

Recomandari cu caracter general, privind actualizarea si imbunatatirea planurilor de afaceri - TIC

În urma analizei planurilor de afaceri, recomandările mele ca EXPERT TIC se pot încadra în următoarele categorii:

- **Realizarea paginii WEB**

- Este foarte important ca o afacere să aibă o prezență online, iar pagina web este ca o carte de vizită. Chiar dacă activitatea dumneavoastră nu pare la prima vedere că are nevoie de pagina web, recomandarea mea este să o realizați. Mai mult, ar fi bine să apelați la o firmă specializată, pentru a vă crea o identitate vizuală ușor de reținut și care vă va diferenția de concurență. (exemplu: <https://mentoracademy.ro/oferta-web-design/>)
- De asemenea, este bine să achiziționați cât mai repede un domeniu (nume) de la autoritatea competentă (www.rotld.ro) sau prin parteneri.
- Vă recomand să separați bugetul pentru pagina web de bugetul pentru alte achiziții din domeniul IT.

- **Prezența pe platforme de Social Media**

- Multe planuri de afaceri au menționat acest aspect, dar nu sunt alocate bugete, sau bugetele sunt insuficiente. Prezența pe platformele de socializare (Facebook și Instagram fiind cele mai cunoscute) este foarte importantă pentru atragerea de noi clienți, precum și păstrarea celor deja existenți. Nu evitați discuțiile pe teme de interes, unde prin oferirea de sfaturi concrete și de calitate puteți să vă faceți indirect reclamă la serviciile/produsele oferite.

- **Crearea de Newsletter** (email-uri periodice, cu informații)

- Prin crearea unei baze de date cu clienți sau potențiali clienți puteți să țineți legătura și să le comunicați detalii despre serviciile oferite și eventualele promoții. Atenție sporită la colectarea și prelucrarea datelor (a se vedea punctul cu Securitatea datelor - GDPR)

- **Promovarea**

- Multe planuri de afaceri doar menționează intenția de a promova serviciile și/sau produsele oferite, fără un buget clar. Consider că nu este suficientă promovarea

plin pliante/flyere. Cum menționam și la primul punct, o recomandare ar fi să apelați la o firmă specializată pentru realizarea unor campanii de promovare atât în mediul online, cât și prin metode clasice (pliante, afișe, mass-media etc.).

- În multe cazuri bugetele alocate sunt inexistente sau insuficiente. De asemenea, trebuie să analizați piața înainte de a investi sumele de promovare pe o anumită platformă. Anumite servicii sunt mai bine promovate pe Facebook, altele pe Google.

Recomand realizarea unei pagini de promovare și asigurarea unui buget pentru promovare online și offline. Dintre cele mai utilizate metode, amintesc

- Google Ad-Words
 - Facebook Ads și Instagram
 - Marketing afiliat
 - Parteneriate și schimburi de promovare
 - Recomandare prin oferirea de recompense
- Există și metode gratuite de promovare, printre care amintim:
 - marketingul prin conținut (blog, articole)
 - evenimente online și offline
 - diferențiere față de competiție
 - promovare pe Google prin SEO de calitate
 - activitate constantă în Social Media
 - activitate constantă și de calitate pe grupuri și forumuri
 - multimedia (inclusiv video) are un impact major

Există multe informații despre metode gratuite sau cu bani de promovare. Un exemplu ar fi <https://smarters.ro/grow/publicitate-online/>

- **Echipamente și servicii IT** – În general planurile de afaceri au prevăzute bugete pentru echipamente și servicii IT.
 - Ca recomandare generală ar fi să achiziționați echipamente potrivite, să nu alocați bugete foarte mari pentru echipamente cu specificații de top dacă nu aveți nevoie neapărat de acele echipamente. De exemplu, nu este nevoie să achiziționați un laptop de 5000-6000 lei dacă va fi folosit doar pentru activități de editare text/table (pachetul Microsoft Office). Aceste activități pot fi desfășurate și pe un laptop de 2500-3000 lei, iar diferența să fie investită în promovare. Trebuie menționat că echipamentele IT se depreciază foarte repede, atât fizic, cât și moral.
 - Pentru cei care au în planul de afaceri comerț sau oferire de servicii printr-un sistem de rezervare, există posibilitatea integrării anumitor servicii inteligente,

cum sunt CHAT BOT. Aceste servicii pot prelua datele de la clienți non stop, evitând astfel situația în care un client este piedrut pentru că nu i s-a răspuns la timp.

- De asemenea, realizarea unui magazin online devine tot mai accesibilă, exisând multe platforme (de tipul OSCOMMERCE) gratuite. Totuși trebuie să alocăm un buget pentru personalizarea acestor platforme de către o firmă sau un specialist.
- O atenție sporită trebuie acordată programelor/softurilor instalate pe pc/laptopurile utilizate. Orice program trebuie să fie cu licență (dacă este soft comercial). Există și alternative gratuite pentru aproape orice soft. De exemplu:
 - Microsoft Windows – Linux
 - Microsoft Office – Open Office
 - Adobe Photoshop – GIMP

O listă detaliată a alternativelor gratuite o găsiți aici (text în limba engleză): <https://opensource.com/alternatives>

- Alt aspect identificat în planurile de afaceri este bugetarea unui salariu minim pentru posturile specializate. Este constatată o lipsă de specialiști în domenii precum cel al serviciilor IT, de aceea este puțin probabil ca să se indentifice potențiali angajați dacă li se oferă salariul minim pe economie (atenție și la modificările legislative, ce prevăd o creștere a salariului minim în special pentru categoriile sociale cu studii superioare în domeniul de activitate).

- **Securitatea datelor – GDPR**

- Din păcate, în niciun plan de afaceri nu a fost menționat acest aspect, al securității datelor cu caracter personal. Regulamentul General Privind Protecția Datelor (GDPR) a fost creat cu scopul de a reglementa modul în care datele personale ale cetățenilor Uniunii Europene sunt protejate de companii, precum și de a înlocui actuala Directivă 95/46/EC privind Protecția Datelor.
- În momentul în care se lucrează cu date personale (de exemplu liste de nume, adrese de email, telefoane, serii buletin etc.), trebuie implementate anumite măsuri impuse de reglementări europene și naționale. Autoritățile au început deja controale și impuneri de penalități.
- Organizațiile care își desfășoară activitatea în Uniunea Europeană sau care prelucrează datele cetățenilor UE trebuie să se asigure că sunt adaptați noului Regulament și îl respectă, sau riscă să fie penalizați. Detalii despre GDPR găsiți și pe site-ul oficial: <https://eugdprcompliant.com/ro/urmatorii-pasi/?lang=ro>



UNIUNEA EUROPEANĂ

