



Πανεπιστήμιο Πειραιώς – Τμήμα Πληροφορικής

Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών

«Πληροφορική»

Μεταπτυχιακή Διατριβή

Τίτλος Διατριβής	Ανάπτυξη Πληροφοριακού Συστήματος Δημιουργίας Επιχειρηματικού Σχεδίου Software Development of Business Plan Creation Tool
Όνοματεπώνυμο Φοιτητή	Μιχαήλ Αλμπέρτης
Πατρώνυμο	Ανάργυρος
Αριθμός Μητρώου	ΜΠΠΛ/ 16001
Επιβλέπων	Ευθύμιος Αλέπης, Αναπληρωτής Καθηγητής

Ημερομηνία Παράδοσης **Ιούνιος 2020**

Τριμελής Εξεταστική Επιτροπή

(υπογραφή)

(υπογραφή)

(υπογραφή)

Ευθύμιος Αλέπης
Αναπληρωτής Καθηγητής

Μαρία Βίββου
Καθηγήτρια

Κωνσταντίνος Πατσάκης
Επίκουρος Καθηγητής

Περιεχόμενα

1. Περίληψη	4
1.1 Σύνοψη	4
1.2 Abstract.....	4
2. Εισαγωγή	5
3. Ανασκόπηση Πεδίου	6
3.1 Ελλάδα.....	6
3.2 Εξωτερικό.....	7
4. Εγχειρίδιο Χρήστη	9
4.1 Εγγραφή και Σύνδεση Χρήστη	9
4.2 Αρχική Οθόνη και Επιλογές Λογαριασμού	11
4.3 Συμπλήρωση Επιχειρηματικού Σχεδίου	13
4.4 Τύποι Πεδίων	15
4.4.1 Προσθήκη τοπικού αρχείου	15
4.4.2 Ημερομηνίες	15
4.4.3 Κείμενο και αριθμοί	16
4.4.4 Λίστα.....	16
4.4.5 Δυναμική Αναζήτηση	17
4.5 Βοήθεια Χρήστη και Διεπαφή Σφαλμάτων	18
4.6 Αποθήκευση και Εξαγωγή.....	20
5. Αρχιτεκτονική Συστήματος.....	21
5.1 Ανάλυση-Σχεδιασμός.....	22
5.1.1 Διαγράμματα Περιπτώσεων Χρήσης.....	22
5.1.2 Διαγράμματα Τάξεων	23
5.1.3 Διαγράμματα Αντικειμένων	24
5.1.4 Διαγράμματα Συνεργασίας.....	24
5.1.5 Διαγράμματα Σειράς	25
5.1.6 Διαγράμματα Δραστηριοτήτων.....	26
5.1.7 Διαγράμματα Καταστάσεων	27
5.1.8 Διαγράμματα Εξαρτημάτων	27
5.1.9 Διαγράμματα Διανομής.....	28
5.2 Υλοποίηση και τεχνολογίες που χρησιμοποιήθηκαν	29
6. Συμπεράσματα και μελλοντικές επεκτάσεις	31
7. Βιβλιογραφία	32
8. Παράρτημα: Παρουσίαση σεναρίων λειτουργίας	33
Εξαγόμενο Αρχείο PDF	33

1. Περίληψη

1.1 Σύνοψη

Οι επιχειρηματίες / δυνητικοί επιχειρηματίες, χρησιμοποιούν συχνά επιχειρηματικά σχέδια προκειμένου να βοηθηθούν στην λειτουργία της επιχείρησής τους. Η τόσο διαδεδομένη χρήση τους οφείλεται στο γεγονός ότι βοηθούν τους κατόχους επιχειρήσεων να δουν την «μεγαλύτερη εικόνα», να προγραμματίσουν το μέλλον, να πάρουν σημαντικές αποφάσεις και να κάνουν την επιτυχία της επιχείρησης όσο το δυνατόν πιθανότερη.

Η παρούσα διπλωματική διατριβή παρουσιάζει ένα διαδικτυακό πληροφοριακό σύστημα δημιουργίας, επεξεργασίας και εξαγωγής επιχειρηματικών σχεδίων προκειμένου κάποιος επιχειρηματίας υφιστάμενης ή υπό σύσταση επιχείρησης να δημιουργήσει ένα επιχειρηματικό σχέδιο ώστε να τον βοηθήσει στην δημιουργία της, την μελλοντική της εξέλιξη καθώς και στην προώθησή της προς επενδυτές.

Στην συνέχεια θα περιγραφούν διεξοδικά οι απαιτήσεις και η ανάλυση απαιτήσεων του συστήματος, οι λειτουργικές του δυνατότητες, ενώ θα γίνει αναφορά στις τεχνολογίες που χρησιμοποιήθηκαν. Τέλος, θα δοθεί ιδιαίτερη σημασία και στην μελλοντική εξέλιξη της εφαρμογής προκειμένου να μπορέσει να γίνει ένα εργαλείο που θα καλύπτει όλες τις απαιτήσεις ανάλυσης και σχεδιασμού μιας σύγχρονης επιχείρησης.

1.2 Abstract

Entrepreneurs often use business plans to help guide them. That is because they help business owners see the bigger picture, plan ahead, make important decisions, and improve the overall likelihood of success.

This postgraduate diploma thesis presents a web application aimed to create, edit and export business plans for entrepreneurs to create a business plan in order to help him during business' creation, development future evolution and pitching towards investors.

Furthermore, we are going to present the specifications and the requirements analysis, the application's capabilities, while mentioning the stack used. Finally, we will take under consideration the app's future expansion in order to make it a full suite that entrepreneurs could use to run their business.

2. Εισαγωγή

Οι επιχειρηματίες / δυνητικοί επιχειρηματίες, χρησιμοποιούν συχνά επιχειρηματικά σχέδια προκειμένου να βοηθηθούν στην λειτουργία της επιχείρησής τους. Η τόσο διαδεδομένη χρήση τους οφείλεται στο γεγονός ότι βοηθούν τους κατόχους επιχειρήσεων να δουν την «μεγαλύτερη εικόνα», να προγραμματίσουν το μέλλον, να πάρουν σημαντικές αποφάσεις και να κάνουν την επιτυχία της επιχείρησης όσο το δυνατόν πιθανότερη.

Ένα καλό επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί σημαντικό εργαλείο, διότι προσφέρει στους επιχειρηματίες την δυνατότητα να καταγράψουν τους στόχους τους και να παρακολουθούν την πρόοδο τους όσο οι επιχείρηση μεγαλώνει. Η δημιουργία ενός επιχειρηματικού σχεδίου είναι το πρώτο πράγμα που θα πρέπει να γίνει όταν κάποιος θελήσει να ξεκινήσει μια νέα επιχείρηση. Επίσης, ένα επιχειρηματικό σχέδιο μπορεί να προσελκύσει επενδυτές οι οποίοι μπορούν να καθορίσουν εάν η επιχείρηση βρίσκεται στο σωστό δρόμο και αξίζει την επένδυση.

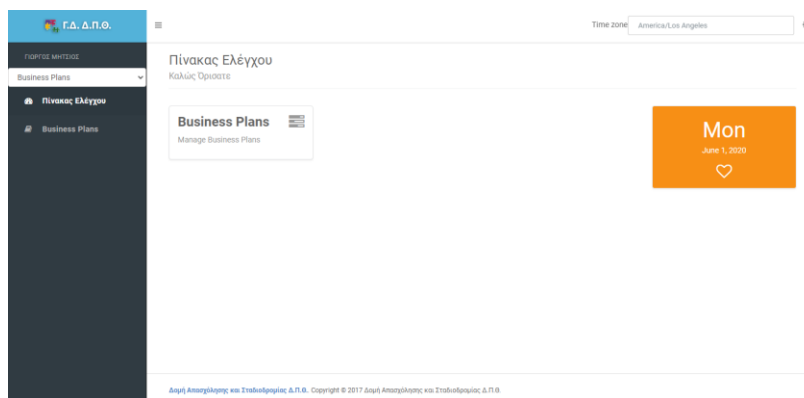
Τυπικά, ένα επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει λεπτομερείς πληροφορίες οι οποίες μπορούν να βοηθήσουν στην αύξηση της πιθανότητας η επιχείρηση να πετύχει, όπως ανάλυση αγοράς, αξιολόγηση ανταγωνισμού, το μάρκετινγκ, η κατανομή πελατών, logistics και operation plans, ταμειακές προβλέψεις και ένα γενικό μονοπάτι προς την μελλοντική εξέλιξη. Παρότι ακούγεται κοστοβόρο, το επιχειρηματικό πλάνο παίζει σημαντικό ρόλο στην επιτυχία της επιχείρησης.

Στόχος της διπλωματικής εργασίας είναι ο σχεδιασμός, η ανάλυση και η υλοποίηση web εφαρμογής για την εύκολη δημιουργία, επεξεργασία και έκδοση Business Plans. Σκοπός είναι και η ανάπτυξη με τέτοιο τρόπο ώστε να εξασφαλίζεται η εύκολη δυνατότητα μελλοντικής εξέλιξης.

3. Ανασκόπηση Πεδίου

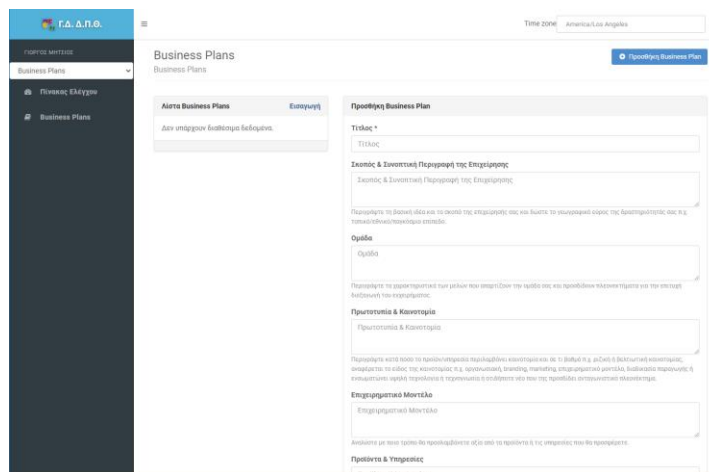
3.1 Ελλάδα

Αναζητήθηκαν ανάλογες εφαρμογές στην Ελλάδα και στο εξωτερικό. Αναφορικά με την Ελλάδα η μόνη αντίστοιχη εφαρμογή είναι το «**Εργαλείο Σύνταξης Επιχειρηματικού Σχεδίου**» από το Δημοκρίτειο Πανεπιστήμιο Θράκης (<http://app.duth.gr/businessplan>). Η παρούσα εφαρμογή επιτρέπει στον χρήστη τη δημιουργία Επιχειρηματικού Σχεδίου και Βιογραφικού. Με τη χρήση ενός λογαριασμού και για τις 2 επιλογές, ο χρήστης βρίσκεται σε ένα περιβάλλον ελέγχου όπου καλείται να επιλέξει τι θέλει να δημιουργήσει. Επίσης δίνεται η δυνατότητα δημιουργίας περισσότερων από ένα επιχειρηματικών σχεδίων ανά χρήστη.



Εικόνα 1: Πίνακας Ελέγχου εφαρμογής «Εργαλείο Σύνταξης Επιχειρηματικού Σχεδίου»

Το περιβάλλον δημιουργίας του επιχειρηματικού σχεδίου φαίνεται απλό και εξαιρετικά εύχρηστο. Ωστόσο παρατηρήθηκε ότι δεν δίνονται πολλές επιλογές στον χρήστη για την δημιουργία του Επιχειρηματικού Σχεδίου. Φαίνεται να είναι προσανατολισμένο προς νεοσύστατες ή υπό σύσταση επιχειρήσεις. Τέλος δεν δίνεται η δυνατότητα εξαγωγής σε PDF του σχεδίου.

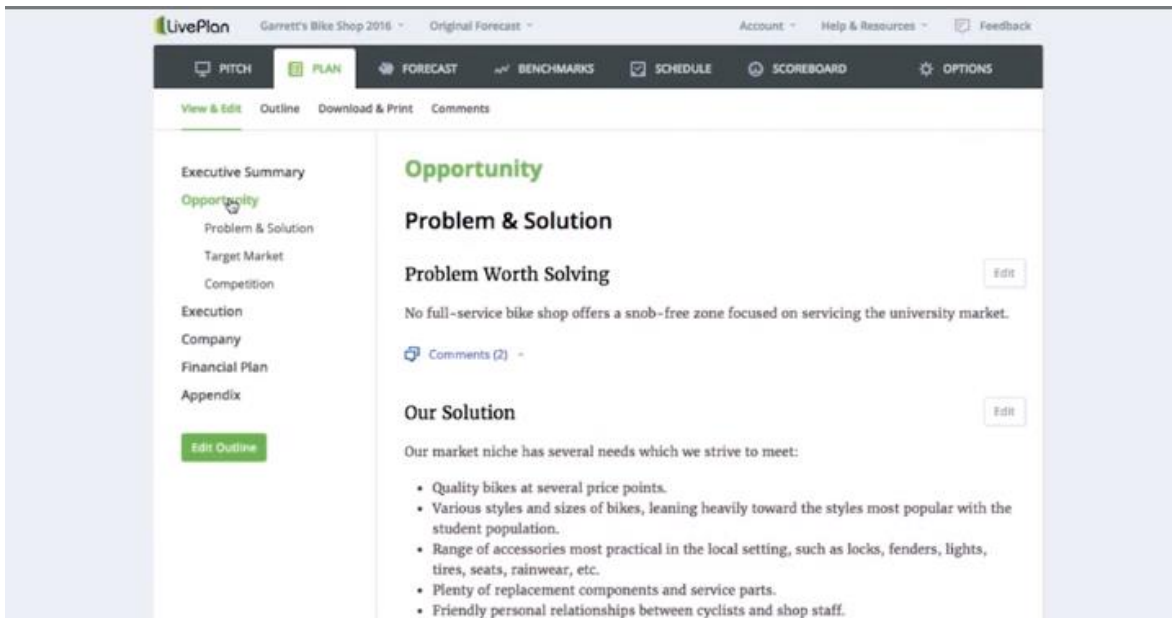


Εικόνα 2: Περιβάλλον δημιουργίας εφαρμογής «Εργαλείο Σύνταξης Επιχειρηματικού Σχεδίου»

3.2 Εξωτερικό

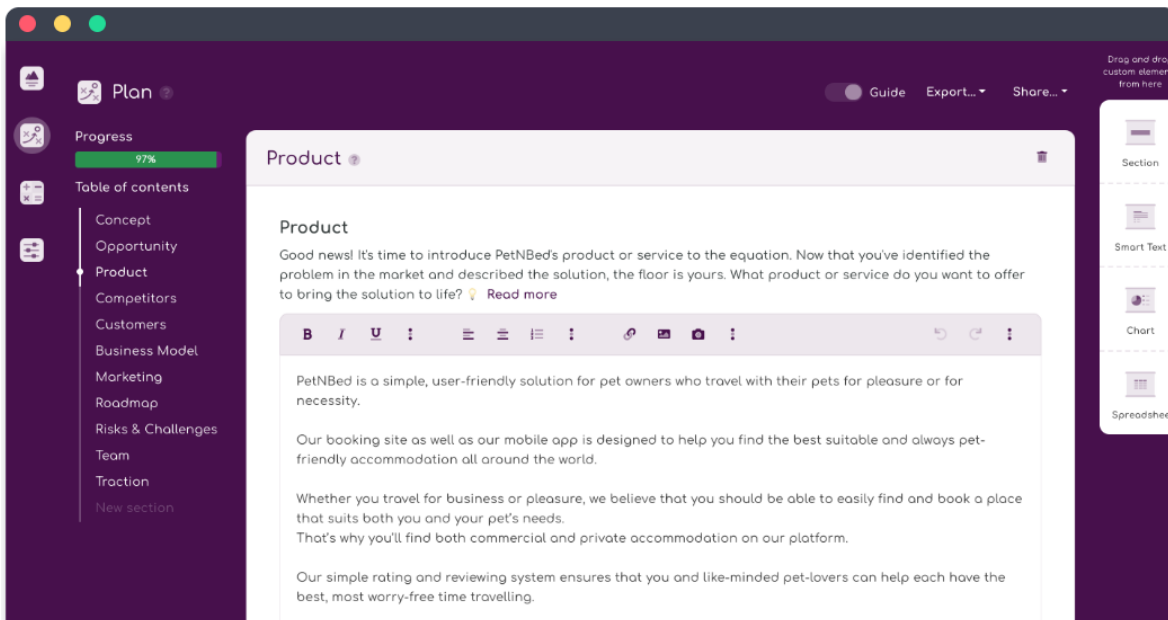
Οι 3 δημοφιλέστερες ξενόγλωσσες εφαρμογές δημιουργίας επιχειρηματικών σχεδίων στο διαδίκτυο είναι:

1. <https://www.liveplan.com/>



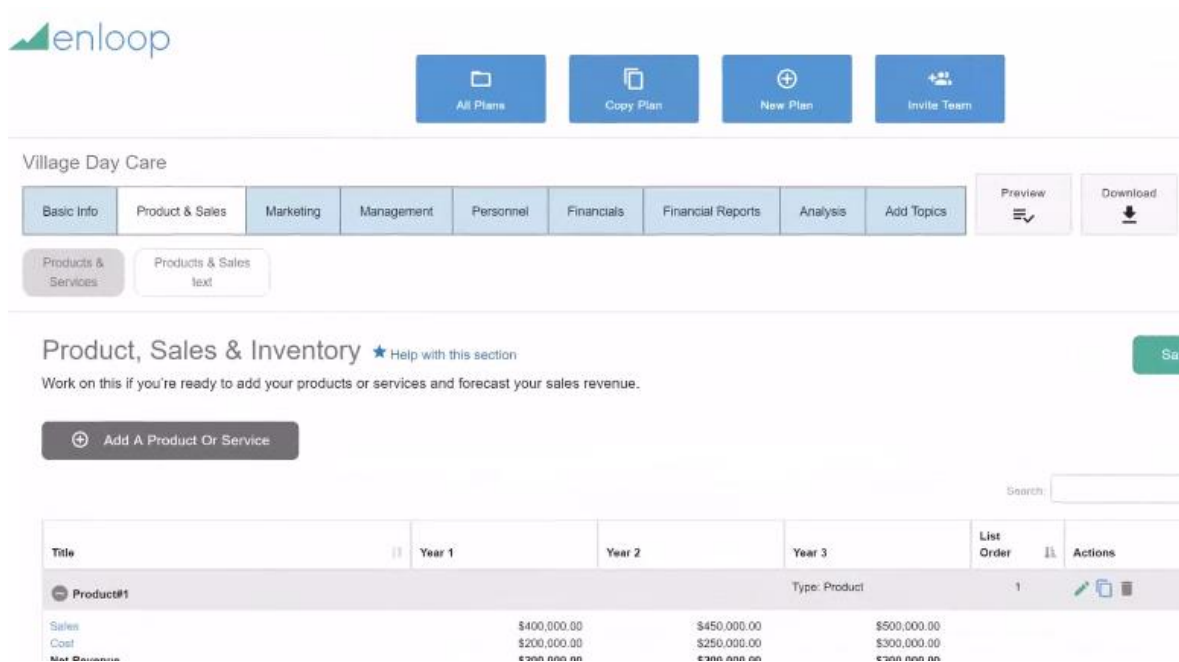
Εικόνα 3: Εφαρμογή Liveplan

2. <https://www.cuttles.io/>



Εικόνα 4: Εφαρμογή Cuttles

3. <https://enloop.com/>



Εικόνα 5: Εφαρμογή Enloop

Και οι 3 φαίνεται να είναι εξαιρετικά εύχρηστες. Υπάρχει ετήσιο κόστος για την χρήση τους (περίπου 20 δολάρια / έτος) και οι περισσότερες προσφέρουν και αξιολόγηση του πλάνου όταν αυτό είναι έτοιμο από εξειδικευμένο προσωπικό στις ακριβότερες συνδρομές τους. Επίσης η τελευταία δίνει την δυνατότητα και μηνιαίας συνδρομής.

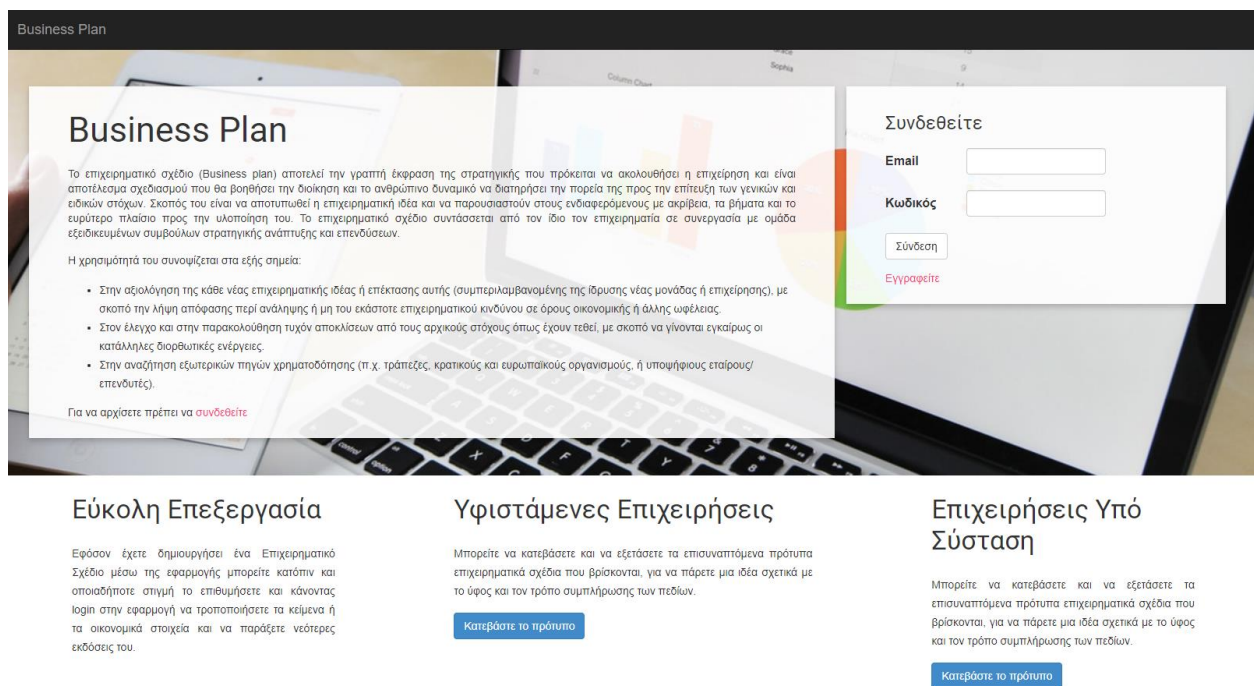
Και οι 3 εφαρμογές είναι πολύ διαδεδομένες και χρησιμοποιούνται από γνωστούς οργανισμούς (πχ CNN, Forbes). Δεν παρέχεται η δυνατότητα εναλλαγής σε ελληνική γλώσσα.

4. Εγχειρίδιο Χρήστη

4.1 Εγγραφή και Σύνδεση Χρήστη

Κατά την είσοδό του στην εφαρμογή, ο χρήστης βρίσκεται στην αρχική σελίδα. Εκεί μπορεί να δει γενικές πληροφορίες σχετικά με το τι είναι ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο και να ενημερωθεί για την εφαρμογή. Επίσης, μπορεί να συνδεθεί στον λογαριασμό του εάν είναι υπάρχον χρήστης ή να δημιουργήσει νέο λογαριασμό. Τέλος δίνεται η δυνατότητα στον χρήστη να κατεβάσει έτοιμα πρότυπα επιχειρηματικών σχεδίων τα οποία αντικατοπτρίζουν το τελικό εξαγόμενο αποτέλεσμα.

Για την σύνδεσή του, ο χρήστης καλείται να συμπληρώσει το email του και τον κωδικό σύνδεσής του. Σε περίπτωση που θέλει να δημιουργήσει νέο λογαριασμό θα πρέπει να πατήσει στο κουμπί **Εγγραφείτε**.



Εικόνα 6: Αρχική Σελίδα Εφαρμογής (Σύνδεση, Εγγραφή)

Στην οθόνη εγγραφής, ο χρήστης θα πρέπει να πληκτρολογήσει το email του και το password με το οποίο επιθυμεί να συνδεθεί. Τον κωδικό σύνδεσης θα πρέπει να τον πληκτρολογήσει 2 φορές ώστε να αποφεύγονται τα λάθη κατά την πληκτρολόγηση και να είναι κατ' ελάχιστο 6 ψηφία. Σε περίπτωση που το email ή ο κωδικός σύνδεσης δεν πληρούν τις προδιαγραφές του συστήματος, εμφανίζεται μήνυμα λάθους.

Business Plan

Δημιουργία Λογαριασμού.

Email	<input type="text"/>
Κωδικός σύνδεσης	<input type="text"/>
Επαλήθευση κωδικού	<input type="text"/>
	<input type="button" value="Εγγραφή"/>

[Επιστροφή στην αρχική](#)

Εικόνα 7: Δημιουργία Νέου Λογαριασμού

Κατά την εγγραφή του ο χρήστης εισέρχεται αυτόματα στην εφαρμογή.

4.2 Αρχική Οθόνη και Επιλογές Λογαριασμού

Αφού ο χρήστης συνδεθεί ή εγγραφεί μεταφέρεται ξανά στην αρχική οθόνη. Εκεί προστίθενται 3 νέες επιλογές. Η αποσύνδεση, η μετάβαση στη συμπλήρωση του επιχειρηματικού σχεδίου και η επεξεργασία των στοιχείων του λογαριασμού του.

Business Plan Συμπλήρωση Business Plan Καλώς Ορίσατε mailmpertis@uniipi.gr Αποσύνδεση

Business Plan

Το επιχειρηματικό σχέδιο (Business plan) αποτελεί την γραπτή έκφραση της στρατηγικής που πρόκειται να ακολουθήσει η επιχείρηση και είναι αποτέλεσμα σχεδιασμού που θα βοηθήσει την διοίκηση και το ανθρώπινο δυναμικό να διατηρήσει την πορεία της προς την επίτευξη των γενικών και ειδικών στόχων. Σκοπός του είναι να αποτυπωθεί η επιχειρηματική ιδέα και να παρουσιαστούν στους ενδιαφερόμενους με ακρίβεια, τα βήματα και το ευρύτερο πλαίσιο προς την υλοποίηση του. Το επιχειρηματικό σχέδιο συντάσσεται από τον ίδιο τον επιχειρηματία σε συνεργασία με ομάδα εξειδικευμένων συμβούλων στρατηγικής ανάπτυξης και επενδύσεων.

Η χρησιμότητά του συνοψίζεται στα εξής σημεία:

- Στην αξιολόγηση της κάθε νέας επιχειρηματικής ιδέας ή επέκτασης αυτής (συμπεριλαμβανομένης της ίδρυσης νέας μονάδας ή επιχείρησης), με σκοπό την λήψη απόφασης περί ανάληψης ή μη του εκάστοτε επιχειρηματικού κινδύνου σε όρους οικονομικής ή άλλης ωφέλειας.
- Στον έλεγχο και στην παρακολούθηση τυχόν αποκλίσεων από τους αρχικούς στόχους όπως έχουν τεθεί, με σκοπό να γίνονται εγκαίρως οι κατάλληλες διορθωτικές ενέργειες.
- Στην αναζήτηση εξωτερικών πηγών χρηματοδότησης (π.χ. τράπεζες, κρατικούς και ευρωπαϊκούς οργανισμούς, ή υποψήφιους εταίρους/επενδυτές).

[Μεταβαση >](#)

Εύκολη Επεξεργασία

Εφόσον έχετε δημιουργήσει ένα Επιχειρηματικό Σχέδιο μέσω της εφαρμογής μπορείτε κατόπιν και οποιαδήποτε στιγμή το επιθυμήσετε και κάνοντας login στην εφαρμογή να τροποποιήσετε τα κείμενα ή τα οικονομικά στοιχεία και να παράξετε νεότερες εκδόσεις του.

[Μεταβαση >](#)

Υφιστάμενες Επιχειρήσεις

Μπορείτε να κατεβάσετε και να εξετάσετε τα επισυναπτόμενα πρότυπα επιχειρηματικά σχέδια που βρίσκονται, για να πάρετε μια ιδέα σχετικά με το ύφος και τον τρόπο συμπλήρωσης των πεδίων.

[Κατεβάστε το πρότυπο](#)

Επιχειρήσεις Υπό Σύσταση

Μπορείτε να κατεβάσετε και να εξετάσετε τα επισυναπτόμενα πρότυπα επιχειρηματικά σχέδια που βρίσκονται, για να πάρετε μια ιδέα σχετικά με το ύφος και τον τρόπο συμπλήρωσης των πεδίων.

[Κατεβάστε το πρότυπο](#)

Εικόνα 8: Αρχική Οθόνη Συνδεδεμένου Χρήστη

Κατά την επεξεργασία αυτή δίνεται η δυνατότητα στον χρήστη να αλλάξει τον κωδικό σύνδεσής του. Για την αλλαγή αυτή απαιτούνται ο παλιός κωδικός για επαλήθευση και ο νέος.

Αλλαγή κωδικού πρόσβασης

Τρέχων Κωδικός	<input type="text"/>
Νέος Κωδικός	<input type="text"/>
Επαλήθευση κωδικού	<input type="text"/>
	<input type="button" value="Αλλαγή Κωδικού"/>

Εικόνα 9: Αλλαγή Κωδικού Πρόσβασης


4.3 Συμπλήρωση Επιχειρηματικού Σχεδίου

Αφότου ο χρήστης πατήσει την επιλογή «Συμπλήρωση Business Plan» μεταφέρεται σε νέα καρτέλα όπου ξεκινά την δημιουργία του Επιχειρηματικού του Σχεδίου. Στην αριστερή πλευρά υπάρχει η μπάρα περιεχομένων όπου ανάλογα με την επιλογή στην δεξιά πλευρά εμφανίζονται τα ανάλογα πεδία προς συμπλήρωση.

Περιεχόμενα

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ
ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ
ΚΩΔΙΚΟΙ ΑΡΙΘΜΟΙ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ
ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΩΝ/ΜΕΤΟΧΩΝ
ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ
ΔΙΑΦΗΜΙΣΗ ΚΑΙ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓ
ΑΝΑΛΥΣΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗΣ ΚΑΤΑΣΤΑΣΗΣ
ΑΝΑΛΥΣΗ ΣΕ ΒΑΘΟΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ
ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ
ΣΥΝΤΟΜΟ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ
ΚΑΤΕΒΑΣΤΕ PDF

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ - BUSINESS PLAN



Στοιχεία Επιχείρησης

Επωνυμία: ΑΝΑΤΥΠΩΣΗ – ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ & ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ ΟΜΟΡΡΥΘΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ

Διακριτικός Τίτλος: ΑΝΑΤΥΠΩΣΗ Ο.Ε.

Διεύθυνση: Ακαδημίας 485, Αθήνα, 11111

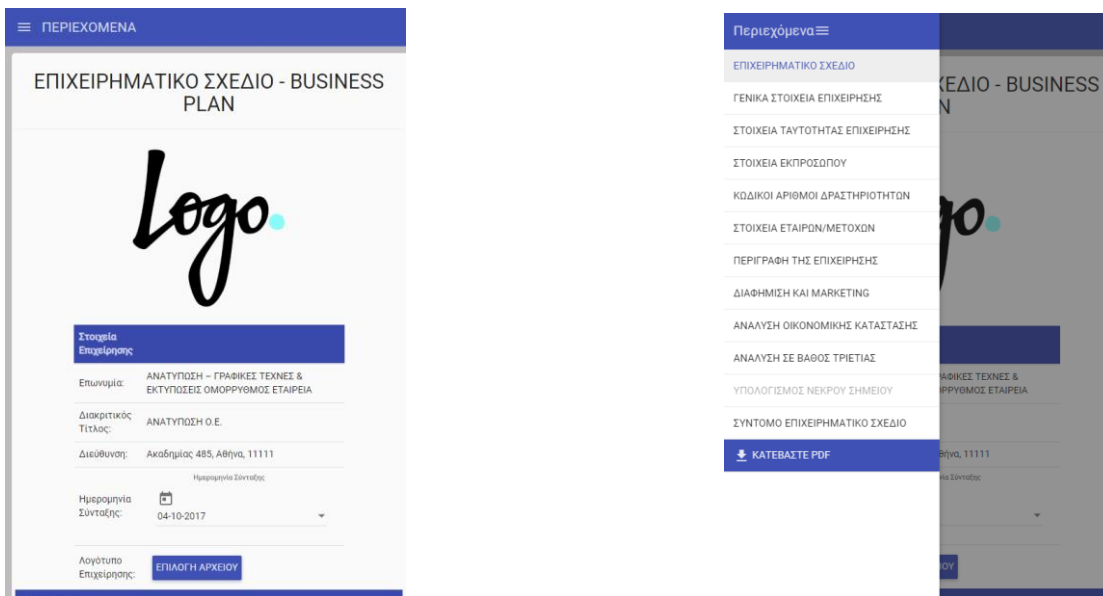
Ημερομηνία Σύνταξης:

Λογότυπο Επιχείρησης: [ΕΠΙΛΟΓΗ ΑΡΧΕΙΟΥ](#)

Εμπιστευτικό:
Εισαγωγή
Το περιεχόμενο του Επιχειρηματικού Σχεδίου είναι εμπιστευτικό και διατίθεται μόνο υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα διατεθεί μέρος ή τμήμα αυτού χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συγκατάθεση του συντάκτη του.

Εικόνα 10: Αρχική Οθόνη Συμπλήρωσης Επιχειρηματικού Σχεδίου

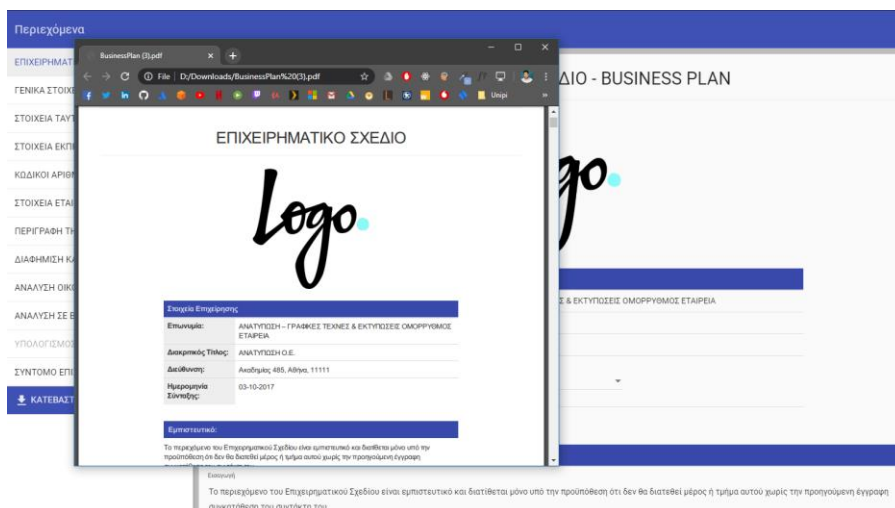
Σε μικρότερες αναλύσεις οθόνης (πχ κινητό, τάμπλετ) η μπάρα περιεχομένων κρύβεται και στην θέση της εμφανίζεται κουμπί το οποίο την εμφανίζει ή την κρύβει ξανά, προκειμένου να διασφαλιστεί η ομαλή λειτουργία της σε οποιαδήποτε περίπτωση.



Εικόνα 11: Responsiveness Εφαρμογής (για κινητά ή τάμπλετ)

Η τελευταία επιλογή αφορά την εξαγωγή σε αρχείο PDF του επιχειρηματικού σχεδίου από τον χρήστη και είναι διαθέσιμη μόνο εάν είναι συμπληρωμένα όλα τα απαραίτητα πεδία.

Τέλος, οι επιλογές του μενού μπορεί να ενεργοποιούνται ή να απενεργοποιούνται ανάλογα με την εισαγωγή του χρήστη. Για παράδειγμα η επιλογή «Υπολογισμός Νεκρού Σημείου» είναι διαθέσιμη μόνο εάν ο χρήστης επιλέξει πως πρόκειται για υπό σύσταση επιχείρηση.



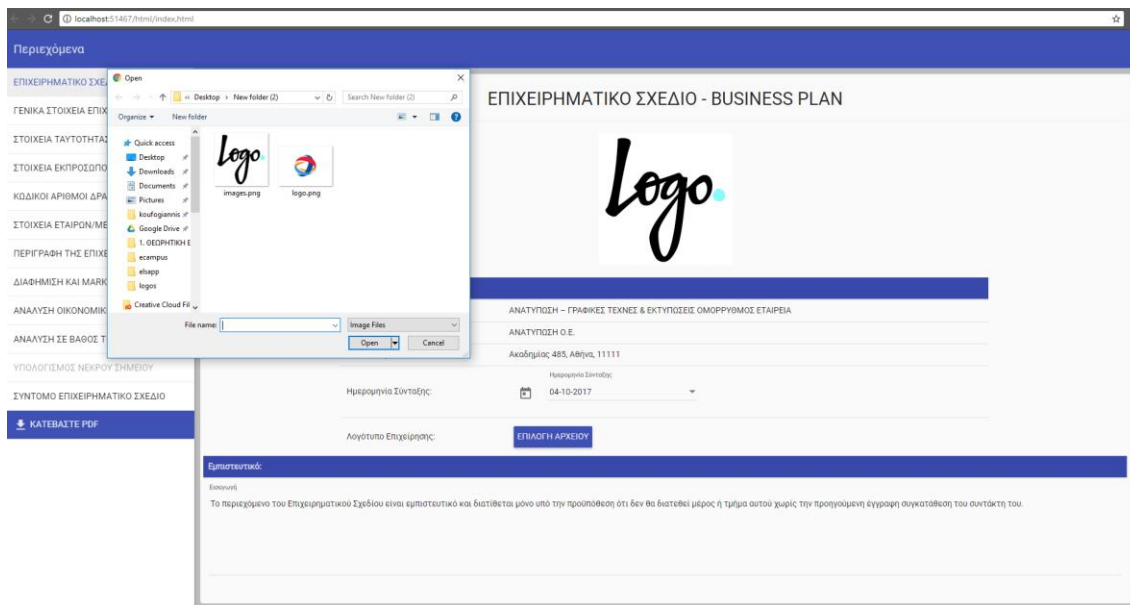
Εικόνα 12: Εξαγόμενο Αρχείο PDF

4.4 Τύποι Πεδίων

Η εφαρμογή διαθέτει διάφορους τύπους πεδίων προκειμένου ο χρήστης να δημιουργήσει το επιχειρηματικό σχέδιο. Παρακάτω θα αναφέρουμε τους σημαντικότερους.

4.4.1 Προσθήκη τοπικού αρχείου

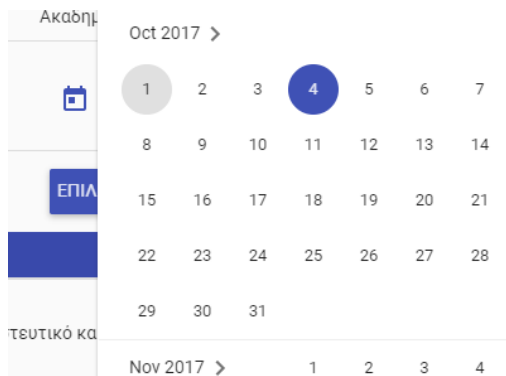
Υπάρχουν σημεία στην εφαρμογή όπου είναι απαραίτητη η εισαγωγή αρχείων, όπως το λογότυπο της επιχείρησης. Κατά την χρήση ενός τέτοιου πεδίου εμφανίζεται παράθυρο explorer όπου θα πρέπει να επιλεγεί ο κατάλληλος τύπος αρχείου και θα ανέβει στην εφαρμογή.



Εικόνα 13: Δυνατότητα ενσωμάτωσης λογοτύπου της επιχείρησης

4.4.2 Ημερομηνίες

Για την προσθήκη ημερομηνίας έχει ενσωματωθεί datericker προκειμένου να εξασφαλίζεται η σωστή μορφή εισαγωγής τους.



Εικόνα 14: Πεδίο Συμπλήρωσης Ημερομηνίας

4.4.3 Κείμενο και αριθμοί

Υπάρχουν διαθέσιμοι 2 τύποι εισαγωγής κειμένου. Ο πρώτος είναι ένα απλό user input μίας έως δύο λέξεων ο οποίος προορίζεται για σημεία όπου ο χρήστης καλείται να συμπληρώσει κάτι μικρό και σύντομο. Επίσης υπάρχει δυνατότητα το input αυτό να δέχεται μόνο αριθμούς.

The image shows a form field with the label 'ΕΠΩΝΥΜΟ' on the left. To its right, there is a text input area containing the text 'Γεωργίου'. Above the input area, the word 'Εισαγωγή' (Introduction) is written.

Εικόνα 15: Πεδίο Εισαγωγής Κειμένου

Για τα σημεία όπου θα πρέπει να συμπληρωθεί ολόκληρο κείμενο υπάρχει διαθέσιμος text editor με την μορφή WYSIWYG όπου είναι δυνατή και η μορφοποίηση του κειμένου.

The image shows a rich text editor interface. At the top, there is a toolbar with various icons for text formatting (bold, italic, underline, etc.) and a status bar showing 'Words: 208' and 'Characters: 1499'. Below the toolbar is a large text area containing several paragraphs of text in Greek, discussing the company ANATYΠΩΣΗ and its activities.

Εικόνα 16: Πεδίο εισαγωγής μεγάλου κειμένου με text editor

4.4.4 Λίστα

Σε περιπτώσεις όπου η εισαγωγή του χρήστη θα πρέπει να είναι περιορισμένη γίνεται χρήση λίστας ώστε να υπάρχουν προσυμπληρωμένες όλες οι διαθέσιμες επιλογές.

The image shows a form titled 'ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ'. It contains several fields: 'Επιλέξτε τον Τύπο της Επιχείρησης' (Select the type of business) with a dropdown menu, 'Ημερομηνία Ίδρυσης' (Date of establishment) with a date picker set to '09-03-2015', 'Επωνυμία Επιχείρησης' (Company name) with the text 'ΑΝΑΤΥΠΩΣΗ - ΓΡΑΦΙΚΕΣ ΤΕΧΝΕΣ & ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ ΟΜΟΡΡΥΘΜΟΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑ', 'Νομική Μορφή' (Legal form) with a dropdown menu showing a list of options: 'ΘΗΡΑΣ', 'ΙΒ' ΑΘΗΝΩΝ', 'ΙΓ' ΑΘΗΝΩΝ', 'ΙΔ' ΑΘΗΝΩΝ', and 'ΙΖ ΑΘΗΝΩΝ'. Other fields include 'ΑΦ.Μ. ή V.A.T. (ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ):', 'Είδος Θηλάων:', and 'Αντικείμενο Δραστηριότητας:'.

Εικόνα 17: Πεδίο εισαγωγής επιλογής από λίστα

4.4.5 Δυναμική Αναζήτηση



Εάν κάποια λίστα περιέχει πολλά πεδία, υπάρχει η δυνατότητα δυναμικής αναζήτησης. Ο χρήστης θα πρέπει να συμπληρώσει κάποιες λέξεις κλειδιά και θα εμφανίζονται διαθέσιμες επιλογές που ταυτίζονται της αναζήτησης.

ΚΑΔ	Περιγραφή δραστηριότητας	Αναζήτηση	Κύριος ΚΑΔ	Ημερομηνία	Αφαίρεση																					
18.12.12	Υπηρεσίες εκτύπωσης διαφημιστικών καταλόγων, φυλλαδίων, αφισών και άλλου διαφημιστικού υλικού...	Αναζήτηση 18.	Επιλογή Ναι	Ημερομηνία Σύνταξης 09-03-2015	—																					
18.13.20.03	Υπηρεσίες χρωματοτυπογραφείου ή λιθογραφείου...	<table border="1"> <tr><td>18.11:</td><td>Εκτύπωση εφημερίδων</td></tr> <tr><td>18.11.1:</td><td>Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων</td></tr> <tr><td>18.11.10:</td><td>Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων</td></tr> <tr><td>18.12:</td><td>Άλλες εκτυπωτικές δραστηριότητες</td></tr> <tr><td>18.12.1:</td><td>Άλλες υπηρεσίες εκτύπωσης</td></tr> <tr><td>18.12.11:</td><td>Υπηρεσίες εκτύπωσης γραμματόσημων, χαρτόσημων, τίτλων, ευφών καρτών, επιταγών και άλλων εγγράφων με διακριτικά ασφαλείας και συναφών ειδών</td></tr> <tr><td>18.12.11.01:</td><td>Εκτύπωση καρτών με ενσωματωμένη μαγνητική ταινία</td></tr> <tr><td>18.12.12:</td><td>Υπηρεσίες εκτύπωσης διαφημιστικών καταλόγων, φυλλαδίων, αφισών και άλλου διαφημιστικού υλικού</td></tr> <tr><td>18.12.13:</td><td>Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων και περιοδικών, που εκδίδονται λιγότερο από τέσσερις φορές την εβδομάδα</td></tr> <tr><td>18.12.14:</td><td>Υπηρεσίες εκτύπωσης βιβλίων, χαρτών, υδρογραφικών ή παρόμοιων διαγραμμάτων κάθε είδους, εικόνων, σχεδίων και φωτογραφιών, ταχυδρομικών δελταρίων</td></tr> </table>				18.11:	Εκτύπωση εφημερίδων	18.11.1:	Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων	18.11.10:	Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων	18.12:	Άλλες εκτυπωτικές δραστηριότητες	18.12.1:	Άλλες υπηρεσίες εκτύπωσης	18.12.11:	Υπηρεσίες εκτύπωσης γραμματόσημων, χαρτόσημων, τίτλων, ευφών καρτών, επιταγών και άλλων εγγράφων με διακριτικά ασφαλείας και συναφών ειδών	18.12.11.01:	Εκτύπωση καρτών με ενσωματωμένη μαγνητική ταινία	18.12.12:	Υπηρεσίες εκτύπωσης διαφημιστικών καταλόγων, φυλλαδίων, αφισών και άλλου διαφημιστικού υλικού	18.12.13:	Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων και περιοδικών, που εκδίδονται λιγότερο από τέσσερις φορές την εβδομάδα	18.12.14:	Υπηρεσίες εκτύπωσης βιβλίων, χαρτών, υδρογραφικών ή παρόμοιων διαγραμμάτων κάθε είδους, εικόνων, σχεδίων και φωτογραφιών, ταχυδρομικών δελταρίων	—
18.11:	Εκτύπωση εφημερίδων																									
18.11.1:	Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων																									
18.11.10:	Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων																									
18.12:	Άλλες εκτυπωτικές δραστηριότητες																									
18.12.1:	Άλλες υπηρεσίες εκτύπωσης																									
18.12.11:	Υπηρεσίες εκτύπωσης γραμματόσημων, χαρτόσημων, τίτλων, ευφών καρτών, επιταγών και άλλων εγγράφων με διακριτικά ασφαλείας και συναφών ειδών																									
18.12.11.01:	Εκτύπωση καρτών με ενσωματωμένη μαγνητική ταινία																									
18.12.12:	Υπηρεσίες εκτύπωσης διαφημιστικών καταλόγων, φυλλαδίων, αφισών και άλλου διαφημιστικού υλικού																									
18.12.13:	Υπηρεσίες εκτύπωσης εφημερίδων και περιοδικών, που εκδίδονται λιγότερο από τέσσερις φορές την εβδομάδα																									
18.12.14:	Υπηρεσίες εκτύπωσης βιβλίων, χαρτών, υδρογραφικών ή παρόμοιων διαγραμμάτων κάθε είδους, εικόνων, σχεδίων και φωτογραφιών, ταχυδρομικών δελταρίων																									
		+																								

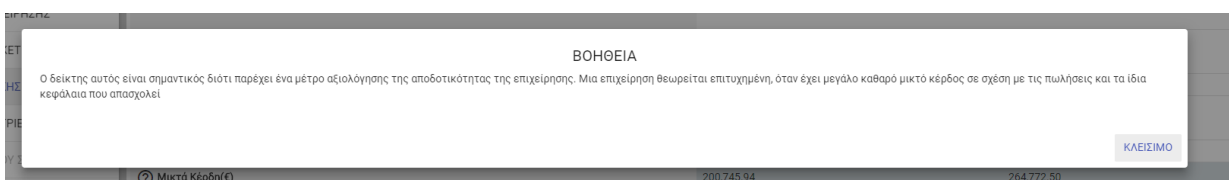
Εικόνα 18: Πεδίο εισαγωγής κειμένου με δυναμική αναζήτηση

4.5 Βοήθεια Χρήστη και Διεπαφή Σφαλμάτων

Λόγω της πολυπλοκότητας του είδους της εφαρμογής παρέχονται σημεία βοήθειας προς τον χρήστη σε διάφορα πεδία προς συμπλήρωση. Για να εμφανίσει ο χρήστης τη βοήθεια θα πρέπει να πατήσει το εικονίδιο με το ερωτηματικό στο πεδίο που χρειάζεται.

Αναφέρετε:	
Αναμενόμενο μοναδιαίο έσοδο προϊόντος/υπηρεσίας	Τιμή 150
Μέσος όρος μοναδιαίου (μεταβλητού) κόστους προϊόντος/υπηρεσίας 	Τιμή 100
Εκτιμώμενα μηνιαία Σταθερά κόστη λειτουργίας επιχείρησης 	Τιμή 50
Ελάχιστες Μονάδες Νεκρού Σημείου	1.00€
Πωλήσεις (σε ευρώ) ώστε να ξεκινήσει η επιχείρηση να έχει κέρδη	150.00€

Εικόνα 19: Σημεία βοήθειας



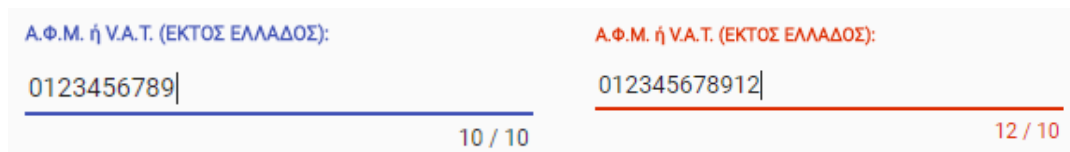
Εικόνα 20: Παράδειγμα βοηθητικού μηνύματος

Επίσης υπάρχουν πεδία που συμπληρώνονται αυτόματα κατά την πληκτρολόγηση του χρήστη, ώστε να εξασφαλίζεται η όσο δυνατόν ταχύτερη συμπλήρωση (πχ αθροίσματα, διαφορές κλπ.) και να αποφεύγονται τυχόν λάθη.

Όνομα Προϊόντος/Υπηρεσίας	Τιμή Προϊόντος ή υπηρεσίας	Τεκμηρίωση τιμής μονάδας	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 1ου έτους	Έσοδα 1ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 2ου έτους	Έσοδα 2ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 3ου έτους	Έσοδα 3ου έτους	
Σχεδιασμός και παρ-	1000	Η τιμή έχει υπολογ	200	200000	300	300000	400	400000	
Σχεδιασμός και παρ-	2000	Η τιμή έχει υπολογ	70	140000	100	200000	120	240000	
Ψηφιακές εκτυπώσεις	300	Η τιμή έχει υπολογ	200	60000	300	90000	400	120000	
ΠΡΟΣΘΗΚΗ ΝΕΟΥ									
Συνολικά Έσοδα (Πωλήσεις)				400,000.00		590,000.00		760,000.00	

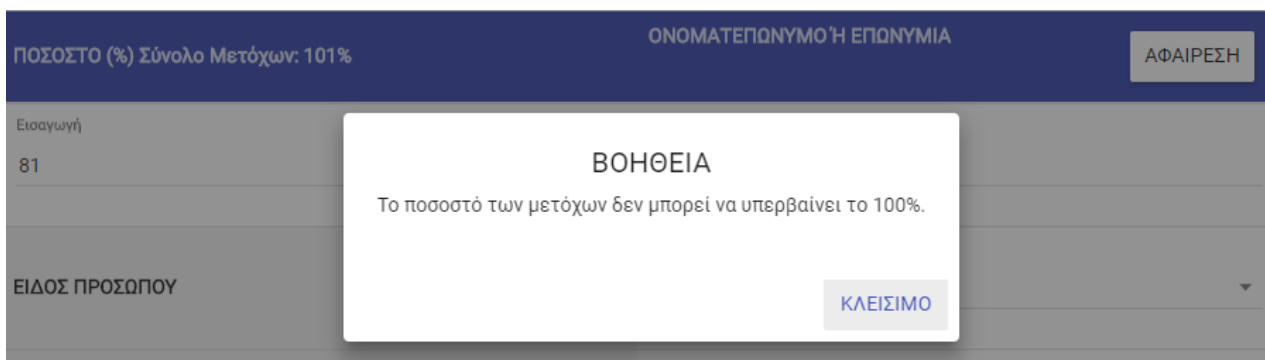
Εικόνα 21: Παράδειγμα πεδίων που συμπληρώνονται είτε αναπαράγοντας ήδη εισαγμένη πληροφορία είτε θα παράγουν τις τιμές τους διαμέσων εκτέλεσης συγκεκριμένων αριθμητικών πράξεων/ συναρτήσεων

Τέλος, σε περίπτωση λάθος εισαγωγής του χρήστη εμφανίζονται μηνύματα είτε με μορφή pop up παραθύρου είτε με αλλαγή του χρώματος πεδίου σε κόκκινο.



A.Φ.Μ. ή V.A.T. (ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ):	A.Φ.Μ. ή V.A.T. (ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ):
0123456789	012345678912
10 / 10	12 / 10

Εικόνα 22: Παράδειγμα σφάλματος σε πεδίο εισαγωγής κειμένου



ΠΟΣΟΣΤΟ (%) Σύνολο Μετόχων: 101%

ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ Ή ΕΠΩΝΥΜΙΑ ΑΦΑΙΡΕΣΗ

Εισαγωγή	
81	
ΕΙΔΟΣ ΠΡΟΣΩΠΟΥ	

ΒΟΗΘΕΙΑ

Το ποσοστό των μετόχων δεν μπορεί να υπερβαίνει το 100%.

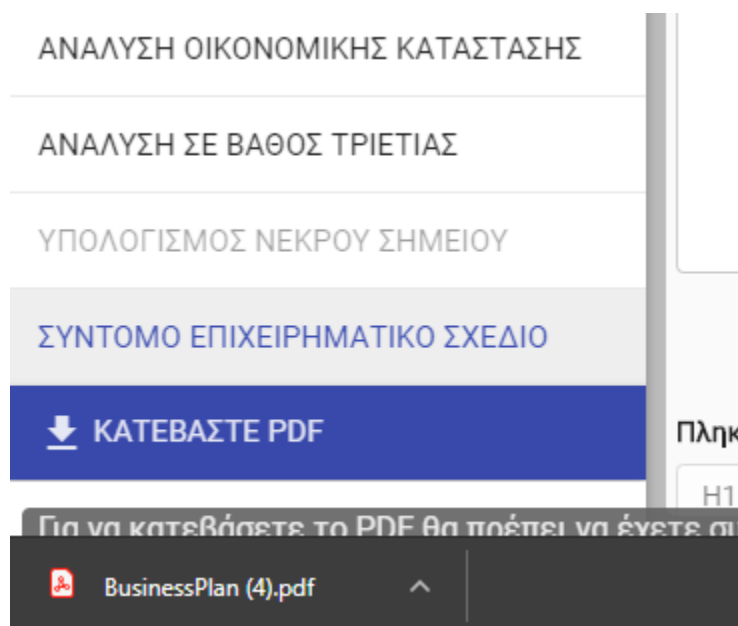
ΚΛΕΙΣΙΜΟ

Εικόνα 23: Παράδειγμα επικοινωνίας λογικού σφάλματος εισαγωγής

4.6 Αποθήκευση και Εξαγωγή

Προκειμένου να διασφαλιστεί η ευκολία χρήσης αλλά και η ασφάλεια των δεδομένων συμπλήρωσης, έχει υλοποιηθεί μηχανισμός αυτόματης αποθήκευσης κατά τη συμπλήρωση. Έτσι εάν ο χρήστης συμπληρώσει κάτι δεν χρειάζεται να κάνει κάποια άλλη ενέργεια. Όλες οι αλλαγές αποθηκεύονται αυτόματα στην βάση δεδομένων και θα είναι διαθέσιμες ακόμα και μετά από επαναφόρτωση της σελίδας ή αποσύνδεση.

Για την εξαγωγή του επιχειρηματικού σχεδίου θα πρέπει να πατηθεί το κουμπί «Κατεβάστε PDF» το οποίο είναι διαθέσιμο όταν είναι συμπληρωμένα όλα τα απαραίτητα πεδία. Κατά την εξαγωγή δημιουργείται αυτόματα και δυναμικά έγγραφο PDF το οποίο εμπλουτίζεται από επιπλέον πληροφορία (πχ διαγράμματα) και μορφοποιείται ανάλογα με τα πρότυπα ώστε να είναι άμεσα χρησιμοποιήσιμο για την αναζήτηση χρηματοδότησης ή ελέγχου. Το αρχείο κατεβαίνει από τον φυλλομετρητή και αποθηκεύεται ανάλογα με τις προτιμήσεις του χρήστη.



Εικόνα 24: Κατέβασμα εξαγόμενου αρχείου PDF

5. Αρχιτεκτονική Συστήματος

Η web εφαρμογή δημιουργίας Business Plan αποτελεί μία ολοκληρωμένη υπηρεσία που θα παρέχει τη δυνατότητα στον επισκέπτη μέσω του υπολογιστή του να δημιουργεί και να επεξεργάζεται επιχειρηματικά πλάνα.

Το Πληροφοριακό Σύστημα Business Plan αποτελεί μια πλήρως διαδικτυακή εφαρμογή. Το σύνολο των λειτουργιών του συστήματος (το πλήρες user interface) είναι διαθέσιμο μέσω του περιηγητή (browser) των χρηστών. Οι χρήστες θα εισέρχονται στο σύστημα μετά από δημιουργία νέου λογαριασμού, και για να περιηγηθούν στο σύστημα και να εκτελέσουν οποιαδήποτε λειτουργία εντός αυτού δεν θα απαιτείται εγκατάσταση κάποιου πρόσθετου λογισμικού στον υπολογιστή τους. Ουσιαστικά για την πρόσβαση και χρήση του συστήματος θα απαιτείται μόνο η διαθεσιμότητα ενός από τους ευρέως διαδεδομένους internet browsers και η πρόσβαση στο διαδίκτυο.

Στόχος του συστήματος είναι η δημιουργία ροών εργασίας και λειτουργιών οι οποίες αφ' ενός θα επιτρέπουν την εύκολη πλοήγηση και δημιουργία επιχειρηματικών πλάνων, τη διαχείριση του υφιστάμενου επιχειρηματικού πλάνου του εκάστοτε χρήστη καθώς και την εξαγωγή του σε αρχείο PDF το οποίο θα μπορεί ο χρήστης να καταθέσει σε φορείς με σκοπό την χρηματοδότηση του επιχειρηματικού του σχεδίου.

Είναι απαραίτητη η δημιουργία επιχειρηματικού πλάνου για δύο βασικές μορφές επιχειρήσεων, τις Υφιστάμενες, δηλαδή επιχειρήσεις που υπάρχουν ήδη και τις Υπό Σύσταση, δηλαδή δυνητικές επιχειρήσεις. Παρακάτω δίνεται αναλυτικός σχεδιασμός των πεδίων και των φορμών που θα πρέπει να υλοποιηθούν για το τελικό παραγόμενο αρχείο ανά εκάστοτε τύπο επιχείρησης.

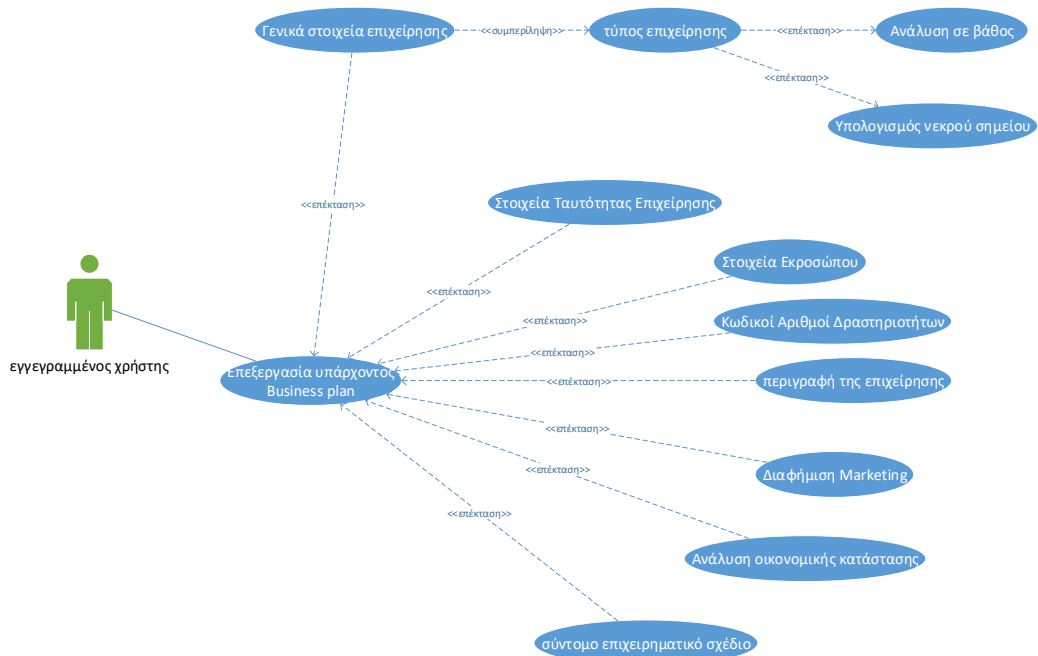
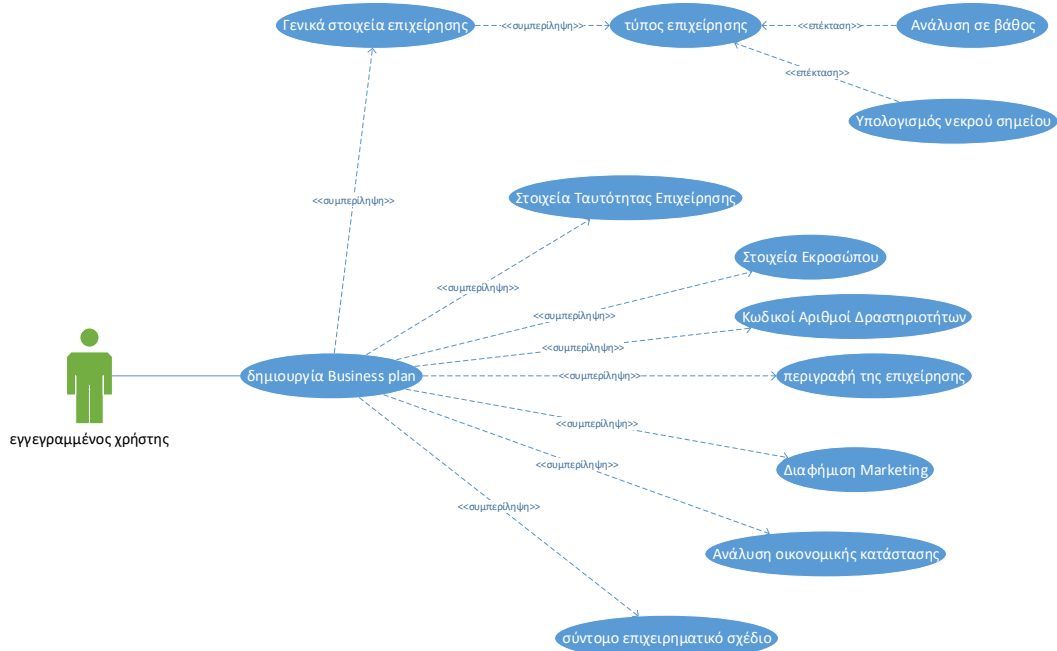
Για την διεπαφή του χρήστη επιλέχθηκε το πρότυπο του material ui, δεδομένης της ευρείας χρήσης του και της εξοικείωσης των χρηστών. Δεδομένου του ότι υπάρχουν πεδία που είναι στατικά όπως οι λίστες περιφέρειας, περιφερειακής ενότητας, κωδικών αριθμών δραστηριοτήτων κλπ, έγινε χρήση πίνακα στη βάση δεδομένων όπου υπάρχουν οι επιλογές αυτές και είναι έτοιμες για κλήση από το σύστημα όποτε αυτό είναι απαραίτητο. Η επιλογή αυτή έγινε προκειμένου να φορτώνονται όσο το δυνατόν λιγότερα δεδομένα κατά την είσοδο του χρήστη και έτσι να γίνει ταχύτερη η εφαρμογή.

Τέλος έχει ακολουθηθεί η λογική των microservices, προκειμένου να υλοποιηθεί ένα πληροφοριακό σύστημα το οποίο θα είναι scalable και θα είναι εύκολη η μετέπειτα εισαγωγή νέων λειτουργιών.

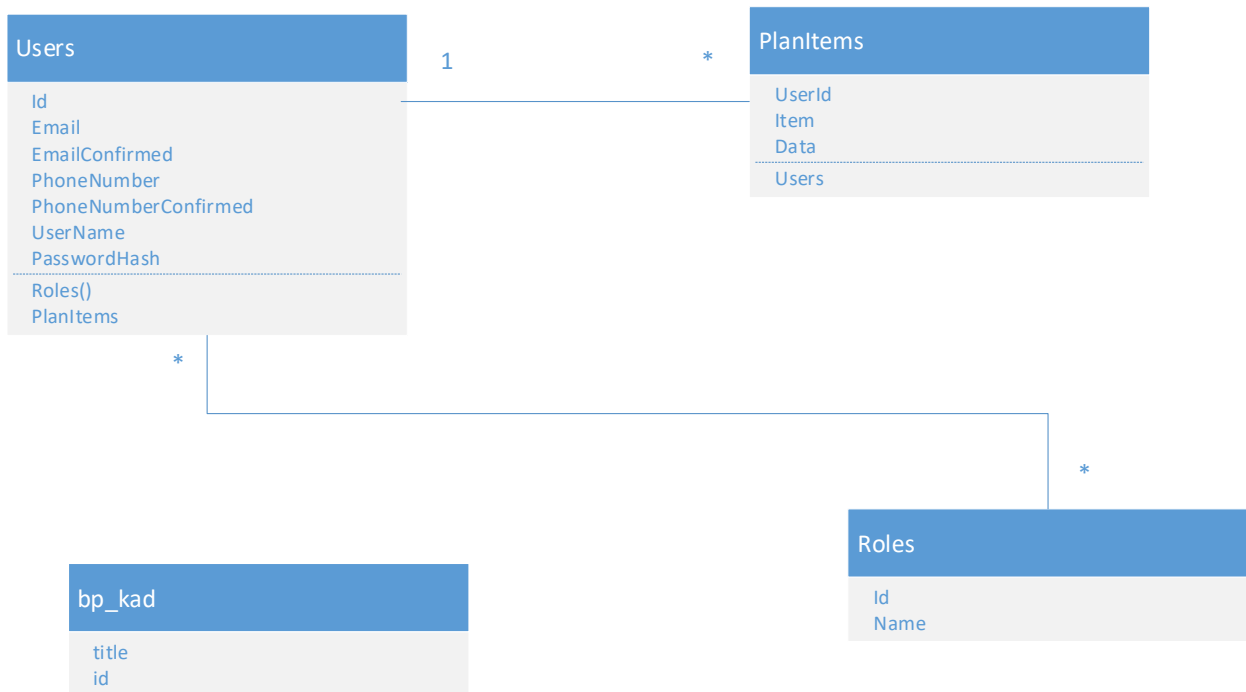
Παρακάτω παρουσιάζεται η ανάλυση των απαιτήσεων υπό μορφή διαγραμμάτων UML, που έγινε προτού ξεκινήσει η διαδικασία ανάπτυξης της εφαρμογής. Σημαντικό είναι να αναφέρουμε ότι το σύστημα υποστηρίζει την δημιουργία επιχειρηματικών σχεδίων τόσο για υφιστάμενες όσο και για εν δυνάμει επιχειρήσεις.

5.1 Ανάλυση-Σχεδιασμός

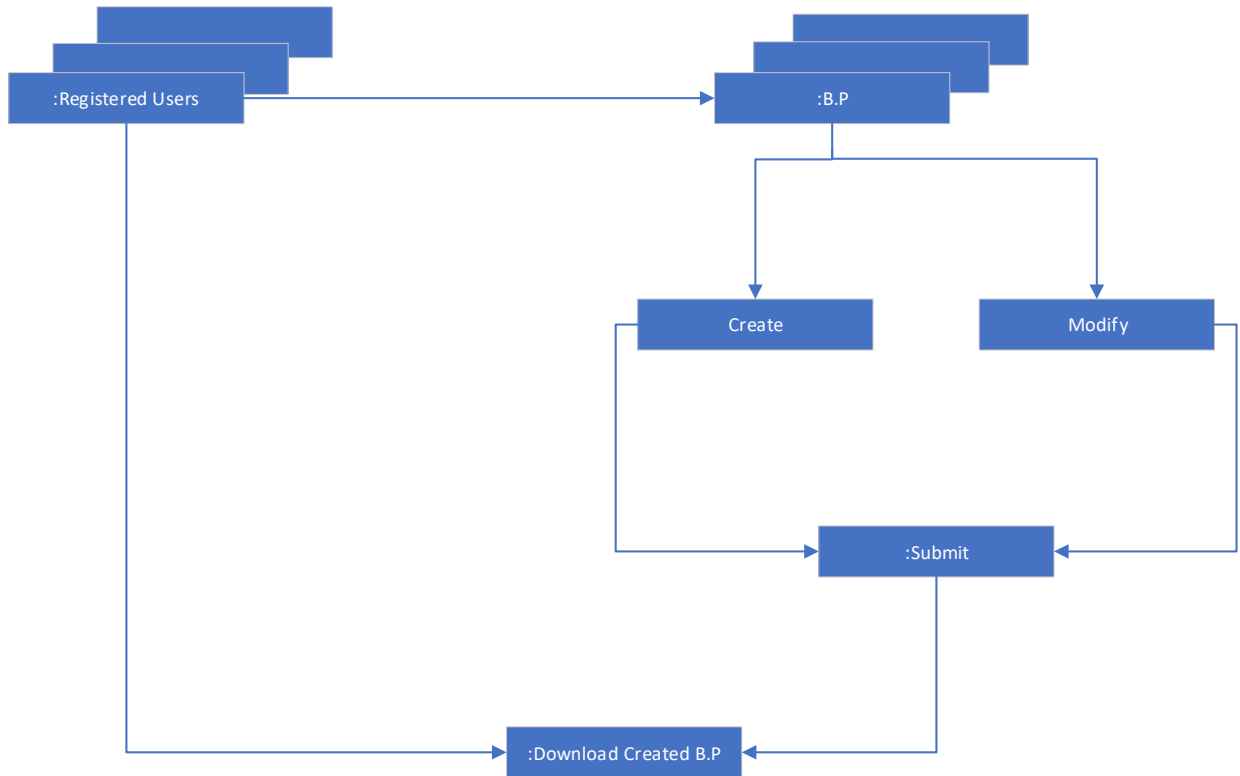
5.1.1 Διαγράμματα Περιπτώσεων Χρήσης



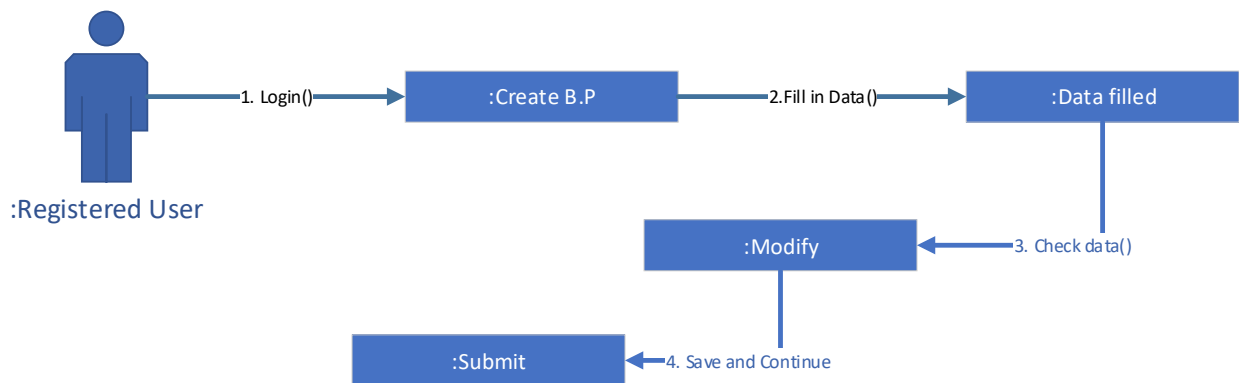
5.1.2 Διαγράμματα Τάξεων



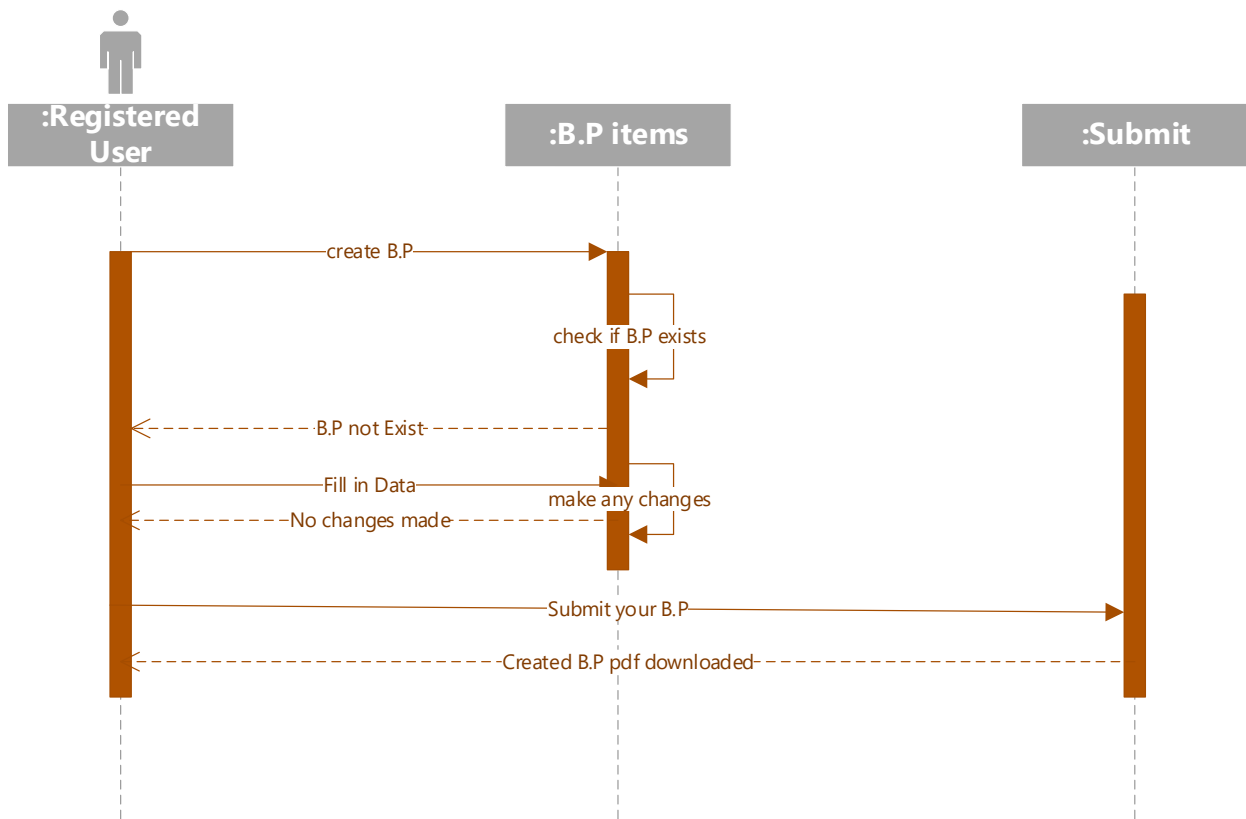
5.1.3 Διαγράμματα Αντικειμένων



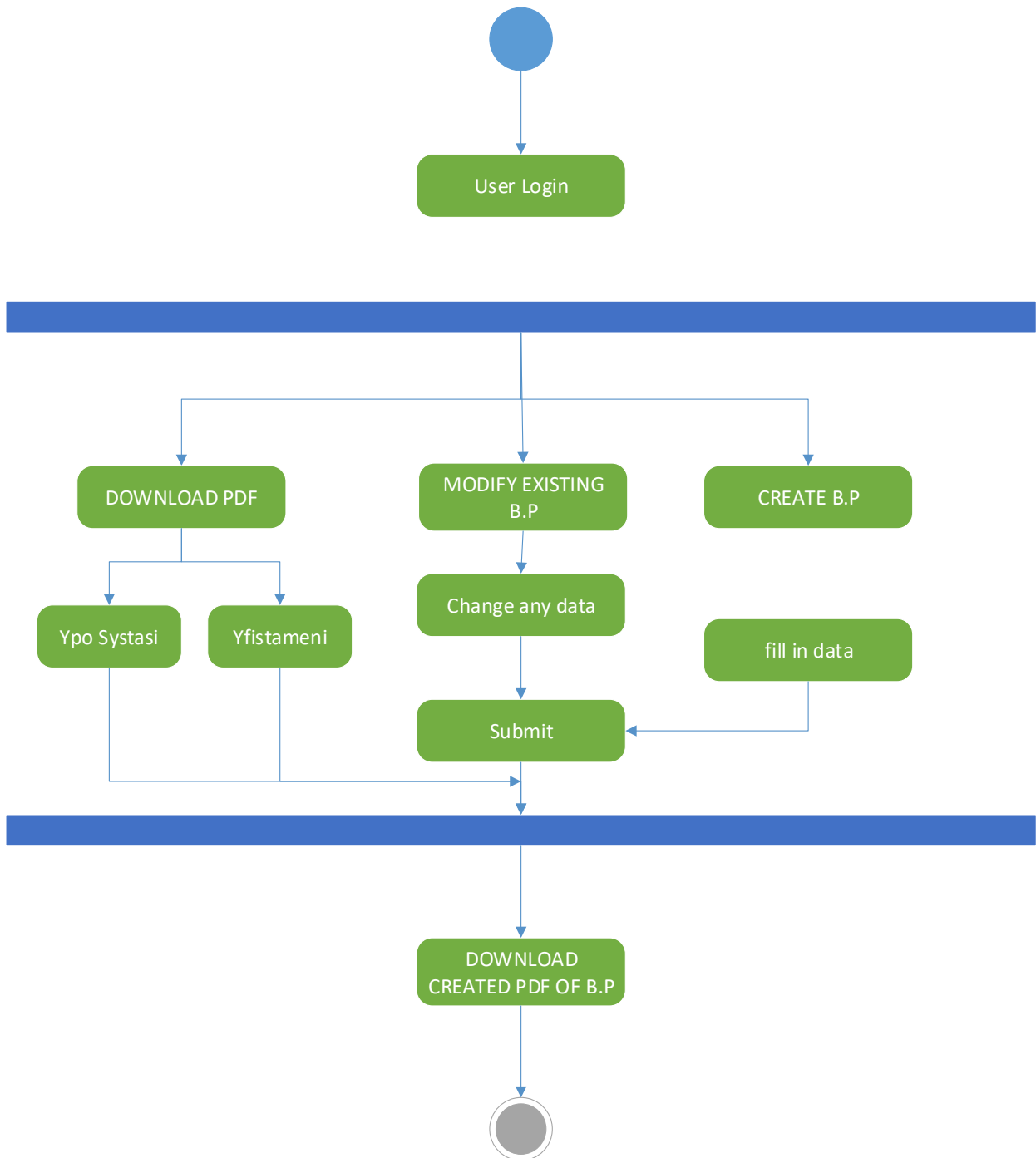
5.1.4 Διαγράμματα Συνεργασίας



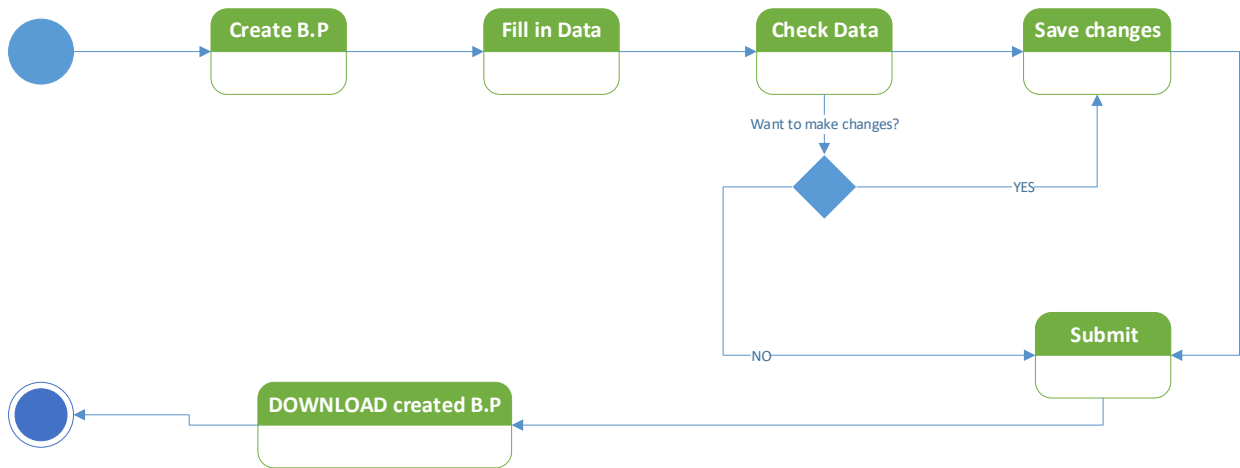
5.1.5 Διαγράμματα Σειράς



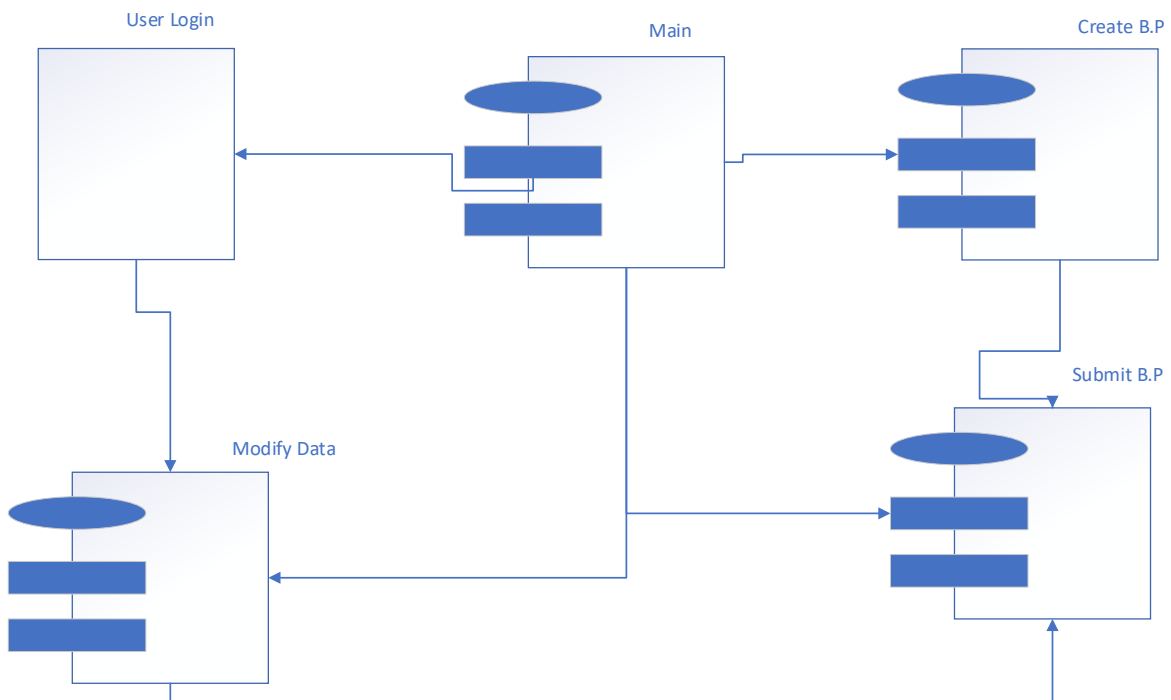
5.1.6 Διαγράμματα Δραστηριοτήτων



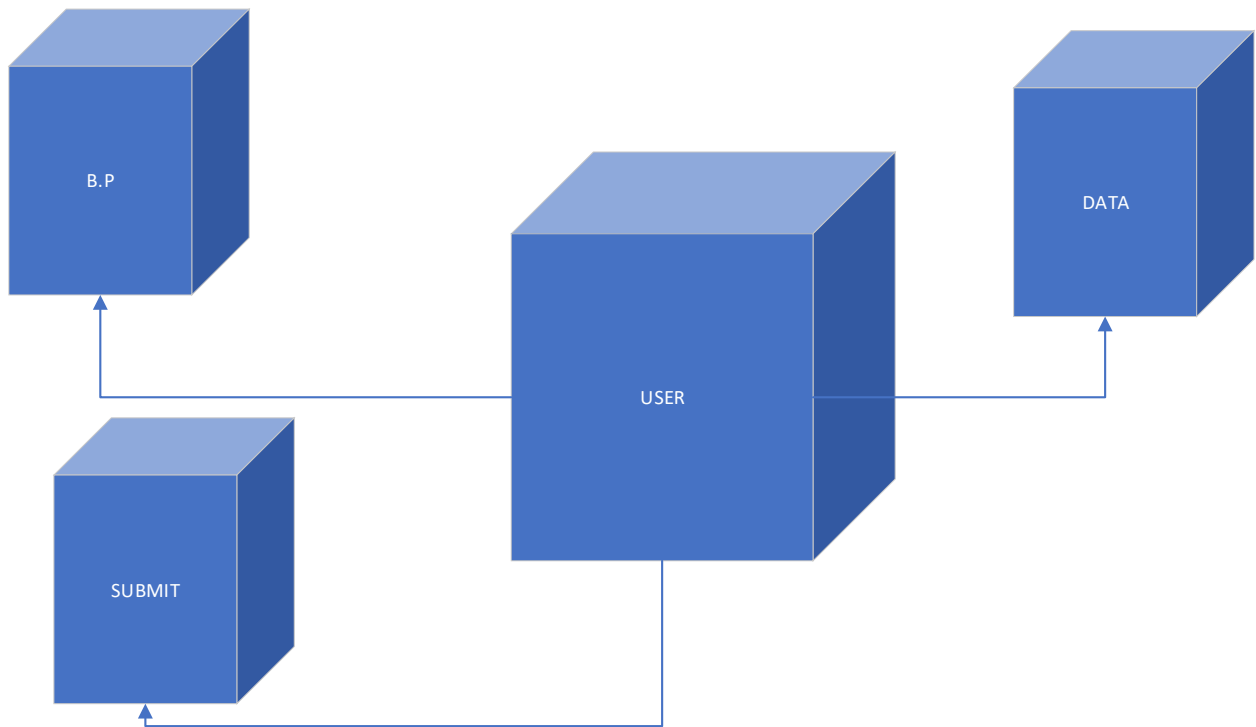
5.1.7 Διαγράμματα Καταστάσεων



5.1.8 Διαγράμματα Εξαρτημάτων



5.1.9 Διαγράμματα Διανομής



5.2 Υλοποίηση και τεχνολογίες που χρησιμοποιήθηκαν

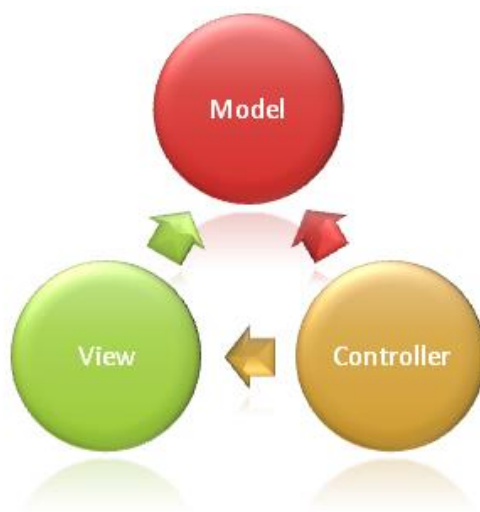
Η ανάλυση και ο σχεδιασμός της εφαρμογής βασίστηκε σε 5 βασικά κριτήρια:

1. Σε κάθε πεδίο θα γίνεται αναλυτική περιγραφή των επιτρεπόμενων τιμών εισόδου που θα μπορεί να εισάγει ο χρήστης στη φόρμα καθώς και το είδος εισόδου (π.χ. text, radio box, checkbox, drop-down list, κ.α.)
2. Όπου χρειάζεται θα δοθεί το σύνολο της πληροφορίας που πρέπει να καταχωρηθεί στη βάση πίσω από το εργαλείο (π.χ., στη περίπτωση της λίστας όλων των ΚΑΔ, ώστε να προσφέρει τη δυνατότητα στο χρήστη να κάνει και αναζήτηση του ΚΑΔ με 2 τρόπους)
3. Είναι απαραίτητη η αυτόματη αποθήκευση των απαντήσεων του χρήστη ώστε να συνεχίσει κάποια άλλη στιγμή και να το ολοκληρώσει
4. Να προσφέρεται η επιλογή WYSIWYG editor σε κάθε πεδίο περιγραφής ανοιχτού τύπου
5. Επίσης σε κάθε σημείο προς συμπλήρωση της εφαρμογής καλό θα ήταν με mouse over να δίνονται οδηγίες (π.χ. μέσω ενός pop up μηνύματος) και σε κάποια πεδία (στα πιο περιγραφικά) να δίνονται υποδείξεις συμπλήρωσης

Υλοποιήθηκε web application δημιουργίας και εκπόνησης Business Plans. Για την υλοποίηση του προγράμματος, από τη πλευρά του server, χρησιμοποιήθηκαν ASP.NET MVC 4.5 με Entity Framework σε γλώσσα C# με προσέγγιση Database First.

Το αρχιτεκτονικό σχέδιο Model-View-Controller (MVC) διαχωρίζει μια εφαρμογή σε τρεις κύριες ομάδες στοιχείων: Models, Views και Controllers. Αυτό το μοτίβο βοηθά στην επίτευξη διαχωρισμού των διεργασιών. Χρησιμοποιώντας αυτό το μοτίβο, τα αιτήματα χρήστη δρομολογούνται σε έναν Controller ο οποίος είναι υπεύθυνος για τη συνεργασία με το Μοντέλο για την εκτέλεση ενεργειών χρήστη και / ή την ανάκτηση αποτελεσμάτων ερωτημάτων. Ο Controller επιλέγει το ανάλογο View για εμφάνιση στον χρήστη και του παρέχει όσα δεδομένα από το Model απαιτεί.

Το παρακάτω διάγραμμα δείχνει τα τρία κύρια συστατικά και ποια αναφέρονται στα άλλα:



Εικόνα 25: Το μοντέλο MVC (Model – View – Controller)

Αυτή η οριοθέτηση ευθυνών βοηθά στην κλιμάκωση της εφαρμογής ως προς την πολυπλοκότητα, επειδή είναι ευκολότερο να κωδικοποιήσετε, να διορθώσετε και να δοκιμάσετε κάτι (model, view ή controller) που έχει μία μόνο εργασία. Είναι πιο δύσκολο να ενημερώσετε, να δοκιμάσετε και να διορθώσετε κώδικα που έχει εξαρτήσεις που κατανέμονται σε δύο ή περισσότερες από αυτές τις τρεις περιοχές. Για παράδειγμα, η λογική διεπαφής χρήστη τείνει να αλλάζει συχνότερα από την επιχειρηματική λογική. Εάν ο κώδικας για την παρουσίαση και η επιχειρησιακή λογική συνδυάζονται σε ένα αντικείμενο, ένα αντικείμενο που περιέχει επιχειρηματική λογική πρέπει να τροποποιείται κάθε φορά που αλλάζει το περιβάλλον εργασίας χρήστη. Αυτό συχνά εισάγει σφάλματα και απαιτεί την επανεξέταση της επιχειρηματικής λογικής μετά από κάθε ελάχιστη αλλαγή διεπαφής χρήστη.

Το μοντέλο σε μια εφαρμογή MVC αντιπροσωπεύει την κατάσταση της εφαρμογής και οποιαδήποτε επιχειρησιακή λογική ή λειτουργίες που πρέπει να εκτελούνται από αυτήν. Η επιχειρηματική λογική θα πρέπει να ενσωματωθεί στο μοντέλο, μαζί με οποιαδήποτε λογική εφαρμογής για να διατηρηθεί η κατάσταση της εφαρμογής. Οι έντονα δακτυλογραφημένες προβολές χρησιμοποιούν συνήθως τύπους ViewModel που έχουν σχεδιαστεί για να περιέχουν τα δεδομένα για προβολή σε αυτήν την προβολή. Ο ελεγκτής δημιουργεί και συμπληρώνει αυτές τις παρουσίες ViewModel από το μοντέλο.

Τα views είναι υπεύθυνα για την παρουσίαση περιεχομένου μέσω του περιβάλλοντος χρήστη. Χρησιμοποιούν τη μηχανή προβολής razor για να ενσωματώσουν τον κώδικα .NET στη σήμανση HTML. Αξίζει να σημειωθεί ότι σε αυτή την εφαρμογή αντικαταστήσαμε το Razor με Angular.js λόγω του two way data binding που μας προσφέρει. Πρέπει να υπάρχει ελάχιστη λογική εντός των προβολών και οποιαδήποτε λογική σε αυτές πρέπει να σχετίζεται με την παρουσίαση περιεχομένου.

Οι ελεγκτές (controllers) είναι τα στοιχεία που χειρίζονται την αλληλεπίδραση των χρηστών, συνεργάζονται με το μοντέλο και τελικά επιλέγουν μια προβολή για απόδοση. Σε μια εφαρμογή MVC, η προβολή εμφανίζει μόνο πληροφορίες. ο ελεγκτής χειρίζεται και ανταποκρίνεται στην είσοδο και την αλληλεπίδραση του χρήστη. Στο μοτίβο MVC, ο ελεγκτής είναι το αρχικό σημείο εισόδου και είναι υπεύθυνος για την επιλογή με ποιους τύπους μοντέλων θα λειτουργήσει και ποια προβολή θα αποδώσει (εξ ου και το όνομά της - ελέγχει τον τρόπο με τον οποίο η εφαρμογή ανταποκρίνεται σε ένα συγκεκριμένο αίτημα).

Για την δημιουργία των εγγράφων PDF έγινε χρήση του NuGet Rotativa. Το template των PDFs έχει δημιουργηθεί με χρήση της σύνταξης Razor η οποία περιέχεται στο ASP.NET MVC.

Για τη βάση δεδομένων επιλέχθηκε Microsoft SQL Express 2017. Η χρήση του Entity Framework με database first approach καθιστά την χρήση του πολύ γρήγορη δεδομένου ότι όλα τα queries γίνονται με lambda expressions (Linq) και βελτιστοποιούνται αυτόματα από το ίδιο το framework με στόχο την ταχύτητα.

Το front-end κομμάτι της εφαρμογής δημιουργήθηκε με χρήση HTML, CSS και Javascript. Επιλέχθηκε το JavaScript framework AngularJs το οποίο μας δίνει δυνατότητα two-way data binding και σε αυτό ενσωματώσαμε το AngularJs Material το οποίο μας δίνει έτοιμα directives για την οπτική απεικόνιση του Material Design καθώς και για την απεικόνιση χρησιμοποιήθηκε το CSS Framework Bootstrap. Με την χρήση του προτύπου του Material, δίνεται η δυνατότητα να προσφέρουμε στον χρήστη ένα γραφικό περιβάλλον γνώριμο στο οποίο είναι εξοικειωμένος. Πράγμα πολύ σημαντικό για εφαρμογή αυτού του είδους δεδομένης της πολυπλοκότητας της και των πολλών πεδίων προς συμπλήρωση. Για το routing του web application χρησιμοποιήσαμε το AngularJs UI Router.

6. Συμπεράσματα και μελλοντικές επεκτάσεις

Δεδομένης της έλλειψης αντίστοιχων εργαλείων, τα οποία να είναι προσαρμοσμένα στα ελληνικά δεδομένα, θεωρούμε πως κρίνεται απαραίτητη η ανάπτυξη ενός τέτοιου πληροφοριακού συστήματος. Το επιχειρηματικό σχέδιο (Business plan) αποτελεί την γραπτή έκφραση της στρατηγικής που πρόκειται να ακολουθήσει η επιχείρηση και είναι αποτέλεσμα σχεδιασμού που θα βοηθήσει την διοίκηση και το ανθρώπινο δυναμικό να διατηρήσει την πορεία της προς την επίτευξη των γενικών και ειδικών στόχων. Σκοπός του είναι να αποτυπωθεί η επιχειρηματική ιδέα και να παρουσιαστούν στους ενδιαφερόμενους με ακρίβεια, τα βήματα και το ευρύτερο πλαίσιο προς την υλοποίηση του. Το επιχειρηματικό σχέδιο συντάσσεται από τον ίδιο τον επιχειρηματία σε συνεργασία με ομάδα εξειδικευμένων συμβούλων στρατηγικής ανάπτυξης και επενδύσεων.

Η χρησιμότητά του συνοψίζεται στα εξής σημεία:

- Στην αξιολόγηση της κάθε νέας επιχειρηματικής ιδέας ή επέκτασης αυτής (συμπεριλαμβανομένης της ίδρυσης νέας μονάδας ή επιχείρησης), με σκοπό την λήψη απόφασης περί ανάληψης ή μη του εκάστοτε επιχειρηματικού κινδύνου σε όρους οικονομικής ή άλλης ωφέλειας.
- Στον έλεγχο και στην παρακολούθηση τυχόν αποκλίσεων από τους αρχικούς στόχους όπως έχουν τεθεί, με σκοπό να γίνονται εγκαίρως οι κατάλληλες διορθωτικές ενέργειες.
- Στην αναζήτηση εξωτερικών πηγών χρηματοδότησης (π.χ. τράπεζες, κρατικούς και ευρωπαϊκούς οργανισμούς, ή υποψήφιους εταίρους/επενδυτές).

Μιας και η υλοποίηση έχει ακολουθήσει την λογική των *microservices*, έχουμε ένα πληροφοριακό σύστημα το οποίο μπορεί να επεκταθεί πολύ εύκολα. Αρχικά θα μπορούσαν να προστεθούν επιπλέον λειτουργίες, όπως για παράδειγμα η δημιουργία σχεδίου Μάρκετινγκ και η δημιουργία βιογραφικών. Επίσης θα μπορούσε να υλοποιηθεί η δυνατότητα για έναν χρήστη να δημιουργεί περισσότερα από ένα επιχειρηματικά σχέδια. Τέλος μιας και το *user authentication* είναι αρκετά αποκομμένο από το *service* δημιουργίας επιχειρηματικού σχεδίου, το δεύτερο θα μπορούσε να χρησιμοποιηθεί και αυτόνομο με χρήση άλλου *authentication service* (πχ *google sign in*).

7. Βιβλιογραφία

- AngularJs Documentation: <https://docs.angularjs.org/guide>
- Asp.net MVC Documentation: <https://docs.microsoft.com/en-us/aspnet/core/tutorials/first-mvc-app/?view=aspnetcore-3.1>
- Entity Framework Documentation: <https://docs.microsoft.com/en-us/ef/core/get-started/?tabs=netcore-cli>
- AngularJs Material Documentation: <https://material.angularjs.org/latest/>
- Rotativa Documentation: <https://rotativa.io/>
- MS Sql Documentation: <https://docs.microsoft.com/en-us/sql/sql-server/?view=sql-server-ver15>
- Anatomy of a Business Plan, Linda Pinson, 2008
- Κωδικοί αριθμοί δραστηριοτήτων: <https://www.taxheaven.gr/codes/kad>

8. Παράρτημα: Παρουσίαση σεναρίων λειτουργίας

Εξαγόμενο Αρχείο PDF

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



Στοιχεία Επιχείρησης	
Επωνυμία:	Κωάννα Κωάννου Ατομική Επιχείρηση πώλησης παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων
Διακριτικός Τίτλος:	ΒΕΒΕ FUN
Διεύθυνση:	Λεωφόρος Ιωνίας 00, Άνω Πατήσια Αθήνα, 11000
Ημερομηνία Σύνταξης:	24-09-2017

Εμπιστευτικό:

Το περιεχόμενο του Επιχειρηματικού Σχεδίου είναι εμπιστευτικό και διατίθεται μόνο υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα διατεθεί μέρος ή τμήμα αυτού χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συγκατάθεση του συντάκτη του.

Δήλωση αποποίησης ευθύνης: το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο παρουσιάζεται σε υφιστάμενους ή δυνητικούς επιχειρηματίες σαν ένα γενικό και μόνο υπόδειγμα. Τα στοιχεία πμολόγησης προϊόντων / υπηρεσιών που αναφέρονται είναι απολύτως ενδεικτικά, όπως επίσης και κάθε στοιχείο που αναφέρεται σε εταιρούς, στοιχεία επικοινωνίας και τεχνολογικό εξοπλισμό. Κάθε επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει απαραίτητα να προσαρμόζεται στην συγκεκριμένη επιχείρηση για την οποία συντάσσεται.

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Επωνυμία Επιχείρησης:	Ιωάννα Ιωάννου Ατομική Επιχείρηση πώλησης παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων
Διακριτικός Τίτλος Επιχείρησης:	BEBE FUN
Νομική Μορφή:	Ατομική
Είδος Βιβλίων:	B κατηγορίας
Μέγεθος Επιχείρησης:	Πολύ Μικρή
Αντικείμενο Δραστηριότητας:	Λιανική πώληση παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ:	Αττική
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ:	Αττική
ΔΗΜΟΣ – ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ:	Αθηναίων
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΔΡΑΣ:	Λεωφόρος Ιωάννης 00
ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	Άνω Πατήσια Αθήνα
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ	11000
ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:	210 1111111
FAX:	210 1111111
Ιστοσελίδα (Website)	-
Ηλεκτρονική Διεύθυνση (e-mail):	ioanna@ioannou.gr

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΝΟΜΙΜΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ

ΕΠΩΝΥΜΟ	Κωάνου
ΟΝΟΜΑ	Κωάνα
Α.Φ.Μ.	011112222
ΝΟΜΟΣ	Αττικής
ΟΔΟΣ	Λεωφόρος Καλλιθέας
ΑΡΙΘΜΟΣ	00
ΠΟΛΗ / ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	Αθήνα
ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΟΣ ΚΩΔΙΚΑΣ / ΤΘ	11001
ΤΗΛΕΦΩΝΟ (Σταθερό)	210 1111111
ΤΗΛΕΦΩΝΟ (Κινητό)	697777777
FAX	210 1111111
e-mail	ioanna@ioannou.gr

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

Κ.Α.Δ. – ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΚΑΔ	Περιγραφή δραστηριότητας	Κύριος ΚΑΔ
47.71.71.50	Λιανκό εμπόριο παιδικών ενδυμάτων γενικά	Ναι
47.71.71.01	Λιανκό εμπόριο - μετά από εισαγωγή - παιδικών ενδυμάτων	Όχι
47.71.71.11	Λιανκό εμπόριο βρεφικών ενδυμάτων και εξαρτημάτων ρουχισμού	Όχι
47.72.72.02	Λιανκό εμπόριο ειδών υποδηματοποιίας	Όχι

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ

ΠΟΣΟΣΤΟ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ Ή ΕΠΩΝΥΜΙΑ
100%	Ιωάννα Ιωάννου
ΕΙΔΟΣ ΠΡΟΣΩΠΟΥ	ΦΥΣΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΟ
ΜΕΤΟΧΟΣ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	Ναι
Α.Φ.Μ. / V.A.T. (ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ)	011112222
Δ.Ο.Υ	Ζ ΑΘΗΝΩΝ
e-mail	ioanna@ioannou.gr
ΘΕΣΗ ΕΤΑΙΡΟΥ/ΜΕΤΟΧΟΥ ΣΤΟΝ ΦΟΡΕΑ	Ατομικός επιχειρηματίας

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Το επιχειρηματικό σχέδιο αφορά στη δημιουργία μίας ατομικής επιχείρησης που θα δραστηριοποιείται στο αντικείμενο της λιανικής πώλησης ποιοτικού βρεφικού και παιδικού ενδύματος, υποδήματος και αξεσουάρ σε προσίπες και ανταγωνιστικές τιμές απευθυνόμενη σε νοικοκυριά με χαμηλά και μεσαία εισοδήματα, αξιοποιώντας την προϋπάρχουσα σχετική εμπειρία και εκπαίδευση της δυνητικής επιχειρηματία.

Η επιχείρηση θα δραστηριοποιηθεί επιπρόσθετα στη λιανική πώληση μέσω διαδικτύου επιχειρώντας με αυτό τον τρόπο αφενός να επεκτείνει την αγορά στόχο ευρύτερα της περιοχής που θα εδρεύει το φυσικό κατάστημα και αφετέρου να κρατήσει χαμηλά τις τιμές των προϊόντων εξυπηρετώντας παράλληλα γονείς που είναι εξοικειωμένοι με τις αγορές μέσω διαδικτύου και έχουν λιγοστό ελεύθερο χρόνο να διαθέσουν για αγορές ειδών ένδυσης, υπόδησης και αξεσουάρ για τα παιδιά τους.

Βασικός στόχος της επιχείρησης είναι η οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης προκειμένου να αποκτήσει επαναλαμβανόμενους πελάτες τόσο του φυσικού, όσο και του ηλεκτρονικού καταστήματος δεδομένου ότι οι πιστοί πελάτες μιας επιχείρησης τείνουν να είναι λιγότερο διατεθειμένοι να την αλλάξουν και τείνουν επίσης να είναι λιγότερο ευαίσθητοποιημένοι στις τιμές. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μια σταθερή μονάδα όγκου πωλητών καθώς και να αυξήσει την αξία κάθε συναλλαγής πώλησης.

ΕΔΡΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η επιχείρηση βρίσκεται σε έναν κεντρικό δρόμο της πρωτεύουσας, σε μια πυκνοκατοικημένη και πολυσυλλεκτική περιοχή με σημαντική παρουσία επιχειρήσεων και οργανισμών. Η περιοχή ανήκει στην 5^η δημοτική ενότητα του Δήμου Αθηναίων και η οποία περιλαμβάνει τις Β.Δ. συνοικίες από τα Κάτω Πατήσια μέχρι τον Προμηθονά. Ο πληθυσμός της εν λόγω Περιφερειακής Ενότητας (που αποτελεί και βασική αγορά στόχο του φυσικού καταστήματος της επιχείρησης), σύμφωνα με την τελευταία απογραφή ανέρχεται σε 95.234 άτομα.

Η πρόσβαση στην περιοχή εξυπηρετείται από έναν πολύ μεγάλο αριθμό Μέσων Μαζικής Μεταφοράς, κάτι που εξασφαλίζει την εύκολη πρόσβαση των πελατών της επιχείρησης.

Το κατάστημα θα φέρει ευμεγέθη φωτεινή επιγραφή με τον διακριτικό τίτλο της εταιρίας, ενώ επιπλέον ο επαρκής φωτισμός της περιοχής εξασφαλίζει τον εύκολο εντοπισμό του ακόμα και μετά τη δύση του ηλίου.

ΜΕΤΟΧΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Η νέα επιχειρηματίας διαθέτει σημαντική θεωρητική κατάρτιση στο αντικείμενο του marketing προϊόντων και επιπρόσθετα έχει να επιδείξει πολυετή σχετική εμπειρία στο αντικείμενο της λιανικής πώλησης ένδυσης και υπόδησης.

Ειδικότερα, η κα Ιωάννου είναι απόφοιτη Ιδιωτικού ΙΕΚ και κάτοχος πτυχίου στο αντικείμενο της Εμπορίας και Διαφήμισης Προϊόντων. Γνωρίζει άριστα την αγγλική γλώσσα και είναι κάτοχος πιστοποιητικού επάρκειας ECDL στη χρήση του Microsoft Office και του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Τον Ιούνιο του 2014 ολοκλήρωσε με επιτυχία την παρακολούθηση σεμιναρίου επαγγελματικής κατάρτισης διάρκειας 300 ωρών στο αντικείμενο «Στέλεχος πωλήσεων Εμπορίου».

Σχετικά με την προϋπηρεσία της στο αντικείμενο, η κα Ιωάννου διαθέτει εξαετή εμπειρία ως Υπεύθυνη Ορόφου στο πολυκατάστημα TOP FIT στην οδό Ερμού με ειδικότερα καθήκοντα τις πωλήσεις ανδρικών και γυναικείων ρούχων, υποδημάτων και αξεσουάρ, την εξυπηρέτηση πελατών και την επίβλεψη και καθοδήγηση του προσωπικού του Ορόφου για την οποία ήταν υπεύθυνη (σύνολο 30 εργαζόμενοι). Στις αρμοδιότητές της συμπεριλαμβάνονταν και η επικοινωνία με προμηθευτές της επιχείρησης για την διεκπεραίωση των παραγγελιών και τη διαχείριση της αποθήκης, η διακόσμηση του Ορόφου, το merchandising των προϊόντων και η γραμματειακή υποστήριξη (διαχείριση του τηλεφωνικού κέντρου για όλο το πολυκατάστημα).

Παράλληλα με τα παραπάνω, η κα Ιωάννου ήταν υπεύθυνη της λειτουργίας του καταστήματος γυναικείων ενδυμάτων «HER», το οποίο λειτουργούσε στον Όροφο για τον οποίο ήταν υπεύθυνη με αρμοδιότητες τις πωλήσεις, την εξυπηρέτηση πελατών, τη διεκπεραίωση των παραγγελιών και το merchandising.

Η εμπειρία της δυνητικής επιχειρηματία στο αντικείμενο αφορά επίσης την τριετή απασχόλησή της στο τμήμα του παιδικού και γυναικείου ενδύματος και υποδήματος στο κατάστημα Shoes Hellas στο Κολωνάκι. Στην εν λόγω επιχείρηση η κα Ιωάννου ήταν παράλληλα υπεύθυνη για τη συνολική διαχείριση του υποδήματος με ενδεικτικά καθήκοντα τις πωλήσεις, την επίβλεψη των πωλήσεων συνολικά, την διαχείριση της αποθήκης και των παραγγελιών των προϊόντων από τους προμηθευτές. Ενδεικτικό της σημαντικής προϋπηρεσίας της κας Ιωάννου στο αντικείμενο είναι το γεγονός ότι έχει να επιδείξει επαναλαμβανόμενες διακρίσεις της σαν «πωλήτρια του μήνα» στο εν λόγω κατάστημα, διάκριση που αφορούσε το σύνολο των πωλήσεών της και την πελατοκεντρική της νοοτροπία και συμπεριφορά.

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

Σημαντική εμπειρία έχει αποκομίσει επίσης η δυναμική επιχειρηματίας μέσω της ενεργούς της ενασχόλησης -για περισσότερα από 10 έτη- με τις πωλήσεις και τη διοίκηση της οικογενειακής επιχείρησης λιανικής πώλησης παιδικού ρούχου που διατηρούσε ο πατέρας της στο κέντρο της Αθήνας για 25 έτη.

Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι η νέα επιχειρηματίας είναι κάτοικος για πολλά χρόνια της περιοχής που θα εδρεύει η προτεινόμενη επιχείρηση κάτι που φανερώνει την άριστη γνώση της σχετικά με την τοπική οικονομία, τους καταναλωτές της και τις δυνατότητες ανάπτυξης συνεργειών με άλλους επαγγελματίες στην περιοχή.

Η ιδιοκτήτρια της υπό σύσταση επιχείρησης θα έχει σχέση εξαρτημένης εργασίας πλήρους απασχόλησης και θα ασχολείται με τις παραγγελίες, τις πωλήσεις, τα θέματα μάρκετινγκ και δημοσίων σχέσεων, την διαχείριση αποθεμάτων, την διακόσμηση, την αποστολή προϊόντων για τις ηλεκτρονικές παραγγελίες καθώς και την ταμειακή διαχείριση.

Επιπρόσθετα, στην επιχείρηση θα απασχολείται ένας εξωτερικός συνεργάτης στη θέση του λογιστή προκειμένου να τακτοποιεί τα λογιστικά και φοροτεχνικά θέματα της επιχείρησης.

Η δυναμική επιχειρηματίας κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης δεν σχεδιάζει να προβεί σε πρόσληψη νέου προσωπικού καθώς θεωρεί ότι η ίδια είναι σε θέση (τόσο από άποψη γνώσεων αλλά και δεξιοτήτων) να αναλάβει τη συνολική διαχείριση της επιχείρησης και των πωλήσεων.

Από το δεύτερο έτος λειτουργίας της επιχείρησης και εφόσον τα έσοδα το επιτρέψουν προβλέπει ότι θα είναι σε θέση να προσλάβει ένα επιπλέον άτομο (υπάλληλο πλήρους απασχόλησης), το οποίο θα αναλάβει μέρος των πωλήσεων και τη διεκπεραίωση των αποστολών των προϊόντων από τις ηλεκτρονικές παραγγελίες μέσω του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρίας.

Ο εν λόγω υπάλληλος θα αναλάβει τα ακόλουθα ενδεικτικά καθήκοντα:

- Εξυπηρέτηση πελατών και πωλήσεις στο φυσικό κατάστημα.
- Επεξεργασία των ηλεκτρονικών παραγγελιών μέσω του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρίας και διεκπεραίωση των ταχυδρομικών αποστολών στους πελάτες.
- Καθαρισμός των εσωτερικών χώρων της έδρας της επιχείρησης.

Αναφορικά με τα χαρακτηριστικά της νέας υπαλλήλου, αυτή θα πρέπει να διαθέτει τουλάχιστον:

- Τριετή συναφή εργασιακή εμπειρία ως πωλήτρια ή/και υπεύθυνη λειτουργίας καταστήματος λιανικής πώλησης παιδικού ενδύματος και υποδήματος
- καλή γνώση του συνόλου των εργασιών που απαιτούνται για την εύρυθμη λειτουργία ενός καταστήματος λιανικής πώλησης παιδικού ενδύματος/υποδήματος
- καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας και του χειρισμού Η/Υ
- απολυτήριο Λυκείου

Επιθυμητή θα είναι η προϋπάρχουσα εμπειρία στη διαχείριση ηλεκτρονικού καταστήματος και διαχείριση ηλεκτρονικών παραγγελιών.

Για την πρόσληψη του νέου υπαλλήλου, η νέα επιχειρηματίας σκοπεύει να αξιοποιήσει τα προγράμματα Νέων Θέσεων Εργασίας του ΟΑΕΔ, τα οποία αφορούν άτομα με ενεργή κάρτα ανεργίας και καλύπτουν μέρος των εργοδοτικών εισφορών. Με τον τρόπο αυτό επιπυγχάνεται η συμβολή στην ενίσχυση της απασχόλησης αλλά και η εξοικονόμηση σημαντικών πόρων (ανελαστικών δαπανών) για τη νέα επιχείρηση, οι οποίοι μπορούν να αξιοποιηθούν για νέες επενδύσεις στην επιχείρηση ενισχύοντας έτσι την βιωσιμότητά της

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ /ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Η υπό σύσταση επιχείρηση θα δραστηριοποιηθεί στην λιανική πώληση βρεφικού και παιδικού –για αγόρια και κορίτσια- ενδύματος (λ.χ. μπλούζες, φούτερ, κολάν, παντελόνια, πουκάμισα, φορέματα, βερμούδες, σόρτς, μπουφάν, κλπ.), αξεσουάρ (λ.χ. κορμάκια, καλτσάκια, γαντάκια, σκουφάκια, πετσέτες, μπουρνούζια, σαλιάρες, κλπ.) και υποδημάτων (από την κατηγορία των υποδήματος αγκαλιάς για βρέφη έως παιδικών αθλητικών και καθημερινής χρήσης υποδημάτων) καλύπτοντας τις ηλικίες από 0 έως 12 ετών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τα προϊόντα της επιχείρησης θα έχουν μία εποχική προσαρμογή. Λ.χ. τους καλοκαιρινούς μήνες θα διατίθενται μαγιό και υποδήματα θαλάσσης, ενώ στη γκάμα των προϊόντων θα περιλαμβάνεται επίσης σετ βάπτισης (φόρεμα, κοστούμι και τα απαραίτητα αξεσουάρ).

Βασικός στόχος της επιχειρηματία είναι να προσφέρει συνθετικά και βαμβακερά (από καθαρό και οργανικό βαμβάκι) υποαλλεργικά ενδύματα και αξεσουάρ ανώτερης ποιότητας. Όλα τα υφάσματα και οι βοηθητικές ύλες τους θα αποτελούν οικολογικά προϊόντα με πιστοποιητικά ποιότητας (OEKOTEX 100, anti-nickel) απαλλαγμένα από κάθε ύλη που θα μπορούσε να βλάψει τον ευαίσθητο παιδικό οργανισμό.

Τα εμπορευόμενα υποδήματα θα είναι κατασκευασμένα από φυσικό δέρμα και θα πληρούν όλες τις προδιαγραφές ασφάλειας για τα βρέφη και τα παιδιά λ.χ. αντολισθητικές σόλες, κλπ.).

Έμφαση θα δοθεί δε από τη νέα επιχειρηματία ώστε όλοι οι συνεργαζόμενοι προμηθευτές της επιχείρησης να είναι πιστοποιημένοι σύμφωνα με διεθνή πρότυπα στην εφαρμογή συστημάτων ποιότητας στην παραγωγή των προϊόντων τους και να έχουν συνεργασίες με πιστοποιημένα εργαστήρια ποιοτικών ελέγχων όπως είναι η ΕΤΑΚΕΙ και η Q-TEX.

Στις υπηρεσίες της επιχείρησης αξίζει να αναφερθεί και η δυνατότητα δωρεάν μεταποίησης (εάν απαιτείται) καθώς και η λειτουργία ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop), το οποίο θα επιτρέψει στην επιχείρηση να απευθύνεται σε δυνητικούς πελάτες σε επίπεδο επικράτειας και με δεδομένο ότι οι αγορές μέσω Διαδικτύου παρουσιάζουν μία συνεχώς ανοδική τάση στην Ελλάδα. Ειδικότερα, όπως προέκυψε από έρευνα, ποσοστό 53% των ειδικών προβλέπει ότι η πορεία του ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ελλάδα στο άμεσο μέλλον σε αριθμό χρηστών θα είναι πολύ ανοδική, ενώ το 45% εκτιμά ότι θα είναι αρκετά ανοδική, αναφέροντας ότι το εμπόριο ρούχων αποτελεί μια διαρκώς εξελισσόμενη αγορά, η οποία σήμερα βρίσκεται στην κορυφή με ποσοστό 29% επί των συνολικών ηλεκτρονικών πωλήσεων.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Τα προϊόντα που θα διαθέτει η εταιρία θα αγοράζονται έτοιμα ραμμένα σε τιμές χονδρικής, από ελληνικές κυρίως βιοτεχνίες, σπρίζοντας έτσι την ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας και εξασφαλίζοντας θέσεις εργασίας σε αρκετούς κατοίκους της Βορείου Ελλάδος αλλά και της Αττικής που απασχολούνται στην εν λόγω βιοτεχνία.

Η πώληση των προϊόντων θα γίνεται κυρίως μέσω του φυσικού καταστήματος της υπό σύσταση εταιρίας, ενώ προβλέπεται και η δυνατότητα ηλεκτρονικών πωλήσεων μέσω της εταιρικής ιστοσελίδας που θα φιλοξενεί υποδομή e-shop με δυνατότητα ηλεκτρονικών αγορών.

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΟΧΟΣ

Η ζήτηση ποιοτικού βρεφικού και παιδικού ενδύματος και υποδήματος παρουσιάζει ανοδική πορεία στη χώρα μας παρά την παρατεταμένη ύφεση της ελληνικής Οικονομίας. Αναφορικά με την αγορά –στόχο της επιχείρησης, η καταναλωτική της τάση τα τελευταία έτη είναι η επιλογή εκείνων των προϊόντων που συνδυάζουν ευκολία χρήσης, αντοχή, χρηστικότητα ποιότητα και ανταγωνιστικές τιμές. Επίσης, η αγορά των προϊόντων της επιχείρησης συνδυάζεται και με την συνήθεια αγοράς χρηστικών δώρων σε συγκεκριμένες περιόδους (γενέθλια, βαπτίσεις, περίοδος εορτών-ιδίως Χριστούγεννα και Πάσχα, ονομαστικές εορτές, κλπ.).

Το βρεφικό και παιδικό ένδυμα, υπόδημα και αξεσουάρ βρίσκεται υψηλά στην λίστα των δώρων και για αυτόν τον λόγο η ζήτηση τους ενισχύεται κατά τη διάρκεια των προαναφερόμενων περιόδων. Η αγορά των προϊόντων της υπό σύσταση επιχείρησης είναι ένα έξοδο που καλύπτεται από το εισόδημα των εργαζομένων, ακόμη και μέσα σε συνθήκες οικονομικής στενότητας.

Τα προϊόντα της επιχείρησης καλύπτουν την ανάγκη των γονιών να εξασφαλίζουν για τα παιδιά τους ποιοτικό ένδυμα και υπόδημα σε προσές τιμές χωρίς να αναγκάζονται να μετακινούνται σε άλλες αγορές ή εμπορικά κέντρα. Είναι αξιοσημείωτο ότι στην ευρύτερη περιοχή των Άνω Πατησίων – Αγ. Ελευθέριος δεν λειτουργεί αυτή τη στιγμή κάποιο κατάστημα που να παρέχει μία τόσο ευρεία γκάμα προϊόντων για βρέφη και για παιδιά ηλικίας έως 12 ετών, όσο αυτή που θα είναι διαθέσιμη από την υπό σύσταση εταιρία.

Ειδικότερη ανάγκη που ικανοποιεί η λειτουργία της επιχείρησης είναι αυτή της δυνατότητας αγορών στον ελεύθερο χρόνο των καταναλωτών στόχων μέσω του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρίας. Επίσης, η παρουσία του φυσικού καταστήματος της εταιρίας στην εμπορική περιοχή των Άνω Πατησίων – μίας ιδιαίτερας πυκνοκατοικημένης περιοχής – με πυκνό κοινωνιακό δίκτυο (ενδεικτικά στην περιοχή λειτουργεί ο σταθμός του ΗΣΑΠ Άνω Πατήσια, ενώ πολύ κοντά λειτουργεί και ο σταθμός Αγ. Ελευθέριος) καλύπτει την ανάγκη των κατοίκων να έχουν εύκολη πρόσβαση σε ένα κατάστημα ποιοτικού βρεφικού και παιδικού ρούχου και υποδήματος που αυτή τη στιγμή δεν υπάρχει στην περιοχή και εξαναγκάζονται να επισκεπτόνται άλλες περιοχές, κάτι που απαιτεί χρόνο και χρήμα.

Η κύρια ομάδα-στόχος της εταιρίας είναι μητέρες, ηλικίας 28 έως 45 ετών κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής που θα εδρεύει η επιχείρηση, χωρίς φυσικά να αποκλείονται γυναίκες μεγαλύτερης ή μικρότερης ηλικίας, οι οποίες αναζητούν είδη της επιχείρησης σαν δώρο για φιλικά ή συγγενικά τους πρόσωπα.

Η ηλικιακή ομάδα 28-45 ετών είναι και η πιο ενεργή όσον αφορά την αγορά προϊόντων παιδικής ένδυσης – υποδήσης τόσο με την παραδοσιακή έννοια, όσο και την ηλεκτρονική. Τέτοιες ηλικίες ανηπρωσωπείουν επιπλέον μια γενιά εξοικειωμένη με το διαδίκτυο και τις ανέσεις που αυτό προσφέρει. Ας μη ξεχνάμε επίσης ότι οι γυναίκες της τελευταίας δεκαετίας είναι εξίσου δραστήριες με τους άνδρες στον επαγγελματικό στίβο περιορίζοντας έτσι στο ελάχιστο, αν όχι εκμηδενίζοντας, τις ελεύθερες ώρες τις οποίες θα μπορούσαν να διαθέσουν για μια βόλτα στην αγορά. Έτσι, η βόλτα αυτή στο φυσικό κατάστημα της επιχείρησης μπορεί να είναι πολύ σύντομη για τον ενδιαφερόμενο πελάτη που κατοικεί στην ευρύτερη περιοχή των Άνω Πατησίων, Αγ. Ελευθερίου και Κάτω Πατησίων, ενώ για τον ενδιαφερόμενο πελάτη του ηλεκτρονικού καταστήματος της επιχείρησης μπορεί να γίνει με το πάτημα ενός κουμπιού ανεξαρτήτως της πόλης που αυτός διαμένει.

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Ο ανταγωνισμός που θα αντιμετωπίσει η υπό σύσταση επιχείρηση εντάσσεται στις ομοειδείς επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου ενδυμάτων και αξεσουάρ.

Όπως γίνεται κατανοητό ο ανταγωνισμός των ομοειδών επιχειρήσεων είναι υψηλός αλλά λόγω της παράλληλης λειτουργίας ηλεκτρονικού καταστήματος, δεν καθίσταται αποτρεπτικός για την είσοδο νέων επιχειρήσεων.

Ένα σημαντικό μέρος των επιχειρήσεων του ανταγωνισμού δεν διαθέτει ηλεκτρονικό κατάστημα προβολής και πώλησης των προϊόντων. Αυτό το στοιχείο είναι πολύ σημαντικό καθώς ευνοεί την επιτυχή είσοδο της επιχείρησης στην αγορά.

Συνοπτικά, τα πλεονεκτήματα της υπό σύσταση επιχείρησης έναντι του ανταγωνισμού είναι τα εξής:

1. Η σημαντική εργασιακή προώθηση της δυναμικής επιχειρηματία. Η απασχόληση της επιχειρηματία ως Υπεύθυνης Ορόφου σε μεγάλο κεντρικό πολυκατάστημα επί σειράς ετών και η εμπειρία που έχει αποκομίσει ως υπεύθυνη του τμήματος υποδημάτων σε κεντρικό κατάστημα της πολυεθνικής εταιρίας ενδυμάτων Shoes Hellas αλλά και μέσω της ενεργούς απασχόλησής της στην εταιρία πώλησης παιδικού ενδυματός που διαπρόσπε για πολλά χρόνια ο πατέρας της παρέχει στην ίδια έναν συνδυασμό γνώσεων και εμπειριών που την καθιστούν ικανή να αναλάβει με επιτυχία την καθημερινή διαχείριση και τις πωλήσεις της προτεινόμενης επιχείρησης.
2. Ο κύκλος επαφών και γνωριμιών που η επιχειρηματίας έχει αναπτύξει μέσω προσωπικών γνωριμιών, μέσω συγγενικών προσώπων αλλά και μέσω της προγενέστερης εργασιακής της προώθησής. Ο κύκλος γνωριμιών εξασφαλίζει έναν ικανοποιητικό αριθμό πελατών κατά τα πρώτα στάδια δραστηριοποίησης της επιχείρησης αλλά και τη συνεργασία με ένα δοκιμασμένο δίκτυο προμηθευτών.
3. Η δυνατότητα της επιχειρηματία να αναπτύσσει δημόσιες σχέσεις, γεγονός που μπορεί να προσελκύσει πελάτες κατά τα πρώτα βήματα της υπό σύστασης επιχείρησης.
4. Η συνεχής λειτουργία του ηλεκτρονικού καταστήματος της επιχείρησης, ακόμη και σε ώρες που οι βασικοί ανταγωνιστές (μεγάλα εμπορικά καταστήματα και καταστήματα σε εμπορικά κέντρα) δε θα λειτουργούν.

ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT (Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες Και Απειλές)

Δυνάμεις

1. Ανταγωνιστικές τιμές σε συνδυασμό με υψηλή ποιότητα των προϊόντων
2. Τοποθεσία της έδρας του φυσικού καταστήματος σε εμπορική περιοχή που γεπνιάζει με μεγάλο επώνυμο σουπερ μάρκετ και γνωστό κατάστημα ειδών σπιτιού και λευκών ειδών με μεγάλη επισκεψιμότητα
3. Σημαντική εμπειρία της νέας επιχειρηματία στη λιανική πώληση με κατάρτιση στο αντικείμενο του marketing

Αδυναμίες

1. Νέα επιχείρηση χωρίς προηγούμενη φήμη και πελατεία
2. Χαμηλά περιθώρια κέρδους προκειμένου να ανταγωνιστεί άλλες εδραιωμένες επιχειρήσεις στον κλάδο
3. Αδυναμία χρηματοδότησης του συνόλου της επένδυσης αποκλειστικά από τη νέα επιχειρηματία

Ευκαιρίες

1. Δυνατότητα ηλεκτρονικών πωλήσεων που σημαίνει ανοιχτή επιχείρηση 7 ημέρες την εβδομάδα, 24 ώρες την ημέρα
2. Δυνατότητα αξιοποίησης προγραμμάτων χρηματοδότησης νεοσύστατων ή υπό σύσταση επιχειρήσεων από το νέο ΕΣΠΑ (προγράμματα του ΟΑΕΔ και του Υπουργείου Ανάπτυξης)

Απειλές

1. Η παρατεταμένη οικονομική ύφεση που διανύει η χώρα μας με αρνητικές επιπτώσεις στην κατανάλωση
2. Μεγάλος αριθμός ανταγωνιστών ήδη εδραιωμένων στον χώρο (εταιρίες αλυσίδες αρκετές από τις οποίες είναι εγκατεστημένες σε μεγάλα εμπορικά κέντρα με τεράστια επισκεψιμότητα)

ΣΧΕΔΙΑΖΟΜΕΝΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΚΑΙ MARKETING

A. Πλάνο ενεργειών Marketing – Marketing Plan

Μια αποτελεσματική στρατηγική marketing ξεκινάει με τον εντοπισμό των αναγκών του πελάτη και των προβλημάτων που θέλει να λύσει. Οι σύγχρονες μητέρες που αποτελούν τη βασική αγορά στόχο της επιχείρησης χαρακτηρίζονται από την κοινή τους ανάγκη για επαναλαμβανόμενες αγορές ενδυμάτων και υποδημάτων για τα παιδιά τους, τα οποία είναι ποιοτικά και σε προσιτές τιμές.

Το marketing είναι ένα ζωικό κομμάτι κάθε επιχείρησης. Το πόσο καλά έχει τοποθετηθεί μια επιχείρηση στη αγορά είναι αυτό που θα κρίνει τελικά την επιτυχία ή όχι της επιχείρησης.

Οι στόχοι της εν λόγω επιχείρησης είναι:

- Η ικανοποίηση των πελατών
- Η γρήγορη και σωστή εξυπηρέτηση τους
- Η προσφορά καλής ποιότητας προϊόντων
- Η διευκόλυνση των πελατών όσο αφορά τις χρηματικές συναλλαγές
- Αύξηση αναγνωρισιμότητας και δημιουργία καλής φήμης
- Απόκτηση σταθερού πελατολογίου
- Αύξηση πωλήσεων
- Ασφάλεια των στοιχείων των πελατών και πύρση του απορρήτου

Οι καταναλωτές ειδών ένδυσης και υπόδησης τόσο μέσω φυσικών, όσο και μέσω ηλεκτρονικών καταστημάτων στοχεύουν στην αγορά προϊόντων σε όσο το δυνατό ανταγωνιστικότερες τιμές.

Ειδικότερα όσον αφορά στις ηλεκτρονικές αγορές, ένα κρίσιμο χαρακτηριστικό που συνέβαλλε και συμβάλλει ακόμα περισσότερο στις μέρες μας στην ανάπτυξη και εξάπλωση του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι η έλλειψη χρόνου από πλευράς του καταναλωτή. Οι γρήγοροι ρυθμοί της καθημερινότητας οδήγησαν τις σύγχρονες γυναίκες να παραμερίσουν τις βόλτες στα καταστήματα, ακόμη και αν αποτελεί τρόπο διασκέδασης για αυτές, λόγω των αυξημένων υποχρεώσεων που αντιμετωπίζουν.

Αυτά μπορεί να αποτελέσουν τόσο ένα θετικό όσο και αρνητικό χαρακτηριστικό σε ένα φυσικό αλλά κυρίως ηλεκτρονικό κατάστημα. Με την κατάλληλη οργάνωση της ιστοσελίδας που θα συνεπάγεται τη δημιουργία μιας φιλικής ατμόσφαιρας και ενός εύχρηστου περιβάλλοντος πλοήγησης ο χρήστης - πελάτης ανακαλύπτει όλο και περισσότερες ανάγκες και επιθυμίες που θα μπορούσε να καλύψει με ένα μόνο "κλικ". Αντιθέτως, ένα διαδικτυακό κατάστημα δύσχρηστο και απαρχαιωμένο, χωρίς την κατάλληλη αισθητική που να αντικατοπτρίζει τα προϊόντα που παρέχει, θα οδηγήσει σε μειωμένη καταναλωτική διάθεση τους χρήστες, οι οποίοι δεν είναι διατεθειμένοι να αφιερώσουν πολύ χρόνο στην αποκρυπτογράφηση για την εύρεση των "κρυμμένων" προϊόντων.

Παρόμοια και για το φυσικό κατάστημα, στην περίπτωση που αυτό είναι σε ένα κεντρικό εμπορικό σημείο με εύκολη πρόσβαση από τους καταναλωτές μέσω των Μέσων Μαζικής Μεταφοράς (κάτι που ισχύει στην περίπτωση της υπό σύσταση επιχείρησης) μπορεί να προκαλέσει έναν μεγάλο όγκο επαναλαμβανόμενων αγορών.

Ιδιαίτερα για το ηλεκτρονικό κατάστημα της επιχείρησης, μια πολύ χρήσιμη λύση στην παροχή βοήθειας στον καταναλωτή και ενδεχομένως στην αύξηση των πωλήσεων που θα ακολουθηθεί είναι η ύπαρξη ενός συστήματος συστάσεων (recommender). Αυτό, παρακολουθώντας τις κινήσεις και τις πιθανές αγορές του χρήστη, προσαρμόζεται σταδιακά στο προφίλ του και μπορεί να προβλέψει κάποια επιθυμία του. Ακόμα, αυτός ο τύπος συστάσεων, μπορεί να δημιουργηθεί παρακολουθώντας τη συνολική πορεία διάφορων χρηστών, και στη συνέχεια να προσφέρει προτάσεις για προϊόντα που χρήστες με παρόμοια προφίλ έχουν επιλέξει.

Η επιχείρηση πρόκειται να προχωρήσει στις παρακάτω ενέργειες αύξησης του πελατολογίου της.

Στους πελάτες του φυσικού αλλά και του ηλεκτρονικού καταστήματος της επιχείρησης θα προσφέρεται η δυνατότητα απόκτησης προσωπικής κάρτας (κάρτας μέλους) στην οποία θα καταγράφονται οι πόντοι αγορών. Για την περίπτωση των ηλεκτρονικών πελατών θα προβλέπεται η απόκτηση μοναδικού κωδικού πελάτη, ο οποίος θα αντιστοιχεί στην κάρτα μέλους και θα καταχωρείται σε κάθε ηλεκτρονική αγορά για να καταχωρούνται στο όνομα του πελάτη οι πόντοι του. Με τη συμπλήρωση συγκεκριμένου αριθμού πόντων μέσω της συλλογής πόντων με κάθε αγορά στο φυσικό ή το e-shop (κάθε ευρώ αγορών θα αντιστοιχεί σε ένα πόντο στην κάρτα μέλους) θα προβλέπονται για τον κάτοχο ειδικές εκπτώσεις, δωροεπιταγές αξίας 20€ και προσφορές τύπου «στα δύο προϊόντα ένα τρίτο δωρο».

Η ηλεκτρονική πλατφόρμα της επιχείρησης θα εξασφαλίζει την πλήρη παρακολούθηση και υποστήριξη των προσφορών βάσει πόντων (προγενέστερων αγορών). Οι κινήσεις πμολογιακής πολιτικής, όπως οι προσφορές και οι εκπτώσεις, μπορούν να ενισχύσουν τη φήμη της υπό σύστασης επιχείρησης και να την καταστήσουν γνωστή στο δυνητικό πελατοκοινό.

Η διανομή των προϊόντων του ηλεκτρονικού καταστήματος θα γίνεται με ταχυδρομική αποστολή στη διεύθυνση αποστολής που

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

συμπληρώνει ο πελάτης, χωρίς επιπλέον χρέωση για τις αποστολές εντός της Απικής και για παραγγελίες άνω των 50,00€.

Στην πολιτική marketing της επιχείρησης περιλαμβάνεται η δωρεάν μεταποίηση των προϊόντων του φυσικού καταστήματος εάν απαιτείται (π.χ. κόντευμα παντελονιών) και για αγορές άνω των 50€.

Η προώθηση των προϊόντων της εταιρίας προβλέπεται να γίνει μέσα από ένα καλοσχεδιασμένο πλάνο διαφήμισης που σκοπεύει να καταστήσει γνωστό τόσο το φυσικό, όσο και το ηλεκτρονικό κατάστημα στην αγορά του βρεφικού-παιδικού ενδύματος/υποδήματος/αξεσουάρ και να κατοχυρώσει ένα ικανοποιητικό μερίδιο αυτής. Τα έξοδα διαφήμισης διαφέρουν στα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας και κατανέμονται ως εξής: 1.000 ευρώ στον 1ο χρόνο, 1.500 στον 2ο και τέλος 1.500 ευρώ στον 3ο χρόνο λειτουργίας. Τα ποσά έχουν χωριστεί με αυτόν τον τρόπο καθώς κρίθηκε αδύνατη μια μεγαλύτερη επένδυση στη διαφήμιση τον 1ο χρόνο λειτουργίας της και πριν ακόμα υπάρξουν σημάδια που να προσδιορίσουν και να δηλώσουν καλύτερα ποιο θα είναι ακριβώς το κατανάλωτικό κοινό. Στη συνέχεια, μετά από επεξεργασία στοιχείων που θα προκύψουν από τα προφίλ των αγοραστών και έχοντας πλέον μεγαλύτερη οικονομική δύναμη, αφιερώνεται στη διαφήμιση ένα μεγαλύτερο ποσό χρόνο με το χρόνο. Σίγουρα όμως την καλύτερη διαφήμιση αποτελεί ο καλός σχολιασμός και οι συστάσεις που θα δώσουν οι ικανοποιημένες πελάτισσες της εταιρίας.

Βέβαια, ακόμα και στη διάρκεια του κάθε έτους το αντίστοιχο ποσό δεν θα είναι μοιρασμένο ομοίμορφα. Ανάλογα με την προβλεπόμενη κίνηση της αγοράς, η οποία παραδοσιακά είναι αυξημένη τις περιόδους των εκπτώσεων Αυγούστου και Φεβρουαρίου και των εορτών Χριστουγέννων και Πάσχα, θα αφιερωθούν περισσότερα χρήματα στη διαφήμιση τις περιόδους αυτές.

Το πλάνο προβολής και προώθησης της επιχείρησης περιλαμβάνει επίσης τις ακόλουθες ενέργειες:

- **Δημιουργία εταιρικής ιστοσελίδας** συνδεδεμένης με την πλατφόρμα ηλεκτρονικών πωλήσεων της επιχείρησης, η οποία θα στηρίξει τις διαδικασίες προβολής και διαφήμισης της επιχείρησης. Αυτή η μέθοδος προβολής είναι πολύ σημαντική διότι ο συνολικός αριθμός χρηστών του διαδικτύου είναι πολύ μεγάλος και καλύπτει πλέον όλες τις ηλικίες. Οι επισκέπτες της εταιρικής ιστοσελίδας θα έχουν τη δυνατότητα να λάβουν μια πληθώρα πληροφοριών σχετικά με τα γενικά στοιχεία της εταιρίας (διεύθυνση, στοιχεία επικοινωνίας). Επίσης, μέσω της ιστοσελίδας θα παρουσιάζονται τα είδη και οι τιμές όλης της γκάμας προϊόντων της επιχείρησης. Η δημιουργία της ιστοσελίδας θα αποτελέσει μια «φωτεινή επιγραφή» στο διαδίκτυο, συμβάλλοντας στη διάδοση του ονόματος της επιχείρησης αλλά και στην ισχυροποίηση της φήμης της. Επιπρόσθετα, η ύπαρξη εταιρικής ιστοσελίδας είναι χρήσιμη καθώς αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο επικοινωνίας και ενημέρωσης του πελατειακού κοινού και των προμηθευτών. Η ενημέρωση των πελατών και των προμηθευτών δύναται να υποστηριχθεί και μέσω της ομαδικής αποστολής newsletters με εποχιακές προσφορές και εκπτώσεις.
- **Καταχώρηση σε ηλεκτρονικούς καταλόγους**, δημιουργία ιστοσελίδας στο Facebook και διαδικτυακή διαφήμιση στο Facebook και το Google (Google Adwords). Η καταχώρηση της επιχείρησης σε ηλεκτρονικούς επαγγελματικούς καταλόγους και στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης είναι ένας τρόπος προβολής που μπορεί να οδηγήσει στην αύξηση της φήμης και του πελατειακού κοινού της επιχείρησης. Σε αυτές τις διαδικτυακές καταχωρήσεις αναγράφονται σημαντικές πληροφορίες για την επιχείρηση και δίνεται η δυνατότητα ανακατεύθυνσης των χρηστών στην εταιρική ιστοσελίδα. Οι κατάλογοι αυτοί αποτελούν την μετέξελξη του χρυσού οδηγού.
- **Δημιουργία διαφημιστικών φυλλαδίων**: Η δημιουργία και η διανομή διαφημιστικών ενημερωτικών φυλλαδίων, ειδικά σε περιόδους προσφορών, συμβάλλει στην προσέλκυση των πελατών και στην αύξηση των πωλήσεων. Η διανομή των ενημερωτικών φυλλαδίων μπορεί να γίνει απευθείας στους πελάτες που επισκέπτονται την επιχείρηση, αλλά και μέσω της διανομής των φυλλαδίων σε κομβικά σημεία της περιοχής εγκατάστασης και λειτουργίας της επιχείρησης. Τα ενημερωτικά είναι απαραίτητα να αποτελέσουν μια από τις πρώτες κινήσεις προβολής – προώθησης της υπό σύστασης επιχείρησης.

B. Τοποθέτηση – Positioning

Η δήλωση τοποθέτησης της επιχείρησης είναι «Ποιότητα παιδικού ενδύματος και υποδήματος στη σωστή τιμή» εκφράζοντας τους δύο βασικούς άξονες επάνω στους οποίους η επιχειρηματίας επιθυμεί να βασίσει την ταυτότητα των προϊόντων που θα προσφέρει: α) ανταγωνιστικές τιμές και β) μη επώνυμο προϊόν με υψηλές προδιαγραφές ποιότητας.

Γ. Διανομή

Όπως προαναφέρθηκε, τα βασικά κανάλια διανομής των προϊόντων της επιχείρησης θα είναι το φυσικό κατάστημα στην περιοχή των Άνω Πατησίων και το ηλεκτρονικό της κατάστημα που θα επιτρέπει την αγορά και την ηλεκτρονική πληρωμή των διαθέσιμων προϊόντων.

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ / ΔΑΠΑΝΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΤΗΣ

Αναφορικά με τις αναγκαίες υποδομές διάθεσης των προϊόντων της επιχείρησης αυτές αφορούν τον τεχνολογικό εξοπλισμό και τις κτιριακές υποδομές και τη διαμόρφωση του χώρου του φυσικού καταστήματος.

Αναφορικά με τον τεχνολογικό εξοπλισμό η επιχείρηση θα πρέπει να είναι πλήρως εξοπλισμένη για το μέγεθος της. Ο εξοπλισμός που πρέπει να εγκατασταθεί μπορεί να διαχωριστεί σε δυο κατηγορίες:

α. στον ηλεκτρονικό εξοπλισμό ο οποίος περιλαμβάνει ηλεκτρονικό υπολογιστή και περιφερειακά συστήματα, όπως είναι το λογισμικό πρόγραμμα παρακολούθησης των συναλλαγών, εκτυπωτής, συσκευή τηλεφώνου - φαξ και σύνδεση στο διαδίκτυο.

β. έπιπλα και ράφια για την τοποθέτηση και την προβολή των προϊόντων με απώτερο σκοπό να διασφαλίζεται η άμεση εξυπηρέτηση των πελατών και η βέλτιστη προβολή των προϊόντων.

Πρόθεση της νέας επιχειρηματία είναι η αγορά καινούργιου εξοπλισμού προκειμένου να διασφαλίζεται η λειτουργικότητά του σε βάθος χρόνου καθώς και η καλαισθησία του. Στο πλαίσιο αυτό η επιχειρηματίας προτίθεται να συμμετάσχει σε κάποιο από τα ενδεδειγμένα προγράμματα χρηματοδότησης υπό σύσταση ή υφιστάμενων επιχειρήσεων στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία» - ΕΠΑνΕΚ κίνηση (2014-2020), τα οποία προβλέπουν την κάλυψη και έως 100% του κόστους απόκτησης καινούργιου εξοπλισμού που εξυπηρετεί τις ανάγκες της επιχείρησης.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Όπως προαναφέρθηκε, η δυναμική επιχειρηματίας στοχεύει να προσφέρει προϊόντα υψηλών προδιαγραφών και ποιότητας (λ.χ. με πιστοποιήσεις ΟΕΚΟΤΕΧ 100, anti-nickel) σε ανταγωνιστικές τιμές (αξιοποιώντας και τη δυνατότητα αυτοματοποιημένων ηλεκτρονικών πωλήσεων).

Σημαντικές καινοτομίες για το μέγεθος της επιχείρησης αφορούν και τις ενέργειες marketing που πρόκειται να υλοποιήσει η επιχειρηματίας (λ.χ. πρόβλεψη για «κάρτα μέλους – loyalty card» και αυτοματοποιημένη δημιουργία προσφορών ή εκπτώσεων βάσει προγενέστερων ηλεκτρονικών αγορών, κλπ.).

ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΤΥΧΟΝ ΥΙΟΘΕΤΗΘΕΙ Η ΠΡΟΚΕΙΤΑΙ ΝΑ ΥΙΟΘΕΤΗΘΟΥΝ

Ιδιαίτερη μέριμνα θα δοθεί από την δυναμική επιχειρηματία στην ανακαίνιση της έδρας του φυσικού καταστήματος της εταιρίας με θερμομονωτικά κουφώματα και τριπλά κρύσταλλα, ενώ ο τεχνητός φωτισμός θα παρέχεται μέσω λαμπτήρων LED χαμηλής κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας.

ΥΠΟΔΟΜΕΣ – ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΟΥ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΗΝ ΠΡΟΣΒΑΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΑΜΕΑ.

Το φυσικό κατάστημα της επιχείρησης θα είναι στο ισόγειο επίπεδο χωρίς σκαλοπάτια στην είσοδό του. Η ιστοσελίδα της επιχείρησης και το ηλεκτρονικό κατάστημα θα δημιουργηθεί ακολουθώντας τις προδιαγραφές του παγκοσμίου αναγνωρισμένου προτύπου προσβασιμότητας WCAG 2.0.

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ-ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΣΕ ΒΑΘΟΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ

ΕΣΟΔΑ

Όνομα Προϊόντος ή Υπηρεσίας	Τιμή Προϊόντος ή υπηρεσίας	Τεκμηρίωση τιμής μονάδας	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 1ου έτους	Έσοδα 1ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 2ου έτους	Έσοδα 2ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 3ου έτους	Έσοδα 3ου έτους
Βρεφικά και παιδικά ρούχα για αγόρια και κορίτσια ηλικίας 0 – 12 ετών	25€	Η προβλεπόμενη τιμή πώλησης αφορά τον μέσο όρο αυτής της κατηγορίας προϊόντων. Η εκτίμηση της ζήτησης για τη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων είναι 50% στο σύνολο των πωλήσεων κατ' έτος	650€	16250€	650€	20000€	1100€	27500€
Βρεφικά και παιδικά υποδήματα για αγόρια και κορίτσια ηλικίας 0-12 ετών	40€	Η προβλεπόμενη τιμή πώλησης αφορά τον μέσο όρο αυτής της κατηγορίας προϊόντων. Η εκτίμηση της ζήτησης για τη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων είναι 30% στο σύνολο των πωλήσεων κατ' έτος	490€	19600€	490€	19200€	600€	24000€

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

Όνομα Προϊόντος ή Υπηρεσίας	Τιμή Προϊόντος ή υπηρεσίας	Τεκμηρίωση τιμής μονάδας	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 1ου έτους	Έσοδα 1ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 2ου έτους	Έσοδα 2ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 3ου έτους	Έσοδα 3ου έτους
Βρεφικά αξεσουάρ για αγόρια και κορίτσια ηλικίας 0-3 ετών	15€	Η προβλεπόμενη τιμή πώλησης αφορά τον μέσο όρο αυτής της κατηγορίας προϊόντων. Η εκτίμηση της ζήτησης για τη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων είναι 20% στο σύνολο των πωλήσεων κατ' έτος	360€	5400€	360€	4800€	400€	6000€
Συνολικά Έσοδα (Πωλήσεις)				41250€		44000€		57500€

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΔΑΠΑΝΕΣ

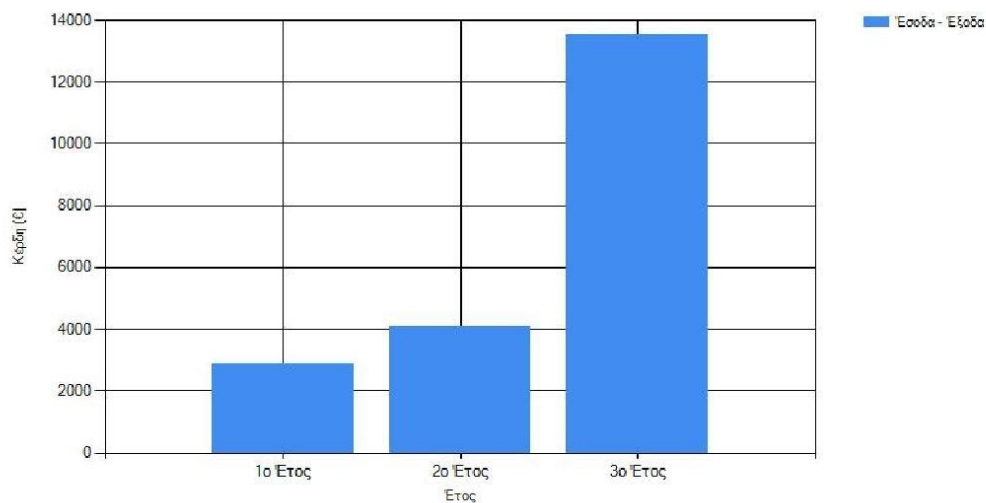
A/A	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Έξοδα 1ου έτους	Έξοδα 2ου έτους	Έξοδα 3ου έτους
1	Λειτουργικές δαπάνες	Ασφαλιστικές εισφορές επιχειρηματία	2760€	2760€	2760€
2	Λειτουργικές δαπάνες	Ενοίκιο	4200€	4200€	4200€
3	Λειτουργικές δαπάνες	Δαπάνες ηλεκτρισμού	1200€	1200€	1200€
4	Λειτουργικές δαπάνες	Δαπάνες ύδρευσης	360€	360€	360€
5	Λειτουργικές δαπάνες	Δαπάνες σταθερής & κινητής τηλεφωνίας	840€	840€	840€
6	Δαπάνες για αμοιβές τρίτων	Λογιστική υποστήριξη	1800€	1800€	1800€
7	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Δημιουργία, φιλοξενία και συντήρηση εταιρικής ιστοσελίδας	2000€	300€	300€
8	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Επαγγελματικές κάρτες	200€	200€	0€
9	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Επιγραφή	400€	0€	0€
10	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Διαφημιστικά έντυπα	500€	300€	300€
11	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Διαφήμιση στο Internet	500€	1200€	1200€
12	Αναλώσιμα	Είδη καθαριότητας	250€	250€	250€
13	Αναλώσιμα	Γραφική ύλη	130€	150€	150€
14	Αναλώσιμα	Σφραγίδα	20€	0€	0€
15	Μισθοδοσία	Υφιστάμενο προσωπικό	0€	10306.8€	10306.8€
16	Εξοπλισμός	Μηχανολογικός εξοπλισμός / άλλος παραγωγικός εξοπλισμός	500€	0€	0€
17	Εξοπλισμός	Hardware - Software	200€	0€	0€
18	Εξοπλισμός	Εξοπλισμός γραφείου (π.χ. φωτοτυπικό μηχάνημα, τηλεφ. κέντρο, κλπ.)	100€	0€	0€

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

A/A	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Έξοδα 1ου έτους	Έξοδα 2ου έτους	Έξοδα 3ου έτους
19	Εξοπλισμός	Hardware - Software	100€	0€	0€
20	Εξοπλισμός	Έπιπλα γραφείου	4000€	0€	0€
21	Εξοπλισμός	Διακοσμητικά Χώρου	500€	500€	500€
22	Κπριακές δαπάνες	Κπριακές Παρεμβάσεις	3000€	0€	0€
23	Κόστος Πωληθέντων	Κόστος Πωληθέντων	13000€	14400€	16000€
24	Εξοπλισμός	Παραγωγικός Εξοπλισμός	1000€	0€	0€
Σύνολο Εξόδων			37560€	38766.8€	40166.8€

Σύνολο Εσόδων Εξόδων	
1ο έτος	3690€
2ο έτος	5233.2€
3ο έτος	17333.2€
Φορολόγηση Κερδών	22%

Καθαρά Κέρδη	Πρώτο Έτος	Δεύτερο Έτος	Τρίτο Έτος
	2878.2€	4081.896€	13519.896€

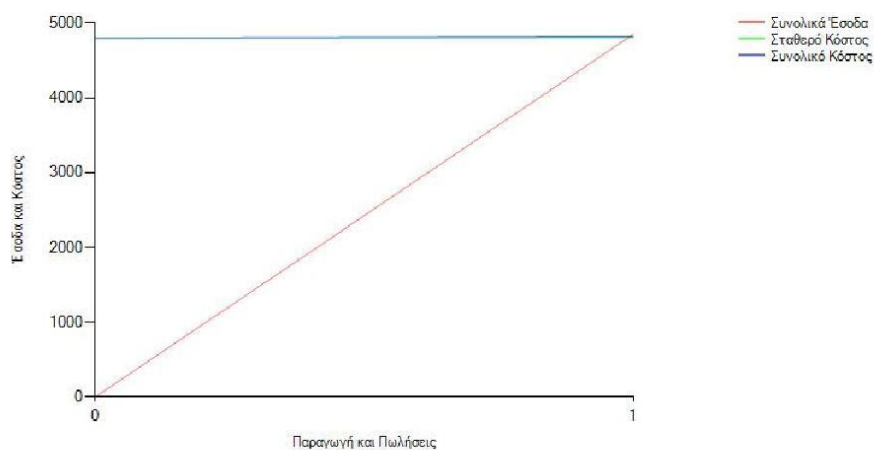


Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ

Αναμενόμενο μοναδιαίο έσοδο προϊόντος/υπηρεσίας	32
Μέσος όρος μοναδιαίου (μεταβλητού) κόστους προϊόντος/υπηρεσίας	21
Εκπιώμενα μηνιαία Σταθερά κόστη λειτουργίας επιχείρησης	4800
Ελάχιστες Μονάδες Νεκρού Σημείου	436.3636
Πωλήσεις (σε ευρώ) ώστε να ξεκινήσει η επιχείρηση να έχει κέρδη:	13963.64€



Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

Σύντομο Επιχειρηματικό Σχέδιο – Elevator Pitch



BEBE FUN

Ιωάννα Ιωάννου Ατομική Επιχείρηση πώλησης παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων

Ποιοι είμαστε και που στοχεύουμε

Η κύρια ομάδα-στόχος της εταιρίας είναι κυρίως μητέρες, ηλικίας 28 έως 45 ετών, κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής των Άνω Πατησίων, χωρίς φυσικά να αποκλείονται γυναίκες μεγαλύτερης ή μικρότερης ηλικίας, οι οποίες αναζητούν είδη της επιχείρησης σαν δώρο για φιλικά ή συγγενικά τους πρόσωπα. Δεδομένου ότι η εταιρία θα δίνει τη δυνατότητα πωλήσεων μέσω Διαδικτύου, στην ομάδα-στόχο της περιλαμβάνονται επίσης και γυναίκες των παραπάνω ηλικιακών κατηγοριών, κάτοικοι άλλων περιοχών της Ατικής ή πόλεων της Ελλάδος, οι οποίες είναι εξοικειωμένες με τις ηλεκτρονικές πωλήσεις.

Τι πουλάμε

Η υπό σύσταση επιχείρηση θα δραστηριοποιηθεί στην λιανική πώληση βρεφικού και παιδικού –για αγόρια και κορίτσια- ενδύματος (λ.χ. μπλουζές, φούτερ, κολάν, παντελόνια, πουκάμισα, φορέματα, βερμούδες, σόρτς, μπουφάν, κλπ.), αξεσουάρ (λ.χ. κορμάκια, καλτσάκια, γαντάκια, σκουφάκια, πετσέτες, μπουρνούζια, σαλιάρες, κλπ.) και υποδημάτων (από την κατηγορία των υποδήματος αγκαλιάς για βρέφη έως αθλητικών και καθημερινής χρήσης υποδημάτων) καλύπτοντας τις ηλικίες από 0 έως 12 ετών.

Τα προϊόντα της επιχείρησης θα έχουν μία εποχιακή προσαρμογή, ενώ θα περιλαμβάνουν και σετ βάπτισης.

Σε ποιους πουλάμε

Η κύρια ομάδα-στόχος της εταιρίας είναι κυρίως μητέρες, ηλικίας 28 έως 45 ετών, κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής των Άνω Πατησίων, χωρίς φυσικά να αποκλείονται γυναίκες μεγαλύτερης ή μικρότερης ηλικίας, οι οποίες αναζητούν είδη της επιχείρησης σαν δώρο για φιλικά ή συγγενικά τους πρόσωπα. Δεδομένου ότι η εταιρία θα δίνει τη δυνατότητα πωλήσεων μέσω Διαδικτύου, στην ομάδα-στόχο της περιλαμβάνονται επίσης και γυναίκες των παραπάνω ηλικιακών κατηγοριών, κάτοικοι άλλων περιοχών της Ατικής ή πόλεων της Ελλάδος, οι οποίες είναι εξοικειωμένες με τις ηλεκτρονικές πωλήσεις.

Σύνοψη οικονομικών στοιχείων

Σχετικά με την οικονομική πορεία της εταιρίας σε βάθος τριετίας και δεδομένου ότι τα έξοδα λειτουργίας και οι δαπάνες πρώτης εγκατάστασης καλύπτονται εξολοκλήρου από τα έσοδα της επιχείρησης, προβλέπεται ότι η ρευστότητά της κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα.

Ωστόσο, από το τρίτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης προβλέπεται σημαντική αύξηση της κερδοφορίας της, η οποία και της δίνει μια σαφή αναπτυξιακή δυναμική.

Σημαντική επιβάρυνση της κερδοφορίας της επιχείρησης συνιστά η προβλεπόμενη πλήρη απασχόληση ενός υπαλλήλου, η οποία ωστόσο κρίνεται απαραίτητη για την παράλληλη λειτουργία του ηλεκτρονικού της καταστήματος και τη δυνατότητα ηλεκτρονικών πωλήσεων.

Βέβαια, η επιβάρυνση για την επιχείρηση μπορεί να περιοριστεί με την προϋπόθεση ότι η επιχείρηση θα υπαχθεί σε κάποιο από τα

Επιχειρηματικό Σχέδιο BEBE FUN

Προγράμματα στήριξης της απασχόλησης του ΟΑΕΔ, τα οποία χρηματοδοτούν μέρος του μισθολογικού και του μη μισθολογικού κόστους ανέργων.

