

Εργασία Μαθήματος

«Ανάπτυξη Επιχειρηματικού Σχεδίου»

|  |
| --- |
| **Μελέτη Εφικτότητας - Σκοπιμότητας** |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ονοματεπώνυμο Φοιτητή/ Φοιτήτριας**  | **Αριθμός Μητρώου**  |
|  |  |

**Ακαδημαϊκό Έτος 2022-2023**

**Κέρκυρα, Ιούνιος 2023**

|  |
| --- |
| **Περιεχόμενα** |

[ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ (EXECUTIVE SUMMARY) 2](#_Toc132018476)

[1.0 Παρουσίαση Επιχειρηματικής Ανάγκης/ Προβλήματος/ Ευκαιρίας 2](#_Toc132018477)

[2.0 Περιγραφή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας & Καινοτομίας 2](#_Toc132018478)

[3.0 Ανάλυση Αγοράς – Ανταγωνισμού 2](#_Toc132018479)

[4.0 οργανωτικοσ ΣχεδιασμΟς 4](#_Toc132018480)

[5.0 οικονομικοσ ΣχεδιασμΟς 4](#_Toc132018481)

[6.0 ΠΗΓΕΣ 5](#_Toc132018482)

|  |
| --- |
| ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ (EXECUTIVE SUMMARY) |

Περιγράψτε εδώ τα κυριότερα σημεία / συμπεράσματα της ανάλυσης που ακολουθεί με την μορφή περίληψης (1 σελίδα το πολύ).

|  |
| --- |
| [1.0 Παρουσίαση Επιχειρηματικής Ανάγκης/ Προβλήματος/ Ευκαιρίας](#Περιεχόμενα) |

* Περιγράψετε συνοπτικά τη θεμελιώδη επιχειρησιακή ανάγκη, το πρόβλημα ή την ευκαιρία στην οποία ανταποκρίνεστε. Δώστε μία σύνοψη της βασικής επιχειρησιακής ανάγκης, του προβλήματος ή της ευκαιρίας που έχει προσδιοριστεί, περιλαμβάνοντας:
	+ Γενικευμένη περιγραφή του βασικού ζητήματος προς αντιμετώπιση ή της ευκαιρίας που έχει προσδιοριστεί.
	+ Τους λόγους για τους οποίους υφίσταται το πρόβλημα ή οποιαδήποτε υποστηρικτικά στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι η ευκαιρία είναι πραγματική.

|  |
| --- |
| [2.0](#Περιεχόμενα) Περιγραφή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας & Καινοτομίας |

* Περιγράψτε αναλυτικά τα προϊόντα / υπηρεσίες που θα παράγετε / παρέχετε.
* Περιγραφή της βασικής ομάδας
* Τι πλεονεκτήματα έχετε στην προσφορά του συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας (πατέντα, εμπειρία, ειδική εκπαίδευση, κλπ); (strengths)
* Τι είδους καινοτομίας εισάγει η επιχείρησή σας; Εχει προκύψει αυτή από έρευνα; Υπάρχει κάτι αντίστοιχο σε άλλη αγορά;
* ~~Περιγράψτε το επιχειρηματικό μοντέλο της καινοτόμου επιχειρηματικής ιδέας που περιγράψατε με την χρήση του καμβά του επιχειρηματικού μοντέλου (business model canvas).~~

|  |
| --- |
| [3.0 Ανάλυση Αγοράς – Ανταγωνισμού](#Περιεχόμενα)  |

* Προσδιορίστε τον κλάδο ή τους κλάδους στους οποίους θα δραστηριοποιηθείτε και προσδιορίστε την αγορά – στόχο σας.
* Αναφέρατε στοιχεία που έχετε βρει από δικτυακούς τόπους, βιβλιογραφία και κλαδικές μελέτες αναφορικά με τα βασικά χαρακτηριστικά και τις τάσεις του κλάδου σας.
* Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές της επιχείρησης σας; Αναφέρατε τους σημαντικότερους.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Επωνυμία | Έδρα | Προϊόν / Υπηρεσία |
| 1. ………………….
 |  |  |
| 1. ................................................................
 | ....................................................... |  |
| 1. ................................................................
 | ....................................................... |  |
| 1. ................................................................
 | ....................................................... |  |
| 1. ................................................................
 | ....................................................... |  |

* Πραγματοποιήστε Ανάλυση SWOT για να δείξετε την αξία της δικής σας επιχειρηματικής πρωτοβουλίας.

|  |  |
| --- | --- |
| Δυνάμεις (Strengths) | Αδυναμίες (Weaknesses) |
| ....................................................... | ....................................................... |
| ....................................................... | ....................................................... |
| ....................................................... | ....................................................... |
| ...................................................................... | ....................................................... |
| ...................................................................... | ....................................................... |
| ....................................................... | ....................................................... |
| **Ευκαιρίες (Opportunities)** | **Απειλές (Threats)** |
| ....................................................... | ....................................................... |
| ....................................................... | ....................................................... |
| ....................................................... | ....................................................... |
| ....................................................... | ....................................................... |
| ....................................................... | ....................................................... |

* Σε ποιους «πελάτες» θα απευθύνεστε αρχικά; Σκοπεύετε να στραφείτε στο εξωτερικό ή σε άλλες κατηγορίες πελατών;
* Ποια είναι η **εικόνα** που θέλετε για το προϊόν ή την υπηρεσία σας (π.χ. χαμηλής τιμής και ποιοτικό, εξειδικευμένο στις ανάγκες του πελάτη, υψηλής ποιότητας, αποκλειστικότητα, εύκολη εξυπηρέτηση, ταχύτητα κλπ) ;
* Ποια μέσα θα χρησιμοποιήσετε για να **διαφημίσετε** τα προϊόντα σας ή τις υπηρεσίες που παρέχετε; Με τι κόστος;

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Τηλεόραση | [ ]  | Εφημερίδες & περιοδικά | [ ]  |
| Ραδιόφωνο | [ ]  | Διαφημιστικές πινακίδες | [ ]  |
| Προσωπικές επιστολές | [ ]  | Διαδίκτυο | [ ]  |
| Προσωπικές επαφές | [ ]  | Κοινωνικά Μέσα (Αναφέρετε ποια) | [ ]  |
| Άλλο: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ | [ ]  |  |  |

* Πως θα **προωθείτε** προϊόντα / υπηρεσίες στην αγορά (προσωπικές πωλήσεις, αντιπρόσωποι, εκθέσεις κλπ);
* Οι τρόποι διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων / υπηρεσιών διακρίνονται ανάλογα με τις διαφορετικές κατηγορίες «πελατών»;
* Πώς σκέφτεστε να διατηρείτε «πιστούς» τους πελάτες σας;

|  |
| --- |
| [4.0 οργανωτικοσ ΣχεδιασμΟς](#Περιεχόμενα)   |

* Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες της επιχείρησή σας;
* Ποιοι είναι οι βασικοί σας και πολύτιμοι πόροι;
* Με ποιους θα συνεργαστείτε και για ποιο λόγο;
* Ποια τμήματα θα έχει η επιχειρηματική σας δραστηριότητα (π.χ. τμήμα παραγωγής, τμήμα πωλήσεων, λογιστήριο);
* Πόσες θέσεις εργασίας θα δημιουργηθούν (το προσωπικό που θα προσλάβετε και όχι οι φορείς);

|  | ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ | ΑΡΙΘΜΟΣ ΘΕΣΕΩΝ |
| --- | --- | --- |
| 1 | Διοικητικό προσωπικό |  |
| 2 | Επιστημονικό προσωπικό |  |
| 3 | Τεχνικό προσωπικό |  |
| 4 | Βοηθητικό προσωπικό |  |
|  | ΣΥΝΟΛΟ |  |

* Περιγράψτε την πορεία που θα ακολουθείσετε μέχρι την τελική διανομή του/της προϊόντος/υπηρεσίας σας στα σημεία πώλησης (π.χ. αγορά εξοπλισμού, ανάπτυξη εφαρμογής, διανομή, κ.α.)

|  |
| --- |
| [5.0 οικονομικοσ ΣχεδιασμΟς](#Περιεχόμενα)   |

* Ποιες είναι οι βασικές πηγές εσόδων;
* Πώς θα βγάζετε έσοδα από κάθε κατηγορία πελατών;
* Σε ποια στοιχεία στηρίζετε τις προβλέψεις σας για τα **έσοδα** της επιχείρησής σας;
* Περιγράψτε την επένδυση που σκοπεύετε να πραγματοποιήσετε και δικαιολογήστε την αναγκαιότητα των διαφόρων δαπανών
* εξοπλισμού
* ειδικών εγκαταστάσεων
* διαμόρφωσης χώρων
* προβολής – προώθησης
* άλλων δαπανών

**Ενδεικτικός Πίνακας Δαπανών**

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| **Α/Α** | **ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ** | **ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)** |
|
| **1.1** | **ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ** |  |
| **1.2** | **ΕΙΔΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ** |  |
|  | ΣΥΝΟΛΟ (Α) |  |
| **2.1** | **ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΧΩΡΩΝ** |  |
| **2.2** | **ΠΡΟΒΟΛΗ-ΠΡΟΩΘΗΣΗ** |  |
| **2.3** | **ΑΛΛΕΣ ΔΑΠΑΝΕΣ (προσδιορίστε)** |  |
|  | ΣΥΝΟΛΟ (Β) |  |
|  | **ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ (Α+Β)** |  |

* Ποιες πηγές χρηματοδότησης θα χρησιμοποιήσετε και σε ποιο ποσοστό την καθεμιά; Δικαιολογήστε τον καταμερισμό που προτείνετε.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ | **ΠΟΣΟ (€)** | **%** |
| Ίδια Κεφάλαια  |  |  |
| Τραπεζικός Δανεισμός |  |  |
| Επιχορήγηση  |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** |  | 100 |

* Να χρησιμοποιήσετε τον ακόλουθο ενδεικτικό πίνακα των Αποτελεσμάτων Χρήσης και να δημιουργήσετε μια κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης για τα πρώτα 3 έτη λειτουργίας της επιχείρησης. Μπορείτε να αναλύσετε περαιτέρω κάποιους υπολογισμούς σας στο Παράρτημα της εργασίας.

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| **Είδος**  | **1ο έτος** | **2ο έτος** | **3ο έτος** |
| **Πωλήσεις** |  |  |  |
| **(-) Κόστος Πωληθέντων**  |  |  |  |
| **Μικτό Κέρδος**  |  |  |  |
| **(-) Λειτουργικά Έξοδα** |  |  |  |
| **(-) Χρηματοοικονομικά έξοδα** |  |  |  |
| **Αποτελέσματα Χρήσης (Καθαρά Κέρδη προ Φόρων)** |  |  |  |
| **Φόρος Εισοδήματος (24%)** |  |  |  |
| **Καθαρά Κέρδη μετά Φόρων** |  |  |  |

|  |
| --- |
| [6.0](#Περιεχόμενα) ΠΗΓΕΣ  |

Παρακαλώ περιγράψτε τις αναφορές σας σε μελέτες, βιβλία, ηλεκτρονικές πηγές που χρησιμοποιήσατε για την εκπόνηση της Μελέτης σας. Ακολουθήστε σαν πρότυπο τα παρακάτω παραδείγματα:

**1. Βιβλίο**

Συγγραφέας ή συγγραφείς, Αρχικά (Χρονιά), *Τίτλος Βιβλίου με Πλάγια Γραφή*, Τόπος έκδοσης: Εκδότης.

Παράδειγμα

Χρήστου, Ε. (1999), *Έρευνα Τουριστικής Αγοράς*, Αθήνα: Interbooks.

**2. Άρθρο εφημερίδας**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος άρθρου», *Όνομα Εφημερίδας με Πλάγια Γραφή*, Ημερομηνία φύλλου, Σελίδα.

Παράδειγμα

Πουτέτση, Χ. (2009), «Μειώση 30% των κρατήσεων στον τουρισμό», *Το Βήμα*, 14 Φεβρουαρίου, σελ. 21.

**3. Άρθρο επιστημονικού περιοδικού (journal)**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος άρθρου», *Όνομα Επιστημονικού Περιοδικού με Πλάγια Γραφή*, **Τόμος** (Αριθμός τεύχους), Σελίδες.

Παράδειγμα

Παπαδόπουλος, Γ. (2001), «Αειφόρος τουριστική ανάπτυξη σε νησιώτικες περιοχές», *Τουριστικά Θέματα*, **1** (1), σελ. 23-34.

**4. Κεφάλαιο σε βιβλίο**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος Κεφαλαίου», Όνομα Συγγραφέα Βιβλίου, *Τίτλος Βιβλίου με Πλάγια Γραφή*, Τόπος έκδοσης: Εκδότης, Σελίδες.

Παράδειγμα

Στεργίου, Δ. (2009), «Ο Όρος Αειφόρος Ανάπτυξη στην Ελληνική Τουριστική Εκπαίδευση», στον συλλογιστικό τόμο Ανδριώτης, Κ. (επιμελητής έκδοσης), *Αειφορία και Εναλλακτικός Τουρισμός: Αγροτουρισμός, Οικοτουρισμός, Ορεινός & Πολιτιστικός Τουρισμός*, Αθήνα: Σταμούλης, σελ. 235-253.

##### 5. Άρθρο σε πρακτικά συνεδρίου

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος Άρθρου», *Πρακτικά Συνεδρίου*, Ημερομηνία διεξαγωγής, Διοργανωτής Συνεδρίου, Τόπος διεξαγωγής, Χώρα διεξαγωγής.

Παράδειγμα

Αγιομυργιανάκης, Μ., Στεργίου, Δ. και Ανδριώτης, Κ. (2008), «Αξιολόγηση Προγραμμάτων Σπουδών στην Ανώτατη Τουριστική Εκπαίδευση», *Πρακτικά Forum Τουριστικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης – 2ο Διεθνές Συνέδριο*,26-27 Ιουνίου 2008, Υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης, Αθήνα, Ελλάδα.

**6. Διατριβή**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), *Τίτλος Διατριβής με Πλάγια Γραφή*, Διατριβή, Πανεπιστήμιο.

Παράδειγμα

Γεωργίου, Ε. (2000), *Παράγοντες Διαμόρφωσης Τουριστικών Αντιλήψεων Μέσω της Σημειωτικής*, Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Αιγαίου.

**7. Ηλεκτρονικές πηγές**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος καταχώρησης», Ακριβές URL, [ημερομηνία πρόσβασης].

Παράδειγμα

Καλύβη, Δ. (2006), «Ενδιαφέρον για επενδύσεις στον αγροτουρισμό», http://www.mactsa.net/index.php?option=com\_content&task=view&id=22&Itemid=29, [πρόσβαση 22/12/2007].