răspunde unor nevoi stringente ale pieței muncii și ale sistemului educațional actual. Într-un context în care studenții întâmpină dificultăți în identificarea și accesarea oportunităților de practică profesională, iar organizațiile se confruntă cu provocări în atragerea de tineri motivați și pregătiți, platforma Work&Study oferă o soluție digitală eficientă, scalabilă și bine ancorată în realitate.

Elemente care susțin relevanța acestui plan:

- Necesitate identificată clar: Există un decalaj semnificativ între oferta educațională și cerințele pieței muncii, iar integrarea activă a studenților în stagii de practică este o nevoie sistemică neacoperită suficient de actorii existenți.

- Abordare inovatoare: Platforma introduce un sistem de evaluare bilaterală (student – organizație), unic pe piața locală, care favorizează transparența și profesionalismul ambelor părți implicate.
- Aliniere cu tendințele pieței: Digitalizarea accelerată a serviciilor, accentul pus pe învățarea practică și pe construirea unei cariere încă din timpul studiilor sunt tendințe în creștere, pe care Work&Study le integrează în modelul său de business.
- Impact social și educațional: Prin facilitarea accesului la practică, platforma contribuie la dezvoltarea competențelor tinerilor și la creșterea gradului de angajabilitate după finalizarea studiilor, cu beneficii directe pentru economie și societate.
- Potențial de scalare: Modelul de afaceri este replicabil în alte piețe, iar planul prevede în mod concret pașii pentru extinderea regională și internațională, consolidând astfel perspectivele de sustenabilitate și creștere.
- Viabilitate economică demonstrată: Proiecțiile financiare realiste, diversificarea surselor de venit și ritmul progresiv de creștere prevăzut în plan reflectă un model de afacere fezabil, adaptat la specificul pieței și la capacitățile echipei.

Prin urmare, acest plan de afaceri nu doar că oferă o direcție clară pentru dezvoltarea Work&Study SRL, ci și demonstrează oportunitatea de piață, potențialul de impact și soliditatea viziunii antreprenoriale care stă la baza proiectului.

B. Istoric, management, resurse umane, activitatea curentă

B1. ISTORIC

Ideea Work&Study a luat naștere acum aproximativ un an, când o colegă de un an mai mare mi-a spus că are dificultățile majore pe care le întâmpinau studenții în găsirea locurilor de practică și a internship-urilor. În noiembrie, în timpul participării la un concurs de idei, am constatat că problema era comună multor tineri, iar dorința lor era ca „cineva” să construiască o platformă care să rezolve această lacună. Fiind pasionat de programare și având deja cunoștințe tehnice dobândite printr-un curs, am decis să transform acea necesitate într-o aplicație concretă: Work&Study.

Principalele etape de dezvoltare până în prezent

1. **Conturarea conceptului** (noiembrie, acum 5 luni)
 - Am schițat pe hârtie fluxul principal al aplicației împreună cu un prieten, definind rolurile de student și companie, logica de postare/aplicare și sistemul bilateral de rating.

2. Dezvoltarea prototipului

– Împreună cu același prieten, lucrăm de la zero la implementarea funcționalităților de bază (înregistrare, postare oferte, aplicație, rating). Suntem acum în faza de lansare a unui demo.

3. Pregătirea lansării și testarea publică

– Am înregistrat deja domeniul workstudy.ro și finalizăm interfața. Pe 22 mai vom prezenta prototipul unui public mai larg pentru feedback.

4. Formalizare juridică

– În acest moment, SRL-ul este în stadiu de proiectare; după validarea prototipului și conturarea modelului de venituri, vom demara procedurile de înființare oficială.

Ce activități generează astăzi profitul firmei și sursele de dezvoltare

- **Venituri actuale:** momentan nu există încasări, deoarece platforma nu a fost lansată public și nu avem parteneriate active.
- **Surse de dezvoltare preconizate:**
 1. **Parteneriate cu companii** – subscripții și pachete de postare oferte;
 2. **Servicii premium pentru studenți** – acces la CV-maker, review de CV și mentoring;
 3. **Workshopuri și webinarii** – contra cost, orientate pe soft skills și pregătire pentru interviuri;
 4. **Publicitate pe site** – bannere și conținut sponsorizat;
 5. **Abonamente avansate** – acces la filtre avansate, rapoarte statistice, analytics pentru companii.

B2. MANAGEMENT, RESURSE UMANE



Organigrama firmei

Management, Personal

Nume și prenume	Funcția / cod COR	Studii/Specializări
Ionescu Andrei	112029	Facultatea de Științe Economice Valahia
Mitea Andrei Esteban	334303	Facultatea de Științe Economice Valahia

B3. ACTIVITATEA CURENTĂ

1. Produsele/serviciile actuale:

Puteți descrie tipul de produse/servicii, caracteristicile acestora, procentul din cifra de vânzări, nivelurile de prețuri.

Produs	Pondere in vanzarile totale
Pachet Initiate	69,74
Pachet Advanced	30,26

2. Principalii furnizori actuali de materii prime, materiale, servicii:

Furnizori		Forma de proprietate	Valoarea anuală a achizițiilor (mii lei)
Serviciu	Five-hosting		960
	CloudFlare		1500
	Supabase		1500
Serviciu	PostHog		600

3. Descrierea sumară a procesului tehnologic actual:

3.1. Achiziția și pregătirea resurselor

1. Colectarea cerințelor

- Interviuri și ateliere cu studenți și reprezentanți de companii pentru definirea funcționalităților-cheie (profiluri, postare/opțiuni de aplicare, rating).
- Documentarea cerințelor tehnice (scalabilitate, securitate, GDPR).

2. Infrastructură

- Alegerea furnizorului de hosting (VPS/cloud) și configurarea mediilor de dezvoltare, testare și producție.
- Procurarea de unelte necesare (IDE-uri, sisteme de versioning Git, platformă CI/CD).

3.2. Transformarea resurselor în produs finit

1. Proiectare & arhitectură

- Definirea arhitecturii modulare: front-end (React/Vue), back-end (Node.js/Python), baza de date (PostgreSQL/MongoDB).
- Crearea wireframe-urilor și prototipurilor de interfață cu tools precum Figma.

2. Dezvoltare

- Implementarea treptată a modulelor:
 - **Autentificare și autorizare** (SSO, roluri “student” vs. “companie”)
 - **Fluxul de postare și aplicare** (CRUD oferte, notificări, aplicații)
 - **Sistemul de rating bilateral**
 - **Dashboard administrativ** pentru managementul utilizatorilor și conținutului
- Metodologie Agile/Scrum, cu sprinturi săptămânale și demo-uri de progres.

3. Testare

- Testare unitară și integrată (Jest, Mocha)
- Testare end-to-end (Cypress)
- Sesiuni de user-testing cu studenți și companii pilot

3.3. Livrarea și mentenanța serviciului

1. Deploy & Monitorizare

- Pipeline automatizat CI/CD pentru build-uri și livrare continuă pe serverul de producție (Docker, Kubernetes).
- Instrumente de monitorizare și alerte (Prometheus, Grafana, Sentry) pentru uptime, performanță și erori.

2. Feedback și îmbunătățiri

- Colectare de feedback prin sondaje și analytics (Google Analytics, Hotjar).
- Planificarea update-urilor și bug-fix-urilor în backlog-ul de produs.

3.4. Optimizare și scalabilitate

- **Optimizare performanță:** caching (Redis), CDN pentru asset-uri statice, query tuning.
- **Securitate:** audit periodic, SSL/TLS, protecție împotriva atacurilor OWASP Top 10.
- **Scalare:** arhitectură micro-servicii sau serverless în funcție de creșterea numărului de utilizatori.

4. Imobile existente:

Denumire	Destinație	Proprietate		Închiriate	
		Valoare	Ipoteci	Val. chirie	Perioada de inchiriere
Camera 1	Sediu social				comodat

C. Analiza pieței

C1. PIAȚA ACTUALĂ:

1. Principalii clienți:

	Vânzari pe (principalii) clienți Mii Lei	(Grupe de) produse/servicii; Mii Lei			Total
		Produsul 1	Produsul 2	Mii Lei	%
Clienți interni	1 Ofertanti de internship-uri	100%	100%		
	Total piața internă	100%	100%		

2. Principalii concurenți:

	Produs/serviciu oferit pieței	Firma concurentă	
		Denumirea firmei/firmelor	Ponderea pe piață (%)
1	oferă atât joburi cât și internshipuri	Hipo.ro	5%
2	oferă atât joburi cât și internshipuri	BestJobs (bestjobs.eu)	30%
3	oferă atât joburi cât și internshipuri	eJobs.ro	40%
4		Alte platforme	25%

3. Poziția produselor/serviciilor societății pe piață comparativ cu cele ale concurenței:

Avantaje:

- *Focalizare pe studenți*: singura platformă dedicată exclusiv conectării studenților/masteranzilor cu internshipuri și programe de practica.
- *Adaptare locală*: interfață în limba română, conform legislației naționale (contracte de internship, regim de voluntariat, etc.).
- *Parteneriate universitare*: posibilă colaborare directă cu facultățile și centre de carieră, asigurând oferte pregătite conform cerințelor academice.
- *Marketing digital direcționat*: prezență intensă pe social media și canale online folosite de tineri (de exemplu, Facebook – ~90% cota de piață în România, Instagram, TikTok). Strategia propusă (social media și universități) atinge direct publicul țintă.

Dezavantaje:

- *Brand nou*: vizibilitate inițială limitată și încredere mai scăzută față de platformele consacrate (BestJobs, Hipo etc.).
- *Oferte limitate la lansare*: necesită timp să construiască un portofoliu semnificativ de internshipuri. De exemplu, BestJobs listează ~29.000 joburi, iar Hipo ~2.000 internshipuri – Work&Study pornește mult mai jos și trebuie să atragă companii.
- *Resurse restrânse*: bugetul și echipa de dezvoltare/promo este mai mic decât al competitorilor mari. Funcționalitățile (matching avansat, asistență CV, notificări) vor fi inițial mai simple.
- *Dependența de promovare*: succesul depinde de adoptarea canalelor de social media și de parteneriate universitare; necesită efort constant de marketing și outreach pentru a crește baza de utilizatori.

D. Analiza costurilor de operare

3. Cheltuieli anuale de producție:

--

Cheltuieli de producție directe	Suma	%
Materii prime	380	3.26%
Manopera directă (salarii+taxe și contribuții sociale)	10362	89.05%
Energie, alte utilități	292	2.5%
Cheltuieli cu prestațiile externe (publicitate)	540	4.64%
Cheltuieli cu amortizarile	92	0.55%
Total	11636	100%

5. Venituri anuale preconizate:

Vanzari la capacitate maxima	Suma (lei)
Pachetul Standard	499/buc
Pachetul Premium	799/buc
Total	

Având în vedere că se estimează vânzarea a 50 de abonamente în primul an de activitate, iar cheltuielile totale se ridică la aproximativ 11.636 RON, rezultă un cost de:

$$11.636 \text{ RON} : 50 = 232,72 \text{ RON} / \text{companie}$$

Pentru a ne alinia competitiv cu modelul de abonamente oferit de Jooble, unde:

- **Premium Basic** pornește de la 200 USD/post $\approx$ 876 RON/post
- **Premium Advanced** pornește de la 500 USD/post $\approx$ 2.190 RON/post

Și ținând cont de faptul că pachetele noastre includ **postări multiple** și **servicii suplimentare** (analytics, suport pentru CV-uri, workshopuri), propunem următoarele oferte:

Pachet	Caracteristici principale	Preț propus (RON/lună)
Standard	Servicii de bază, postări o postare per luna	499 RON
Premium	Servicii extinse + beneficii suplimentare	799 RON

E. Investiții necesare:

1. Descrierea investiției propuse în contextul procesului tehnologic descris anterior

În cadrul procesului tehnologic al platformei Work&Study, investiția propusă vizează asigurarea infrastructurii hardware necesare pentru dezvoltarea, testarea și mentenanța aplicației. Obiectivul este de a oferi echipei de dezvoltare un mediu de lucru performant și stabil, care să susțină atât sarcinile de programare, cât și simulările de încărcare și testarea integrată a serviciului în condiții cât mai apropiate de mediul de producție. Restul

componentelor tehnologice funcționează pe arhitectură serverless, cu costuri de operare în cloud.

Obiectul investiției	BUC	Furnizor	Valoarea estimată	Durata de amortizare (lei)
Laptop Gaming HP Victus	1	EMAG	3.285,084	91.6 (trei ani)
Laptop ASUS X515	1	EMAG	1.294,124	-
Endorfy mouse LIX Wireless	2	EMAG	407,54	-
Mousepad	2	EMAG	59,728	-
Cooler laptop Tellur Basic	2	EMAG	159	-
TOTAL	8		5,205.476	91.6

F. Proiecții financiare

Indicatorii economici ai situației

	Anul		
	N	N+1	N+2
Rata curentă a lichidității			
Rata rapidă a lichidității			
Rata de recuperare a creanțelor			
Rata profitului			
Rata solvabilității			

Bilanțurile contabile pe ultimii trei ani și pe ultimul semestru pot fi atașate. Situațiile financiare pe ultimul trimestru pot fi atașate.)

Plan de finanțare a investiției:

	Suma	%
Credite bancare	10000	
Capital propriu	10000	
Alte surse		
Total		100

În cadrul planului de afaceri este recomandabil să se prezinte:

Fluxuri de numerar	Unități / RON	N-2	N-1	N	N+1	N+2	N+3	N+4	N+5
Fluxuri din activități de exploatare									
– încasări din servicii	RON	0	0	50 000	150 000	300 000	450 000	600 000	800 000
– alte încasări (workshop, publicitate)	RON	0	0	10 000	20 000	40 000	60 000	80 000	100 000
Total încasări exploatare	RON	0	0	60 000	170 000	340 000	510 000	680 000	900 000
– plăți către furnizori	RON	0	0	15 000	30 000	60 000	90 000	120 000	160 000
– plăți salarii și taxe	RON	0	0	80 000	120 000	150 000	180 000	210 000	240 000
– cheltuieli cu utilități și amortizări	RON	0	0	5 000	7 000	10 000	12 000	15 000	18 000
Total plăți exploatare	RON	0	0	100 000	157 000	220 000	282 000	345 000	418 000
Flux net din exploatare	RON	0	0	–40 000	13 000	120 000	228 000	335 000	482 000
Fluxuri din activități de investiții									
– achiziție mijloace fixe (hardware)	RON	0	0	–5 205	0	0	0	0	0
– alte investiții (licențe, software)	RON	0	0	–4 795	0	0	0	0	0
Flux net investiții	RON	0	0	–10 000	0	0	0	0	0
Fluxuri din activități de finanțare									
– capital propriu	RON	0	0	10 000	0	0	0	0	0
– credite bancare	RON	0	0	0	0	0	0	0	0
Flux net finanțare	RON	0	0	10 000	0	0	0	0	0
Flux net total	RON	0	0	–40 000	13 000	120 000	228 000	335 000	482 000
Numerar la început	RON	0	0	0	–40 000	–27 000	93 000	321 000	656 000
Numerar la sfârșit	RON	0	0	–40 000	–27 000	93 000	321 000	656 000	1 138 000

BILANȚ SIMPLIFICAT

Centrul Studentesc de Antreprenoriat si Gestiunea Afacerilor

Curs: Antreprenoriat și Gestiunea Afacerilor

Profesor: prof. univ. dr. habil. Gabriel Croitoru

BILANT SINTETIC PREVIZIONAT - LEI (Anexa B4)					
		Anul 1 de implementare	Anul 1 de operare	Anul 2 de operare	Anul 3 de operare
1	Active imobilizate - brute	8,067			0
2	Valoarea amortizarii cumulate	1,613	1,613	3,670	3,670
I	Active imobilizate - nete (1-2)	6,453	-1,613	-3,670	-3,670
3	Stocuri	9,766	9,766	9,766	9,766
4	Creante				
5	Casa si conturi la banci	-49,537	-97,110	-146,646	-196,183
II	Total active circulante (3+4+5)	-39,771	-87,344	-136,880	-186,417
TOTAL ACTIV (I+II)		-33,317	-88,957	-140,550	-190,087
III	Datorii ce trebuie platite intr-o perioada de pana la un an	16,707	173	173	173
6	Imprumuturi si datorii la institutii de credit	16,534			
7	Datorii comerciale				
8	Alte datorii, inclusiv fiscale si la asigurari sociale	173	173	173	173
IV	Datorii ce trebuie platite intr-o perioada mai mare de un an	0	16,534	16,534	16,534
9	Imprumuturi si datorii la institutii de credit		16,534	16,534	16,534
10	Datorii comerciale				
11	Alte datorii, inclusiv fiscale si la asigurari sociale				
V	Subventii pentru investitii				
12	Capital social	10,000	10,000	10,000	10,000
13	Rezultatul exercitiului financiar				
14	- repartizare profit la dividende				
15	- repartizare profit la la rezerve				
16	Rezerve	-43,317	-98,957	-150,550	-200,087
VI	Total capitaluri proprii	-33,317	-88,957	-140,550	-190,087
TOTAL PASIV		-33,317	-88,957	-140,550	-190,087

CONT DE PROFIT ȘI PIERDERE

Centrul Studentesc de Antreprenoriat si Gestiunea Afacerilor
Curs: Antreprenoriat și Gestiunea Afacerilor
Profesor: prof. univ. dr. habil. Gabriel Croitoru

Proiectia contului de profit si pierdere activitate cu proiect (Anexa B3)																		
			Anul 1 de implementare												Total An 1 implementare	Total An 1 de operare	Total An 2 de operare	Total An 3 de operare
Nr. Crt.	Categoria		luna 1	luna 2	luna 3	luna 4	luna 5	luna 6	luna 7	luna 8	luna 9	luna 10	luna 11	luna 12				
Venituri din exploatare																		
1	Cifra de afaceri	LEI	2,795	5,093	5,890	10,782	12,579	9,484	7,687	6,389	8,186	8,186	7,687	5,890	90,648	98,613	108,474	119,321
2	Venituri din subventii pentru investitii			0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
3	Alte venituri			1,000											1,000			
4	Venituri din subventii de exploatare	LEI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
6	Venituri din exploatare - total	LEI	2,795	6,093	5,890	10,782	12,579	9,484	7,687	6,389	8,186	8,186	7,687	5,890	91,648	98,613	108,474	119,321
Cheltuieli pentru exploatare																		
7	Cheltuieli materiale - total	LEI	672	672	672	672	672	672	672	672	672	672	672	672	8,063	8,519	9,020	9,572
8	Cheltuieli cu personalul - total	LEI	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	10,362	124,344	124,344	124,344	124,344
9	Cheltuieli cu amortizarile	LEI	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	92	1,099	1,099	1,099	1,099
10	Cheltuieli cu prestatiile externe	LEI	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	540	6,480	6,480	6,480	6,480
11	Alte cheltuieli de exploatare	LEI	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
12	Cheltuieli pentru exploatare - total	LEI	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	11,665	139,986	140,442	140,944	141,495
13	Rezultatul din exploatare	LEI	-8,870	-5,572	-5,775	-883	914	-2,181	-3,978	-5,276	-3,479	-3,479	-3,978	-5,775	-48,338	-41,829	-32,469	-22,174
Venituri financiare - total																		
14	Venituri financiare - total	LEI													0	0	0	0
Cheltuieli financiare, din care																		
15	Cheltuieli privind dobanzile	LEI	56	51	45	40	34	28	23	17	11	5	-1	-7	302	4,758	540	0
16	Alte cheltuieli financiare	LEI													0	0	0	0
17	Cheltuieli financiare - total	LEI	56	51	45	40	34	28	23	17	11	5	-1	-7	302	4,758	540	0
18	Rezultatul financiar	LEI	-56	-51	-45	-40	-34	-28	-23	-17	-11	-5	1	7	-302	-4,758	-540	0
19	Rezultatul brut	LEI	-8,927	-5,623	-5,821	-923	880	-2,210	-4,001	-5,293	-3,491	-3,485	-3,978	-5,769	-48,640	-46,587	-33,009	-22,174
20	Impozitul pe profit / cifra de afaceri	LEI	28	41	59	108	126	95	77	64	82	82	77	59	896	986	1,085	1,193
21	Rezultatul net al exercitiului financiar	LEI	-8,955	-5,664	-5,880	-1,031	754	-2,305	-4,078	-5,357	-3,572	-3,567	-4,055	-5,828	-49,537	-47,573	-34,094	-23,367

SITUATIA SIMPLIFICATA A FLUXULUI DE NUMERAR

Centrul Studentesc de Antreprenoriat si Gestiunea Afacerilor
Curs: Antreprenoriat și Gestiunea Afacerilor
Profesor: prof. univ. dr. habil. Gabriel Croitoru

Flux de numerar - previziuni - LEI (Anexa B6)					
OPERATIUNEA/PERIOADA		Anul 1 de operare	Anul 2 de operare	Anul 3 de operare	
I. ACTIVITATEA DE INVESTITII SI FINANTARE					
A.	Total intrari de lichiditati din: (A1+A2+A3+A4)	10,000	10,000	10,000	
	A1. Aport la capitalul societatii (imprumuturi de la actionari/asociati)	10,000	10,000	10,000	
	A2. Vanzari de active, inclusiv TVA				
	A3. Credite pe termen lung, din care: (A.3.1. + A.3.2.)	0	0	0	
	A.3.1. Imprumut - <i>cofinantare la proiect</i>				
	A.3.2. Alte Credite pe termen mediu si lung, leasinguri, alte datorii financiare				
	A4. Ajutor nerambursabil		0	0	
B.	Total iesiri de lichiditati prin investitii: (B1+B2+B3)	0	0	0	
	B1. Achizitii de active fixe corporale, inclusiv TVA				
	B2. Achizitii de active fixe necorporale, inclusiv TVA				
	B3. Cresterea investitiilor in curs				
C.	Total iesiri de lichiditati prin finantare (C1+C2)	16,534	16,534	16,534	
	C1. Rambursari de Credite pe termen mediu si lung, din care: (C.1.1.+ C.1.2.)	12,181	12,181	12,181	12,181
	C.1.1. Rate la imprumut - <i>cofinantare la proiect</i>	12,181	12,181	12,181	12,181
	C.1.2. Rate la alte Credite pe termen mediu si lung, leasinguri, alte datorii financiare				
	C2. Plati de dobanzi la Credite pe termen mediu si lung, din care: (C.2.1.+C.2.2.)	4,353	4,353	4,353	4,353
	C.2.1. La imprumut - <i>cofinantare la proiect</i>	4,353	4,353	4,353	4,353
	C.2.2. La alte Credite pe termen mediu si lung, leasinguri, alte datorii financiare				
D.	Flux de lichiditati din activitatea de investitii si finantare (A-B-C)	-6,534	-6,534	-6,534	
II. ACTIVITATEA DE EXPLOATARE					
E.	Incasari din activitatea de exploatare, inclusiv TVA	98,613	108,474	119,321	
F.	Incasari din activitatea financiara pe termen scurt				
G.	Credite pe termen scurt				
H.	Total intrari de numerar (E+F+G)	98,613	108,474	119,321	
I.	Plati pentru activitatea de exploatare, inclusiv TVA (dupa caz), din care:	138,887	138,887	138,887	
I1.	Cheltuieli cu materiile prime si cu materialele consumabile	4,560	4,560	4,560	
I2.	Alte cheltuieli materiale	0	0	0	
I3.	Cheltuieli cu utilitatile	3,503	3,503	3,503	
I4.	Cheltuieli cu chiria	0	0	0	
I5.	Cheltuieli cu personalul angajat	121,608	121,608	121,608	
I6.	Cheltuieli cu asigurarile si protectia sociala	2,736	2,736	2,736	
I7.	Cheltuieli cu prestatiile externe (alti furnizori)	6,480	6,480	6,480	
I8.	Alte cheltuieli de exploatare-carburantul	0	0	0	
J.	Flux brut inainte de plati pentru impozit pe profit /cifra de afaceri si ajustare TVA (H-I)	-40,274	-30,413	-19,565	
K.	Plati/incasari pentru impozite si taxe (K1-K2+K3)	23,161	23,260	23,368	
	K1. plati TVA	15,745	17,319	19,051	
	K2. rambursari TVA	-6,430	-4,856	-3,124	
	K3. impozit pe profit/cifra de afaceri	986	1,085	1,193	
L.	Rambursari de credite pe termen scurt				
M.	Plati de dobanzi la credite pe termen scurt				
N.	Dividende				
O.	Total plati, exclusiv cele aferente exploatarei (K+L+M+N)	23,161	23,260	23,368	
P.	Flux de numerar din activitatea de exploatare (J-O)	-63,435	-53,673	-42,934	
III. FLUX DE LICHIDITATI (CASH FLOW)					
Q.	Flux de lichiditati net al perioadei (D+P)	-69,969	-60,207	-49,468	
R.	Disponibil de numerar al perioadei precedente	-80,516	-80,516	-150,485	-210,692
S.	Disponibil de numerar la sfarsitul perioadei (Q+R)	-80,516	-150,485	-210,692	-260,159

Model de afaceri Canvas

Parteneri cheie - Universități (centre de carieră, facultăți) - Companii din diverse industrii (HR, IT, producție etc.) - Platforme de hosting și servicii cloud (serverless) - Agenții de marketing digital și influenceri studențești	Activități cheie - Dezvoltare și mentenanță platformă (UI/UX, back-end, front-end, securitate) - Achiziție și fidelizare companii (vânzări B2B) - Campanii de marketing și outreach în universități - Organizare workshopuri și webinarii - Suport și customer success pentru studenți și companii	Propunerea de valoare - Conexiune rapidă și dedicată între studenți/masteranzi și internship-uri/practice - Sistem bilateral de rating (încredere și transparență) - Pachete flexibile (Standard vs. Premium) - Acces la CV-maker - Platformă în limba română, adaptată legislației locale	Relația cu clienții - Conturi dedicate și dashboard-uri personalizate - Asistență prin chat/email și tutoriale video - Newsletter lunar cu oportunități și sfaturi de carieră - Evenimente și webinarii exclusiviste pentru abonați Premium	Segmente de clienți - Studenți universitari și masteranzi care caută stagii de practică și internshipuri - Companii (startup-uri și corporații) ce doresc acces la talente tinere - Centre de carieră din universități și ONG-uri educaționale
	Resurse cheie - Echipa de dezvoltare (software engineers, DevOps) - Echipa de vânzări și marketing		C canale de distribuție - Website și aplicație mobilă Work&Study - Social media (Facebook, Instagram, TikTok, LinkedIn) - Parteneriate cu centre	

	- Infrastructură IT (serverless, VPS) - Brand și domeniu workstudy.ro - Parteneriate academice și corporate		- de carieră universitare - Campanii Google Ads și rețele de afiliere - Prezență la târguri de joburi și evenimente educaționale	
Structura costurilor - Salarii și taxe pentru echipa de dezvoltare și vânzări - Costuri hosting, serverless și licențe software - Buget marketing și publicitate digitală - Cheltuieli cu organizarea de workshopuri/webinarii - Amortizarea echipamentelor IT		Fluxurile de venit - Abonamente lunare Standard (ex. 499 RON/lună) - Abonamente lunare Premium (ex. 799 RON/lună) - Publicitate și sponsorizări pe platformă		