

Validarea unui serviciu online înainte de investiție

Fișă publică de proiect • exerciții și criterii de acceptare

Construiești un plan pentru o ofertă fictivă, cu ipoteze, costuri și criteriu de oprire. Forma legală se verifică individual în surse oficiale.

Livrabile

- Ipoteză
- Model economic
- Ofertă pilot
- Listă întrebări pentru contabil

Criterii de acceptare

- Observațiile sunt separate de presupuneri
- Încasările sunt separate de facturare
- Nu există venit garantat

Validarea unei idei prin comportament observabil

Un compliment despre idee nu este echivalent cu o nevoie sau cu intenția de plată. Începe cu interviuri despre situații trecute și costuri reale, fără a împinge persoana spre răspunsul dorit. Pentru un produs fictiv de programări, întreabă cum gestionează acum anulările și ce se întâmplă când procesul eșuează. Un prototip poate testa înțelegerea, dar nu dovedește singur cerere comercială. Păstrează ipotezele și rezultatele separat.

Exemplu de lucru

Ipoteză: atelierelor mici pierd timp cu reprogramările.
Întrebări: ultima reprogramare; pași; timp; greșeli; soluție actuală.
Test mic: proces manual asistat, cu acordul participantului.
Semnal: folosire repetată sau angajament concret, nu doar „sună bine”.
Oprire: problema nu apare sau soluția actuală este suficientă.

Interpretarea rezultatului

Nu inventa interviuri sau clienți pentru a face studiul de caz convingător. Exemplul descrie metoda. Dacă nu există date, spune ce trebuie colectat. O concluzie bună poate fi să nu construiești încă produsul.

Exercițiu de consolidare

Scrie trei întrebări neutre și identifică una care ar fi sugestivă și ar trebui eliminată.

1. Validarea ideii

Scrie trei întrebări neutre și identifică una care ar fi sugestivă și ar trebui eliminată.

Verificare orientativă

Nu inventa interviuri sau clienți pentru a face studiul de caz convingător. Exemplul descrie metoda. Dacă nu există date, spune ce trebuie colectat. O concluzie bună poate fi să nu construiești încă produsul.

De evitat

Un răspuns pozitiv la idee nu este o comandă.

Model de venit și structură de cost

Alege modelul după valoarea livrată și frecvența problemei. Un abonament are sens când există utilitate recurentă, nu doar pentru că oferă venit previzibil. Un serviciu punctual poate cere ofertare și livrare personalizată. Pentru fiecare model, notează costul de achiziție, livrare, suport și anulare. Venitul nu este profit, iar încasarea în avans nu elimină obligația de livrare. Folosește ipoteze explicite pentru calcule.

Exemplu de lucru

Model A: proiect 1.000 lei; cost livrare 600; contribuție înainte de alte costuri 400.
Model B: abonament 100 lei/lună; cost variabil 30; contribuție 70.
Costuri fixe, taxe, achiziție și suport suplimentar: de analizat separat.
Valorile sunt ipotetice, nu recomandări de tarif.

Interpretarea rezultatului

Nu compara 400 cu 70 fără a ține cont de perioadă și efort. Pentru abonament, retenția și costul de suport pot schimba rezultatul. Un calcul simplificat trebuie etichetat și reconciliat cu costurile omise înaintea unei decizii reale.

Exercițiu de consolidare

Adaugă un cost de achiziție de 210 lei pentru abonament și calculează recuperarea teoretică în luni, fără a garanta retenția.

2. Alegerea modelului

Adaugă un cost de achiziție de 210 lei pentru abonament și calculează recuperarea teoretică în luni, fără a garanta retenția.

Verificare orientativă

Nu compara 400 cu 70 fără a ține cont de perioadă și efort. Pentru abonament, retenția și costul de suport pot schimba rezultatul. Un calcul simplificat trebuie etichetat și reconciliat cu costurile omise înaintea unei decizii reale.

De evitat

Venitul recurent implică și obligații recurente.

Dosar de decizie pentru forma de organizare

Forma legală și fiscală depinde de activitate, risc, colaboratori și situația persoanei. Nu alege doar dintr-o cotă de impozit memorată. Pregătește datele și întrebările pentru ONRC și un specialist competent, apoi verifică regulile actuale. Materialul educațional poate explica metoda de comparare, dar nu stabilește individual eligibilitatea sau obligațiile. Nu reutiliza plafoane dintr-un articol vechi ca regulă curentă.

Exemplu de lucru

Fișă: activitate; clienți și țări; venit estimat; costuri; colaboratori; răspundere; regim TVA; evidență; obligații declarative; sursă și an.
Întrebări: ce forme sunt eligibile; ce costuri recurente; ce obligații apar la operațiuni externe; ce se schimbă la creștere?

Interpretarea rezultatului

O comparație incompletă poate favoriza artificial o formă. Lasă valorile legale de completat după verificare și păstrează sursa pentru fiecare. Nu transforma un exemplu fictiv într-o recomandare fiscală personalizată. Confirmarea specialistului trebuie să fie reală dacă este menționată.

Exercițiu de consolidare

Construiește o matrice cu criterii nefiscale, inclusiv răspundere și administrare, fără a introduce cote neverificate.

3. Formă legală și taxe la început

Construiește o matrice cu criterii nefiscale, inclusiv răspundere și administrare, fără a introduce cote neverificate.

Verificare orientativă

O comparație incompletă poate favoriza artificial o formă. Lasă valorile legale de completat după verificare și păstrează sursa pentru fiecare. Nu transforma un exemplu fictiv într-o recomandare fiscală personalizată. Confirmarea specialistului trebuie să fie reală dacă este menționată.

De evitat

Un curs general nu stabilește forma fiscală optimă pentru orice persoană.

Primii clienți printr-o ofertă mică și verificabilă

Începe cu un serviciu clar pentru un public restrâns și cu un livrabil pe care îl poți demonstra. Nu promite rezultate pe care nu le controlezi. O conversație de vânzare trebuie să identifice problema, dependențele și criteriul de acceptare. Portofoliul poate include proiecte demonstrative etichetate, dar nu clienți sau recenzii inventate. Contactarea persoanelor trebuie să respecte contextul și regulile aplicabile, fără automatizări indiscriminate.

Exemplu de lucru

Ofertă demo: audit al formularului de contact.
Include: verificare mobil, validare, confirmare, listă probleme.
Exclude: refacerea întregului site și garanții de vânzări.
Acceptare: raport cu dovezi și pași de remediere.
Dovadă portofoliu: exemplu pe un site propriu de laborator.

Interpretarea rezultatului

O ofertă mică reduce ambiguitatea, dar nu garantează clienți. Verifică dacă problema este suficient de importantă și dacă persoana poate decide achiziția. Păstrează acordul pentru orice test pe infrastructura clientului.

Exercițiu de consolidare

Scrie o întrebare de calificare și un criteriu de refuz pentru un proiect pe care nu îl poți livra responsabil.

4. Primii clienți

Scrie o întrebare de calificare și un criteriu de refuz pentru un proiect pe care nu îl poți livra responsabil.

Verificare orientativă

O ofertă mică reduce ambiguitatea, dar nu garantează clienți. Verifică dacă problema este suficient de importantă și dacă persoana poate decide achiziția. Păstrează acordul pentru orice test pe infrastructura clientului.

De evitat

Nu trimite mesaje reale pentru a demonstra exercițiul.

Registru de riscuri pentru începutul activității

Greșelile frecvente devin utile când sunt legate de semnale și acțiuni. Pentru un proiect mic, urmărește dependențele de client, limitele ofertei, numerarul și concentrarea veniturilor. Nu trata o listă generală ca diagnostic universal. Un risc se evaluează în context și se revizuieste când apar date. Păstrează o acțiune concretă pentru fiecare, nu doar eticheta „atenție”.

Exemplu de lucru

Risc;Semnal;Acțiune
Conținut lipsă;termen apropiat fără materiale;confirmă dependența și noul plan
Scope neclar;cereri noi după ofertă;proces de schimbare
Numerar insuficient;plăți înaintea încasărilor;scenariu cash-flow
Client dominant;mare parte din venit;plan de diversificare

Interpretarea rezultatului

Acțiunea nu elimină automat riscul, dar îl face gestionabil. Nu ascunde o întârziere printr-o promisiune nouă neconfirmată. Pentru numerar, separă facturile emise de sumele efectiv încasate. Păstrează deciziile și responsabilul.

Exercițiu de consolidare

Adaugă un risc tehnic și definește o dovadă care ar arăta că măsura de control funcționează.

5. Greșeli frecvente

Adaugă un risc tehnic și definește o dovadă care ar arăta că măsura de control funcționează.

Verificare orientativă

Acțiunea nu elimină automat riscul, dar îl face gestionabil. Nu ascunde o întârziere printr-o promisiune nouă neconfirmată. Pentru numerar, separă facturile emise de sumele efectiv încasate. Păstrează deciziile și responsabilul.

De evitat

Cifra de afaceri nu este numerarul disponibil.

Atelier final: Pilot cu criteriu de oprire

Timp de lucru estimat: 40 de minute. Folosește datele de laborator de mai jos și salvează rezultatul separat de orice proiect real.

Date de pornire

Serviciu fictiv: audit de site la 500 lei. Cost direct per livrare 100 lei, timp 4 ore, cost fix de test 1.200 lei. Nu există încă cerere confirmată.

1. Pregătire — 5 minute

Extrage intrările și condițiile din enunț. Notează ce rezultat trebuie produs și ce informații nu sunt confirmate. Pregătește fișierele sau tabelul în care vei păstra dovada lucrului.

2. Construire — 15 minute

Construiește ipoteza, oferta pilot și un tabel pentru discuții cu potențiali clienți. Calculează contribuția înainte de timpul propriu și definește ce rezultat te face să continui sau să oprești.

3. Variație și verificare — 15 minute

Adaugă un cost intern al orei de 75 lei. Recalculează contribuția la 100 lei/livrare și explică schimbarea deciziei economice.

4. Autoevaluare — 5 minute

Compară rezultatul cu reperele de mai jos. Înregistrează cel puțin o eroare identificată sau un caz-limită verificat, plus corectura ori explicația comportamentului observat.

Repere de rezolvare

Contribuția monetară înainte de timpul propriu este 400 lei; trei livrări acoperă numai costul fix de test. Aceasta nu demonstrează profitabilitatea după remunerarea muncii și taxe.

Ce predai

- Ipoteză
- Model economic
- Ofertă pilot
- Listă întrebări pentru contabil

Criterii de acceptare

- Observațiile sunt separate de presupuneri
- Încasările sunt separate de facturare
- Nu există venit garantat

Păstrează o versiune inițială și una revizuită, cu explicația diferențelor. Dacă un criteriu nu este îndeplinit, revino la lecția relevantă și repetă verificarea. Durata este orientativă; instalarea mediului și aprofundarea pot necesita timp suplimentar.

Registrul de lucru

Pentru fiecare etapă notează intrarea, rezultatul, dovada verificării, eroarea găsită și corectura. Nu introduce date personale sau secrete în fișa partajată.

Documentație și surse

- Înmatriculări și forme de organizare — ONRC

- Asistență contribuabili — ghiduri, formulare și calendar — ANAF
- Portofoliul public GabrielDev — GabrielDev

<https://www.onrc.ro/index.php/ro/inmatriculari>

https://www.anaf.ro/anaf/internet/ANAF/asistenta_contribuabili

<https://gabrieldev.eu/>