

White Paper

O zi la Stup

Zilnic, 100 de antreprenori interacționează cu Stupul
În fiecare zi, la Stup se naște un business

Septembrie 2024

stup

BANCA BT TRANSILVANIA®

BT BT Mic

The background is a light gray, textured surface. It features several abstract elements: a large, thick blue brushstroke in the top left corner; a dashed yellow line forming a partial circle in the top right; a solid yellow brushstroke behind the text; a dashed black line forming a partial circle in the bottom left; and a red brushstroke with black dots in the bottom right corner.

**Mai puțină zicere,
mai multă afacere.**



Intro

Stup este tot ce ai nevoie, ca antreprenor, pentru a începe sau crește un business - de la soluții de business, finanțare, cursuri, la networking. Cu alte cuvinte, este cel mai mare centru de interacțiune a antreprenorilor din România.

În fiecare zi, 100 de antreprenori interacționează cu Stupul. Iar fiecare zi înseamnă, de asemenea, un business nou, născut la Stup.

Până acum, în decurs de doi ani, peste 6.500 de antreprenori au accesat la Stup peste 10.000 de soluții financiare și non-financiare, iar comunitatea Stup a ajuns la peste 27.000 de membri.

Acest #whitepaper este ceea ce facem la Stup în fiecare zi, dar și despre ce am construit până acum.

Bun venit în lumea Stup!

Topics:

1. Ecosistemul Stup
2. Ce înseamnă o zi la Stup?
3. Comunitatea Stup, în cifre și gânduri de la antreprenori
4. Studiu
5. Programele de Learning Made by Stup
6. Beneficiile aduse de Stup membrilor săi
7. Ce spun membrii comunității Stup
8. One-Stop-Shop: soluții de business & cursuri
9. Susținere & dialog antreprenorial
10. Partenerii de business ai Stupului

1. Ecosistemul Stup

Pentru mulți, Stupul este un loc de întâlnire. Pentru tot mai mulți, este un loc al începuturilor. Pentru ca oamenii, ideile și soluțiile să se întâlnească, Stupul a fost conceput ca un ecosistem, cu interdependențe, schimburi și o energie aparte. Iar totalul, ceea ce rezultă din toată această combustie, este mai mult decât suma părților. Este un țesut antreprenorial pe care Grupul Banca Transilvania, prin intermediul Stupului, dorește să îl impulsioneze și să îl crească.

Antreprenori și viitori antreprenori

Sunt cei pentru care Stupul există și pentru care face totul. Oamenii vin la Stup cu un vis, cu curaj sau cu frici, cu un plan sau cu întrebări. În medie, 100 de antreprenori interacționează cu Stupul în fiecare zi.

Parteneri

Sunt cei care vin cu servicii și produse pentru înființarea, gestionarea și managementul business-ului. Stup are peste 20 de parteneri care vin cu soluții precum: magazine online, contabilitate, etc.

stup

Traineri

Sunt cele aproape 40 de persoane de la care antreprenorii învață zi de zi – de la contabilitate, vânzări, inteligență emoțională, comunicare, branding, fonduri europene, la leadership.

Echipa Stup

Sunt aproximativ 50 de persoane, parte din echipa Stup, care oferă consultanță antreprenorilor pe orice temă și despre orice soluție de business.

Content creators

Sunt cei care scriu și vorbesc despre Stup și despre antreprenori, care duc povestea mai departe.

Stup împlinește 2 ani

500

de afaceri s-au născut
la Stup

500

de business-uri au ajuns
în mediul online

3.200

de soluții digitale
accesate

3.500

de afaceri mici și
start-up-uri au obținut
finanțare

6.500

de antreprenori au accesat la Stup **10.000**
de soluții financiare și non-financiare

12.500

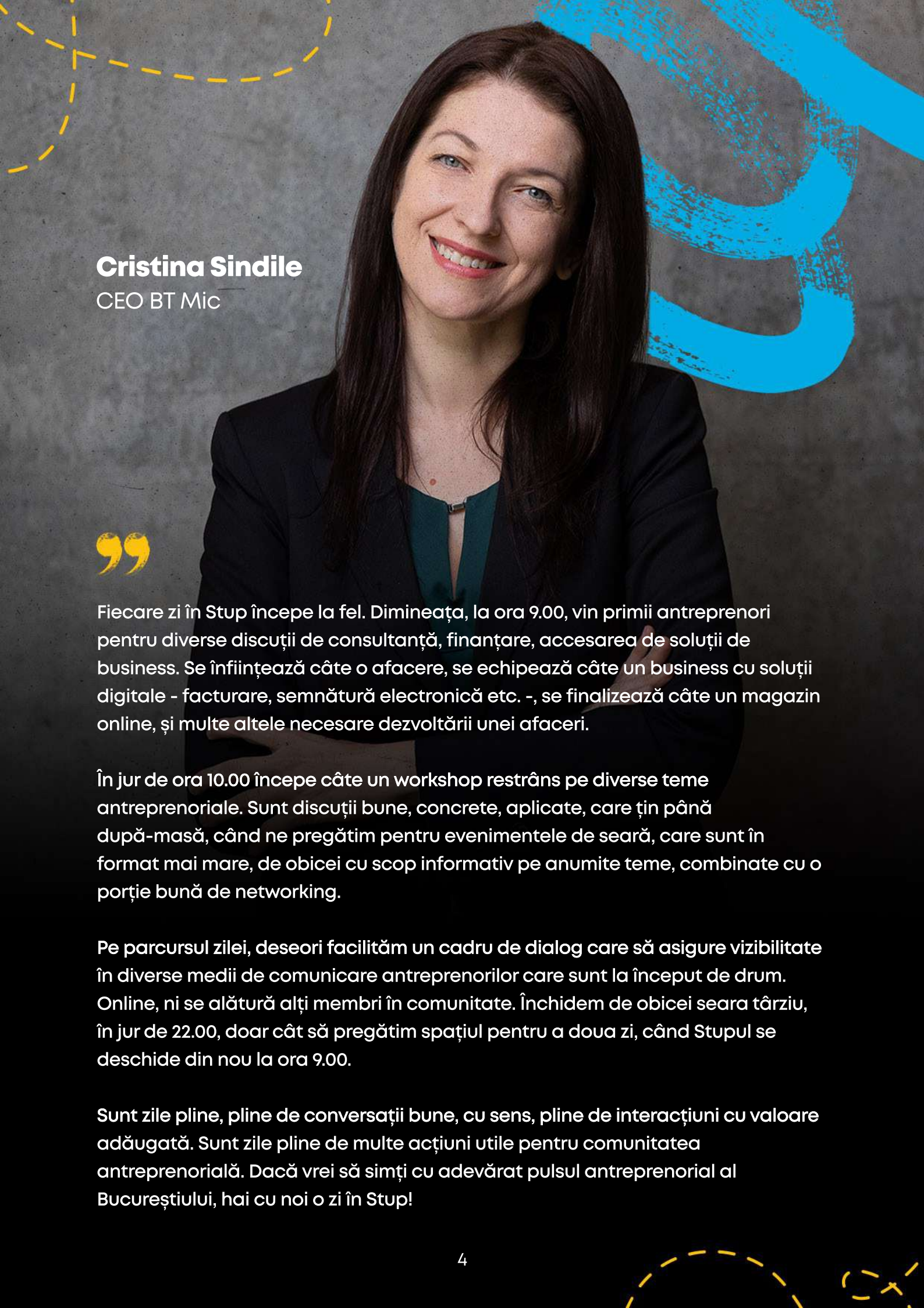
de întâlniri unu-la-unu pentru consultanță

16.000

de persoane au participat la cursuri și
workshop-uri

27.000

de antreprenori fac parte din comunitatea Stup

A portrait of Cristina Sindile, CEO of BT Mic, smiling. She has long dark hair and is wearing a dark blazer over a teal top. The background is a textured grey wall with abstract yellow and blue brushstrokes.

Cristina Sindile

CEO BT Mic

”

Fiecare zi în Stup începe la fel. Dimineața, la ora 9.00, vin primii antreprenori pentru diverse discuții de consultanță, finanțare, accesarea de soluții de business. Se înființează câte o afacere, se echipează câte un business cu soluții digitale - facturare, semnătură electronică etc. -, se finalizează câte un magazin online, și multe altele necesare dezvoltării unei afaceri.

În jur de ora 10.00 începe câte un workshop restrâns pe diverse teme antreprenoriale. Sunt discuții bune, concrete, aplicate, care țin până după-masă, când ne pregătim pentru evenimentele de seară, care sunt în format mai mare, de obicei cu scop informativ pe anumite teme, combinate cu o porție bună de networking.

Pe parcursul zilei, deseori facilităm un cadru de dialog care să asigure vizibilitate în diverse medii de comunicare antreprenorilor care sunt la început de drum. Online, ni se alătură alți membri în comunitate. Închidem de obicei seara târziu, în jur de 22.00, doar cât să pregătim spațiul pentru a doua zi, când Stupul se deschide din nou la ora 9.00.

Sunt zile pline, pline de conversații bune, cu sens, pline de interacțiuni cu valoare adăugată. Sunt zile pline de multe acțiuni utile pentru comunitatea antreprenorială. Dacă vrei să simți cu adevărat pulsul antreprenorial al Bucureștiului, hai cu noi o zi în Stup!

2. Ce înseamnă o zi la Stup?

Stup înseamnă, în primul rând, *un freamăt aparte* pentru că fiecare zi înseamnă:

- ✓ **37 de membri noi** în comunitatea Stup;
- ✓ **25 de antreprenori** care sunt în întâlniri one-to-one pentru consultanță;
- ✓ **1 business** nou-născut;
- ✓ **6 antreprenori** accesează soluții de business pentru începerea sau dezvoltarea afacerii;
- ✓ **8 afaceri mici** primesc finanțare;
- ✓ **32 de antreprenori/viitori antreprenori** participă la cursuri și workshop-uri.

3. Comunitatea Stup, în cifre și gânduri de la antreprenori

La Stup vin cei dornici de nou și de învățare. Pentru ei, Stupul este inclusiv pentru că este un loc al tuturor antreprenorilor, indiferent cu ce bancă lucrează, dar și pentru că aduce împreună oameni și afaceri de toate vârstele și mărimile, mai ales pe business-urile mici, care au nevoie de mai mult suport pentru a crește.

Cine apelează cel mai mult la Stup:

- <25 de ani: **14%**
- 26 – 35 de ani: **33%**
- 36 – 45 de ani: **33%**
- 46 – 55 de ani: **15%**
- >55 de ani: **4%**

Aproape **70%** dintre antreprenorii care vin la Stup au **între 26 și 45 de ani**.

Cine apelează cel mai mult la Stup:

- **51%** sunt clienți ai Băncii Transilvania
- **49%** lucrează cu alte bănci

Stup este pentru toți antreprenorii, indiferent că lucrează cu BT sau cu alte bănci. Este un centru de business inclusiv, unde accesarea infrastructurii care permite conectarea cu furnizorii de soluții de business nu este condiționată de mutarea contului la Banca Transilvania.

Experiența afacerii:

- <1 an: **18%**
- 1-3 ani: **26%**
- 4-5 ani: **16%**
- 6-10 ani: **22%**
- >10 ani: **18%**

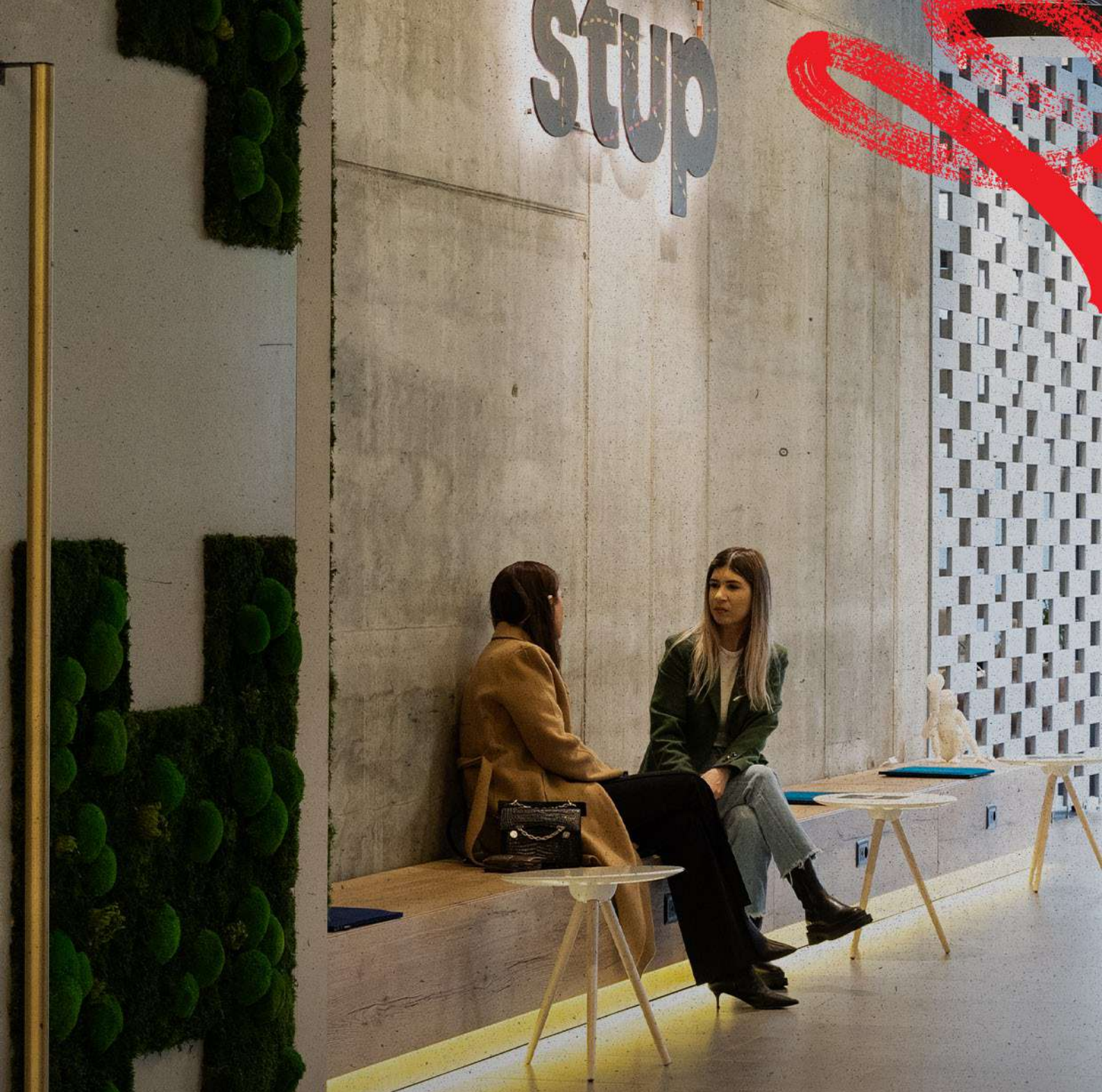
Cei mai mulți antreprenori care vin la Stup au business-uri cu activitate între 1 an și 3 ani, fiind vorba de afaceri tinere, la început de drum.

Mărimea afacerii. Cifra de afaceri (lei):

- <500k: **74%**
- 500-1.000k: **10%**
- 1.000-2.000k: **7%**
- >2.000k: **9%**

Distribuția arată concentrarea Stup pe afacerile mici și magnetismul față de acestea.

Pentru a intra în comunitatea Stup, este necesară deschiderea unui cont de membru pe site-ul Stup.



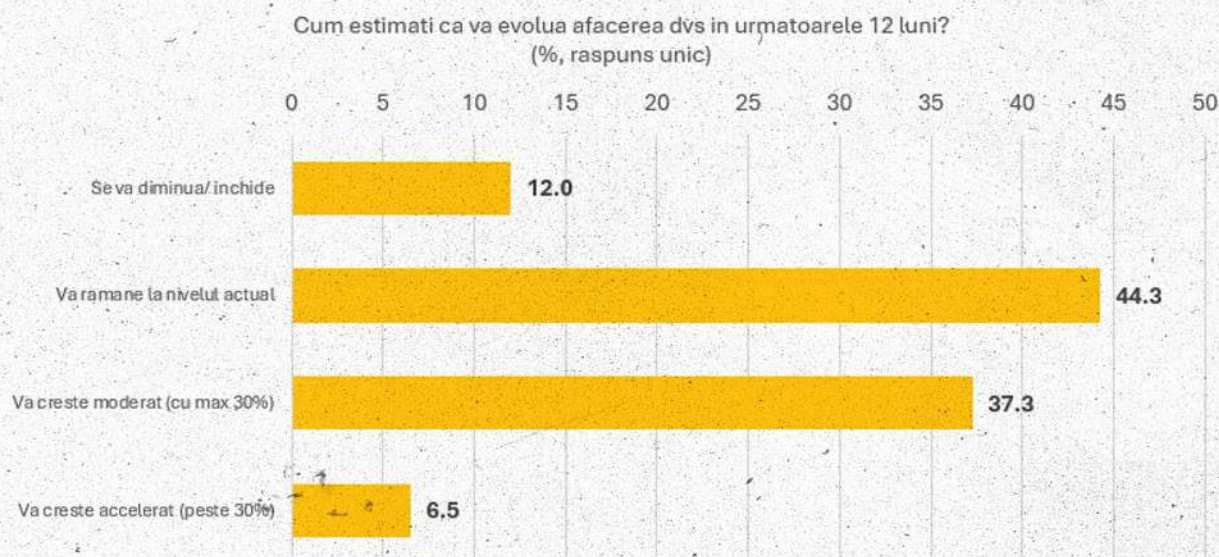
4. Studiu

Cu ocazia împlinirii a 2 ani de când Stupul este alături de antreprenorii din București, am dorit să marcăm momentul și cum altfel puteam face asta mai bine decât întorcându-ne către aceștia pentru a înțelege care le sunt frământările.

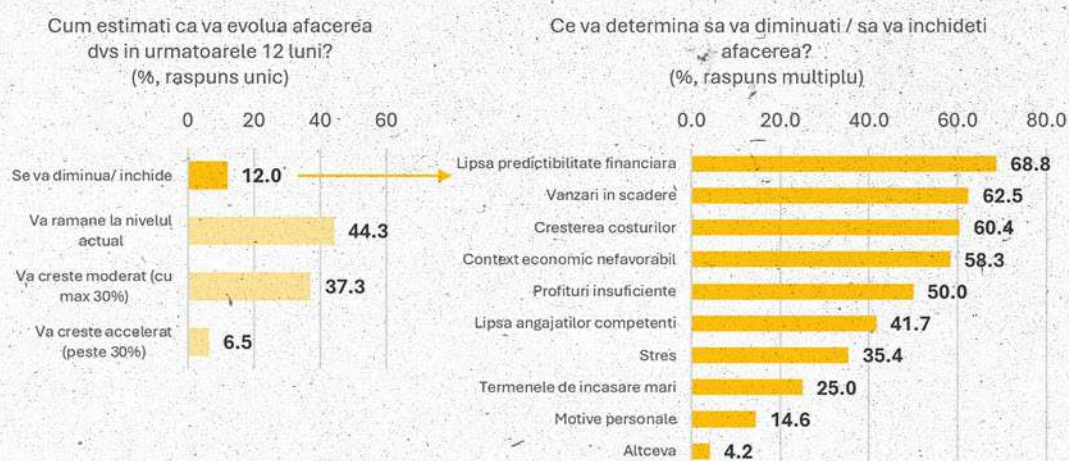
Ne-am propus să realizăm împreună cu Quantix un altfel de studiu, nu despre inflație, nu despre perspective macroeconomice, nu despre dobânda de referință, ci despre concretul de zi cu zi al business-ului lor. Iată mai jos cum se vede antreprenoriatul de la firul ierbii.

Cele mai interesante insight-uri:

Creșterea afacerilor mici

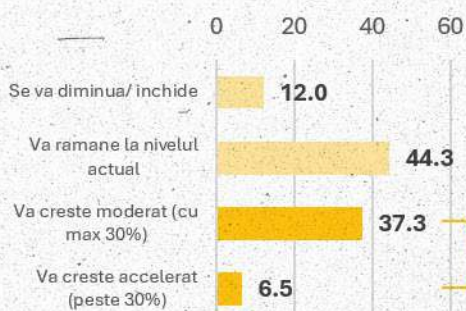


Antreprenorii au un sentiment relativ rezervat cu privire la evoluția propriilor afaceri în următorul an: 44,3% menționează menținerea business-ului la nivelul actual, iar 37,3% estimează o creștere de maxim 30%. Scepticismul se regăsește la 1 antreprenor din 10, indicând diminuarea sau chiar închiderea business-ului, în timp ce doar 6% cred că își pot scala afacerea într-un mod substanțial, cu o creștere care depășește 30%. Rezultatul indică, per ansamblu, o percepție moderată, prudentă a ecosistemului antreprenorial asupra evoluției de business din perioada următoare. Îmbucurător este că 9 din 10 antreprenori își văd afacerea în evoluție sau stabilă.

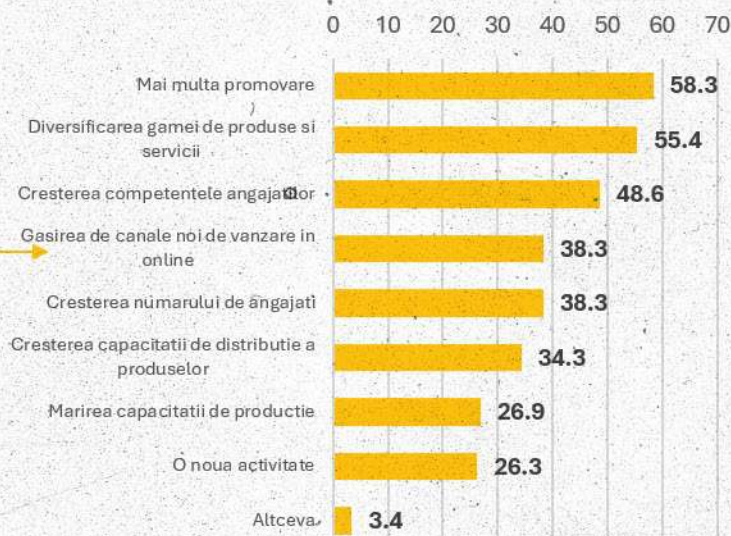


Motivele de diminuare/închidere unei afaceri indică o problemă de business și una personală. Perspectiva de business arată o dimensiune nefuncțională a acestora din mai multe puncte de vedere, primele trei alegeri concentrându-se pe o situație caracterizată de lipsa predictibilității financiare, vânzări în scădere și costuri în creștere. În general, este vorba de afaceri care nu au reușit să se așeze cu modelul de business la nivel de piață într-un mod sustenabil financiar.

Cum estimați că va evolua afacerea dvs în următoarele 12 luni?
(%, răspuns unic)

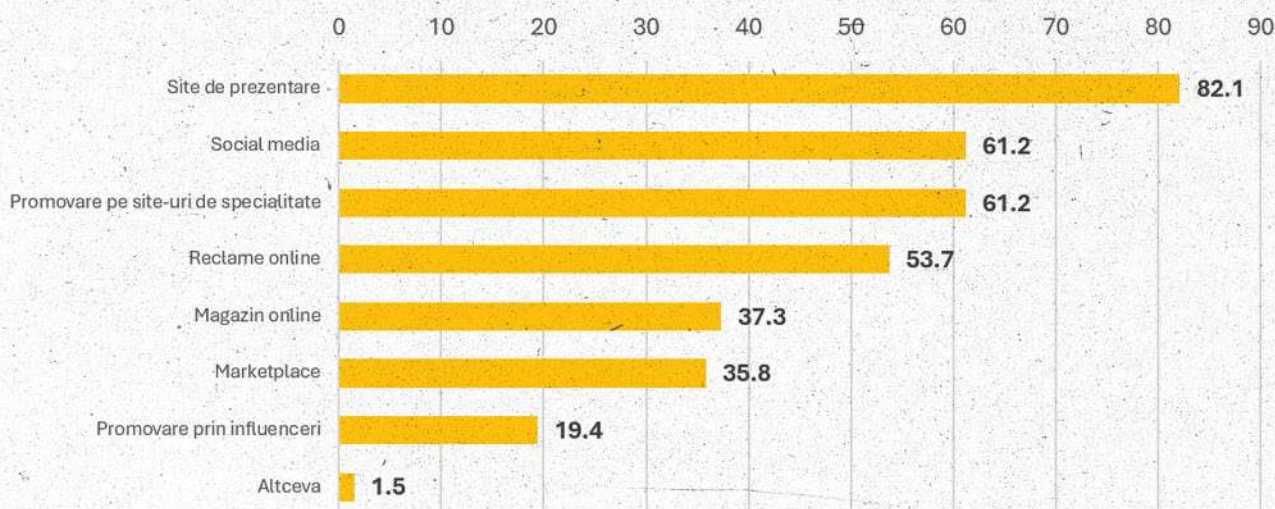


Care sunt acțiunile care considerați că vor duce la creștere?
(%, răspuns multiplu)



Principala acțiune de susținere a creșterii de business a fost mai multă promovare, așa încât peste jumătate din antreprenori au indicat-o în mod prioritar. Următoarele două acțiuni vizează dezvoltarea set-up-ului existent, clasic de business, fie că este vorba de diversificarea gamei de produse și servicii actuale, fie că vorbim de dezvoltarea competențelor angajaților existenți. Primele trei alegeri ne arată preferința pentru exploatarea modelului actual de business față de următoarea; canale noi de vânzare în online opțiune aleasă de doar 4 din 10 antreprenori care poate aduce o creștere mai mare, presupune reconsiderarea modelului de business actual, clasic și în egală măsură înseamnă un proces mai amplu de transformare a afacerii atât din punct de vedere al costurilor cât și ca know-how.

Care sunt variantele de canale online la care veți apela?

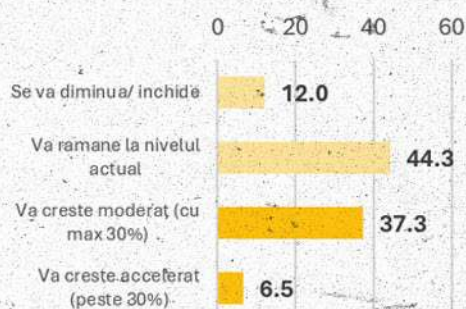


Întrebarea a fost adresată celor care au marcat găsirea de canale noi de vânzare în online la acțiuni care susțin perspectiva de creștere a afacerii. La nivel de piață, sunt

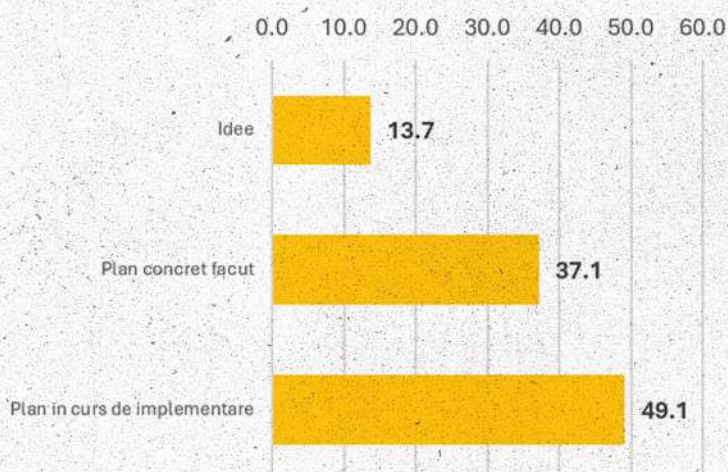
ușor amestecate conceptele canale online - promovare online.

Este evident că promovarea în mediul online atrage. Antreprenorii înțeleg oportunitatea de creștere care se generează din acest tip de promovare, însă, dacă ne uităm la primele variante alese, antreprenorii aleg cele mai cunoscute/la îndemână forme de reprezentare a online-ului, nu neapărat cele care au și un impact concret în business. Abia următoarele 3 opțiuni scorate (reclame/magazine/marketplace) reprezintă variante concrete de fructificare a online-ului în business. O a doua concluzie arată nevoia de disponibilitate din partea antreprenorilor și de un efort activ de educare din partea jucătorilor din online (companii de marketing digital, furnizori de canale online etc.).

Cum estimați că va evolua afacerea dvs în următoarele 12 luni?
(%, răspuns unic)

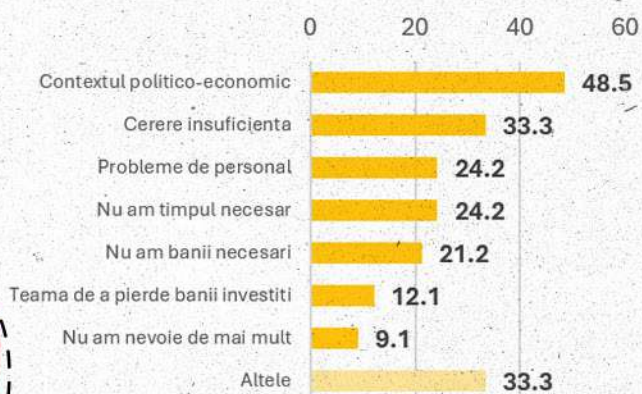


Care este stadiul privind creșterea business-ului?
(%, răspuns unic)

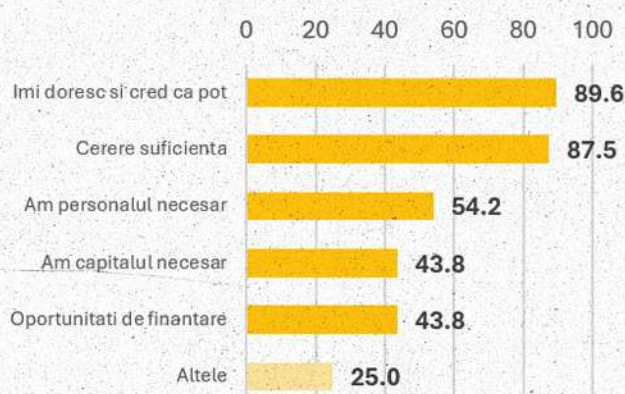


Pentru a înțelege mai bine ce este în spatele acestei dorințe de creștere, am analizat stadiul în care se află creșterea propusă. De departe, cel mai bine a scorat acțiunea concretă (85%): plan în curs de implementare, apoi, plan concret făcut, care așteaptă să se treacă la acțiune.

Ce vă împiedică să estimați o creștere mai mare de 30% a afacerii?
(%, răspuns multiplu)

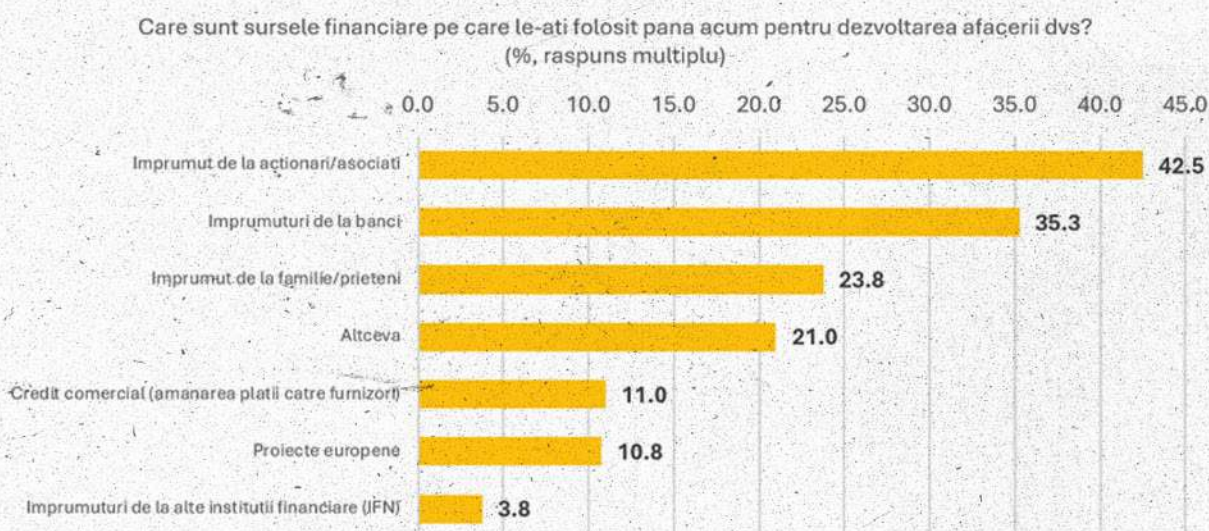


Ce vă determină să estimați o creștere mai mare de 30% a afacerii?
(%, răspuns multiplu)

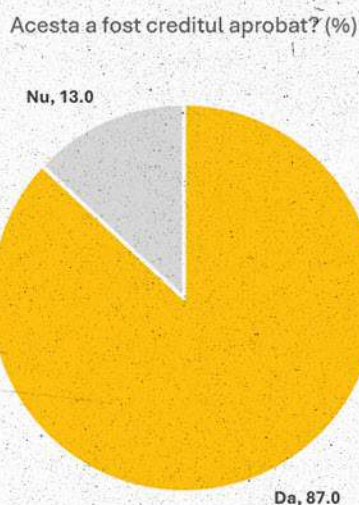
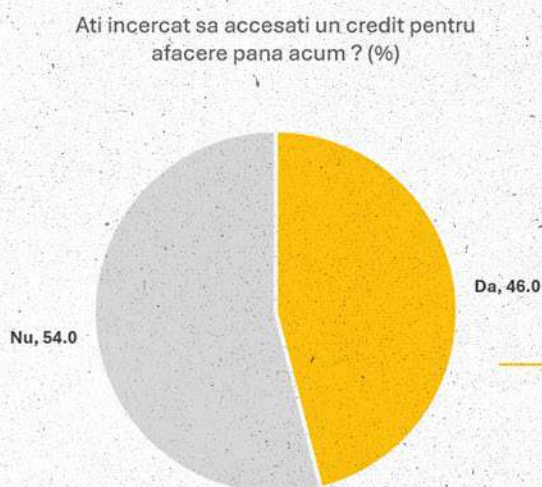


Studiul a analizat apetitul pentru creștere peste medie pe care îl au antreprenorii, dar mai ales motivele care îi împiedică să își propună creșterea sau motivația care îi determină să acționeze. Pentru cei mai pesimiști, principalele 3 piedici pentru creștere sunt: context politico-economic; cerere insuficientă și probleme de personal. Se observă că primul este extern, greu de influențat sau de controlat.

Pentru cei optimiști, vedem argumente de creștere interne și personale, care țin inclusiv de mentalitate. Pornind cu o astfel de atitudine (Îmi doresc și cred că pot), următoarele două motive scorate sunt în antiteză cu cele din graficul prezentat anterior: am cerere suficientă și am inclusiv personalul necesar.

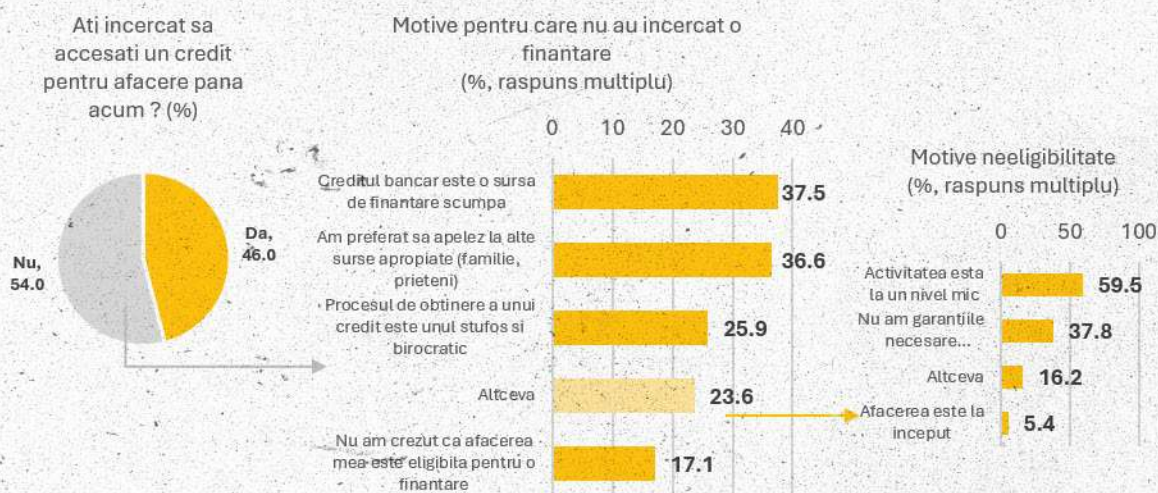


Graficul de mai sus este o confirmare a ceea ce deja se cunoaște referitor la modul de finanțare a afacerilor: împrumuturi de la asociați și familie/prieteni, 7 din 10 antreprenori apelează la aceste surse.



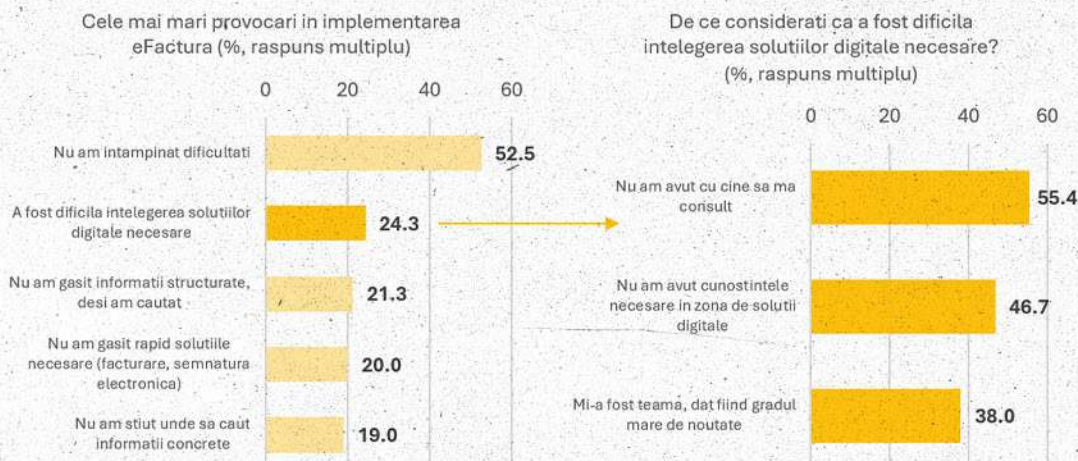
Pentru că finanțarea afacerii este un subiect important în viața de zi cu zi a fiecărui antreprenor, studiul analizează apetitul de a lua un credit. Aproape jumătate dintre antreprenori au manifestat intenția de lua un împrumut. Considerăm că este un procent bun, însă observăm și potențialul reprezentat de cei 54% pentru care creditul nu a fost o soluție de finanțare a business-ului până în prezent.

Se observă, de asemenea, majoritatea antreprenorilor care au solicitat un credit au și accesat unul. Prin urmare, reprezintă soluția pentru finanțarea activității curente sau a creșterii.



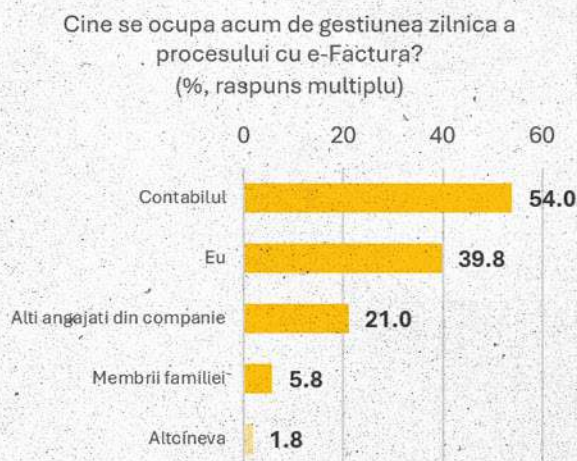
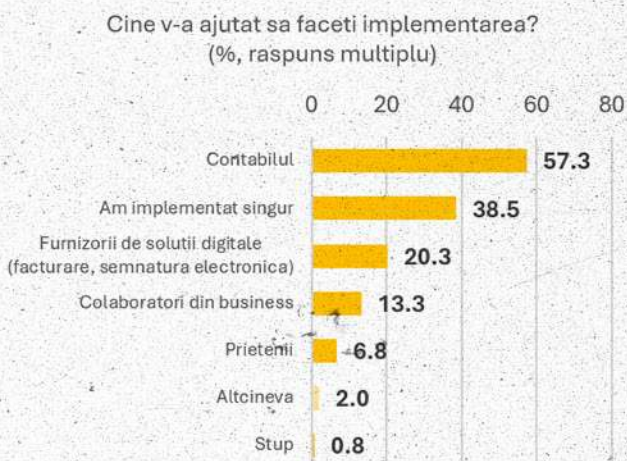
Graficele de mai sus arată percepția celor care nu încearcă să apeleze la creditare pentru susținerea sau dezvoltarea business-ului. Percepția că un credit este scump, preferința de a apela la alte surse, birocratia asociată cu procesul de creditare sunt principalele 3 motive invocate, iar o parte din antreprenori nu se gândesc la creditare, considerându-se prea mici.

e-Factura



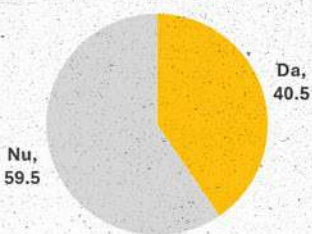
Deși la începutul e-Factura a existat o oarecare agitație printre antreprenori referitoare la provocările aduse de noutatea în sine, au găsit resursele necesare și sprijin pentru a implementa facturarea digitală și crearea noilor fluxuri legate de transmiterea facturilor.

Astfel, ulterior implementării, antreprenorii consideră că nu au fost provocări majore, ci pare mai degrabă un efort punctual, în care a fost nevoie de adaptarea activităților interne, ulterior depășindu-se sentimentul de dificultate.



e-Factura a fost subiectul tuturor antreprenorilor în prima jumătate a anului 2024. Atât în implementarea soluțiilor digitale, cât și în gestiunea ulterioară, antreprenorii s-au putut baza pe contabilii lor. Este încă o dată confirmat rolul contabilului în sprijinirea antreprenorilor, pe diverse arii, nu doar strict referitor la evidențele contabile.

Intenție implementare soluții digitale (%)



Motive pentru care nu doresc alte soluții digitale
(%, răspuns multiplu)



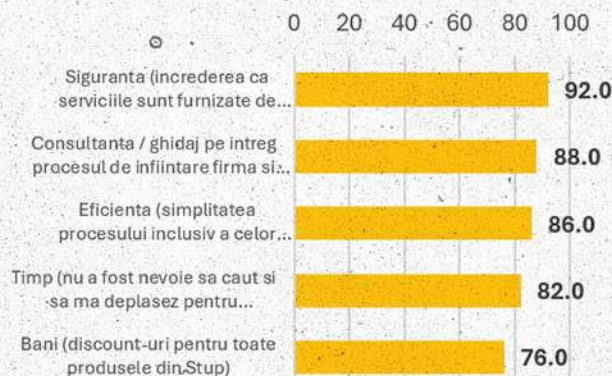
Prin sondarea apetitului antreprenorilor pentru a folosi în afacerile lor și alte soluții digitale, se remarcă faptul că majoritatea (59,5%) sunt reticenți, motivul principal fiind percepția că acestea nu le sunt necesare. Deși la distanță mare, pe locul 2 apare necunoașterea soluțiilor care ar putea să ajute. Apare astfel necesitatea, la nivelul antreprenorilor, de a fi familiarizați cu soluțiile digitale, de a înțelege cum funcționează și la ce îi pot ajuta în business. Este un proces de lungă durată, dar care va crește premisele unei rate de adopție mai bune privind astfel de soluții.

Companii înființate în Stup

De ce ai ales la momentul respectiv sa-ti inființezi firma in Stup
(%, raspuns unic)



Uitandu-te in urma, ce consideri ca a adus Stup de valoare in procesul de infiintare? (%)



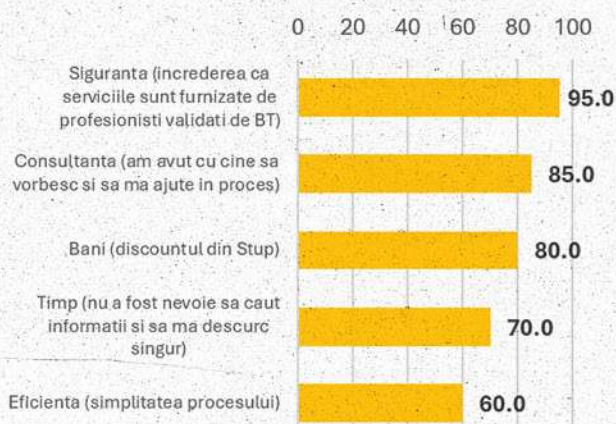
Urmărind motivele pentru care antreprenorii au ales să își înființeze firma la Stup, la baza deciziei cel mai frecvent apare posibilitatea de a-și lua toate serviciile necesare set-up-ului inițial dintr-un singur loc: înființare firmă, contabilitate, semnătură electronică, facturare digitală, consultanță. În urma întregii experiențe, aceștia consideră siguranța conferită de Stup privind validarea furnizorilor de servicii de business ca fiind elementul cel mai valoros pentru un antreprenor la început de drum, depășind cu mult considerentele de cost.

Magazine online

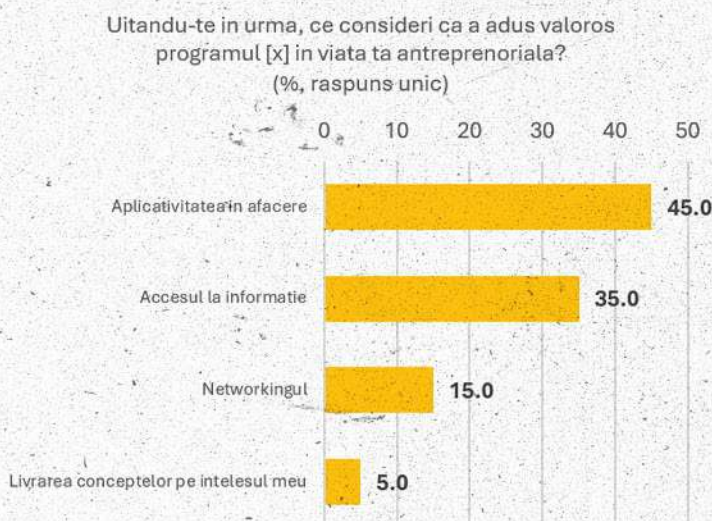
De ce ai ales la momentul respectiv sa-ti creezi magazinul online in Stup?
(%, raspuns unic)



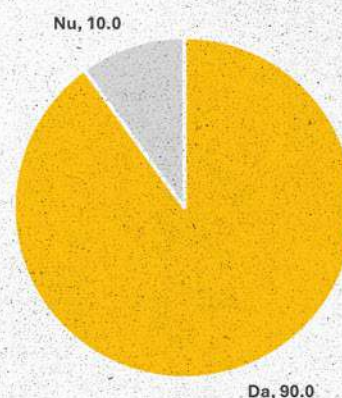
Uitandu-te in urma, ce consideri ca a adus Stup de valoare in procesul de realizare a magazinului online? (%)



Informațiile de mai sus sunt susținute inclusiv de antreprenorii care au decis să își construiască magazinul online cu ajutorul Stupului. De remarcă este inclusiv faptul că este o nevoie mare de consultanță, de susținere și comunicare permanentă, iar antreprenorul valorizează foarte mult posibilitatea de a se întoarce către o persoană cu care să discute situațiile apărute pe parcurs – fie la înființarea firmei, fie la conceperea magazinului online.



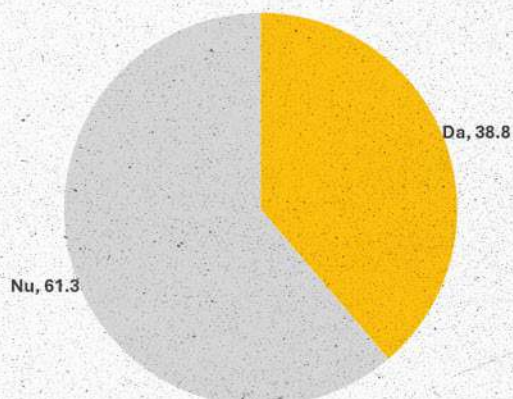
Ai schimbat ceva concret în gestiunea afacerii tale după participarea la program? (%)



În urma evenimentelor educaționale și informaționale pentru mediul antreprenorial, programele din Stup ocupă un loc special. Structurate pe mai multe module, acestea aduc cunoștințe de business cu un nivel mare de aplicabilitate, explicate pe înțelesul oricărui antreprenor. Concepute și organizate împreună cu parteneri de top, specialiști în domeniile reprezentate (Ascendis, Trend, Burcaș), programele presupun o implicare constantă din partea antreprenorilor, pe parcursul mai multor săptămâni. Faptul că aplicativitatea și accesul la informație reprezintă 80%, se regăsește și în acțiunile viitoare ale 90% dintre participanți, care susțin că și-au schimbat concret gestiunea afacerii în urma participării la unul dintre programele educaționale Stup.

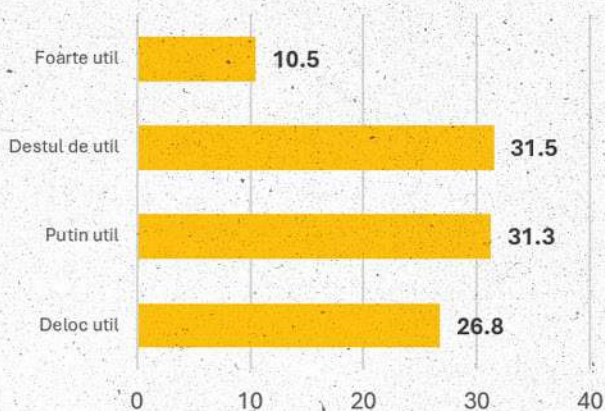
Despre Stup

Ati auzit de Stup? (%)

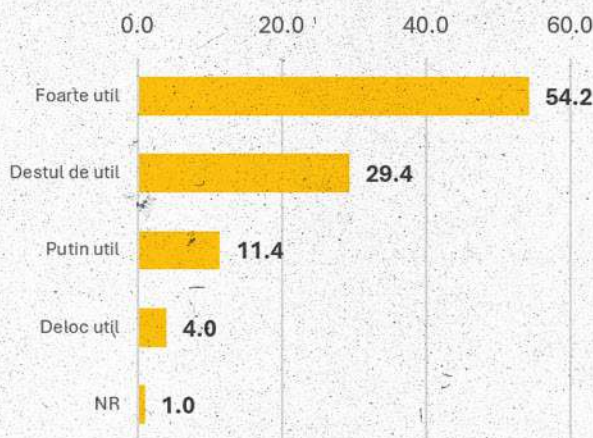


Din piața antreprenorială din București, ~39% dintre antreprenori au auzit despre Stup, ceea ce poziționează bine conceptul în contextul inițiativelor de susținere a acestora, luând în considerare și perioada scurtă de activitate a Stupului, de 2 ani.

Cat de util vi se pare conceptul Stup pentru firma dvs?
(%, raspuns unic, Bucuresti)



Cat de util vi se pare conceptul Stup pentru firma dvs?
(%, raspuns unic, Stup)



În ceea ce privește utilitatea Stupului, deși piața pare să-i atribue un scor mic, se observă că pentru antreprenorii care au interacționat cel puțin o dată cu Stupul, percepția este complet diferită, 84% considerând Stupul ca fiind util și foarte util. Odată ajunși la Stup, antreprenorii își identifică nevoile, unele neconștientizate, precum și soluțiile reale de rezolvare ale acestora.

A portrait of Tiberiu Moisă, a middle-aged man with grey hair and glasses, wearing a dark blue suit jacket over a light blue shirt. He is smiling and has his hands clasped in front of him. The background is a textured wall with a large red abstract shape on the right and some yellow and blue paint splatters at the bottom right.

Tiberiu Moisă

Director General Adjunct
MidCorporate & IMM
Banca Transilvania

”

România are un sector fertil de afaceri mici și de startup-uri, are oameni ambițioși, dispuși la eforturi și sacrificii. Dincolo de ce spun cifrele și analizele statistice, căutăm să înțelegem starea de spirit a antreprenorilor. Mai ales în cazul firmelor mici sau tinere, această stare poate influența semnificativ deciziile și traiectoria acestor afaceri.

Cum cresc afacerile mici sau, mai degrabă, de ce creștem încet? Înțelegerea factorilor care influențează aceste tendințe presupune munca de înțelegere dincolo de miturile și percepțiile generale despre antreprenoriat. În ciuda unui context economic cu provocări permanente, creșterea este în primul rând o chestiune de mindset. Și, firește, ne întrebăm, cum putem ajuta. Da, suferim la capitolul educație financiară și de business, însă ne interesează o abordare constructivă, nu doar să ne plângem că nu avem ocazia să învățăm suficient în școală despre aceste lucruri.

Trebuie să înțelegem viața antreprenorială, costurile asociate și sacrificiile personale ca să putem oferi sprijinul educațional potrivit. Din acest punct de vedere, Stupul este cel mai bun loc pe care îl știm, unde să testăm pe bune realitatea și să oferim ajutor concret în dezvoltarea unei afaceri.



5. Programele de Learning Made by Stup

La Stup sunt organizate foarte multe cursuri și workshop-uri. Ca idee, în decurs de doi ani, au fost 16.000 de participanți. Ele construiesc o bază de informare și de learning, iar pentru că sunt organizate chiar la Stup potențiază asimilarea informației și favorizează networking-ul. Sunt, de asemenea, un diferențiator puternic al Stupului față de alte inițiative. Concret, în fiecare zi, la Stup, este organizat cel puțin un eveniment sau un workshop pentru antreprenori. Prin urmare, este vorba de accesibilitate.

Sunt și antreprenori care doresc să învețe mai mult, mai bine, mai aplicat, pentru a-și înțelege afacerea mai profund, pentru a lua deciziile cele mai bune și pentru a face un management mai bun al business-ului. De aceea, la Stup au apărut Programele de Learning Made by Stup. Ele vin cu conținut valoros, extins și sunt made by Stup. Aproape 140 de antreprenori au urmat aceste cursuri.

Programul Sprint în antreprenoriat

Oferă baza de informații pentru a putea înțelege ariile principale ale afacerii și să pună la dispoziție instrumentele necesare aplicării în propriul business a informațiilor acumulate. Partener: Ascendis

Ce se învață la curs:

- Business Model Canvas îi poartă pe cursanți pe fiecare arie de business – de la indicatorii de sănătate a afacerii, piața, înțelegerea clienților, marketing, vânzări și până la stabilirea prețului.
- Fiecare modul urmărește înțelegerea teoretică și practică a subiectului discutat, precum și modul în care schimbările aduse acestuia influențează alte arii de business.

Programul Vânzări în antreprenoriat

Înseamnă oportunitatea de a cunoaște în profunzime, la firul ierbii, metodele și tacticile de vânzare. Componenta practică ajută antreprenorii să înțeleagă psihologia din spatele procesului de vânzare/cumpărare. Partener: Trend Consult

Ce se învață la curs:

- Abordarea practică a business-ului;
- Nevoile clientului, criteriile de luare a deciziei de cumpărare, negociere etc.

Programul De la cifre la bani

Oferă claritate privind finanțele afacerii și pârghiile necesare creșterii profitabilității afacerii pe termen mediu și lung. Partener: Burcash

Ce se învață la curs:

- Aria financiară
- Despre circuitul banilor în economie și în afacere; profitabilitatea afacerii și a liniilor de business; cei mai importanți indicatori financiari ai afacerii; creșterea veniturilor prin marketing.

6. Beneficiile aduse de Stup membrilor săi

- Fără taxă de membru
- One-stop-shop: totul într-un singur loc
- Consiliere gratuită
- Participare gratuită la cursuri
- Soluții de business concrete, la prețuri cu discount

7. Ce spun membrii comunității Stup



”

Ce face STUP este o dovadă de grijă și compasiune pentru antreprenori. Și spun “compasiune” pentru că STUP a văzut problemele de care se lovesc antreprenorii la început de drum (probleme de care mulți nici nu sunt conștienți) și a ales să nu rămână indiferent la ele.

Emanuel Strinu | ecraniosacral.ro
Dezvoltare site

”

Faptul că mi-au explicat pe limba mea tot ce trebuie să fac și ce trebuie să trimit, în termeni pe care puteam să îi înțeleg, mi-a luat o piatră de pe inimă.

Roxana Simion | The Flower Studio

Înființare firmă, soluție de facturare, case de marcat



”



Am venit neștiutoare la STUP, cu o mulțime de gânduri și întrebări, dar am plecat cu nenumărate informații clare, cu un ajutor consistent și cu un sentiment de apropiere în relația cu oamenii de aici. Având în vedere cât de deschiși și profesioniști sunt toți, stresul specific oricărui start în afaceri s-a transformat într-un vibe pozitiv cu care pornesc astăzi mai încrezătoare la drum.

Elena Bratie | The beautiful club

Înființare firmă, soluție de facturare, magazin online, campanii de marketing online, branding

”

M-a încântat atitudinea pozitivă a trainerilor. Nu i-am văzut niciodată plictisiți de faptul că trebuie să susțină un curs, ba dimpotrivă aveau o energie molipsitoare care mă făcea, la final, să-mi doresc să sar de pe scaun și să îi iau în brațe pentru lucrurile valoroase pe care le-au împărtășit.

Alexandru Dinu | Nuria

Magazin online, fotografie de produs



”

Ai mai multe de învățat într-un an de STUP decât ți se predă în trei ani de facultate. E ca în zicala “viața bate filmul”: STUP îți arată viața antreprenorială așa cum e ea, facultatea doar rulează pelicula. Aici ești pus în situații practice care te învață realmente ce să faci.

Octavian Șerban | Best Polygraph
Soluție de facturare



”

Am avut în jur oameni care m-au întrebat “unde să îmi fac firmă?”. I-am trimis direct la STUP pentru că “este locul ăla în care intri și până îți bei tu cafeaua firma ta e gata”.

Alexandra Cozac | Lady Cozac
Înființare firmă, consultanță marketing online

”

Mi-a plăcut că nu am primit niciodată un “nu”. Oamenii din STUP mi s-au părut întotdeauna orientați spre soluții și chiar dacă nu știau un lucru, au căutat, s-au informat și m-au direcționat către cine trebuia pentru găsirea unui răspuns sau rezolvarea unei probleme.

Teodor Ivașcu | Koth Invest
Soft CRM, anunțuri de recrutare



”

STUP mi-a dat timp să mă ocup de lucrurile care contează pentru mine și de cele pe care vreau să le fac mai bine. Mi-a dat timp pentru core business, pentru familie, pentru entertainment. M-a degrevat de activități tehnice sau operaționale care nu fac obiectul expertizei mele. Mi-a oferit soluții la cheie din partea unor profesioniști validați. Și mi-a dat acces facil la cele mai bune conexiuni existente pe piață în acest moment. Nu a mai trebuit să-mi pun 1.000 de întrebări și să le caut singur răspuns. Am fost direcționat către experți, am primit răspunsurile pe loc și am câștigat timp. Acesta e pentru mine cel mai mare beneficiu.



Cristian Emanuel Aldea | Stupinele

Găzduire web, magazin online, fotografie de produs
soluție de facturare

”



M-a impresionat rapiditatea cu care găsiți soluții. Mi se pare foarte util și convenabil pentru toți. Până la urmă, de-asta au apărut și supermarketurile, ca să găsești totul într-un loc. :)

Ana-Maria Godeanu | The Luxury Bed

Magazin online, soluție de facturare

”

Tot proiectul e dintr-un alt film, e complet diferit de orice există pe piața din România. Eu m-am îndrăgostit de STUP. E o experiență la superlativ.

Oana Bîrsescu | Zea et Sia

Campanii de marketing online



8. One-Stop-Shop: soluții de business & cursuri

Servicii de business

Înființare firme

pentru primii pași în antreprenariat pentru orice modificare legală

Integrator marketplace

platformă unică pentru toate marketplace-urile

Servicii medicale

pachete specifice, pentru sănătate

Mini CRM

gestionarea relației cu clienții devine mult mai facilă

Fotografie de produs

pentru a pune în lumină produsele/serviciile business-ului

Soluții de facturare

toate facturile, într-un program online

Informații companii

pentru verificarea partenerilor de afaceri

Cashflow digital

controlul fluxului de bani din afaceri

Recrutare personal

pentru a atrage, convinge și recruta ușor

Magazin online

Semnătură digitală

obținerea și folosirea semnăturii digitale

Contabilitate

asistență și contabilitate pentru bunul mers al afacerii

Caze de marcat & alte echipamente fiscale și non-fiscale necesare

Fonduri structurale

consultanță specializată

Asistență legală specializată pentru afaceri

Domenii online

obținere suport pentru găzduirea afacerii în online

Francizare

consultanță specializată sau francizarea propriei afaceri

Telefonie mobilă, internet și alte servicii de digitalizare

Website de prezentare

creșterea vizibilității în online

Curierat

compararea prețurilor firmelor de profil



Cursuri pe diferite tematici

- Cum să începi un business
- Marketing online
- Comunicare & branding
- ESG pentru afaceri mici
- Contabilitate & fiscalitate
- Gestionarea emoțiilor în antreprenariat
- Storytelling
- Fonduri structurale
- Leadership
- Sales
- Networking aplicat
- Planificare
- Legal
- Francizare și achiziție de francize
- Recrutare
- Digitalizarea afacerii

9. Susținere & dialog antreprenorial



Stup Unplugged este podcast-ul din Stup la care antreprenori din diverse domenii sunt invitați să vorbească din experiența lor. Podcast-ul a ajuns la al doilea sezon, iar host-ul este Paul Olteanu, Master Trainer & Coach, care realizează dialoguri aparte cu invitații săi.



„**Afaceri de la Zero**” este proiectul susținut de Ziarul Financiar și Banca Transilvania care aduce în lumina reflectoarelor afaceri mici și antreprenori din Stup, care au crescut frumos și care pot share-ui din provocările și experiențele prin care au trecut. O parte din episoade sunt înregistrate în Stup și spun de fapt o poveste despre ambiție, curaj și determinare.



10. Partenerii de business ai Stupului

- | | | |
|---------------------------|-------------------------|-----------------------|
| 1. BaseLinker | 10. Franchise | 17. Regina Maria |
| 2. Contradiction | 11. Gomag | 18. REGnet |
| 3. Danubius | 12. Hosterion | 19. Termene |
| 4. D&C Conta | 13. The Yellow Creators | 20. ThinkOut |
| 5. eJobs | 14. Just Ideas | 21. Vodafone Business |
| 6. Emiral | 15. MiniCRM | 22. Weex Global |
| 7. FGO | 16. Namirial | 23. Woot |
| 8. Filip & Company | | |
| 9. Fonduri-structurale.ro | | |



Autori & contributori:

Andreea Copăcean

Designer Grafică, Banca Transilvania

Cristina Sindile

CEO BT Mic

Diana Cobzaru

Ofițer Marketing, Banca Transilvania

Elena Mircea

Manager Proiect Stup, BT Mic

Laura Petrehuș

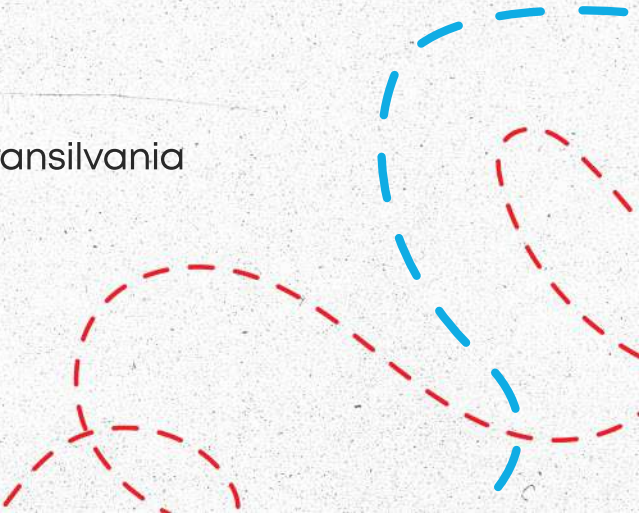
Director Adj. Comunicare & PR, Banca Transilvania

Mihaela Ban

Senior Specialist Comunicare & PR, Banca Transilvania

Pintea Anghel

Manager Inițiative Antreprenoriale, BT Mic







stup

București, Calea Șerban Vodă 206-218

www.stup.bancatransilvania.ro

