



Titlul proiectului

**“PROmotorii Firmei Tale (PROFIT) pentru Regiunea Centru”**

**ID: 104254**

Programul Operațional Capital Uman 2014-2020,  
Componenta 1 România Start Up Plus

Axa Prioritară Locuri de muncă pentru toți,  
Operațiunea: Creșterea ocupării prin susținerea  
întreprinderilor cu profil non-agricol din zona urbană,  
Schema de ajutor de stat România Start-Up Plus

Implementat de Agenția de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov  
în parteneriat cu Universitatea Spiru Haret.

Valoare totală a proiectului  
8.722.301,38 lei

Durata proiectului  
36 de luni

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

Editorul materialului  
**Universitatea Spiru Haret**

Data publicării  
**Aprilie 2019**

”Conținutul acestui material nu reprezintă în mod obligatoriu  
poziția oficială a Uniunii Europene sau a Guvernului României”



0268.47.05.05; 0268.47.05.06



[www.profitantreprenor.ro](http://www.profitantreprenor.ro)



[/profitantreprenor](https://www.facebook.com/profitantreprenor)



UNIUNEA EUROPEANĂ



GUVERNUL ROMÂNIEI



Instrumente Structurale  
2014-2020

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



Seminariile de bune practici  
în antreprenoriat la nivelul regiunii Centru

# DEZVOLTAREA AFACERILOR ÎN MEDIUL ONLINE



Agencia de Dezvoltare Durabilă a Județului Brașov



FUNDATIA ROMANIA DE MARE  
ȘTIINȚĂ  
CULTURĂ  
UNIVERSITATEA SPIRU HARET

Comerțul online a crescut enorm în ultimii ani în lume, iar tendința în țara noastră este și ea ascendentă. Existența unor magazine online deja recunoscute face dificil accesul celor noi pe piața de profil. Tocmai de aceea, un nou business din domeniul realizare site s-a dezvoltat în ultimii ani: crearea și întreținerea magazinelor online.

Concurența fiind din ce în ce mai mare, creșterea fiind continuă în comerțul online, menținerea în categoria firmelor competitive se face prin: orientarea firmei de client, prețuri competitive, menținerea standardelor înalte de calitate a produselor și a serviciilor pre și post vânzare și nu în ultimul rând, prin planificarea strategică de marketing.

Factorii din exteriorul firmei, conjuncturile exterioare pozitive care pot avantaja, pot favoriza activitatea firmei și de care firma poate beneficia, precum schimbările tehnologice, politice, sociale și chiar cele economice, toate reprezintă oportunități sunt uneori șanse oferite de întâmplare, în afara câmpului de influențare a lor prin management, ce pot influența pozitiv procesul dezvoltării firmei dacă sunt fructificate pe deplin.

Gestionarea problemelor firmei presupune parcurgerea sistematică și permanentă a unor etape, inițiativă, dar și disciplină, toate cu un singur scop, profitabilitatea.

Principalele aspecte în derularea afacerii, organizarea activității economice, conducerea afacerii, obținerea produsului, promovarea produsului, controlul activității și al rezultatelor se desfașoară de cele mai multe ori simultan, dar pot fi totuși distinse prin conținut.

O metodă eficientă de promovare în actuala societate în care trăim, se dovedește a fi promovarea pe rețelele de socializare precum LinkedIn, Facebook, Instagram, Twitter etc. Pentru a aduce cât mai multi vizitatori pe site, este indicat ca pe lângă pagina Web, companiile să isi creeze și o pagină de prezentare în cele mai utilizate rețele sociale unde să își prezinte produsele și să păstreze legătura cu potențialii clienți.