



FONDURI EUROPENE · DIGITALIZARE 2026

AI în dosarele de digitalizare

Cum includeți agenți vocali, agenți WhatsApp, CRM, ERP și automatizări într-un proiect pe fonduri europene — corect justificat, ușor de evaluat și decontabil fără surprize.

15.000 – 200.000 €

granturi pentru digitalizarea
IMM-urilor, programe regionale
2021–2027

minimum 10%

cofinanțare proprie a
beneficiarului

2 zile lucrătoare

oferta tehnică și financiară
Neurotech, gata de pus în dosar

01 DE CE AI ÎN DOSAR

Apelurile de digitalizare finanțează explicit inteligența artificială

Programele regionale 2021–2027 finanțează soluții de inteligență artificială alături de ERP, CRM și comunicare digitalizată cu clienții — de regulă granturi de 15.000–200.000 €, cu minimum 10% cofinanțare.



Valoare justificată

Un agent vocal sau WhatsApp are cost real de dezvoltare și integrare, nu doar o licență.



Argument de inovare

O cofetărie, un service sau un hotel care automatizează relația cu clienții are o poveste clară de transformare.



Rezultate măsurabile

Apeluri preluate, timp de răspuns, comenzi procesate — indicatori verificabili.

⚠ Firmele cu cod CAEN de IT sunt de regulă excluse ca beneficiari. Ghidul e pentru clienții tăi non-IT; furnizorul tehnologic poate fi o firmă IT.

02 SOLUȚII PE DOMENII

Alege soluția după problema clientului

DOMENIU	PROBLEMA TIPICĂ	SOLUȚIA FINANȚABILĂ · ÎNCADRARE
HoReCa, cofetării, catering	Telefoane pierdute la orele de vârf, comenzi pe hârtie	Agent vocal pentru comenzi și rezervări + aplicație de comenzi Comunicare digitalizată · soluții AI
Hoteluri și pensiuni	Întrebări repetitive, rezervări pe mai multe canale	Agent WhatsApp + CRM pentru rezervări Comunicare digitalizată · CRM
Service-uri auto	Centrală „apăsați tasta 1”, programări pierdute	Agent vocal pe departamente + programări online Soluții AI · relația cu clienții
Producție	Evidență în Excel, comenzi și stocuri neconectate	ERP custom cu automatizări ERP · procese interne automatizate
Servicii, clinici private	Programări prin telefon, mesaje fără răspuns	Agent vocal + WhatsApp + CRM Soluții AI · CRM
Comerț (CAEN eligibil)	Lead-uri neurmărite, oferte manuale	CRM + automatizări + website CRM · comerț electronic

03 CUM DESCRII SOLUȚIA ÎN CERERE

Problemă măsurată → soluție → rezultat măsurabil

Descrierile generice („implementare soluție AI”) slăbesc dosarul. Evaluatorul trebuie să vadă legătura directă.

1

Situația de plecare, în cifre

Apeluri pe zi, câte rămân fără răspuns, cât durează o comandă, ore pe săptămână pe sarcini repetitive — cu datele reale ale clientului.

2

Activitățile, pe componente

Analiză și configurare, dezvoltare, integrare, testare, instruire, punere în funcțiune — fiecare cu livrabilul ei.

3

Justificarea fiecărei cheltuieli

De ce e nevoie de componentă și ce problemă rezolvă. Oferta Neurotech include aceste descrieri, în limbajul ghidurilor.

4

Indicatori de rezultat

Procentul de apeluri preluate, timpul mediu de răspuns, procese digitalizate, angajați instruiți — ușor de raportat după implementare.

5

Sustenabilitatea

Cine operează soluția după proiect, ce costuri lunare are (licențe, consum API) și cum le acoperă firma din economiile realizate.

04 ACHIZIȚIA CORECTĂ

Greșelile care fac o cheltuială neeligibilă

Conflict de interese

Furnizorul nu are acționari, administratori sau rude comune cu beneficiarul.

Comparație de oferte formală

Oferte reale, de la furnizori independenți, după regulile apelului.

Specificații pe un singur furnizor

Specificațiile descriu nevoia clientului, nu un produs anume.

Prețuri nejustificabile

Oferta e defalcată pe componente, cu prețuri susținute la verificare.

Livrabile neverificabile

Ce nu se vede la recepție — aplicație, agent, raport — e greu de decontat.

Cod CAEN neeligibil

Activitatea digitalizată corespunde unui cod autorizat și neexclus.

05 IMPLEMENTARE ȘI DECONT

Banii ajung la client doar după o implementare documentată

PAS 1
Contract pe livrabile

Aceleași componente și prețuri ca oferta din dosar.

PAS 2
Implementare la termen

Calendar comunicat consultantului de la început.

PAS 3
Procese-verbale de recepție

Câte unul pentru fiecare livrabil, semnat de beneficiar.

PAS 4
Facturi pe componente

Corespund exact contractului.

PAS 5
Dosarul cererii de plată

Descriere, capturi de ecran, rapoarte de instruire.

PAS 6
Sustenabilitate

Soluția rămâne funcțională cât cere ghidul.

06 CHECKLIST ÎNAINTE DE DEPUNERE

- | | |
|---|--|
| ☐ Codul CAEN e autorizat și neexclus | ☐ Situația de plecare cu cifrele reale ale clientului |
| ☐ Fiecare componentă are livrabil, justificare și preț | ☐ Indicatori măsurabili și raportabili |
| ☐ Oferte de la furnizori independenți | ☐ Specificațiile descriu nevoia, nu un produs |
| ☐ Cofinanțarea clientului e asigurată | ☐ Costurile lunare sunt prinse în sustenabilitate |
| ☐ Calendarul începe în durata proiectului | |

CUM LUCRĂM CU NEUROTECH



Tu scrii dosarul. Noi livrăm tehnologia.

Ofertă în 2 zile lucrătoare
cu descrierile tehnice gata de
inclus

Documentație de decont
contract, facturi, procese-
verbale

Suport pe sustenabilitate
cât durează obligația din ghid

contact@neurotechagency.com
neurotechagency.com/fonduri-europene