



UNIUNEA EUROPEANĂ



Instrumente Structurale
2014-2020

start 

 Universitatea
Politehnica
Timișoara

Businesses need innovation! Good ideas need funding!

 **Fonduri-Structurale.ro**

Proiect cofinanțat din Fondul Social European prin
Programul Operational Capital Uman 2014-2020

Cuprins

4	Antreprenoriat in UPT	KID RUBBER SRL	30
6	StartUPT	LIONS MEDIA & PODCAST SRL	32
8	ADVERO RVLB SRLADVERO RVLB SRL	MZR HABITAT SRL	34
10	BENE CONSULTANTA&PROIECTARE SRL	NEWDERM CLINIC SRL	36
12	CGE ZENSATION CM SRL	PRETORIAN GARDEN SRL	38
14	DO-RE-ME EVENTS SRL	PROIECT GEO STRUCTURI SRL	40
16	EXIT REALITY ROOM SRL	RUBI'S WRITE OCCASIONS SRL	42
18	FABRICA DE CONTINUT MARKETING SRL	SCIMITAR TECH SRL	44
20	FARKLEIN SRL	SENECTRIC SRL	46
22	FLOREI ARCHITECTURE SRL	TOP SUBTRAVERSARI CHS SRL	48
24	FORTRESS HOUSE SRL	WOKTAGON SRL	50
26	HIDAHAHAI GLAMPING RESORT SRL	ZDFIZIOKINETOTERAPIE SRL	52
28	K-NOI BED & SPA SRL	Echipa StartUPT	54



Universitatea Politehnica Timișoara

Forța Antreprenorială a Educației pentru Noul Mileniu

Universitatea Politehnica Timișoara (UPT) se impune ca un motor al inovației și antreprenoriatului, redefinind tradiția educațională pentru secolul al XXI-lea și transformându-se într-un epicentru al creativității și dezvoltării economice.

Cu o experiență de peste 100 de ani, UPT rămâne un far al educației și cercetării în zona de Vest a țării. Cu o relație consolidată și colaborativă cu mediul de afaceri din Timișoara și regiune, UPT a devenit o universitate antreprenorială, impunându-se ca un catalizator al inovației și progresului economic.

În perioada 2021-2023, Universitatea Politehnica Timișoara a implementat cu succes două proiecte-cheie finanțate prin POCU, demonstrându-și angajamentul ferm în promovarea antreprenoriatului și dezvoltării financiare. Prin proiectul StartUPT, finanțat în cadrul apelului Innotech Student, studenții au fost susținuți financiar, beneficiind de subvenții consistente între 40.000 € și 60.000 de € pentru a-și lansa propriile afaceri. Rezultatul a fost sprijinirea a 26 de afaceri înființate, generând astfel peste 60 de locuri de muncă în comunitatea noastră. Proiectul SUS RURAL a fost un impuls esențial pentru 18 antreprenori care au dezvoltat întreprinderi sociale, contribuind la crearea a peste 100 de locuri de muncă în regiunea de Vest, contribuind la prosperitatea și sustenabilitatea comunității noastre. În cadrul UPT am demonstrat că antreprenoriatul este un element esențial pentru formarea studenților într-un mod complet, oferindu-le nu doar cunoștințe teoretice, ci și abilități practice și oportunități de a-și implementa și testa ideile în mediul real de afaceri.

De asemenea, implicarea UPT în alianța de universități europene E3UDRES2 arată dorința universității de a fi parte dintr-un efort mai larg de promovare a antreprenoriatului și inovării în regiunile europene, colaborând cu alte instituții de învățământ superior pentru a crea un mediu propice dezvoltării antreprenoriale și inovării, participând la implementarea a trei proiecte europene care promovează și sprijină inovația și antreprenoriatul: E3UDRES2 - Engaged and Entrepreneurial European University as Driver for European Smart and Sustainable Regions, E3UDRES2 Entrepreneurship and Innovation Network for Smart and Sustainable European Regions (E.I.N.S.) și E3UDRES2 Ent-r-e-novators: Cooperating for excellence and impact in research and innovation.

În plus, UPT a dezvoltat cu succes o Societate Antreprenorială Studențească, reunind energia creativă și ideile antreprenoriale ale studenților sub umbrela InoHubUPT care derulează o serie de evenimente captivante prin care oferă studenților oportunitatea de a-și dezvolta abilitățile antreprenoriale și de a se conecta cu mediul antreprenorial: ateliere de marketing și PR, dialoguri antreprenoriale cu antreprenori de succes care au absolvit UPT pentru a învăța din experiența lor, hackathon și alte multe competiții pentru cei pasionați de tehnologie și inovație pentru a-și testa abilitățile antreprenoriale.

Universitatea Politehnica Timișoara își consolidează astfel poziția de pionier în educația antreprenorială, învățându-i pe studenți să fie nu doar specialiști, ci și lideri inovatori și creatori de schimbare.

Pe viitor ne dorim să susținem tot mai mulți studenți să facă pasul în antreprenoriat.

Conf. univ. dr. ing. Florin DRĂGAN
Rectorul Universității Politehnica Timișoara



Ne bucurăm că proiectul StartUPT, câștigat în cadrul competiției INNOTECH STUDENT, aflat acum la final, a evidențiat capacitatea de inovare a Universității Politehnica din Timișoara, precum și spiritul creativ și antreprenorial al studenților noștri și ai regiunii de Vest. Colaborarea cu antreprenori și investitori de renume regional, companii de anvergură, spații de coworking și acceleratoare, care au contribuit ca mentori și participanți activi în activitățile noastre formative, a fost esențială pentru construirea unui viitor mai sigur și de succes pentru startup-urile înființate. Am inclus sau vom include și în cadrul programelor educaționale proprii, universitare, lecțiile învățate în furnizarea serviciilor de consiliere în antreprenariat și inovație digitală, precum și a activităților desfășurate prin întreprinderile simulate, în cadrul unui program de pregătire, cu puncte de credit ECTS.

Ne onorează că unele firme mentorate au reușit să inițieze și să fie prezente la diverse acțiuni naționale sau internaționale, unde poveștile lor de succes inspiră alți studenți spre calea antreprenorialului. În continuare, ne propunem să le susținem prin dezvoltarea relațiilor cu alte universități și programe de suport regionale, în special în contextul alianței universităților europene E3UDRES2.

Prof. univ. dr. ing. Radu VASIU
Manager Proiect StartUPT

Am gândit proiectul StartUPT în vara anului 2020 ca o continuare a inițiativelor noastre anterioare în zona de Vest a țării. Dezvoltasem programe de accelerare complexe, în care sprijinisem inclusiv studenți să înceapă afaceri noi. Am utilizat lecțiile învățate în programele anterioare în designul acestui proiect și ne bucurăm că am reușit să identificăm împreună cu partenerii noștri de la Universitatea Politehnica Timișoara idei valoroase și studenți cu echipe dedicate care construiesc în prezent afaceri de succes. StartUPT a însemnat doi ani foarte intenși de activități și de provocări, care se finalizează cu un impact important în sprijinirea antreprenariatului studențesc.

Echipe Fonduri-Structurale.ro/
Grupul de Consultanță pentru Dezvoltarea DCG SRL



StartUPT

Innotech Student

Proiectul StartUPT a fost organizat de Universitatea Politehnica Timișoara în parteneriat cu Fonduri-Structurale.ro (Grupul de Consultanță pentru Dezvoltare DCG SRL) și s-a desfășurat în perioada decembrie 2021 - decembrie 2023. Obiectivul general al proiectului a fost crearea unui cadru inovator și sustenabil, favorabil dezvoltării aptitudinilor antreprenoriale pentru studenți în vederea înființării și creării de locuri de muncă în afaceri.



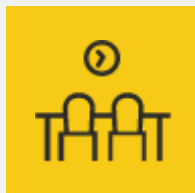
Formare în antreprenoriat pentru 341 de studenți

Experți din domeniul antreprenoriatului local și național au susținut cursuri de formare pentru studenții interesați.



26 de afaceri înființate

În cadrul proiectului StartUPT au fost finanțate planuri de afaceri ale studenților cu sume de 40.000 € și 60.000 €. Fiecare afacere a creat minim 2 respectiv 3 locuri de muncă - în funcție de suma acordată ca finanțare.



26 de afaceri de succes

Cifra de afaceri a tuturor proiectelor finanțate pentru anul 2022 a fost de 75.000 €. În anul 2023 cifra de afaceri totală a depășit valoarea de 500.000 €, având o creștere considerabilă în comparație cu primul an de funcționare.

StartUPT Innotech Student



ADVERO RVLB SRL

Marketing

Ne poți numi cum vrei tu: rebeli creativi, idealști, perfecționiști sau transumaniști. Pentru noi e tot una! Lăsând gluma la o parte, suntem o echipă de nativi digitali, pregătiți și antrenați să găsim soluții creative de marketing pentru provocările brandului tău!

www.revolutionlabs.ro



Revolution Labs

Servicii oferite

- Web Design & Development
- Campanii PPC
- Printing
- Marketing Digital
- Creare de conținut foto-video
- Design grafic
- Strategii de marketing
- Branding



Antreprenor Alexandru VIDAN

"Văd afacerea noastră în continuă creștere și expansiune în următorii trei ani. Planul nostru este să ne diversificăm portofoliul de produse și servicii, să explorăm noi piețe și să îmbunătățim permanent calitatea ofertei noastre."

Planuri de viitor

Credem că tehnologia va juca un rol tot mai important în viitorul afacerii noastre. Suntem angajați să investim în inovație și să ne adaptăm la schimbările rapide din mediul digital. În plus, ne dorim să consolidăm relațiile cu clienții noștri și să construim parteneriate strategice care să ne ajute să creștem.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Motivația noastră pentru a începe această afacere a venit din dorința de a aduce o abordare proaspătă și inovatoare în lumea marketingului. Am observat că într-o lume în continuă digitalizare, brandurile au nevoie de strategii creative și personalizate pentru a se diferenția și a se conecta cu publicul lor țintă.

Ideea de a crea o agenție de marketing a luat naștere din pasiunea noastră comună pentru creativitate, tehnologie și comunicare. Ne-am dorit să creăm un mediu unde ideile libere și gândirea out-of-the-box sunt încurajate și apreciate.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Experiența mea cu StartUPT a fost cu adevărat remarcabilă. Începând cu procesul de aplicare, care a fost simplu și eficient, până la suportul incredibil oferit de echipa de implementare, totul a fost gestionat într-un mod profesional și prietenos. Echipa de implementare a fost întotdeauna disponibilă pentru a răspunde la orice întrebări sau probleme care au apărut în timpul procesului.

Fără îndoială, aș repeta această experiență cu StartUPT. Este o platformă care încurajează inovația, creativitatea și dezvoltarea personală și profesională. Recomand cu căldură StartUPT tuturor celor care sunt interesați de a intra în lumea start-up-urilor.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Recrutarea de talente creative și serioase a fost o provocare importantă. Într-un domeniu în care creativitatea și inovația sunt esențiale, identificarea persoanelor potrivite, care să aducă un plus de valoare echipei și proiectelor noastre, nu a fost întotdeauna o sarcină ușoară. Ne bucurăm, însă, că am reușit să găsim persoanele ideale, care își lasă o amprentă digitală puternică pe toate proiectele pe care le livrăm.

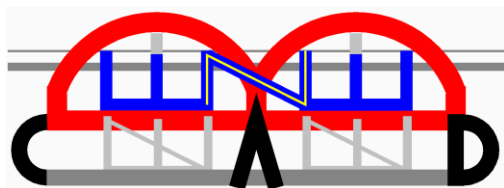


BENE CONSULTANTA & PROIECTARE SRL

Servicii de proiectare și asistență tehnică în domeniul construcțiilor

Obiectivul principal al afacerii este oferirea de servicii de proiectare și consultanță în domeniul ingineriei civile, și anume proiectarea de căi ferate, drumuri și poduri, respectiv proiectarea de construcții civile, industriale și agricole, precum și oferirea de servicii de consultață pentru obținerea de avize și autorizații de construcție, respectiv oferirea de servicii de asistență tehnică de specialitate.

www.benecad.ro



Servicii oferite

- Amenajare de intersecții și accese rutiere la obiective socio-economice;
- Întocmire documentații pentru intrare în legalitate acces rutier existent din drum public;
- Proiectare de drumuri și platforme rutiere;
- Proiectare stații de distribuție carburanți;
- Proiectare de piste pentru cicliști și trotuare;
- Proiectare de poduri și podețe;
- Realizare de planuri de semnalizare rutieră pe timpul execuției lucrărilor.



Antreprenor Florian-Radu BENE

"Aș fi participat la concursul de plan de afaceri pentru valoarea mai mare cu 3 locuri de muncă asumate, pentru că în final am avut nevoie de 3 locuri de muncă și nu 2."

Planuri de viitor

Participarea la licitații publice în sistem SEAP;

Asigurare asistență tehnică la proiectul de dublare linii cale ferată Lot 2 Lugoj – Timișoara Est;

Dezvoltarea continuă a afacerii.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

În anul 2020 când s-a instaurat starea de urgență din cauza pandemiei, am fost trimis în șomaj tehnic de către angajator chiar dacă lucram în acel moment la mai multe proiecte, astfel mi-a dat seamă că trebuie să fiu propriul anagajat și să nu mai depind de un șef.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

A fost ușor cu participarea la cursuri și apoi scrierea planului de afaceri, mai greu cu înființarea întreprinderi și apoi cu completarea dosarului cu actele necesare înainte de semnarea contractului, probleme care sunt din vina instituțiilor statului român. A fost și mai greu așteptarea de 4 luni până a intrat efectiv prima tranșă din finanțare, perioadă în care afacerea trebuie finanțată din împrumuturi.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Atragerea de clienți noi și convingerea lor că sunt un proiectant bun.

Ce ați face diferit și de ce?

Să nu rateze această oportunitate, cursurile sunt esențiale pentru asimilarea unor cunoștințe de bază despre antreprenoriat, iar finanțarea primită un salt înainte de cel puțin un an pentru afacere.

Cum arată viitorul afacerii?

Într-un spațiu mai mare cu 5 angajați și cu contracte de proiectare pe valori mari, peste 10000 euro pe lucrare. Cum o vezi în 3 ani?

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Să nu rateze această oportunitate, cursurile sunt esențiale pentru asimilarea unor cunoștințe de bază despre antreprenoriat, iar finanțarea primită un salt înainte de cel puțin un an pentru afacere.



CGE ZENSATION CM SRL

Servicii de masaj terapeutic

www.zensation.ro



Servicii oferite

Oferim servicii de masaj terapeutic, de relaxare și remodelare corporală (anticelulitic și maderoterapie), masaj cu pietre vulcanice și masaj automatizat pe pat jad.



Antreprenor Cristina Elena GORNIC

"Aș opta pentru o strategie de marketing mult mai bine gândită pentru că atunci când vine vorba despre o afacere la început de drum, promovarea este cheia."

Planuri de viitor

Ne dorim îmbunătățirea serviciilor pe care le oferim. De asemenea, avem în plan să diversificăm serviciile și în zona de beauty. Satisfacerea clienților și creșterea numărului acestora este un alt obiectiv pe viitor pentru afacerea noastră.

Care a fost motivația pentru începe afacerea?

Mi-am dorit mult să am propria afacere, să ofer servicii de calitate persoanelor care chiar au nevoie și să creez o atmosferă caldă la care clienții să se întoarcă cu drag!

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Dacă ești în căutarea unei experiențe antreprenoriale complete atunci participarea la StartUPT este alegerea perfectă.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

O experiență inedită, cu mult mai multe provocări decât mi-am închipuit, dar totodată, cu lecții pe care nu aș fi avut cum să le învăț într-un alt cadru.

Ce ați face diferit și de ce?

Aș opta pentru o strategie de marketing mult mai bine gândită pentru că atunci când vine vorba despre o afacere la început de drum, promovarea este cheia.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Să găsesc angajații potriviți și să îi păstrez. Să mă familiarizez cu viața de antreprenor și cu tot ce presupune gestionarea unei afaceri.

Nu te-am întrebat, dar ai vrea sa ne spui...

Toți studenții care își doresc să aplice la un astfel de proiect, să o facă cu încredere, este o șansă unica care vine cu multe provocări, dar mult mai important - te ajuta să capeți EXPERIENȚĂ și să îți schimbi într-un mod pozitiv perspectiva pe care o ai asupra unei afaceri.



DO-RE-ME EVENTS SRL

Organizare de evenimente Servicii de sonorizare

www.doremerecords.ro

Do-Re-Me

Servicii oferite

- Stage Management
- DJ
- Sonorizari
- Schele de lumini
- Lumini Arhitecturale
- Echipamente DJ



Antreprenor David SZABO

"Aș vrea să spun că sunt recunoscător pentru tot: experiențe, oamenii pe care i-am întâlnit, învățături și nu în ultimul rând... banii de pe proiect, fără de care magia nu ar fi avut loc."

Planuri de viitor

Văd în Do-Re-Me un hybrid între evenimente, atât private cât și publice dar și dezvoltându-și partea de închirieri de echipamente și inginerie de sunet. Cine știe, poate vom ajunge să avem chiar propriul brand de sisteme de sonorizare. Oricum ar fi, ne vom extinde la nivel internațional.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Afacerea a luat naștere în urma dorinței unui tânăr antreprenor de a organiza evenimente muzicale în locații turistice/istorice/culturale, duse la o experiență la cel mai înalt nivel, atât pentru participanți, cât și pentru parteneri, invitați și staff.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

GO FOR IT! Gandiți-vă bine, faceți-vă un plan bine conturat și fiți mereu dispuși să va adaptați. De multe ori, socoteala de acasă nu se potrivește cu cea din târg. Keep your eyes open!

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

A fost o călătorie frumoasă alături de oameni faini. Am învățat foarte multe și mă bucur că am avut lângă mine oameni atât de deschiși și prietenoși, mereu dispuși să îți ofere ajutorul și să îți aprecieze asta.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Atragerea spre acest concept de party și stilul muzical propus.

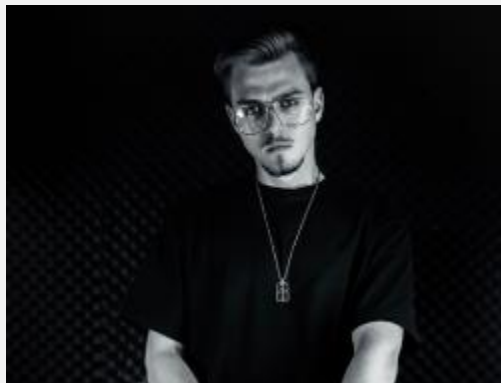
Intrarea pe piață cu un brand nou de echipamente, concurând cu mai marii din industrie.

Piedicile puse și ușile închise.

Ce ai face diferit și de ce?

Îmi place să greșesc, că doar așa învățăm. Nu pot spune că aș fi făcut ceva diferit, că altfel nu aș mai fi ajuns în punctul în care sunt și cu know-how-ul pe care îl am acum.

Dar într-o viitoare afacere, cu siguranță mi-aș cunoaște mai bine piața în care intru înainte să încep. Am pornit acest business după 4 ani de experiență în domeniu, dar la numai câteva luni de când mă mutasem în Timișoara. Și piața caldă te ajută mult să te dezvolți, până intri în aia rece.



EXIT REALITY ROOM SRL

Entertainment

Escape Room, Virtual Reality, Board Games. Un spațiu care înglobează toate aceste elemente.

www.exitreality.ro



Servicii oferite

- Escape Room (cu 2 tematici: Jurassic Room și Dracula's Castle)
- Virtual Reality (cu zeci de jocuri diferite)
- Board Games (o colecție de zeci de jocuri)
- Evenimente
- Treasure Hunt



Antreprenor

Madalin PATRASCU

"O experiență frumoasă, cu supervizori comunicativi cărora le puteai descrie situații și primi sfaturi utile.

Aș repeta oricând o astfel de experiență."

Planuri de viitor

Creșterea serviciilor livrate B2B la minimum 2 clienți/lună și minim 25/an;
Dezvoltarea a două noi subservicii (de exemplu o nouă tematică de escape room sau o nouă tematică de treasure hunt);
Animarea canalelor de comunicare folosite de firmă.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Sunt pasionat de jocuri logice, camere de evadare, activități de tip treasure hunt, practic tot ceea ce implică puzzle-uri, gândire logică și creativitate. Am participat la peste 40 de camere de evadare și am organizat zeci de treasure hunt-uri pentru sute de persoane în special în cadrul organizațiilor în care am activat de-a lungul timpului.

Astfel, linia de finanțare s-a împletit foarte bine cu pasiunea mea, rezultând acest business.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Ideea de afacere trebuie să fie și o pasiune personală, asta te va face să mergi mai departe și să cauți soluții și acolo unde pare că nu există.

Cum arată viitorul afacerii?

Dublarea serviciilor oferite și triplarea (cel puțin) a încasărilor. De asemenea, mărirea normelor de lucru / a angajaților.

Ce ați face diferit șș de ce?

Aș insista mult pe terminarea amenajărilor într-un timp mult mai scurt.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Am avut 3 provocări majore, le iau în ordine cronologică:

- amenajarea spațiului s-a dovedit mult mai dificilă decât bănuiam. Suprafața mare care a trebuit să fie amenajată ne-a dat bătăi de cap.
- timpul alocat desfășurării activității din spațiu: am preluat multe proiecte în afara spațiului și a fost greu de împărțit focusul;
- profitabilitatea afacerii (având în vedere cele 2 de mai sus cumulate) au dus la o instabilitate financiară - lucrăm la remedierea acesteia.



FABRICA DE CONTINUT MARKETING SRL

Marketing și publicitate

www.fabricadecontinut.com



Servicii oferite

- Strategii de Marketing Digital
- Social Media Management
- Content Marketing
- Publicitate Online
- Branding
- Marketing de Conținut Video
- Microinfluencer Marketing



Antreprenor Oana OROS

"Răspundem în mod proactiv la transformările tehnologice, tendințele de consum și reglementările în evoluție pentru a ne asigura că oferim soluții de vârf și rămânem relevanți într-un peisaj competitiv dinamic."

Planuri de viitor

În următorii 3 ani, văd afacerea noastră în plină expansiune, axată pe inovație și tehnologie. Cu o poziție pe piața consolidată și o echipă agilă cu o abordare orientată către rezultate vom contribui la creșterea continuă a brandului nostru și la excelența în industrie.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Firma de marketing a pornit dintr-o combinație de pasiune și experiență solidă în domeniu. Am fost atrasă de dinamismul și schimbările constante din industria de marketing, unde creativitatea și inovația joacă un rol crucial.

Ce ați face diferit și de ce?

De la început m-aș concentra pe adaptarea rapidă la schimbări și concentrarea pe inovație continuă pentru a rămâne relevantă și competitivă. Este crucial să se asculte feedback-ul clienților și să se ajusteze strategiile în funcție de evoluțiile pieței.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Experiența cu StartUPT a fost extrem de benefică, beneficiind de finanțare prin fonduri europene și un program de mentorat. Colaborarea cu StartUPT a contribuit semnificativ la dezvoltarea și consolidarea afacerii noastre, oferindu-ne resursele și ghidarea necesare pentru a atinge obiectivele.

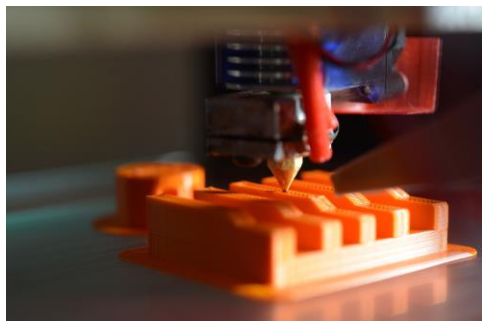
Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Un sfat valoros pentru studenții interesați de astfel de proiecte în viitor este să fie deschiși la învățare constantă și să caute oportunități de a-și dezvolta abilitățile practice în domeniul lor de interes. Participarea la proiecte relevante, internship-uri sau evenimente de networking poate oferi o perspectivă practică și să le faciliteze conexiuni valoroase în industrie. În plus, să fie curioși, să își construiască un portofoliu solid și să caute feedbackul constant pentru a se îmbunătăți continuu. Încrederea în sine și perseverența sunt chei importante în drumul spre succes.



FARKLEIN SRL

Proiectare mecanică, printare și scanare 3D



Servicii oferite

- Proiectare mecanică
- printare
- scanare 3D



Antreprenor Cristian FARKAS

"Implementarea proiectului cu ajutorul finanțării prin proiectul StartUPT – Innotech Student a fost o experiență cu provocări și lecții de bază prin care fiecare antreprenor trebuie să treacă."

Planuri de viitor

Ne dorim ca serviciile oferite de societatea noastră să se diversifice și să creștem calitatea produselor livrate. De asemenea, ne dorim să ajungem la 5 angajați și să ne desfășurăm activitatea într-o hală de producție.

Ce ați face diferit și de ce?

Achiziția unor utilaje este complementară, dar nu aduce valoarea adăugată la care mă așteptam, în concluzie aș cumpăra unele echipamente diferit.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Lipsa de servicii de printare și proiectare industrială la momentul la care am decis să particip la concursul organizat în cadrul proiectului StartUPT.

Nu te-am întrebat, dar ai vrea să ne spui...

Ar fi un plus ca fondurile să vină toate o dată, nu în tranșe pentru a reduce timpul de așteptare și complicațiile care apar. De asemenea, întârzierile care apar în acordarea finanțării decalază planul de afaceri propus la concurs și pot să apară întârzieri pentru clienții cu care am semnat deja contracte.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Sperați la tot ce e mai bun dar pregătiți-vă pentru ce e mai rău.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Rulajul financiar și fluxul de numerar din cadrul firmei în perioada de implementare. Predictibilitatea nu a fost un punct forte în implementarea proiectelor din fonduri nerambursabile și aceste lucruri pot afecta activitatea firmei.



FLOREI ARCHITECTURE SRL

Arhitectură

Oferim servicii de proiectare arhitecturala, vizualizare 3D, design interior și consultanță tehnică în domeniul arhitecturii.

www.floreiarchitecture.ro



Servicii oferite

- Servicii de proiectare arhitecturală și design interior.
- Proiectare tehnica pentru obținerea autorizației de construire.
- Obținerea avizelor necesare autorizației de construire.
- Modelare și randare 3D.
- Prezentare VR pentru o mai bună înțelegere a proiectului.



Antreprenor Laura FLOREI

"Cu siguranță cea mai mare provocare a fost (și încă este) obținerea încrederii clienților.

Fiind o firmă nou înființată, iar eu fiind un arhitect la început de drum, scepticismul clienților a fost o provocare. "

Planuri de viitor

Viziunea mea despre viitor se bazează foarte mult pe dezvoltare și pe proiecte noi inovative.

Creșterea numărului de clienți și dezvoltarea echipei din cadrul societății sunt obiective aflate în prim plan pentru anul care urmează.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Pot spune că ideea de a avea propriul meu birou de arhitectură a luat naștere cu 10 ani în urmă când am avut primul contact cu arhitectura. Motivația a fost prezența pe tot parcursul facultății, al masterului și al stagiului care a urmat după terminarea facultății. Ideea de a avea propria mea afacere a fost prezentă pe tot parcursul meu de arhitect.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

StartUPT este un ajutor imens pentru întemeierea afacerii personale.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

StartUPT m-a ajutat cu deschiderea afacerii și m-a ambiționat în promovarea afacerii și în dorința de a o extinde.

StartUPT alături de mentorii proiectului m-au ghidat la fiecare pas în vederea atingerii țintelor impuse de către proiect – de la deschiderea firmei până în prezent, fiind un ajutor atât financiar cât și moral pentru mine pe tot acest parcurs.

Câteva obiective de viitor pentru afacere?

- Educarea clienților în privința arhitecturii și procesului arhitectural
- Educarea clienților în proiecte sustenabile
- Educarea clienților în proiecte inovative
- Angajarea unui stagiar
- Deschiderea unui alt punct de lucru în Timisoara

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

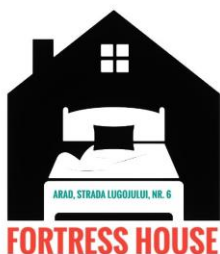
În general arhitectura se bazează foarte mult pe recomandări. În cazul afacerii mele, clienții s-au bazat pe portofoliul meu de lucrări din facultate și din stagiatură și pe faptul ca sunt un arhitect tânăr cu idei noi și proiecte custom-made.



FORTRESS HOUSE SRL

Facilități de cazare

www.facebook.com/FortressHouseArad



Servicii oferite

Oferim pentru cazare 4 camere în regim hotelier, fiecare cu pat king size confortabil. Camere spațioase la casă nou construită.



Antreprenor Cristian COTUNA

"A fost doar o idee, iar de la idee la proiect nu a mai fost decât un mic pas."

Planuri de viitor

Dezvoltarea într-un proiect mai ambițios.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Birocrația.

Ce obiective de viitor aveți în afacerea dezvoltată în cadrul proiectului StartUPT?

Dezvoltarea afacerii și amenajarea unui spațiu cu mult mai multe camere în zona ultracentrală a orașului Arad (Piața Catedralei).

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Excelenta! Fără suportul celor care ne-au ghidat nu aș fi reușit să duc această provocare la bun sfârșit. Mereu la dispoziția noastră, mereu dispuși să ne ajute.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

O oportunitate ca aceasta nu trebuie niciodată ratată, ba mai mult, ea trebuie caută și descoperită.

Ce ați face diferit și de ce?

Aș schimba ideea de afacere. Am una mult mai bună.



HIDAHAİ GLAMPING RESORT SRL

Turism – Servicii de cazare

www.haidahai.ro



Servicii oferite

Termenul de glamping combină ideea de camping cu atributul "glamorous" într-un concept nou, care oferă o manieră inedită de cazare în cort, beneficiind de toate condițiile unei camere de hotel.

De asemenea, turiștii noștri se pot bucura de acces la zona SPA formată din saună și ciubăr.



Antreprenor

George MUNTEAN

"Sunt mândru de faptul că, datorită acestei afaceri, satul Călene, care înainte era un simplu cătun de munte ce nu prezenta interes, a devenit un obiectiv turistic atât pentru comunitatea locală cât și pentru cei din alte zone ale țării. "

Planuri de viitor

Văd o afacere extinsă, sper eu, cu o capacitate de cazare mult mai mare decât în prezent, o afacere care să ofere turiștilor diverse facilități de petrecere a timpului liber.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Mereu am apreciat frumusețea și puritatea satelor de munte din proximitatea Cugirului și mi-aș fi dorit ca cineva să investească resurse financiare acolo pentru a profita la maxim de potențialul turistic oferit de acestea.

StartUPT a fost imboldul care m-a determinat să fiu chiar eu acela care decide să facă acest pas și pot afirma cu sinceritate că nu regret nicio secundă că am avut încredere să încerc și perseverență să reușesc!

Obiective de viitor?

Să mă implic activ în toate evenimentele și acțiunile organizate de Primăria Orașului Cugir care vizează promovarea zonei satelor de munte aparținătoare. Am și făcut deja un prim pas în acest sens, prin faptul că am devenit membru al Clubului de Turism Șureanu – Cugir.

Pe viitor mi-aș dori dori ca pe lângă serviciile de cazare și relaxare la zona SPA, să putem oferi turiștilor noștri și posibilitatea de a lua masa în incinta glamping-ului.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Cred că cea mai mare provocare a fost să mă vad pe mine în ipostaza de antreprenor, să realizez că dincolo de satisfacții, acest rol implică foarte multă muncă, implicare și responsabilitate. A fost ceva ce m-a scos total din zona de confort, însă consider că am învâțat câte ceva din fiecare obstacol depășit.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

A fost o experiență pozitivă din toate punctele de vedere. Contează enorm să ai în spate o echipă pregătită care să îți ghideze pașii și care să îți poată oferi sfaturi pertinente ori de câte ori ai nevoie!

Ce ați face diferit și de ce?

Aș avea mai multă răbdare și încredere în mine și în deciziile mele.



K-NOI BED & SPA SRL

Oferirea de servicii de cazare de scurtă durată și de servicii spa



K-NOI BED & SPA

Servicii oferite

- cazare
- spa
- facilități de relaxare
- wi-fi
- parcare
- asistență personalizată



Antreprenor Lavinia MIHIT

"Începeți cu identificarea pasiunilor și competențelor voastre. Un startup construit în jurul unei pasiuni va fi mai motivant și mai plin de satisfacții personale."

Planuri de viitor

Dezvoltarea de parteneriate solide cu producători locali pentru a oferi oaspeților experiențe autentice, cum ar fi degustări de produse locale și tururi ale obiectivelor turistice din zonă.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Dorința mea profundă de a păstra autenticitatea tradițiilor locale și de a oferi o experiență ospitalieră unică a fost catalizatorul pentru a deschide o pensiune proprie. Observând nevoia crescândă a călătorilor de a se conecta cu cultura și peisajele autentice, am simțit că pensiunea mea poate deveni un sanctuar autentic, îmbinând ospitalitatea caldă cu farmecul local.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Recrutarea personalului calificat.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Diversitatea abilităților și expertizei în cadrul echipei a fost un avantaj major. Am avut șansa de a beneficia de cunoștințe și perspective diferite. Echipa a demonstrat o reziliență notabilă în fața provocărilor. Am simțit întotdeauna că ideile și preocupările mele sunt ascultate și luate în considerare.

Obiective de viitor?

Îmbunătățirea Experienței Oaspeților: Dezvoltarea și implementarea unor programe de servicii personalizate, oferind oaspeților activități recreative, excursii locale și facilități de lux pentru a asigura o experiență memorabilă.

Extinderea Infrastructurii și Capacităților: Creșterea capacității de cazare și diversificarea facilităților, zone de joacă pentru copii, pentru a atrage o gamă mai largă de oaspeți și evenimente.

Promovarea Sustenabilității și Aprecierea Culturală: Adoptarea practicilor ecologice, inclusiv reciclarea și reducerea consumului de energie, și colaborarea cu comunitatea locală pentru a promova și conserva tradițiile culturale, oferind astfel o experiență autentică și responsabilă pentru vizitatori.



KID RUBBER SRL

Colectarea și reciclarea anvelopelor

www.facebook.com/KIDRUBBER



Servicii oferite

- Colectare anvelope (colectăm anvelopele scoase din uz pentru a fii pregătite de reciclare)
- Chipsuri de cauciuc (sunt obținute după tratarea mecanică asupra anvelopelor cu utilajele obținute din finanțare)
- Sârma (este obținută după separarea sârmei de anvelopă prin tratarea mecanică).



Antreprenor Daniel Istvan KOZMA

"Având în vedere că și în România se pune accent pe reciclare prevăd că o să fie o afacere de viitor profitabilă."

Planuri de viitor

- Modernizarea punctului de lucru.
- Achiziționarea utilajelor pentru obținerea granulelor de cauciuc.
- Fabricarea de pavaje cu granulele obținute din reciclarea anvelopelor.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Motivația mea a fost să ajut mediul înconjurător cu o modalitate de reciclare prietenoasă.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Experiența mea cu StartUPT a fost una foarte plăcută. Am fost ajutat de la început până la sfârșit de echipa StartUPT. Finanțarea a fost un ajutor mare pentru că am reușit să-mi pun planul în aplicare mai devreme.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Să se folosească de toate oportunitățile cu care se întâlnesc.
Să se documenteze foarte mult de domeniul în care doresc să aplice.
Să aibă încredere în echipa UPT.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

- Achiziționarea utilajelor;
- Transportul utilajelor;
- Obținerea autorizației de mediu.

Ce ați face diferit și de ce?

Nu aș face nimic diferit.



LIONS MEDIA & PODCAST SRL

Producție de podcast și
producție foto – video la
evenimente

www.timishoots.ro



LIONS MEDIA & PODCAST
We rooaarr for your brand!

Servicii oferite

- Producție video de tip podcast
- Servicii foto cu Magic Mirror
- Servicii video cu Platforma360
- Servicii foto-video
- Editare video
- Servicii de marketing
- Comunicare de business



Antreprenor Daniel PREDA

"În următorii trei ani vreau ca firma să aibă încă doi angajați pentru a putea dezvolta mult mai mult segmentul de producție de podcast."

Planuri de viitor

- Adăugarea unor servicii noi, precum închirierea studioului de podcast
- Atragerea unor noi clienți din rândul multinaționalelor
- Dezvoltarea a încă două emisiuni pe canalul de youtube

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Experiența acumulată în televiziune a fost un îndemn pentru a dezvolta o afacere proprie, un podcast și pentru a oferi servicii de producție foto-video pentru companii

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Căutați surse de finanțare dacă doriți să porniți o afacere, cercetați foarte bine piața și vorbiți cu alți antreprenori din domeniul de activitate în care doriți să porniți afacerea.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Experiența cu StartUPT a fost una extraordinară, finanțarea este una vitală pentru a putea dezvolta o afacere și pentru a-ți cumpăra echipamentele de care ai nevoie.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Cea mai mare provocare a fost atragerea unor clienți și intrarea într-o piață unde există deja o bază de furnizori care sunt de mai mulți ani în piață.

Ce ați face diferit și de ce?

Aș discuta mult mai mult cu oameni care au o afacere despre modulul în care se construiește bugetul și despre cheltuielile neprevăzute care pot apărea pe parcursul activității.



MZR HABITAT SRL

Arhitectură

Oferim servicii de proiectare arhitecturala, vizualizare 3D, design interior și consultanță tehnică în domeniul arhitecturii.

www.mzrhabitat.ro



Servicii oferite

Proiectare completă pe toate specialitățile necesare obținerii unei autorizații și punerea în execuție a obiectivului dorit.

Consultanță în alegerea soluției optime pentru eficientizarea unei construcții, consultanță în alegerea constructorului cât și pe șantier până la finalizarea construcției.



Antreprenor Marius MOZORU

"Din dorința de a fi independent și de a lua decizii singur, am decis să fac pasul în acest domeniu dificil al antreprenoriatului. Provocările de zi cu zi te împing să înveți zi de zi lucruri noi și cum să înfrunți orice obstacol."

Planuri de viitor

- Marirea echipei de proiectare
- Imbunatatirea serviciilor de proiectare
- Marirea numarului de servicii oferite

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Din dorința de a fi independent și de a lua decizii singur.

Dorința de a veni la clienți cu oferte mai complexe pentru nevoile lor.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Să încerce fără frică și să fie atenți la bugetele pe care le depun la concurs și cum implementează ulterior proiectul.

Cum poti descrie experiența cu StartUPT?

O experiență plăcută. O trecere benefică prin ce înseamnă antreprenorat și cum trebuie privită o afacere.

Ce ați face diferit și de ce?

Nimic, totul s-a întâmplat așa cum trebuia.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

A fost și este birocrăția în implementarea proiectelor cu fonduri nerambursabile. Necesitatea de a parcurge anumiți pași în achiziția echipamentelor a fost o provocare pe care am depășito-o împreuna cu echipa StartUPT.

Cum arată viitorul afacerii? Cum o vezi în 3 ani?

Colegi mai mulți și implicați în ceea ce facem.

Dorim să ne dezvoltăm mai mult din punct de vedere al serviciilor și al calităților lor. Să ținem pasul cu evoluția tehnologiei și a cerințelor din piață.



NEWDERM CLINIC SRL

Medicină

www.newdermclinic.ro



New Derm Clinic

DERMATOVENEROLOGIE

Servicii oferite

Servicii complete de dermatovenerologie în sistem privat. Singura clinică privată din vestul țării ce oferă servicii de fototerapie fullbody, videodermatoscopie Fotofinder, terapii Laser CO2 precum și servicii de dermatochirurgie și dermatoestetică în același loc.



Antreprenor Ștefania AVRAM

"E mult mai ușor să pornești o afacere accesând un asemenea proiect, pașii sunt etapizați, ai un ghid de evoluție și un partener alături. Practic ai parte de o echipă ce lucrează alături de tine pentru succesul tau."

Planuri de viitor

Speram ca în 3 ani să reușim să oferim și servicii medicale în regim de spitalizare de zi și să devenim centru de excelență în dermatoscopie și boli cutanate inflamatorii.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

NewDerm a apărut ca răspuns la necesitatea de a găsi o alternativă viabilă și prietenoasă la serviciile medicale de stat. L-am imaginat ca locul unde am vrea să mergem noi atunci când am avea calitatea de pacienți.

Ce ați face diferit și de ce?

Aș fi avut mai multă încredere în proiectul meu și aș fi investit mai mult în marketing.

Nu te-am întrebat, dar ai vrea să ne spui...

A fost cea mai bună decizie profesională pe care am luat-o atunci când am aplicat la acest proiect.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Excelentă, de-a lungul acestui an am găsit un partener în adevăratul sens al cuvântului în echipa StartUPT. Pe parcursul acestui drum au fost mereu la un telefon sau un mail distanță, ori de câte ori am avut nevoie de un sfat, o îndrumare sau o lămurire.

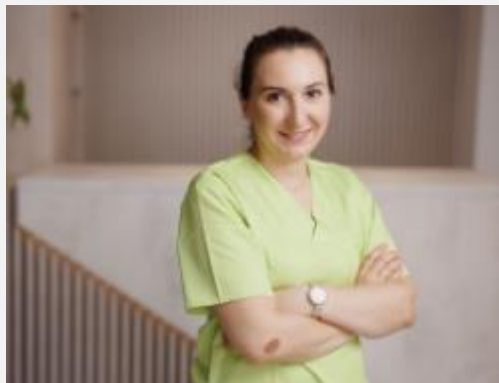
Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Găsirea de resurse umane, oameni la fel de determinați și dornici să muncească la fel ca noi.

Obiective de viitor?

Ne propunem:

- să exindem paleta de servicii laser și achiziționarea unui Laser Alexandrite și ndYAG pentru a putea trata întreaga sferă a patologiei dermatologice și a nu mai externaliza servicii;
- creșterea echipei medicale la 5 medici dermatologi, dintre care cel puțin încă unul care să ofere servicii medicale în contract cu CJAS și un chirurg plastician;
- să extindem paleta de servicii dermatoestetice și să creștem echipa de terapeuți în domeniul esteticii.



PRETORIAN GARDEN SRL

Îngrijire spații verzi, arhitectură peisagistică

www.pretorian-garden.ro



Servicii oferite

- amenajare grădini private
- întreținere curți și grădini
- întreținere livezi și pajiști



Antreprenor

Oana MUREȘAN

"Având în vedere pasiunea pentru activitatea prestată, în 3 ani cred că ne vom atinge obiectivul, ceea ce ne va permite să ne selectăm clienții și să țintim cât mai sus."

Planuri de viitor

Dezvoltarea portofoliului de clienți și a serviciilor oferite.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Placerea de a lucra în aer liber.

Cum arată viitorul afacerii? Cum o vezi în 3 ani?

Vom încerca să dezvoltăm partea de proiectare grădini și consultanță specializată în execuția de amenajări grădini private și publice. Având în vedere pasiunea pentru activitatea prestată, în 3 ani cred că ne vom atinge obiectivul, ceea ce ne va permite să ne selectăm clienții și să țintim cât mai sus.

Obiectivul major: realizarea a două parcuri tematice „grădină japoneză” și „grădină veșnic înflorită”.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Satisfacatoare și în același timp, grea. Rezultatul însă contează.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Prestarea de servicii la un nivel cât mai înalt.

Ce ați face diferit și de ce?

Aș echilibra mai bine bugetul.

Nu te-am întrebat, dar ai vrea să ne spui...

MULȚUMESC!!! Îmi face plăcere să lucrez cu voi toți!



PROIECT GEO STRUCTURI SRL

Marketing

Afacerea activează în domeniul construcțiilor, iar serviciile furnizate de compania noastră au la bază o înaltă calificare a personalului, cele mai noi tehnologii de lucru în domeniul proiectării, capabilă să răspundă celor mai pretențioase cereri și într-un timp de reacție și execuție scurt datorită achizițiilor făcute în cadrul proiectului.

www.proiectstruct.ro



Servicii oferite

În cadrul firmei oferim servicii de proiectare structurală pentru construcții civile industriale și agricole;

O altă categorie de servicii sunt cele de proiectare în domeniul infrastructurii și al geotehnicii.



Antreprenor Florin BODEA

"Sper ca în 3 ani să reușesc dublarea cifrei de afaceri și angajarea a cel puțin unei persoane pe lângă schema actuală. Eventual diversificarea activității prin alte măsuri de finanțare însă printr-o creștere consistentă a salariiților."

Planuri de viitor

Câștigarea fidelității colaboratorilor oferindu-le servicii de calitate.

Dotarea cu echipamente și licențe în vederea menținerii competitivității în serviciile oferite.

Achiziționarea de echipamente pentru extinderea companiei cu mai multe servicii: activități de testare și analize tehnice, execuție lucrări, execuție foraje.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Motivația a fost reprezentată în primul rând de pasiunea de a face parte din colectivul de proiectare a clădirilor. Ideea a luat naștere din dorința de creștere a nivelului și calității vieții prin trecerea de la postura de salariat la cea de antreprenor.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Să se implice fără ezitare în astfel de proiecte mai ales dacă stăpânesc puțin domeniul de activitate al viitoarei afaceri, pentru că ajutorul unei eventuale finanțări nerambursabile este incontestabil, chiar dacă vine cu o responsabilitate suplimentară.

Cum poti descrie experienta cu StartUPT?

Experiența cu StartUPT a fost una plăcută încă de la intrarea în grupul țintă de cursanți pentru cursul de competențe antreprenoriale și ulterior prin participarea la simulatoarele de afaceri. Profesionalismul și dedicarea echipei de implementare/monitorizare a fost foarte utilă deoarece am avut susținerea lor mereu.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Cea mai mare provocare urmează în anul 2024 datorită modificărilor fiscale din domeniul construcțiilor și a dobânzilor ridicate din sectorul bancar. Până în prezent nu am întâmpinat dificultăți în organizarea sau în implementarea proiectului.

Ce ați face diferit și de ce?

Eventual aș fi mai atent la repartizarea sumelor pe linii de buget pentru mai multe echipamente.

Nu te-am intrebat, dar ai vrea sa ne spui...

Vă mulțumesc pentru suport!



RUBI'S WRITE OCCASIONS SRL

Design specializat

www.writeoccasions.ro



Servicii oferite

- Plicuri
- Diplome
- Produse personalizate (tricouri, șepci)
- Flyere
- Invitații pentru evenimente
- Cărți de vizită
- Carduri de mulțumire
- Felicitări



Antreprenor Roberta RUBI

"A fost destul de greu la început să intru în acest domeniu, deși nu exista nici o afacere de genul în Giroc, multe afaceri din Timișoar ne copleșeau, dar am reușit să trecem destul de bine peste. Am participat la multe târguri de profil și am investit mult în publicitatea noastră, însă cred că astăzi suntem unde ne-am popus."

Planuri de viitor

Sinceră să fiu, îmi doresc să duc această afacere cât mai sus, îmi doresc ca afacerea să fie printre cele mai bune din zona de vest și o extindem și mai mult la nivel internațional.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Ideea a luat naștere din pură pasiune și odată cu evenimentul foarte important avut de cea mai bună prietena: NUNTA. De aici a pornit totul, de la o simplă invitație de nuntă.

Obiective de viitor?

- Creșterea cifrei de afaceri;
- Deschiderea unui punct de lucru nou în Germania, deoarece ar fi mult mai ușor de lucrat cu clienții existenți de acolo și am putea să creștem portofoliul de clienți;
- Francizarea afacerii pe partea de invitații pentru evenimente, deoarece acest lucru ne-a fost propus des.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

A fost o experiență plăcută, toți trainerii și membrii echipei au fost acolo când am avut nevoie de ajutor. Am avut mereu parte de susținere din partea lor și cred că putem spune cu toții că afacerile noastre sunt unde sunt și datorită lor.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Creerea unui portofoliu de clienți, aceasta a fost cea mai mare provocare pentru noi. Fiind o afacere nouă și fiind persoane tinere, clienții au fost destul de reticenți la început, însă colaborând cu noi și-au dat seama că vârsta nu influențează serionzitatea noastră.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Fiți ambițioși și nu lasați pe nimeni să vă spună că afacerea voastră este doar un vis.

Ce ați face diferit și de ce?

Nu cred că aș face nimic diferit, cred că tot ce am făcut pentru aceasta afacere a adus doar beneficii acesteia.



SCIMITAR TECH SRL

Crearea de sisteme de măsurare pentru trafic. Sisteme de măsurare și avertizare la trecerile pentru pietoni nesemaforizate

www.blume.ro



Servicii oferite

Crearea unui sistem pentru trecerile pentru pietoni nesemaforizate care avertizeaza șoferii în legatură cu prezența pietonilor și partea de carosabil unde se află aceștia.

Sistemul folosește camere video și inteligență artificială pentru a prezice comportamentul pietonilor și avertizează șoferii în consecință.



Antreprenor

Robert OLARIU

"Aș încerca să am pe cineva apropiat care să ne sprijine de la început cu partea de achiziții și birocrație în general. E un lucru care consumă foarte mult timp și acest timp este „furat” de la partea de implementare și creștere a afacerii."

Planuri de viitor

Ne dorim să fim prezenți în câteva țări din Europa de Est cu soluția pe care am dezvoltat-o în cadrul proiectului. De asemenea, ne dorim să dezvoltăm și alte 3 produse diferite și să ne aflăm în etapa de vânzare în aceste piețe.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Experiența proprie în legătură cu un posibil accident la o trecere pentru pietoni m-a determinat să dezvolt o soluție care să vină în ajutorul pietonilor și al conducătorilor auto.

Obiective de viitor?

- Vânzarea la nivel național de cel puțin 100 de sisteme;
- Crearea unui produs nou;
- Deschiderea unui birou într-o altă țară membra UE.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

A fost o gură de aer pentru noi atât ca finanțare dar și cursul de antreprenoriat de dinaintea finanțării. Personal profesionist care ne-a ajutat de multe ori de-a lungul implementării proiectului și nu numai cu lucrurile strict necesare în proiect, ci și pe alte parti și arii de dezvoltare ale afacerii și ale sistemului nostru.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Să își facă foarte bine calculele și să pună în balanță și să se gândească bine și la perioada de sustenabilitate.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

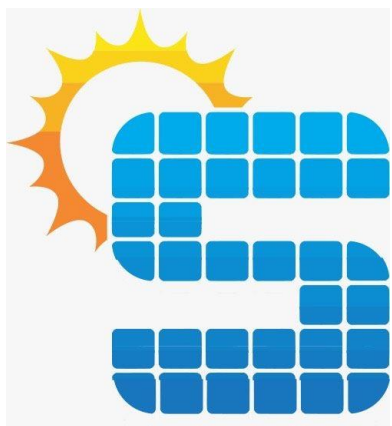
Partea de vânzare. A fost, și încă este cea mai dificilă parte a acestei afaceri.



SENECTRIC SRL

Dezvoltarea lucrărilor de instalații electrice

www.senectric.ro



Servicii oferite

- Instalații electrice
- Instalarea de sisteme fotovoltaice
- Consultanță în domeniul sistemelor fotovoltaice
- Verificare și service instalații electrice



Antreprenor Laurențiu LASCONI

"Văd afacerea noastră în continuă creștere și expansiune în următorii trei ani. Planul nostru este să ne diversificăm portofoliul de produse și servicii, să explorăm noi piețe și să îmbunătățim permanent calitatea ofertei noastre."

Planuri de viitor

Credem că tehnologia va juca un rol tot mai important în viitorul afacerii noastre. Suntem angajați să investim în inovație și să ne adaptăm la schimbările rapide din mediul digital. În plus, ne dorim să consolidăm relațiile cu clienții noștri și să construim parteneriate strategice care să ne ajute să creștem.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Motivatia constă în dorința de a evolua profesional.

Cum arată viitorul afacerii?

Cum o vezi în 3 ani?

În următorii 3 ani îmi doresc ca afacerea să prospere din toate punctele de vedere.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor.

Dacă aveți dorința de a evolua profesional, recomand serviciile care mi-au fost oferite.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Din această experiență consider că oricine are câte ceva de învățat. Termenele limită te învață să ajungi o persoană punctuală și înveți cu adevărat ce înseamnă să termini la timp orice sarcină atribuită.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Provocările sunt aferente oricărui obiect de activitate, iar această afacere se încadrează în acest tipar.

Ca și provocări pot să enumăr publicitatea și atragerea clientelei.

Ce ați face diferit și de ce?

Momentan nu pot să spun că doresc să schimb ceva.



TOP SUBTRAVERSARI CHS SRL

Firma noastră oferă servicii de subtraversare cu foreze pneumatice de diferite diametre

www.subtraversari-chs.ro



Servicii oferite

Servicii de subtraversare cu foreze pneumatice de diferite diametre precum:

- Foreze TU 80 mm folosit pentru conducte până în 65 mm,
- Foreza Terra T135F folosită pentru țevi până în 110 mm
- Un expandor de diametru 200 mm pentru conducte de până în 160 mm.



Antreprenor Bogdan CHIȘ

"Firma se ocupă cu realizarea forajelor orizontale cu ajutorul unor foreze pneumatice. Acestea ajută la pozarea de conducte de apă, gaz, canalizare, cabluri electrice și fibră optică fără a mai fi nevoie de săpături deschise, lucru care ne este de folos atunci când este nevoie să trecem pe sub un drum asfaltat de exemplu."

Planuri de viitor

Credem că tehnologia va juca un rol tot mai important în viitorul afacerii noastre. Suntem angajați să investim în inovație și să ne adaptăm la schimbările rapide din domeniul construcțiilor. În plus, ne dorim să consolidăm relațiile cu clienții noștri și să construim parteneriate strategice care să ne ajute să creștem.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Acest plan de afaceri a luat naștere după ce eu personal m-am confruntat cu lipsa persoanelor care oferă acest serviciu și auzind de la alte persoane că au nevoie și nu găsesc pe nimeni care să îi ajute.

Cum arată viitorul afacerii?

Cum o vezi în 3 ani?

În 3 ani aș dori expansiunea firmei cu un număr mai mare de angajați pentru a putea acapara mai multe lucrări dar și extinderea în mai multe județe simultan.

Obiective de viitor?

Obiectivele de viitor ale firmei sunt mărirea numărului de angajați pentru a putea acapara mai multe lucrări, achiziționarea mai multor echipamente pentru a putea avea noi posibilități de lucrări.

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

Experiența cu StartUPT a fost extraordinară deoarece personalul responsabil de tinerii antreprenori au avut extrem de multă răbdare și ne-au înțeles, pentru că majoritatea nu știam cum este să fi administrator de firmă.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Cea mai mare provocare a fost găsirea unui flux constant de lucrări dar și confruntarea cu componenta umana a statului care uneori îmi îngreuna și puținele lucrări pe care le aveam.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Sfatul meu pentru studenți ar fi acela că deși au temeri din cauza că nu sunt siguri dacă o să le iasă ce își propun, să încerce, deoarece au doar de învățat din experiența aceasta.



WOKTAGON SRL

HoReCa Restaurant cu specific corean



Servicii oferite

Restaurantul "MIX by Woktagon" face parte din sfera serviciilor de alimentație publică. Specificul restaurantului este unul corean



Antreprenor Ion TALPĂ

"Unul dintre cele mai valoroase aspecte ale unui proiect este oportunitatea de a învăța. Fii deschis la noi cunoștințe și experiențe. Întreabă, cercetează și profită la maximum de șansa de a te dezvolta pe plan profesional și personal."

Planuri de viitor

Parteneriate locale și evenimente culturale: Colaborarea cu comunitatea locală și participarea la evenimente culturale ar putea consolida legăturile cu clienții și ar aduce un plus de autenticitate experienței oferite.

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Mă consider pasionat de mic de arta gătitului – artă învățată de la mama, pe care, ulterior, am continuat să o dezvolt prin practicarea pe timpul vacanțelor de vară în diferite restaurante sau fast fooduri din Timișoara. E un pas mare între a găti acasă și a găti în bucătărie, și asta m-a ambiționat să visez la un restaurant, un restaurant altfel!

Cum poti descrie experiența cu StartUPT?

Experiența mea cu StartUPT a fost, într-un cuvânt, excepțională. Ei au demonstrat o receptivitate și o disponibilitate remarcabile, fiind mereu acolo pentru a răspunde întrebărilor mele sau pentru a soluționa nelămuriri. Echipa StartUPT a creat un mediu de lucru care inspiră încredere și colaborare. Am simțit că sunt parteneri autentici, mereu gata să ofere sprijin și să ofere soluții la orice provocare ar putea apărea în calea proiectului nostru. Acest nivel de implicare și profesionalism m-a convins că am făcut alegerea potrivită colaborând cu StartUPT.

În plus față de atmosfera pozitivă și receptivitatea lor, am remarcat și o abordare proactivă în gestionarea problemelor.

Au fost în permanență deschiși la dialog și la îmbunătățiri, ceea ce a contribuit la o colaborare fluidă și eficientă. În concluzie, experiența mea cu StartUPT a fost cu adevărat una remarcabilă. M-au impresionat cu profesionalismul, atitudinea proactivă și angajamentul față de succesul proiectului nostru.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

Din propria experienta pot spune ca au fost si sunt mai multe provocari. Concurența accelerată este una din provocări. Industria restaurantelor în România este competitivă, așa că gestionarea și diferențierea într-un mediu aglomerat pot reprezenta o provocare majoră.



ZDFIZIOKINETOTERAPIE SRL

Recuperare medicală

www.zd-kinetoterapie.web.app



ZD-FIZIOKINETO

Servicii oferite

Servicii de recuperare, Electroterapie, Ultrasunet, terapie Laser, terapie Fasciala, terapie Tecar, terapie Shockwave, terapie Fasciala, terapie Trigger Points, Gimnastică Medicală, Masaj, terapie Mckenzie, Presoterapie



Antreprenor

Dacian ZDREŢAN

"Văd afacerea noastră în continuă creştere şi expansiune în următorii trei ani. Planul nostru este să ne diversificăm portofoliul de servicii, să explorăm noi pieţe şi să îmbunătăţim permanent calitatea ofertei noastre."

Planuri de viitor

Creşterea numărului de pacienţi
Achiziţionarea de aparatură modernă pentru tratament
Creşterea calităţii serviciilor oferite

Care a fost motivația pentru a începe afacerea?

Am studiat Balneofiziokinetoterapie, în cadrul Universității de Medicină și Farmacie „Victor Babeș” din Timișoara, și îmi doream să am propriul meu cabinet de recuperare, unde pacienții să se poată trata cu cele mai moderne metode.

Ce ați face diferit și de ce?

Aș face procedurile mai simple din punct de vedere al birocrăției. Pe un antreprenor îl ajută să se concentreze pe dezvoltarea afacerii, nu neapărat pe editarea de documente și transmiterea de raportări

Cum poți descrie experiența cu StartUPT?

A fost o experiență total nouă, plină de provocări, din care am învățat lucruri care sunt convins că mă vor ajuta pe viitor.

Care a fost cea mai mare provocare în afacere?

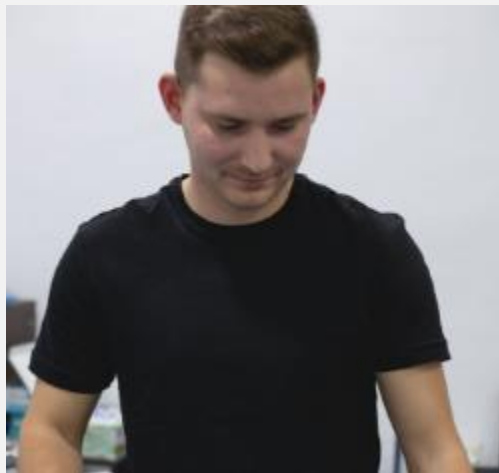
Cea mai mare provocare a fost identificarea terapeuților.

Cum arată viitorul afacerii? Cum o vezi în 3 ani?

Pe viitor, îmi doresc să creștem numărul de terapeuți în cadrul firmei.

Un sfat pentru studenții interesați de un astfel de proiect pe viitor?

Sfatul meu pentru viitorii studenți, este să fie îndrăzneți și să aplice la astfel de finanțări pentru a dezvolta proiectele la care visează. O echipă este alături de tine pe toată durata proiectului și te poate ajuta cu neclaritățile care apar în domeniul antreprenoriatului.



Echipa StartUPT

- Andone Diana-Maria
- Bălan Giana-Raluca
- Bălă Alina-Corina
- Bodin Florin
- Bogățeanu Cristiana-Gergonia
- Botezatu Nicoleta
- Ciocan Florin-Costin
- Cîmpean Dafina
- Cordea Claudia
- Costineanu Daniel-Sorin
- Grigore Marin
- Herban Ioan-Sorin
- Hobjilă Ștefan
- Iancu Adriana Lavinia
- Jaliu Dragoș
- Man Teodor- Ciprian
- Megan Ovidiu-Octavian
- Mihăescu Vlad-Mircea
- Miron Dana
- Mocofan Muguraș-Daniel
- Moraru Andreea
- Muntean Andrei
- Mușat Cosmin-Constantin
- Neamțu Elena
- Niță Valentin
- Pojoga Ana-Cristina
- Pop Florina
- Prelucă Alexandra-Raluca
- Sîrbu Roxana-Mihaela
- Ternauciuc Andrei
- Vasiu Radu-Adrian
- Vert Silviu
- Vilcea Florin-Stelian

