



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale
2014-2020



ANTREPRENOR DIASPORA
HAI ACASA

FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

PREZENTARE AFACERE FINANTATA PRIN PROIECTUL "ANTREPRENOR_DIASPORA:HAI ACASA!

ID107550-POCU 3.7

I. REZUMAT:

SOCIETATE NOU INFIINTATA	MedAgora Expert Consulting SRL
SEDIUL SOCIAL/PUNCT DE LUCRU	Crangului 1, Busteni, Prahova, 105500
DATE CONTACT:TEL/EMAIL	0720837123, andreichitu@ymail.com
NUME/PRENUME ANTREPRENOR	Andrei Chitu
SUMA SOLICITATA LA FINANTARE	178,200 RON
OBIECT DE ACTIVITATE	Consultanta – Cod CAEN 7022
SCURTA DESCRIERE A AFACERII (produsele sau serviciile oferite)	Suntem o firma de consultanta si furnizor de servicii pentru companii din domeniul de sanatate.
REZULTATE OBTINUTE IN 12 LUNI DE FUNCTIONARE: CIFRA DE AFACERI	In prezent, MedAgora are peste 40 de clienti din mai mult de 20 de tari, pentru care lucreaza in 47 de piete. Cifra de afaceri in anul 2019 a fost de 60,000 RON, iar cea asteptata pentru 2020 este de aproximativ 220,000 RON.
LOCURI DE MUNCA NOU CREATE(detaliate pe functii/meserii):	1. Manager General 2. Asistent Manager

II. PREZENTARE AFACERE

Va rugam sa ne prezentati pe scurt care este profilul firmei infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa! Cum s-a conturat ideea de a infiinta aceasta firma si care au fost motivatiile personale care v-au facut sa accesati programul Diaspora Start-Up?



UNIUNEA EUROPEANĂ



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

MedAgora sustine eforturile Clientilor nostri de a gasi distribuitori/ parteneri/ clienti pentru farmaceutice, suplimente alimentare, dispozitive, echipamente si consumabile medicale, cosmetice si produse veterinare in piete din toata lumea.

Am experienta de 5 ani in strainatate, la doua firme internationale de consultanta in domeniul sanatatii.

Am propus managementului ideea de a adauga serviciul de Cautare de Distribuitori/ Parteneri de Licensing, dar pentru ca au refuzat, m-am hotarat sa ma intorc acasa si sa imi deschid propria firma pe baza ideii mele de afaceri.

Cum ati aflat de programul Diaspora Start-Up, in special de proiectul Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

M-au anuntat cativa prieteni care stiau ca imi doream de ceva timp sa ma intorc acasa si sa im deschid propria afacere.

Ce v-a motivat sa participati la concursul de planuri de afaceri organizat in cadrul proiectului?

Mi-a placut ideea de a face parte dintr-un program destinat romanilor care vor sa se intoarca in Romania. Si de asemenea, fiind primul proiect de antreprenariat, m-am bucurat ca exista optiunea de a acoperi o parte dintre cheltuieli din fonduri europene.

Care considerati ca au fost punctele forte si cele slabe ale programului?

Forte:

- Grup tinta foarte clar
- Faptul ca sprijina romanii sa se intoarca acasa, ceea ce ar trebui sa fie o prioritate strategica pentru Romania

Slabe

- Fonduri mici
- Foarte multe documente necesare
- Intarziere in primirea fondurilor



UNIUNEA EUROPEANĂ



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

Cum v-a fost afectata activitatea in aceasta perioada, luand in considerare situatia mondiala actula cauzata de infestarea cu virusul SARS-COV2?

Ne-a afectat foarte tare, pentru ca in aceasta situatie de incertitudine, pe de o parte distribuitorii un sunt la fel de deschisi catre evaluarea de noi produse si prefera sa optimizeze costurile si sa un investeasca in marirea portofoliului. De aceea, avem intarzieri mari in finalizarea proiectelor. Si pe de alta parte, pentru ca potentialii clienti un investesc in acesta perioada la fel de mult in extinderea pe pietele noi si in servicii de consultanta in general.

Considerati ca masurile luate de catre autoritati v-au oferit un sprijin pentru depasirea acestei perioade fara a inregistra mari pierderi?

Da, atat posibilitatea de a micsora norma de lucru a angajatilor, cat si ajutorul lunar de la AJOFM au fost de ajutor.

Ati fi interesat sa accesati si alte tipuri de programe pentru a obtine o noua finantare?

Absolut, imi doresc foarte mult sa accesez o noua finantare prin alte tipuri de programe cu fonduri europene, mai ales pentru dezvoltarea afacerii prin digitalizare, dar si pentru a avea mijloacele de a promova MedAgora mai bine in plan international.

In incheiere va rugam sa ne descrieti pe scurt care sunt planurile dumneavoastra de viitor in ceea ce priveste dezvoltarea afacerii infiintate in cadrul proiectului Antreprenor Diaspora: Hai acasa!?

Principalele planuri sunt urmatoarele:

- sa acoperim cele 47 de pietele curente nu doar pentru tipurile principale de produse (farma, suplimente, dispozitive), ci si pentru cele care sunt in prezent secundare (cosmetice, echipamente, veterinare)
- sa dezvoltam rețeaua de parteneri (si implicit serviciul principal) in alte pietele, pentru a ajunge la 115 in urmatorii ani (toate pietele mari si medii din lume)



UNIUNEA EUROPEANĂ



FONDUL SOCIAL EUROPEAN

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020

Axa prioritară 3. Locuri de munca pentru toti

Obiectiv specific 3.7 Creșterea ocupării prin susținerea întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană

Titlul proiectului: Antreprenor_Diaspora: Hai acasa!

Contract POCU: POCU89/3/7/107550

-
- Sa avem propriile produse, pe care sa le comercializam cu ajutorul rețelei de distribuitori dezvoltate prin intermediul serviciului nostru principal

In acelasi timp, dupa doi ani de la infiintare, am ajuns la un punct in care pentru a dezvolta semnificativ rețeaua de parteneri si pentru optimizarea timpilor de livrare/ finalizare a proiectelor, e nevoie de digitalizarea proceselor. In momentul de fata, acoperim 47 de piete si o rețea de mii de potentiali parteneri, ceea ce e din ce in ce mai greu fara un sistem automat, un software performant (si un website actualizat si integrat) care sa ne permita sa lucram mai usor cu acest volum imens de date si sa putem fi mai eficienti.

III. FOTO REPREZENTATIVE DIN ACTIVITATE