



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

**ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ & ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ
E-MBA**



ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

*ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΙΔΡΥΣΗΣ
ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΗΝ
ΚΕΦΑΛΟΝΙΑ*



ΠΕΙΡΑΙΑΣ 29.09.2020
ΖΕΡΒΑΣ ΙΩΑΝΝΗΣ - ΑΜ: E-MBA 1015
ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ: ΓΕΩΡΓΑΚΕΛΛΟΣ ΔΗΜΗΤΡΗΣ

Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ ΣΧΟΛΗ ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΩΝ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΩΝ ΚΑΙ ΔΙΕΘΝΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ ΓΙΑ ΣΤΕΛΕΧΗ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων για Στελέχη : E-MBA» με τίτλο ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗΣ ΙΔΡΥΣΗΣ ΜΙΚΡΟΜΕΣΑΙΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΗΝ ΚΕΦΑΛΟΝΙΑ έχει συγγραφεί από εμένα αποκλειστικά και στο σύνολό της. Δεν έχει υποβληθεί ούτε έχει εγκριθεί στο πλαίσιο κάποιου άλλου μεταπτυχιακού προγράμματος ή προπτυχιακού τίτλου σπουδών, στην Ελλάδα ή στο εξωτερικό, ούτε είναι εργασία ή τμήμα εργασίας ακαδημαϊκού ή επαγγελματικού χαρακτήρα.

Δηλώνω επίσης υπεύθυνα ότι οι πηγές στις οποίες ανέτρεξα για την εκπόνηση της συγκεκριμένης εργασίας, αναφέρονται στο σύνολό τους, κάνοντας πλήρη αναφορά στους συγγραφείς, τον εκδοτικό οίκο ή το περιοδικό, συμπεριλαμβανομένων και των πηγών που ενδεχομένως χρησιμοποιήθηκαν από το διαδίκτυο. Παράβαση της ανωτέρω ακαδημαϊκής μου ευθύνης αποτελεί ουσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή

Όνοματεπώνυμο Ζέρβας Ιωάννης

Ημερομηνία 29.09.2020

A handwritten signature in blue ink, appearing to read 'Ioannis Zervas', is written over a faint grid background.

Copyright © Ιωάννης Ζέρβας, 2020

Με επιφύλαξη παντός δικαιώματος. All rights reserved.

Η παρούσα διπλωματική εργασία εκπονήθηκε στο πλαίσιο των απαιτήσεων του Μεταπτυχιακού Προγράμματος E-MBA του Πανεπιστημίου Πειραιώς. Η έγκρισή της δεν υποδηλώνει απαραίτητως και την αποδοχή των απόψεων του συγγραφέα εκ μέρους του Πανεπιστημίου Πειραιώς.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΙΝΑΚΕΣ	1
ΕΙΚΟΝΕΣ	2
I. ΣΥΝΟΨΗ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ	3
Επισκόπηση	3
Παράγοντες επιτυχίας	4
Κύρια Οικονομικά Στοιχεία	5
II. ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ	6
[Your Ionian Safe Place]	6
Ιστορικό	7
Υπηρεσίες	8
Σχεδιασμός Ξενοδοχειακής Μονάδας	10
III. ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ	12
Στατιστικές και Τάσεις της Βιομηχανίας στην Ελλάδα.....	12
Στατιστικές και Τάσεις της Βιομηχανίας στην Περιφέρεια και την Κεφαλονιά	27
IV. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ	47
Προφίλ πελατών	47
Συμπεράσματα	52
V. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	53
Άμεσοι και Έμμεσοι ανταγωνιστές	53
Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	54
VI. MARKETING PLAN	55
[Your Ionian Safe Place] Brand	55
Στρατηγική	56
Στρατηγική Τιμολόγησης	56
Στρατηγική διανομής	57
Στρατηγική προωθήσεων	57
VII. ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	59
Λειτουργικοί Ρόλοι	59
Ορόσημα	59
VIII. ΟΜΑΔΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ	60
Μέλη της ομάδας διαχείρισης	60
Πρόγραμμα πρόσληψης.....	60
IX. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	61
Ανάλυση προγράμματος	61

Κεφαλαιακές απαιτήσεις και χρήση κεφαλαίων	61
Βασικές υποθέσεις.....	63
Οικονομικές καταστάσεις.....	64
Αξιολόγηση	68
X. ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ	72
X. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	74
Startup Costs	75
Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 5 ετών	76
Ετήσιος Ισολογισμός 5 ετών	77
Ετήσια Κατάσταση Ταμειακών Ροών - 5 ετών	78
Πρόβλεψη εσόδων – κόστους (5-ετίας)	79
Τριμηνιαία Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης για τα 3 πρώτα έτη	80
Τριμηνιαίος ισολογισμός για τα πρώτα 3 χρόνια	81
Τριμηνιαία Κατάσταση Ταμειακών Ροών για τα 3 πρώτα έτη.....	82
Αποπληρωμή χρέους.....	83
CAPEX	84
Αποσβέσεις.....	85
Εργαζόμενοι.....	86
Βιβλιογραφία.....	87

ΠΙΝΑΚΕΣ

Πίνακας 1: ΚΑΧ	5
Πίνακας 2: Αφίξεις, διανυκτερεύσεις και έσοδα απο εισερχόμενο τουρισμό	13
Πίνακας 3: Βασικά μεγέθη του Ελληνικού Τουρισμού 2019.....	14
Πίνακας 4: Συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ.....	15
Πίνακας 5: Κατανομή Εσόδων από τον τουρισμό στις Περιφέρειες.....	16
Πίνακας 6: Άμεση συμβολή στο ΑΕΠ Περιφέρειας	17
Πίνακας 7: Κάλυψη Ελλείματος Εμπορικού Ισοζυγίου	18
Πίνακας 8: Ταξιδιωτικές εισπράξεις-συνεισφορά στο σύνολο των Εξαγωγών.....	19
Πίνακας 9: Διανυκτερεύσεις 2018.....	25
Πίνακας 10: Άμεση και έμμεση συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ της χώρας.....	26
Πίνακας 11: Εξέλιξη του πληθυσμού στην περιφέρεια	29
Πίνακας 12: ΑΕΠ (σε εκ €)	29
Πίνακας 13: Ξενοδοχειακό δυναμικό	31
Πίνακας 14: Δυναμικό τουριστικών επιπλωμένων κατοικιών και επαύλεων 2019	32
Πίνακας 15: Διεθνείς αεροπορικές αφίξεις.....	32
Πίνακας 16: Αεροπορική κίνηση εσωτερικού	33
Πίνακας 17: Διακινηθέντες εσωτερικού σπουε λιμένες.....	33
Πίνακας 18: Κίνηση κρουαζιερόπλοιων.....	33
Πίνακας 19: Αφίξεις επιβατών	34
Πίνακας 20: Επίσκεψημότητα ανά χώρα προέλευσης τουριστών.....	35
Πίνακας 21: Αφίξεις σε ξενοδοχειακά καταλύματα	35
Πίνακας 22: Διανυκτερεύσεις σε ξενοδοχειακά καταλύματα	36
Πίνακας 23: Πληρότητα των ξενοδοχειακών καταλυμάτων	36
Πίνακας 24: Τιμές ξενοδοχειακών δωματίων.....	37
Πίνακας 25: Βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη.....	38
Πίνακας 26: Βασικοί δείκτες ξενοδοχείων ανά δωμάτιο.....	39
Πίνακας 27: Δείκτες ποιότητας ξενοδοχείων	39
Πίνακας 28: Κεφαλαιακές απαιτήσεις.....	62
Πίνακας 29: Κεφαλαιακές απαιτήσεις για την κατασκευή.....	62
Πίνακας 30: Βασικές υποθέσεις λειτουργίας.....	63
Πίνακας 31: Βασικές υποθέσεις δανεισμού.....	63
Πίνακας 32: Λοιπές υποθέσεις.....	63
Πίνακας 33: ΚΑΧ 5-ετίας.....	65
Πίνακας 34: Υπολογισμός φόρου	65
Πίνακας 35: Κατάσταση ταμειακών ροών	66
Πίνακας 36: Ισολογισμός 5-ετίας	67
Πίνακας 37: Υπολογισμός ROI	69
Πίνακας 38: Revenue-EBITDA-Net income	70
Πίνακας 39: Startup Costs	75
Πίνακας 40: ΚΑΧ (5έτη)	76
Πίνακας 41: Ισολογισμός 5-ετίας	77
Πίνακας 42: Cash Flow 5-ετίας	78

Πίνακας 44: Πρόβλεψη εσόδων – κόστους (5-ετίας)	79
Πίνακας 45: Τριμηνιαία Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης	80
Πίνακας 46: Τριμηνιαίος ισολογισμός για τα 3 πρώτα χρόνια	81
Πίνακας 47: Τριμηνιαία ΚΤΡ για τα 3 πρώτα έτη	82
Πίνακας 48: Αποπληρωμή δανεισμού	83
Πίνακας 49: CAPEX (ετήσια)	84
Πίνακας 50: CAPEX (τριμηνιαία για 3 έτη).....	84
Πίνακας 51: Αποσβέσεις.....	85
Πίνακας 52: Πίνακας εργαζομένων	86

ΕΙΚΟΝΕΣ

Εικόνα 1: Σχεδιάγραμμα διάταξης.....	8
Εικόνα 2: Σχεδιάγραμμα διάταξης (1 ^{ος} & 2 ^{ος} όροφος).....	9
Εικόνα 3: Αίθουσα συνεδριάσεων	10
Εικόνα 4: Σχεδιάγραμμα Μονάδας.....	11
Εικόνα 5: Αφίξεις σε τουριστικά καταλύματα - 2018	20
Εικόνα 6: Διανυκτερεύσεις σε τουριστικά καταλύματα 2018.....	20
Εικόνα 7: Διανυκτερεύσεις ανά γεωγραφικό διαμέρισμα 2018	21
Εικόνα 8: Κύριες αγορές εισερχόμενου τουρισμού.....	22
Εικόνα 9: Επισκεψιμότητα σε αρχαιολογικούς χώρους & μουσεία 2018.....	23
Εικόνα 10: Δείκτης κύκλου εργασιών υπηρεσιών και εργασία 2018.....	24
Εικόνα 11: Εξέλιξη του κατά κεφαλήν ΑΕΠ.....	30
Εικόνα 12: Κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Περιφέρειας Ιονίων Νήσων.....	30
Εικόνα 13: Επισκέψεις ανά Περιφέρεια (χιλ.).....	34
Εικόνα 14: Τάση αναζητήσεων για “Ξενοδοχεία Κεφαλονιά” (Παγκόσμια).....	44
Εικόνα 15: Τάση αναζητήσεων για “Ξενοδοχεία Κεφαλονιά” (UK)	45
Εικόνα 16: Τάση αναζητήσεων για “Διακοπές Κεφαλονιά” (UK).....	45
Εικόνα 17: Τάση αναζητήσεων για “Διακοπές Κεφαλονιά” (Παγκοσμίως)	46
Εικόνα 18: Μηνιαίο Εισόδημα Τουριστών.....	48
Εικόνα 19: Συνταξιδιώτες.....	49
Εικόνα 20: Διαμονή νέων επισκεπτών.....	50
Εικόνα 21: Διαμονή επαναλαμβανόμενων τουριστών	51
Εικόνα 22: Διανυκτερεύσεις	52
Εικόνα 23: Revenue-EBITDA-Net Income	70
Εικόνα 24: Βασικά έξοδα 1ου έτους.....	71

I. ΣΥΝΟΨΗ ΜΕΛΕΤΗΣ ΣΚΟΠΙΜΟΤΗΤΑΣ

Επισκόπηση

Το [Your Ionian Safe Place], που θα βρίσκεται στην τοποθεσία Σκινέας του Νομού Παλικής θα είναι ένα νέο, μικρομεσαίο 4* κατηγορίας ξενοδοχείο που επικεντρώνεται στην παροχή δωματίων με καθαρό και μοντέρνο χαρακτήρα που θα είναι ελκυστικό για τους διεθνείς επισκέπτες καθώς και τους επισκέπτες της περιοχής. Τα δωμάτια της εταιρείας θα διαθέτουν μοντέρνα έπιπλα, τεχνολογία αιχμής και μοντέρνα αξεσουάρ.

Υπηρεσίες

Το [Your Ionian Safe Place] θα προσφέρει όλες τις βασικές υπηρεσίες ξενοδοχείου, όπως καθημερινό καθαρισμό δωματίων, δωρεάν τοπικές κλήσεις, καλωδιακή τηλεόραση, δωρεάν ασύρματο δίκτυο και διάφορες άλλες ανέσεις. Επιπλέον, το ξενοδοχείο θα περιλαμβάνει αίθουσα συνεδριάσεων που μπορεί να φιλοξενήσει έως 15 άτομα για συναντήσεις με σταθερά τηλεφωνικά κέντρα, ασύρματο internet και μεγάλη επίπεδη οθόνη.

Εστίαση στον πελάτη

Το [Your Ionian Safe Place] θα εξυπηρετεί κυρίως ταξιδιώτες μέσης ηλικίας που αναζητούν άνεση, ησυχία και απλότητα υπηρεσιών. Παράλληλα, θα εστιάσει στην προσέλκυση στελεχών από επιχειρήσεις που αναζητούν χαλάρωση από τους έντονους ρυθμούς της καθημερινότητας με την παροχή ομαδικών ή ατομικών συνεδριών από εξειδικευμένους ψυχολόγους.

Ομάδα Διοίκησης/Διαχείρισης

Το [Your Ionian Safe Place] θα διευθύνεται από μια ομάδα με μακρά εμπειρία στο χώρο της διοίκησης των επιχειρήσεων, αλλά και τον ξενοδοχειακό κλάδο. Ως εκ τούτου, θα υπάρχει μια εις βάθος γνώση της ξενοδοχειακής επιχείρησης, συμπεριλαμβανομένης της πλευράς των λειτουργιών (π.χ., τρέχουσες καθημερινές λειτουργίες) και της πλευράς διοίκησης επιχειρήσεων (π.χ. στελέχωση, μάρκετινγκ κ.λπ.).

Παράγοντες επιτυχίας

Το [Your Ionian Safe Place] είναι μοναδικά κατάλληλο για επιτυχία εξαιτίας των ακόλουθων λόγων:

- Προς το παρόν δεν υπάρχει ξενοδοχείο αντίστοιχης επιχειρηματικής κατηγορίας που να δραστηριοποιείται στην περιφέρεια.
- Επιπλέον, μετά από έρευνα μέσω τοπικών γραφείων, διαπιστώσαμε ότι έχουν συχνά επισκέπτες που θα χρησιμοποιούν την τοποθεσία του ξενοδοχείου μας όταν ξεκινήσει να δραστηριοποιείται.
- Η τοποθεσία που θα βρίσκεται το ξενοδοχείο είναι σε μια ήσυχη περιοχή, μόλις 40 λεπτά από το αεροδρόμιο και 15 λεπτά από κέντρο της πόλης του Ληξουρίου.
- Η ομάδα διαχείρισης έχει ιστορικό επιτυχίας στον ξενοδοχειακό κλάδο.

Κύρια Οικονομικά Στοιχεία

Το [Your Ionian Safe Place] αναζητά αυτήν τη στιγμή €2.555.100 για να ξεκινήσει να δραστηριοποιείται.

Συγκεκριμένα, αυτά τα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν ως εξής:

- Σχεδιασμός / κατασκευή ξενοδοχείου: €2.375.100
- Κεφάλαιο κίνησης: €180.000 για πληρωμές μάρκετινγκ, μισθών και λοιπών εξόδων ώστε το [Your Ionian Safe Place] να φτάσει στο νεκρό σημείο.

Ακολουθεί σχετικός περιληπτικός πίνακας με τη κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης για τα επόμενα 5 έτη:

Πίνακας 1: ΚΑΧ

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
Revenue	€ 728.000	€ 974.792	€ 1.081.269	€ 1.272.808	€ 1.392.930
Total Expenses	€ 505.440	€ 528.429	€ 561.777	€ 602.093	€ 626.150
EBITDA	€ 222.560	€ 446.363	€ 519.492	€ 670.715	€ 766.780
Depreciation	€ 356.280	€ 356.280	€ 356.280	€ 356.280	€ 356.280
EBIT	-€ 133.720	€ 90.083	€ 163.212	€ 314.435	€ 410.500
Interest	€ 166.082	€ 155.009	€ 143.937	€ 132.865	€ 121.793
PreTax Income	-€ 299.802	-€ 64.926	€ 19.275	€ 181.570	€ 288.707
Income Tax Expense	€ 0	€ 0	€ 0	€ 0	€ 43.688
Net Income	-€ 299.802	-€ 64.926	€ 19.275	€ 181.570	€ 245.019

II. ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

[Your Ionian Safe Place]

Το [Your Ionian Safe Place], που θα βρίσκεται στην τοποθεσία Σκινέας του Νομού Παλικής στην Κεφαλονιά θα είναι ένα νέο μικρομεσαίο 4* κατηγορίας ξενοδοχείο και θα επικεντρώνεται στην παροχή δωματίων με καθαρό και μοντέρνο χαρακτήρα που θα είναι ελκυστικό για τους διεθνείς επισκέπτες καθώς και τους επισκέπτες της περιοχής. Τα δωμάτια της εταιρείας θα διαθέτουν μοντέρνα έπιπλα, τεχνολογία αιχμής και μοντέρνα αξεσουάρ.

Το [Your Ionian Safe Place] θα ιδρυθεί από τον Ιωάννη Ζέρβα και τη Μυρτώ Φραγκάτου. Ενώ ο Ιωάννης Ζέρβας και η Μυρτώ Φραγκάτου δεν δραστηριοποιούνται στον ξενοδοχειακό κλάδο η ενασχόληση τους με τη Διοίκηση Επιχειρήσεων (Ιωάννης Ζ.) και το HR και την Ψυχολογία (Μυρτώ Φ.) σε συνδυασμό με την ευκαιρία που διέκριναν κατά την περίοδο των ετήσιων διακοπών τους τα τελευταία 10 έτη στην Κεφαλονιά τους ώθησε να ξεκινήσουν τη σύνταξη ενός business plan για το [Your Ionian Safe Place].

Συγκεκριμένα, κατά τη διάρκεια των ετήσιων διακοπών του στην Κεφαλονιά, ο Ιωάννης Ζέρβας και η Μυρτώ Φραγκάτου διέμειναν σε πληθώρα ξενοδοχείων και καταλυμάτων και δεν μπόρεσαν να βρουν ένα μεσαίου επιπέδου ξενοδοχείο στην περιοχή του Σκινέα που να εξυπηρετεί κυρίως ταξιδιώτες μέσης ηλικίας που αναζητούν άνεση, ησυχία και απλότητα υπηρεσιών. Παράλληλα, δεν υπάρχει στην ευρύτερη περιοχή της Κεφαλονιάς ένα ξενοδοχείο που να εστιάζει στην προσέλκυση στελεχών από επιχειρήσεις που αναζητούν χαλάρωση από τους έντονους ρυθμούς της καθημερινότητας με την παροχή ομαδικών ή ατομικών συνεδριών από εξειδικευμένους ψυχολόγους.

Μετά από αρκετές επισκέψεις, σύγκριση ιστορικών στοιχείων και συζητήσεις με τοπικούς φορείς έγινε σαφές ότι αναμένεται αύξηση των επισκεπτών τα επόμενα έτη, αναγνωρίζοντας έτσι μια ευκαιρία ότι ένα ξενοδοχείο που θα συνδυάζει τις πιο πάνω υπηρεσίες, θα απολάμβανε σημαντικής αποδοχής από το τουριστικό κοινό (επιχειρηματικό ή μη). Τα στοιχεία για τους επισκέπτες, καθώς και τα στοιχεία των ανταγωνιστικών επιχειρήσεων στην συγκεκριμένη τοποθεσία είναι τόσο ευνοϊκά για την επιτυχία αυτής της ξενοδοχειακής ιδέας που είναι σχεδόν σίγουροι για την επιτυχία του.

Ιστορικό

Η [Your Ionian Safe Place] πρόκειται να ιδρυθεί αμέσως μετά την έγκριση του business plan και της σχετικής χρηματοδότησης. Κύριος στόχος η επένδυση να ενταχθεί σε κάποια επιδοτούμενο πρόγραμμα για την ίδρυση νέας ξενοδοχειακής μονάδας.

Μέχρι στιγμής έχουν επιτευχθεί τα ακόλουθα:

- Σύνταξη και κατάθεση business plan σε μια Τράπεζα και 2 venture capitals
- Εύρεση και αγορά τοποθεσίας έκτασης 16.000 τμ.
- Ανάπτυξη επωνυμίας, λογότυπου και του ιστότοπου της εταιρείας (www.lifebalance.gr)
- Προχωρημένες συζητήσεις με 2 αρχιτεκτονικές εταιρείες για την δημιουργία σχεδιαγράμματος του ξενοδοχείου
- Λήψη προσφορών από κατασκευαστικά συνεργεία και εταιρείες ηλεκτρολογίας
- Έρευνα αγοράς για την προσέγγιση στελεχών με εμπειρία στον ξενοδοχειακό κλάδο

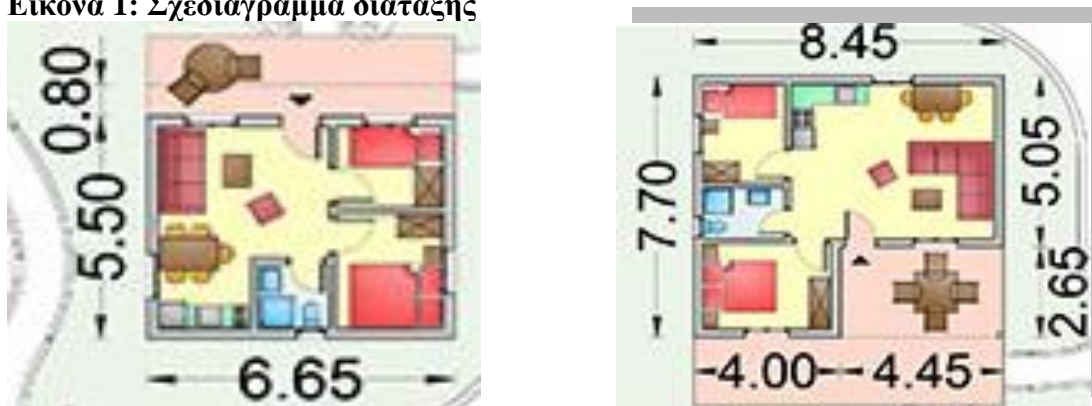
Υπηρεσίες

Πιο κάτω αναλύονται οι παρεχόμενες υπηρεσίες του [Your Ionian Safe Place]

1. 20 καταλύματα με την ιδιωτική τους πισίνα
2. 5 (VIP) καταλύματα με την ιδιωτική τους πισίνα
3. Αίθουσα συνεδρίων

Απλά καταλύματα

Εικόνα 1: Σχεδιάγραμμα διάταξης

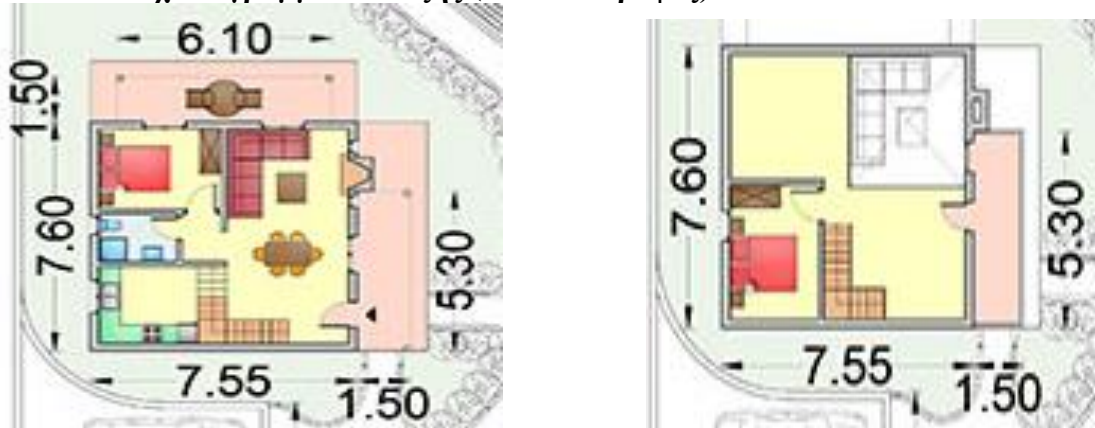


- Δύο μονά κρεβάτια ή 1 υπέρδιπλο κρεβάτι και 1 μονό κρεβάτι
- Χώρος εργασίας
- Μοντέρνο μπάνιο με προϊόντα μπάνιου
- Πλήρως εξοπλισμένη μικρή κουζίνα με φούρνο, ψυγείο, κατασρόλες, ταψιά κ.λπ.
- Καθημερινός καθαρισμός
- Προϊόντα περιποίησης
- Δωρεάν καφές, τσάι και σοκολάτα
- Συνδρομητική Τηλεόραση
- Ασύρματο δίκτυο
- Ιδιωτική πισίνα

¹ <https://www.kofinas.gr/houses>

VIP Καταλύματα

Εικόνα 2: Σχεδιάγραμμα διάταξης (1^{ος} & 2^{ος} όροφος)



2

- Δύο υπέρδιπλα κρεβάτια ή ένα υπέρδιπλο και 2 μονά κρεβάτια
- Χώρος καθιστικού με χώρο εργασίας, καναπέ και τηλεόραση
- 1 πολυτελές μπάνιο με τζακούζι και ντους
- Καθημερινός καθαρισμός
- Προϊόντα περιποίησης
- Καφές, τσάι και σοκολάτα
- Πλήρως εξοπλισμένη μικρή κουζίνα με φούρνο, φούρνο μικροκυμάτων, ψυγείο, κατσαρόλες, ταψιά κ.λπ.
- Τραπεζαρία με τραπέζι φαγητού
- Τηλεόραση επίπεδης οθόνης
- Συνδρομητική Τηλεόραση
- Ασύρματο δίκτυο
- Δωρεάν μπουρνούζι, παντόφλες και προϊόντα μπάνιου
- Ιδιωτική πισίνα

² <https://www.kofinas.gr/houses>

Αίθουσα Συνεδριάσεων

Εικόνα 3: Αίθουσα συνεδριάσεων



- Άνετα καθίσματα για 15 άτομα με τραπέζι συνεδριάσεων
- Τηλέφωνα με δυνατότητα τηλεδιάσκεψης
- Ασύρματο internet
- Ανυψωμένη μεγάλη οθόνη LCD συμβατή με σύνδεση DVD, VHS, Projector και υπολογιστή
- Διανομέας νερού
- Μεγάλα παράθυρα με αυτόματα σκίαστρα

Σχεδιασμός Ξενοδοχειακής Μονάδας

Το [Your Ionian Safe Place] θα αποτελείται από 2 συγκροτήματα μονοκατοικιών, χώρων αναψυχής και βοηθητικών χώρων σε μια έκταση 16.000 τετραγωνικών μέτρων με βασικά στοιχεία που θα περιλαμβάνουν τα ακόλουθα:

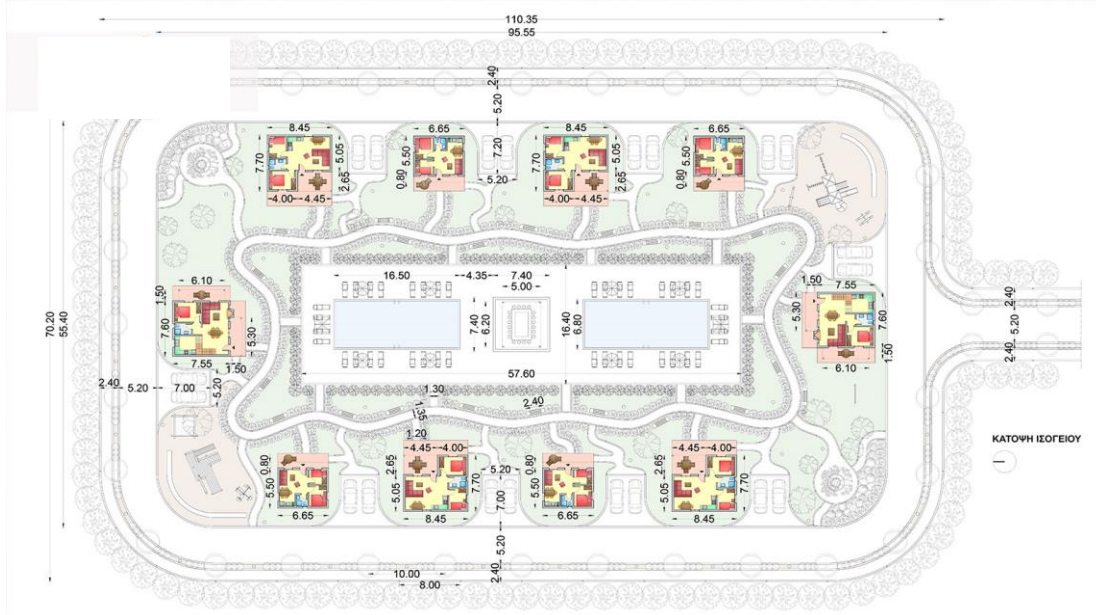
1. 10 καταλύματα των 40τμ με ιδιωτική πισίνα διαστάσεων 2μ X 8μ
2. 10 καταλύματα των 55τμ με ιδιωτική πισίνα διαστάσεων 4μ X 4μ
3. 5 (VIP Δωμάτια) καταλύματα των 110τμ με την πισίνα τους διαστάσεων 3μ X 10μ

³ <https://rieke.com/products/conference-rooms-1/>

4. 1 κεντρική πισίνα 120τμ
5. 1 pool bar 35τμ
6. 1 Αίθουσα συνεδρίων 100τμ
7. 1 παιδική χαρά 150τμ
8. 1 γήπεδο μπάσκετ 300τμ
9. 20 θέσεις Parking 200τμ

Ακολουθεί ένα αρχικό σχέδιο του ξενοδοχείου:

Εικόνα 4: Σχεδιάγραμμα Μονάδας



Η τοποθεσία του ξενοδοχείου θα έχει 20 διπλά αποκλειστικά σημεία στάθμευσης, τα οποία θα αρκούν ακόμη και σε μέρες αιχμής της ταξιδιωτικής περιόδου, καθώς οι επισκέπτες συχνά δεν θα έχουν αυτοκίνητα μαζί τους.

Το [Your Ionian Safe Place] σκοπεύει να είναι ανοιχτό 7 ημέρες την εβδομάδα, 24 ώρες την ημέρα, για να φροντίσει για όλες τις ερωτήσεις των επισκεπτών και τα ζητήματα που ενδέχεται να προκύψουν. Όπως υπαγορεύει η ζήτηση, ενδέχεται να επεκτείνουμε ή να μειώσουμε τις υπηρεσίες και τις ώρες μας.

⁴ Πηγή: <https://www.kofinas.gr/houses>

III. ΑΝΑΛΥΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑΣ

Πριν προχωρήσουμε στην ανάλυση της αγοράς στην οποία θα δραστηριοποιηθεί το ξενοδοχείο θα κάνουμε μια αναφορά στη βιομηχανία του τουρισμού στην Ελλάδα. Ο ελληνικός τουρισμός, παραμένει ο εν ενεργεία τομέας επιχειρηματικότητας στην Ελλάδα, που μπορεί άμεσα να δώσει απτά αποτελέσματα για την ανάταξη της ελληνικής οικονομίας

Στατιστικές και Τάσεις της Βιομηχανίας στην Ελλάδα

Ο τουρισμός, μαζί με τις εξαγωγές αγαθών, αναμένεται να είναι οι βασικοί τομείς που θα συμβάλουν στην ανάκαμψη και ανάπτυξη της ελληνικής οικονομίας στα επόμενα χρόνια, με συμβολή στην προσέλκυση επενδύσεων, στην ανάκαμψη και των άλλων κλάδων της οικονομίας και στην αύξηση της απασχόλησης. Ο τουρισμός ήδη συμβάλλει αποφασιστικά προς την κατεύθυνση αυτή αφού σημείωσε εντυπωσιακή ανάκαμψη το 2013, ένα χρόνο νωρίτερα από την συνολική οικονομία, και συνέβαλε αποφασιστικά στη διακοπή της κατακόρυφης πτωτικής πορείας της ελληνικής οικονομίας στην περίοδο 2008-2013. Στη συνέχεια σημείωσε εντυπωσιακές επιδόσεις το 2014 και το 2015 (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Αρνητικός παράγων στην ανάπτυξη του τουρισμού και της οικονομίας γενικότερα παραμένει η υπέρμετρη φορολογική επιβάρυνση τόσο από τους έμμεσους όσο και από τους άμεσους φόρους. Τα σημαντικά κέρδη ανταγωνιστικότητας για τον ελληνικό τουρισμό που προκύπτουν από τη εσωτερική υποτίμηση αντισταθμίζονται σε σημαντικό βαθμό από την υπέρμετρη φορολογική επιβάρυνση (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Σύμφωνα με υπολογισμούς του SETE Intelligence, οι πρόσθετες φορολογικές επιβαρύνσεις του τελευταίου 12μηνου έχουν επιφέρει απώλεια ανταγωνιστικότητας του ελληνικού τουριστικού προϊόντος μεγαλύτερη του 10%, εξανεμίζοντας ουσιαστικά το 50% της ανάκτησης της ανταγωνιστικότητας της χώρας, που επιτεύχθηκε από την αρχή εφαρμογής των μνημονίων με την πολύ επίπονη κοινωνικά και οικονομικά εσωτερική υποτίμηση (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Οι προοπτικές του ελληνικού τουρισμού

Η ικανοποίηση των πελατών από την παροχή υπηρεσιών στα ελληνικά ξενοδοχεία είναι - διαχρονικά- σημαντικά υψηλότερη από την αντίστοιχη σε διεθνώς ανταγωνιστικούς προορισμούς (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Από την άλλη πλευρά ο ελληνικός τουρισμός αντιμετωπίζει σημαντικά προβλήματα ποιότητας στα περιφερειακά αεροδρόμια, στα λιμάνια, σε μεγάλο μέρος του οδικού δικτύου εκτός αυτοκινητοδρόμων καθώς και σε θέματα αρμοδιότητας ΟΤΑ (καθαριότητα, πράσινο κλπ.). Το προσφυγικό πρόβλημα θέτει επίσης πολύ υψηλό επίπεδο οργανωτικές και νομικές απαιτήσεις και δυσκολίες αποτελεσματικής

διαχείρισής του για τη χώρα και αν δεν αντιμετωπιστεί έγκαιρα και αποτελεσματικά θα μπορούσε να πλήξει και πάλι την τουριστική εικόνα της χώρας, ή ορισμένων περιοχών της, στο εξωτερικό και στο εσωτερικό. Ωστόσο, αυτές οι απαιτήσεις και δυσκολίες μπορεί και πρέπει να αντιμετωπιστούν έγκαιρα και αποτελεσματικά, ιδιαίτερα μετά Ευρωπαϊκή Συμφωνία με την Τουρκία και τον δραστικό περιορισμό των αφίξεων νέων προσφύγων. Οι προκλήσεις και τα προβλήματα σε αυτόν τον τομέα μπορεί πράγματι να αντιμετωπιστούν κατά τέτοιο τρόπο που να ελαχιστοποιούν κατά το δυνατό τις όποιες αρνητικές επιπτώσεις τους στον Τουρισμό. (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Η ιδιωτικοποίηση των περιφερειακών αεροδρομίων και η διαχείρισή τους από μεγάλη εξειδικευμένη εταιρεία παγκοσμίου εμβέλειας, και ιδιαίτερα, η έναρξη της διαδικασίας της αναγκαίας αναβάθμισης και ανάπτυξής τους από το τρέχον έτος, αναμένεται να δημιουργήσει μια εντελώς νέα κατάσταση στις αεροπορικές μεταφορές στη χώρα. Σημειώνεται ότι η ανάπτυξη των αεροπορικών μεταφορών στη χώρα έχει ήδη λάβει εντυπωσιακές διαστάσεις με την είσοδο των αεροπορικών εταιρειών χαμηλού κόστους και πολλών ξένων αεροπορικών εταιρειών σε πτήσεις εσωτερικού που προφανώς επωφελούνται από την αυξανόμενη ταξιδιωτική κίνηση προς και από την Ελλάδα αλλά και στο εσωτερικό της χώρας (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Η επιδιωκόμενη αύξηση των αφίξεων και των εσόδων από τον εισερχόμενο και από τον εσωτερικό τουρισμό στην Ελλάδα θα προσδιοριστεί κατά κύριο λόγο από τον εμπλουτισμό και την διαφοροποίηση του τουριστικού προϊόντος καθώς και τον ρυθμό αύξησης της προσφοράς διεθνώς ανταγωνιστικών τουριστικών υπηρεσιών στη χώρα και σε μικρότερο βαθμό από τη ζήτηση τουριστικών υπηρεσιών, που σε περιόδους θετικής ανάπτυξης των χωρών προέλευσης είναι σε μεγάλο βαθμό απεριόριστη για μικρές χώρες όπως η Ελλάδα. Ειδικότερα, η ζήτηση για τουριστικές υπηρεσίες στη χώρα προσδιορίζεται κυρίως από την επιχειρηματική λειτουργία των επιχειρήσεων προσφοράς τουριστικών υπηρεσιών στην Ελλάδα γενικά και σε κάθε επί μέρους τουριστική περιοχή στη χώρα ειδικότερα (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Πίνακας 2: Αφίξεις, διανυκτερεύσεις και έσοδα από εισερχόμενο τουρισμό

Χώρες	Αφίξεις	Διανυκτ/εις	Μέση διάρκεια	Έσοδα (χιλ. €)	Έσοδα ταξιδιώτη (€)	Έσοδα/Διανυκτ/ση (€)
Στοιχεία 2015	26.114.200	188.012.000	7,2	14.125.800	541	75
Στόχος 2021	34.800.000	250.000.000	7,2	19.600.000	563	78

5

Ο Τουρισμός είναι κλάδος που προσφέρει διεθνώς εμπορεύσιμες υπηρεσίες και είναι πλήρως εκτεθειμένος στον διεθνή ανταγωνισμό. Η διεθνής ανταγωνιστικότητα του ελληνικού τουρισμού στηρίζεται πρωτίστως στα αναμφισβήτητα συγκριτικά πλεονεκτήματα της χώρας σε αυτόν τον Τομέα. Ο τουρισμός μπορεί να θεωρείται ως δεσπόζων τομέας στην Ελληνική οικονομία. Η αυτοδύναμη ανάπτυξή του μπορεί να έχει σημαντικές θετικές επιπτώσεις στην ανάπτυξη των άλλων κλάδων παραγωγής και ιδιαίτερα εκείνων που είναι επίσης εκτεθειμένοι στο διεθνή ανταγωνισμό. Από την άλλη πλευρά, η διεθνής ανταγωνιστικότητα του τουρισμού επιβαρυνόταν έως το 2009 από την

⁵ Πηγή: Τράπεζα της Ελλάδος, Τουριστικό Ισοζύγιο (Απρίλιος 2016) – εκτιμήσεις SETE Intelligence

οικονομική πολιτική της χώρας, η οποία με το συνεχές φούσκωμα της εγχώριας ζήτησης - με ανεξέλεγκτο δανεισμό από το εξωτερικό ευνοούσε την δραστηριότητα σε τομείς που παράγουν μη εμπορεύσιμα (διεθνώς) προϊόντα (αγαθά και υπηρεσίες) (ΙΝΣΕΤΕ, 2016).

Στον πιο κάτω πίνακα παρουσιάζονται για το έτος 2019, μερικά στοιχεία που αναδεικνύουν τη σημαντικότητα του ελληνικού τουρισμού.

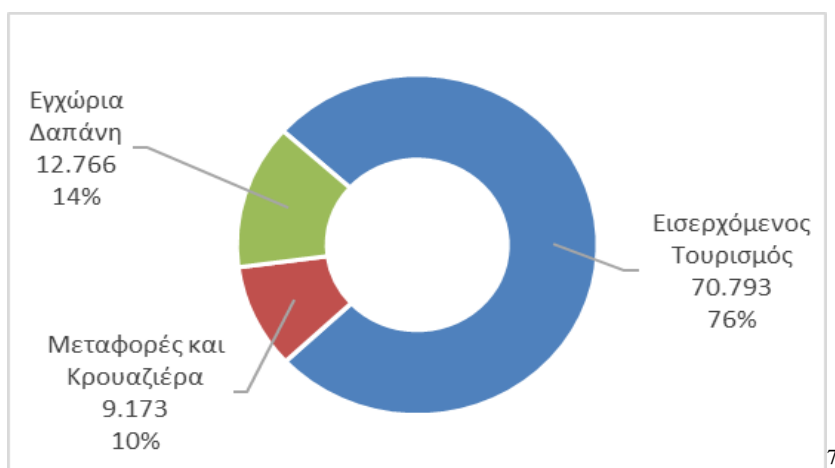
Πίνακας 3: Βασικά μεγέθη του Ελληνικού Τουρισμού 2019

Συνολική συμμετοχή στο ΑΕΠ	20,8% [IWTTC]
Συνολική συμμετοχή στην απασχόληση	21,7% της συνολικής απασχόλησης [WTTC]
Συνολική Απασχόληση	946.200 [WTTC]
Έσοδα από εισερχόμενο τουρισμό	17,7 δις. € (δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από κρουαζιέρα) [ΤτΕ]
Αφίξεις μη κατοίκων	31,3 εκατ. (δεν περιλαμβάνονται οι αφίξεις από κρουαζιέρα)
Μέση κατά κεφαλή δαπάνη	564 € (δεν περιλαμβάνονται τα ποσά κρουαζιέρας)
Εποχικότητα	56% των αφίξεων αλλοδαπών πραγματοποιείται Ιούλιο - Αύγουστο - Σεπτέμβριο
Συγκέντρωση Προσφοράς	70% των ξενοδοχειακών κλινών συγκεντρώνονται σε 4 περιοχές της Ελλάδας [ΞΕΕ]
Ξενοδοχειακή Υποδομή	10.121 ξενοδοχεία / 798.650 κλίνες [ΞΕΕ]
Top 5 αεροδρόμια (σε αφίξεις αλλοδαπών)	Αθήνα (8.810.593), Ηράκλειο (3.256.490), Ρόδος (2.365.520), Θεσσαλονίκη (2.307.587), Κέρκυρα (1.463.288) [ΔΑΑ, Fraport Greece & ΥΠΑ.]

Πίνακας 4: Συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ

	2014	2015	2016	2017	2018
Εισερχόμενος Τουρισμός	13.393	14.126	13.207	14.203	15.864
Μεταφορές και Κρουαζιέρα	1.519	1.559	1.627	2.144	2.324
Εγχώρια Δαπάνη	1.967	1.879	2.854	2.692	3.374
Άμεση Συμβολή Τουρισμού στο ΑΕΠ	16.879	17.564	17.688	19.039	21.562
Ως ποσοστό του ΑΕΠ	9,50%	10,00%	10,00%	10,60%	11,70%
Συνολική Συμβολή Τουρισμού στο ΑΕΠ (*)	44.730	46.545	46.872	50.452	57.140
Ως ποσοστό του ΑΕΠ	25,10%	26,40%	26,60%	28,00%	30,90%
Συνολική Συμβολή Τουρισμού στο ΑΕΠ (*)	177.941	176.312	176.488	180.218	184.714

(*) Βασίζεται στον πολλαπλασιαστή του ΚΕΠΕ

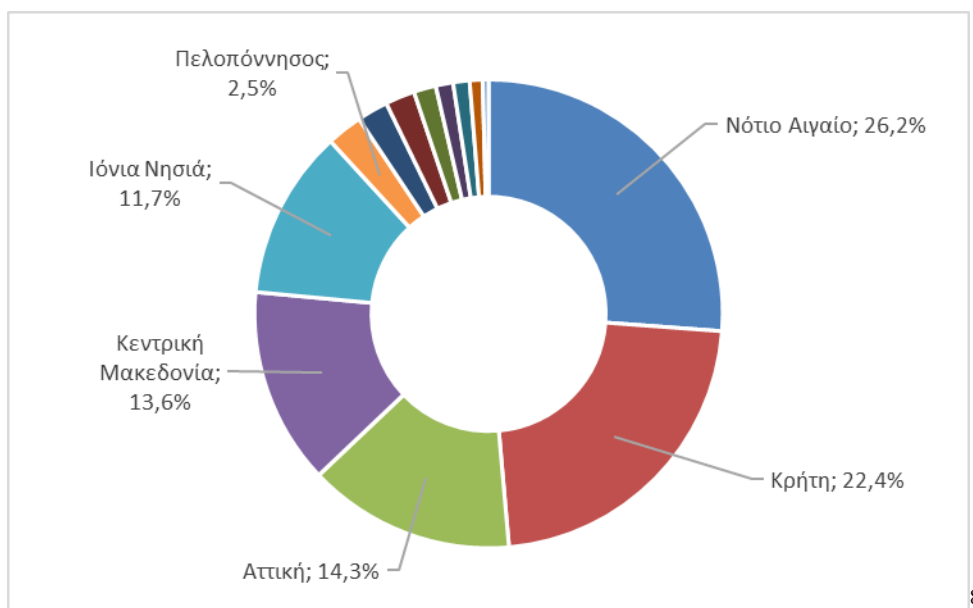


⁶ Πηγή: ΣΕΤΕ (<https://sete.gr/el/stratigiki-gia-ton-tourismo/vasika-megethi-tou-ellinikoy-tourismoy/>)

⁷ Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδας, ΕΛΣΤΑΤ, CLIA, ΙΝΣΕΤΕ (<https://insete.gr>)

Πίνακας 5: Κατανομή Εσόδων από τον τουρισμό στις Περιφέρειες

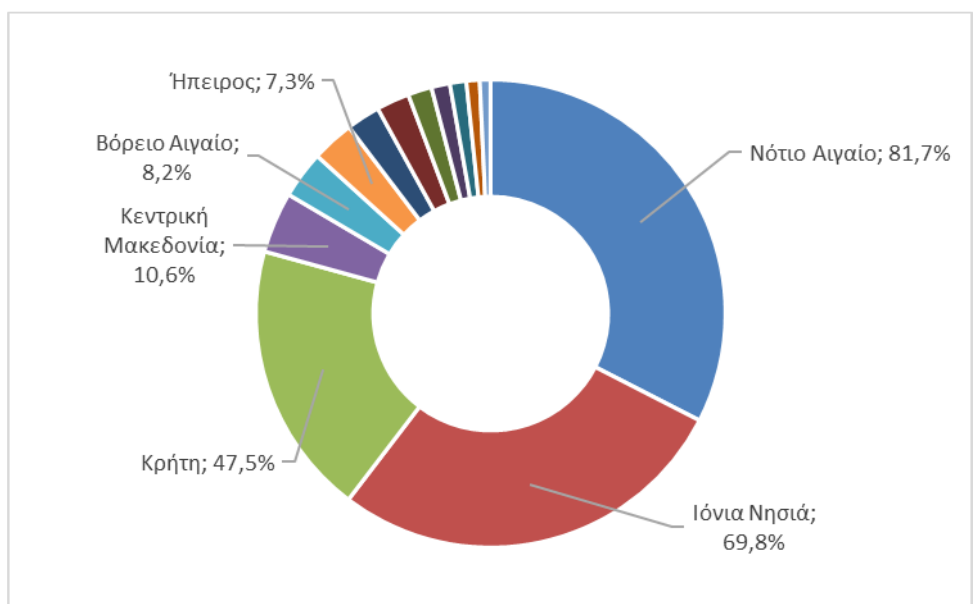
Περιφέρεια	2016	2017	2018
Νότιο Αιγαίο	24,6%	25,7%	28,2%
Κρήτη	24,3%	23,0%	20,0%
Αττική	13,6%	14,7%	14,6%
Κεντρική Μακεδονία	13,2%	13,0%	14,5%
Ιόνια Νησιά	11,8%	12,5%	10,8%
Πελοπόννησος	2,5%	2,2%	2,7%
Αν. Μακ/νία & Θράκη	2,3%	2,0%	2,1%
Θεσσαλία	2,4%	2,0%	1,7%
Δυτική Ελλάδα	1,7%	1,5%	1,4%
Ήπειρος	1,1%	1,1%	1,4%
Στερεά Ελλάδα	1,0%	1,2%	1,2%
Βόρειο Αιγαίο	0,9%	0,8%	1,0%
Δυτική Μακεδονία	0,5%	0,3%	0,4%



⁸ Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδας, ΕΛΣΤΑΤ, CLIA, ΙΝΣΕΤΕ (<https://insete.gr>)

Πίνακας 6: Άμεση συμβολή στο ΑΕΠ Περιφέρειας

Περιφέρεια	2016	2017	2018
Νότιο Αιγαίο	67,7%	80,2%	97,1%
Ιόνια Νησιά	63,5%	74,6%	71,2%
Κρήτη	46,2%	49,0%	47,2%
Κεντρική Μακεδονία	9,3%	10,0%	12,4%
Βόρειο Αιγαίο	6,9%	8,9%	8,8%
Ήπειρος	7,4%	7,2%	7,4%
Πελοπόννησος	5,5%	5,1%	6,9%
Αν. Μακ/νία & Θράκη	5,6%	5,4%	6,1%
Θεσσαλία	4,4%	4,1%	3,9%
Αττική	2,7%	3,3%	3,6%
Δυτική Ελλάδα	2,4%	2,6%	3,5%
Στερεά Ελλάδα	2,0%	1,8%	3,1%
Δυτική Μακεδονία	2,1%	1,5%	2,0%



⁹ Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδας, ΕΛΣΤΑΤ, CLIA, ΙΝΣΕΤΕ (<https://insete.gr>)

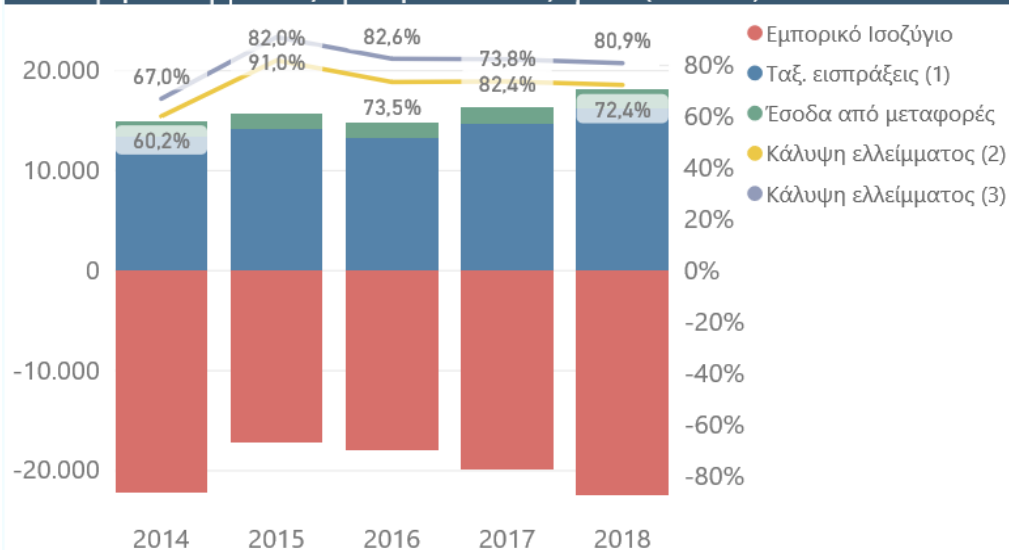
Πίνακας 7: Κάλυψη Ελλείματος Εμπορικού Ισοζυγίου**Κάλυψη ελλείμματος Εμπορικού Ισοζυγίου (εκατ. €)**

Έτος	Εμπορικό Ισοζύγιο	Ταξ. εισπράξεις (1)	Έσοδα από μεταφορές	Κάλυψη ελλείμματος (2)	Κάλυψη ελλείμματος (3)
2014	-22.252	13.393	1.519	60,2%	67,0%
2015	-17.231	14.126	1.559	82,0%	91,0%
2016	-17.960	13.207	1.627	73,5%	82,6%
2017	-19.834	14.630	1.716	73,8%	82,4%
2018	-22.489	16.280	1.908	72,4%	80,9%

(1) Περιλ. εσόδων κρουαζιέρας

(2) Από τις ταξιδιωτικές εισπράξεις

(3) Από τις ταξιδιωτικές εισπράξεις και τα έσοδα από αερομεταφορές και θαλάσσιες μεταφορές

Κάλυψη ελλείμματος Εμπορικού Ισοζυγίου (εκατ. €)

10

¹⁰ Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδας, ΕΛΣΤΑΤ, CLIA, ΙΝΣΕΤΕ (<https://insete.gr>)

Πίνακας 8: Ταξιδιωτικές εισπράξεις-συνεισφορά στο σύνολο των Εξαγωγών

Ταξιδιωτικές εισπράξεις: συνεισφορά στο σύνολο των Εξαγωγών (εκατ. €)

Έτος	Ταξ. εισπράξεις (1)	Έσοδα μεταφορών	Εξαγωγές (2)	Ποσοστό A (3)	Ποσοστό B (4)
2014	13.393	1.519	17.112	78,3%	87,1%
2015	14.126	1.559	17.898	78,9%	87,6%
2016	13.207	1.627	18.331	72,0%	80,9%
2017	14.630	1.716	20.051	73,0%	81,5%
2018	16.280	1.908	22.225	73,3%	81,8%

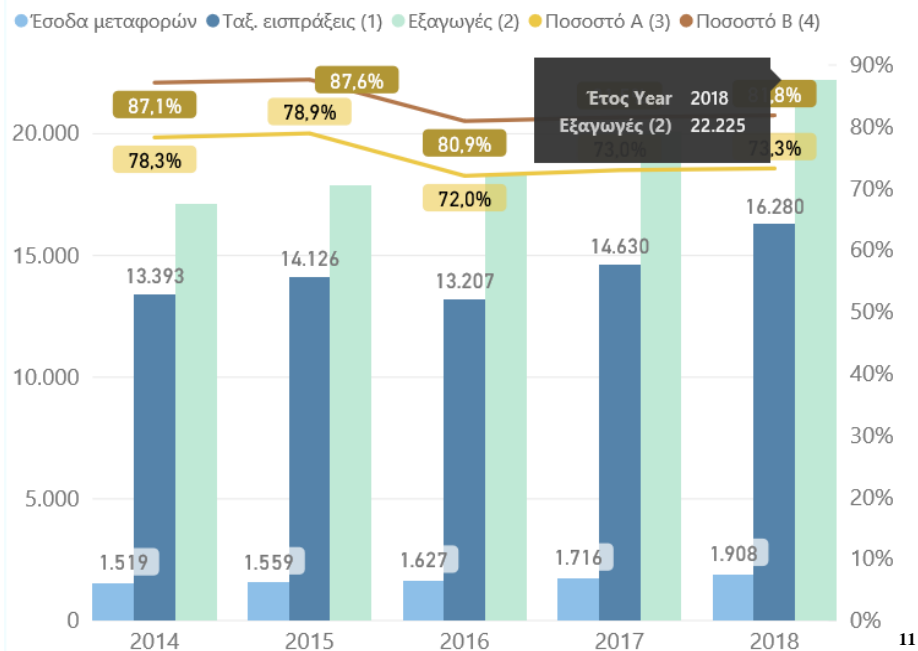
(1) Περιλ. κρουαζιέρας

(2) Πλην πλοίων και καυσίμων

(3) Ποσοστό ταξιδιωτικών εισπράξεων επί του συνόλου των Εξαγωγών (πλην πλοίων και καυσίμων)

4) Ως άνω, περιλαμβανομένων των εισπράξεων από αερομεταφορές και θαλάσσιες μεταφορές

Ταξιδιωτικές εισπράξεις - συνεισφορά στο σύνολο των Εξαγωγών (εκατ. €)



¹¹ Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδας, ΕΛΣΤΑΤ, CLIA, ΙΝΣΕΤΕ (<https://insete.gr>)

Οι αφίξεις σε τουριστικά καταλύματα για το 2018 ανήλθαν σε 28,7 εκ αυξημένες κατά +5,5% σε σχέση με το 2017 σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΣΑ. Το πλήθος των αλλοδαπών επισκεπτών ανήλθαν σε 20,9εκ, ενώ αντίστοιχα των ημεδαπών σε 7,8εκ.

Εικόνα 5: Αφίξεις σε τουριστικά καταλύματα - 2018



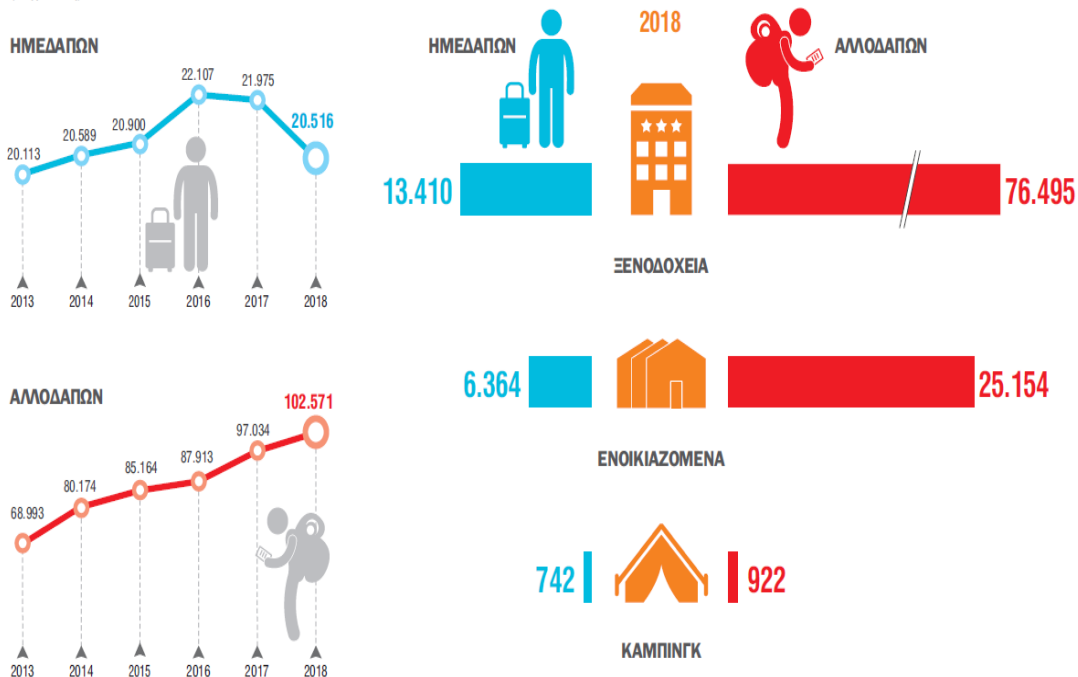
12

Οι διανυκτερεύσεις σε τουριστικά καταλύματα ενώ παρουσιάζουν μια διαχρονική και έντονα αυξητική τάση στους αλλοδαπούς επισκέπτες, φαίνεται να μην είναι ίδια στους ημεδαπούς επισκέπτες, όπως φαίνεται και από τα πιο κάτω διαγράμματα. Επιπλέον φαίνεται ότι η επιλογή τόσο των αλλοδαπών όσο και των ημεδαπών τουριστών αναφορικά με τις διανυκτερεύσεις είναι τα ξενοδοχεία.

Εικόνα 6: Διανυκτερεύσεις σε τουριστικά καταλύματα 2018

Διανυκτερεύσεις σε τουριστικά καταλύματα

(σε χιλιάδες)

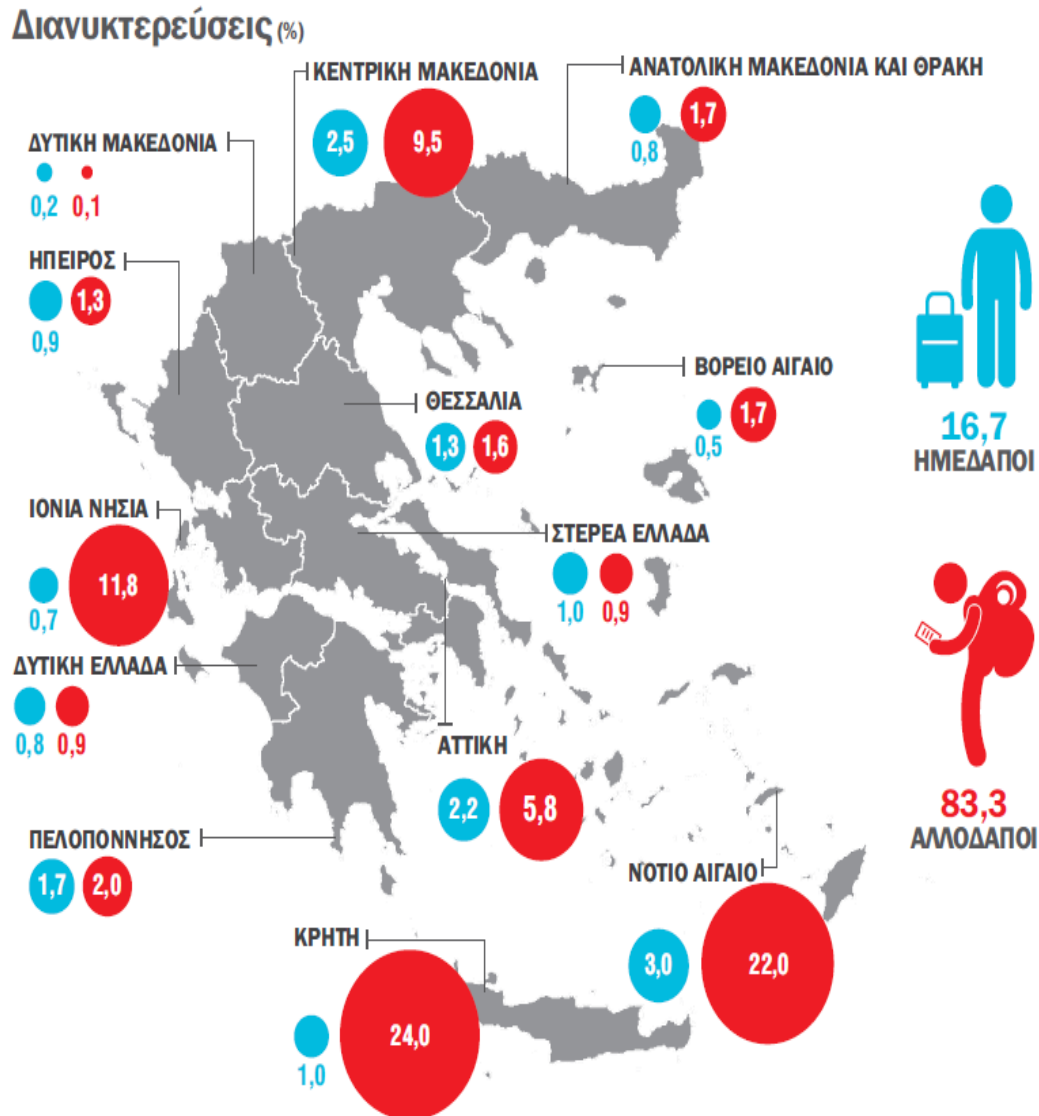


13

¹² Πηγή: ΕΣΑ (https://www.statistics.gr/documents/20181/16786229/TOURISMOS_2019.pdf)

Οι διανυκτερεύσεις των αλλοδαπών ανά γεωγραφικό διαμέρισμα (83,3%) επικεντρώθηκαν κυρίως στην Κρήτη (24%), το Νότιο Αιγαίο (22%) και τα Ιόνια Νησιά (11,8%). Αντίστοιχα για τους ημεδαπούς επισκέπτες τα μεγαλύτερα ποσοστά παρατηρούνται στις περιοχές του Νοτίου Αιγαίου, Κεντρική Μακεδονία και Αττική.

Εικόνα 7: Διανυκτερεύσεις ανά γεωγραφικό διαμέρισμα 2018



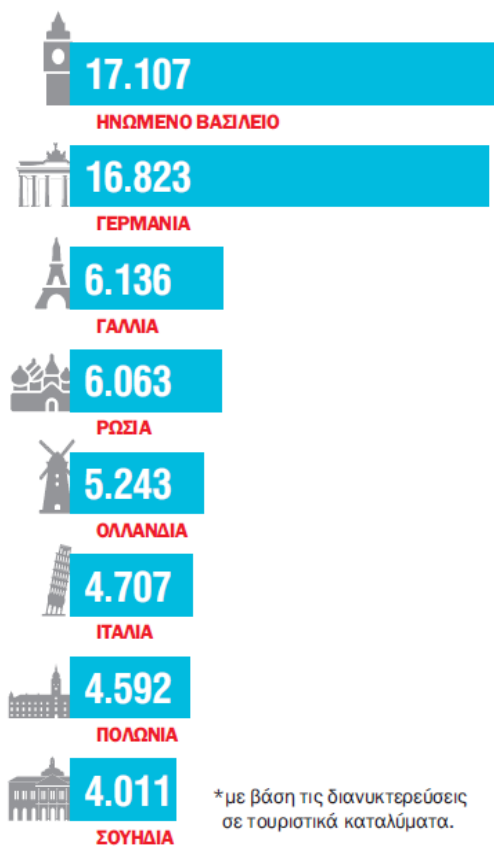
14

¹³ Πηγή: ΕΣΑ (https://www.statistics.gr/documents/20181/16786229/TOURISMOS_2019.pdf)

¹⁴ Πηγή: ΕΣΑ (https://www.statistics.gr/documents/20181/16786229/TOURISMOS_2019.pdf)

Εικόνα 8: Κύριες αγορές εισερχόμενου τουρισμού

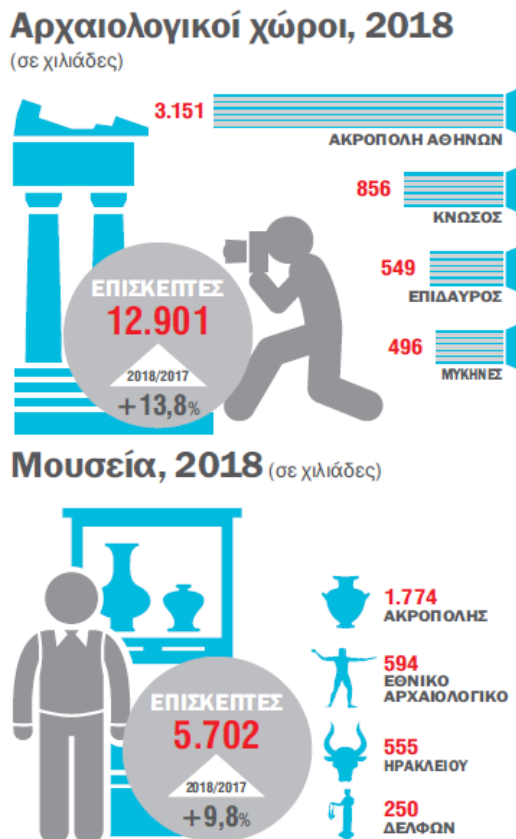
Κύριες αγορές εισερχόμενου τουρισμού* (σε χιλιάδες)



* με βάση τις διανυκτερεύσεις σε τουριστικά καταλύματα.

Οι μεγαλύτερες αγορές του εισερχόμενου τουρισμού εντοπίζονται κυρίως στην Ευρώπη με το Ηνωμένο Βασίλειο, τη Γερμανία και τη Γαλλία να κατέχουν τις πρώτες θέσεις. Με δεδομένο πλέον το BREXIT, οι αφίξεις και τα έσοδα έχουν ήδη επηρεαστεί αρνητικά, λόγω της παρατηρούμενης αβεβαιότητας και διολίσθησης της λίρας. Σχεδόν 50% / 30% των Βρετανών που κάνουν διακοπές Ήλιος και Θάλασσα τις προγραμματίζουν το τελευταίο δίμηνο / μήνα, ενώ αναμένεται να επηρεαστούν αρνητικά και οι κρατήσεις και για άλλες μορφές -μη εποχικών- ταξιδιών αναψυχής, όπως ο τουρισμός πόλεων και ο πολιτιστικός τουρισμός, αλλά και η αγορά συνεδρίων, εταιρικών συναντήσεων και ταξιδιών κινήτρων. Η σημασία της Βρετανικής αγοράς είναι καίρια για τον ελληνικό τουρισμό δεδομένου του μεγάλου μεγέθους της (2,4 εκ. επισκέπτες / € 2 δισ. το 2015) αλλά και του υψηλού ρυθμού ανάπτυξης που παρουσίαζε το 2016 σύμφωνα με τα στοιχεία κρατήσεων που είναι στη διάθεσή μας (INΣΕΤΕ, 2016).

Εικόνα 9: Επισκεψιμότητα σε αρχαιολογικούς χώρους & μουσεία 2018



Οι αρχαιολογικοί χώροι με την μεγαλύτερη επισκεψιμότητα είναι η Ακρόπολη, η Κνωσός, η Επίδαυρος καθώς και οι Μυκήνες. Αντίστοιχα τα μουσεία με τη με την μεγαλύτερη επισκεψιμότητα ήταν της Ακρόπολης, το Εθνικό Αρχαιολογικό του Ηρακλείου και των Δελφών.

¹⁵ Πηγή: ΕΣΑ (https://www.statistics.gr/documents/20181/16786229/TOURISMOS_2019.pdf)

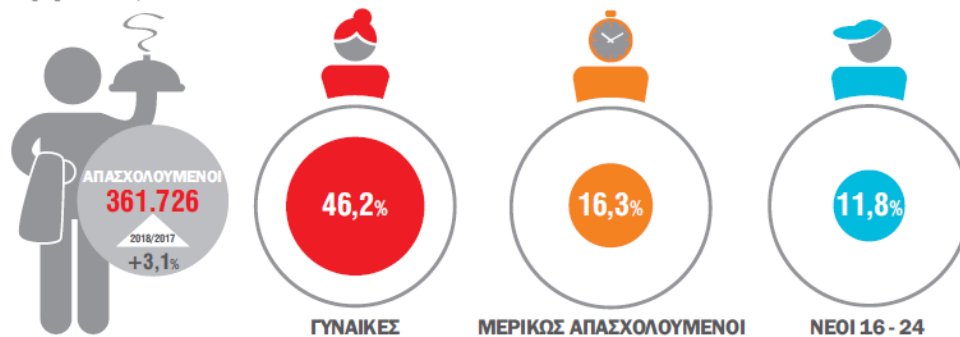
Σημαντική είναι και η συνεισφορά του τουρισμού και στο δείκτη του κύκλου εργασιών τόσο στα καταλύματα όσο και την εστίαση, καθώς και την εργασία.

Εικόνα 10: Δείκτης κύκλου εργασιών υπηρεσιών και εργασία 2018

Δείκτης κύκλου εργασιών υπηρεσιών



Εργασία, 2018 (υπηρεσίες καταλύματος και εστίασης)

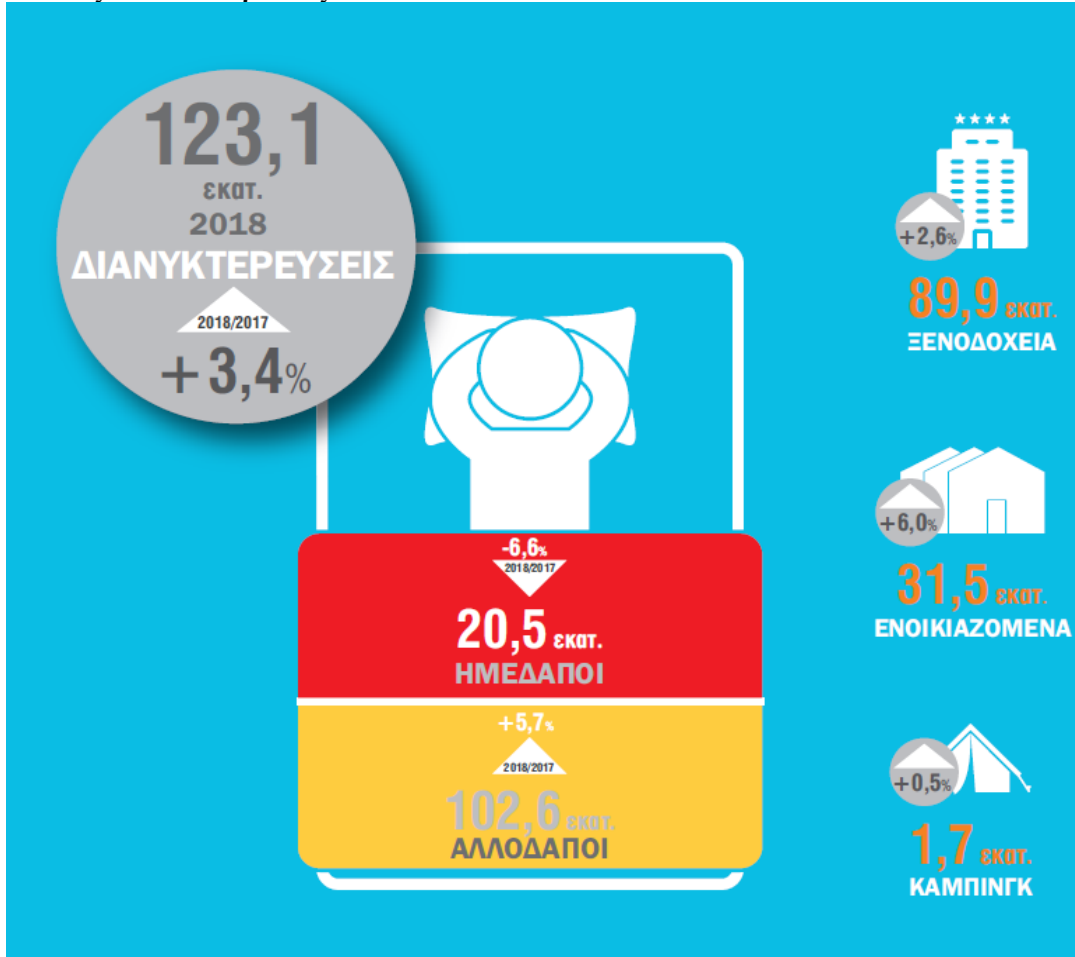


16

¹⁶ Πηγή: ΕΣΑ (https://www.statistics.gr/documents/20181/16786229/TOURISMOS_2019.pdf)

Οι διανυκτερεύσεις για το 2018 ανήλθαν σε 123,1 εκ. αυξημένες κατά +3,4% σε σχέση με το 2017. Όπως αναμενόταν οι αλλοδαποί καταλαμβάνουν την πρώτη θέση με 102,6εκ διανυκτερεύσεις, κυρίως σε ξενοδοχειακές μονάδες.

Πίνακας 9: Διανυκτερεύσεις 2018



17

¹⁷ Πηγή: ΕΣΑ (https://www.statistics.gr/documents/20181/16786229/TOURISMOS_2019.pdf)

Στον πιο κάτω πίνακα παρουσιάζονται τα στοιχεία για την άμεση και έμμεση συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ της χώρας. Όπως φαίνεται στον πίνακα 10, με βάση τον κατάλληλο πολλαπλασιαστή, η συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ της χώρας αναμένεται να διαμορφωθεί σε επίπεδα άνω του 23% το 2021, παρά την αναμενόμενη έως τότε ανάκαμψη και της βιομηχανικής και γεωργικής παραγωγής, αλλά και του τομέα των κατασκευών.

Ο πολλαπλασιαστής που προσδιορίζει τη συνολική (άμεση και έμμεση) επίπτωση του Τουρισμού στο ΑΕΠ της χώρας έχει εκτιμηθεί στο 2,2 από το IOBE και στο 2,65 από το ΚΕΠΕ¹⁸. Ο πολλαπλασιαστής αυτός διαμορφώνεται τα τελευταία χρόνια σε σχετικά υψηλά επίπεδα εξαιτίας και του γεγονότος ότι η πρόσθετη ζήτηση που δημιουργεί η ανάπτυξη του εξωτερικού

Πίνακας 10: Άμεση και έμμεση συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ της χώρας

Κατηγορία Δαπάνης	2013 € Εκατ.	2014 € Εκατ.	2015 € Εκατ.	2021 € Εκατ.
Δαπάνη Εισερχόμενων Τουριστών	11,707.0	13,005.1	13,679.2	18,500.0
Δαπάνη Τουριστών Κρουαζιέρας	445.2	388.0	446.6	650.0
Δαπάνη Εταιρειών Κρουαζιέρας	216.0	191.0	210.0	350.0
Αερομεταφορές	1,077.0	1,177.0	1,250.0	2,100.0
Θαλάσσιες μεταφορές	148.0	151.0	145.0	350.0
Εγχώριος τουρισμός: Καταλύματα - Εστίαση	1,195.0	1,315.0	1,312.0	2,500.0
Επενδύσεις	200.0	200.0	200.0	1,000.0
Συνολική Εγχώρια δαπάνη	14,988.2	16,427.1	17,242.8	25,450.0
ΑΕΠ Τρέχουσες Τιμές	180,389.0	177,559.4	176,022.7	207,490.0
Άμεση % Συμβολή	8.3%	9.3%	9.8%	12.3%
Πολλαπλασιαστής 2,2	2.2	2.2	2.2	1.9
Πολλαπλασιαστής 2,65	2.7	2.7	2.7	2.0
Συνολική Επίπτωση (με πολλαπλασιαστή 2,2)	32,974	36,140	37,934	48,355
Συνολική Επίπτωση (με πολλαπλασιαστή 2,65)	39,719	43,532	45,693	50,900
Συνολική % Συμβολή στο ΑΕΠ (Πολ.: 2,2)	18.3%	20.4%	21.6%	23.3%
Συνολική % Συμβολή στο ΑΕΠ (Πολ.: 2,65)	22.0%	24.5%	26.0%	24.5%

19

¹⁸ Πηγή: Άρης Ίκκος (Ιούλιος 2015) «Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία το 2014»

¹⁹ Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ, Τράπεζα της Ελλάδος και Εκτιμήσεις ΙΝΣΕΤΕ

Στατιστικές και Τάσεις της Βιομηχανίας στην Περιφέρεια και την Κεφαλονιά

Ιστορία του νομού (Wikipedia, 2020)

Η Κεφαλονιά, ή αλλιώς Κεφαλληνία, είναι νησί του Ιονίου πελάγους κι ανήκει στα Επτάνησα. Είναι το έκτο μεγαλύτερο σε έκταση νησί στην Ελλάδα μετά την Κρήτη, την Εύβοια, τη Λέσβο, τη Ρόδο και τη Χίο.

Είναι το μεγαλύτερο και πιο ορεινό νησί των Επτανήσων και το τρίτο σε πληθυσμό μετά την Κέρκυρα και τη Ζάκυνθο. Βρίσκεται απέναντι από την είσοδο του Πατραϊκού Κόλπου, βόρεια της Ζακύνθου, νότια της Λευκάδας και δυτικά της Ιθάκης.

Το νησί έχει έκταση περίπου 773 τ.χλμ. και σε αυτό κατοικούν περίπου 35.801 κάτοικοι. Μεγάλο μέρος της έκτασης του καταλαμβάνει η οροσειρά Αίνος χαρακτηρισμένη ως Εθνικός δρυμός²⁰ με σημαντικότερες κορυφές τις Μέγας Σωρός (1.628 μ.), Αγία Δυνατή (1.131 μ.), Ευμορφία (1.043 μ.) και Κόκκινη Ράχη (1.078 μ.) Ο Αίνος είναι από τα όρη με τις πλέον έκτακτες καιρικές συνθήκες, δεχόμενο πρώτο στην Ελλάδα τα χαμηλά βαρομετρικά που έρχονται από Δυσμάς. Είναι διάσημος για την μοναδική στον Κόσμο "Κεφαλληνιακή Μαύρη Ελάτη" και γι' αυτό ονομάζεται "Monte Nero" (Μαύρο Βουνό) και για τις αγέλες των αγρίων μικρόσωμων αλόγων του της φυλής «Equus caballus». Οι σημαντικότερες πεδιάδες είναι αυτές της Κραναίας, της χερσονήσου Παλικής, του Αρακλείου και της Σάμης.

Οι ακτές της Κεφαλονιάς σχηματίζουν πολλούς κόλπους και ακρωτήρια. Σπουδαιότεροι κόλποι είναι της Σάμης, του Μύρτου, του Λουρδά, του Αθέρα, του Φισκάρδου, του Λιβαδιού, του Αργοστολίου γνωστός και ως Κουτάβου. Κυριότερα ακρωτήρια είναι (αρχίζοντας από το νότο και προχωρώντας με ανατολική κατεύθυνση) η Μούντα, η Κάπρος, το Σαρακήνικο, ο Μύτικας, το Κεντρί, το βορεινό Δαφνούδι, στα βορειοδυτικά ο Αθέρας, στα δυτικά τα Ορθολίθια, η Σκίζα και ο Γερόγομπος και νοτιότερα το Ακρωτήρι και η Αγία Πελαγία, ο Λιάκας, ο Καστανάς κ.ά. Οι ακτές είναι γενικά βραχώδεις και απότομες προς το Ιόνιο, ενώ έχουν ηπιότερους σχηματισμούς προς την ανατολική πλευρά.

Ιδιαίτερο ενδιαφέρον παρουσιάζουν τα σπήλαια του νησιού, όπως τα βαραθρώδη Μελισσάνη, Αγκαλάκι, Αγίων Θεοδώρων, Ζερβάτη, η Σπηλιά Δρογκαράτη, το σπήλαιο Σάκκου.

Η παραλία Μύρτος στη βορειοδυτική πλευρά του νησιού έχει ψηφιστεί 11 φορές ως η καλύτερη ελληνική θάλασσα σύμφωνα με την ετήσια ψηφοφορία του Υ.ΠΕ.ΧΩ.ΔΕ²¹. Στη δυτική πλευρά του νησιού και συγκεκριμένα στην Παλική μπορεί κανείς να

²⁰ Πηγή: <http://www.foreasainou.gr/> Αρχαιοθετήθηκε 2016-07-22 στο Wayback Machine. Επίσημος ιστότοπος του Φορέα Διαχείρισης του Εθνικού Δρυμού Αίνου

²¹ Πηγή: Κεφαλονιά-Μύρτος Αρχαιοθετήθηκε 2012-06-17 στο Wayback Machine. cityguides. Ανακτήθηκε 7 Μαΐου 2012

επισκεφθεί τις παραλίες των Πετανών και της Πλατιάς Άμμου, στην οποία όμως η πρόσβαση είναι επικίνδυνη, καθώς μετά τους τελευταίους σεισμούς στο νησί καταστράφηκαν σχεδόν όλα τα σκαλοπάτια που οδηγούν στην παραλία και υπάρχει κίνδυνος κατολισθήσεων.

Αρκετές σεισμικές δονήσεις πλήττουν την περιοχή κάθε χρόνο. Το 1953 ένας τρομερός σεισμός σχεδόν κατέστρεψε το νησί, αφήνοντας «όρθιο» μόνο το βορειότερο μέρος της νήσου, τη χερσόνησο της Ερίσσου, όπου ο παραδοσιακός οικισμός του Φισκάρδου.

Οι υψηλές κορυφογραμμές που διατρέχουν το νησί σε συνεχείς εκτάσεις αποτελούν το ιδανικό έδαφος για την ανάπτυξη της αιολικής ενέργειας. Τα τελευταία χρόνια η Κεφαλονιά έχει γνωρίσει μεγάλο ενδιαφέρον από επενδυτές για τη δημιουργία αιολικών πάρκων. Αυτή τη στιγμή ήδη λειτουργεί το αιολικό πάρκο στη θέση «Μανολάτη-Ξερολίμπα» του Δήμου Αργοστολίου, το Αιολικό Πάρκο "Ημεροβίγλι" και το Αιολικό Πάρκο "Αγία Δυνατή" τα οποία τροφοδοτούν το εθνικό δίκτυο ηλεκτροδότησης με 71 MW ηλεκτρικής ισχύος (η Κεφαλονιά ανήκει στα διασυνδεδεμένα νησιά του εθνικού δικτύου). Πρόσφατα τέθηκε σε λειτουργία και το αιολικό πάρκο στη θέση Ευμορφία, ενώ 2 ακόμη αιολικά πάρκα είναι σε διαδικασία κατασκευής ή αδειοδότησης.

Στο νομό Κεφαλονιάς υπάρχουν πλήθος περιοχών σπάνιας φυσικής ομορφιάς και τεράστιας οικολογικής σημασίας και αρκετές προστατευόμενες περιοχές. Ένα ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του φυσικού περιβάλλοντος του νομού, που δεν συναντάει κανείς εύκολα, είναι η λιμνοθάλασσα του Κούταβου που αποτελεί ιδιοκτησία των Δήμων.

Τέλος να σημειωθεί ότι ο Εθνικός Δρυμός Αίνου έκτασης 2.862 εκταρίων είναι θεσμοθετημένη περιοχή προστασίας (ΦΕΚ 199/Α/1962).

Αεροδρόμια (ΙΝΣΕΤΕ, 2019)

Το αεροδρόμιο της Κεφαλληνίας βρίσκεται στο Ν-ΝΔ τμήμα του νησιού 10χλμ. από το Αργοστόλι. Από το Δεκέμβριο του 2015, το αεροδρόμιο της Κεφαλονιάς πέρασε στην διαχείριση της εταιρίας Fraport. Στο πλαίσιο της εταιρείας για αναβάθμιση και εκμοντερνισμό των υφιστάμενων εγκαταστάσεων έχουν προγραμματιστεί έργα για:

- Νέο Τερματικό Σταθμό,
- Επέκταση και ανακαίνιση τερματικού σταθμού,
- Εγκατάσταση συστήματος «HBS inline screening» για τον έλεγχο των αποσκευών, Μετατόπιση του συστήματος ύδρευσης και αποχέτευσης,
- Αναδιοργάνωση του χώρου στάθμευσης των αεροσκαφών,
- Ανακαίνιση του οδοστρώματος στους χώρους προσγείωσης-απογείωσης-στάθμευσης αεροσκαφών,
- 71% αύξηση των σταθμών check-in (από 7 σε 12),
- 100% αύξηση του συνολικού αριθμού πυλών (από 3 σε 6) και
- Διπλασιασμός των σημείων ασφαλείας και ελέγχου του αεροδρομίου (από 2 σε 4)

Λιμένες

Αναφορικά με τις λιμενικές υποδομές, στην Κεφαλονιά υπάρχει το λιμάνι της Σάμης που εξυπηρετεί την ακτοπλοϊκή σύνδεση με την Ιθάκη, την Πάτρα και την Ιταλία. Επίσης, στο νομό καταγράφονται και τα λιμάνια του Φισκάρδου, του Πόρου, του Αργοστολίου και του Ληξουρίου.

Πληθυσμός

Ο πληθυσμός της Κεφαλονιάς ανέρχεται σε 23.897, σύμφωνα με τα στοιχεία της ΕΛΣΤΑΤ, ενώ ο συνολικός πληθυσμός της περιφέρειας αποτελεί μόλις το 2% του συνολικού πληθυσμού της χώρας.

Πίνακας 11: Εξέλιξη του πληθυσμού στην περιφέρεια

Ενότητα	2013	2018	%Δ 2013 - 2018
Κέρκυρας	104.546	102.052	-2%
Ζακύνθου	40.573	39.806	-2%
Κεφαλληνίας	39.173	38.807	-1%
Λευκάδας	23.949	23.897	0%
Ιόνια Νησιά	208.241	204.562	-2%

²²

Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων

Το ΑΕΠ της περιφέρειας

Η εξέλιξη του ΑΕΠ της Περιφέρειας Ιονίων Νήσων εμφανίζει παρόμοια εικόνα με αυτήν του συνόλου της χώρας, με εξαίρεση την περίοδο 2013 – 2016 όπου τα Ιόνια Νησιά καταγράφουν αύξηση σε αντίθεση με το σύνολο της χώρας. Συγκεκριμένα, την περίοδο 2010 – 2016 η Περιφέρεια σημείωσε μείωση του ΑΕΠ της κατά -22% (από € 3.992 εκατ. το 2010 σε € 3.124 εκατ. το 2016) ενώ την περίοδο 2013 – 2016 καταγράφεται αύξηση κατά +2% (από € 3.066 εκατ. το 2013 σε € 3.124 εκατ. το 2016).

Πίνακας 12: ΑΕΠ (σε εκ €)

Ενότητα	2010	2011*	2012*	2013*	2014*	2015*	2016*	%Δ 2010 - 2016	%Δ 2013 - 2016
Κέρκυρας	1.889	1.713	1.579	1.493	1.538	1.553	1.548	-18%	4%
Ζακύνθου	909	758	741	702	696	705	722	-20%	3%
Κεφαλληνίας	799	664	626	570	581	578	566	-29%	-1%
Λευκάδας	395	345	314	301	297	293	288	-27%	-4%
Ιόνια Νησιά	3.992	3.479	3.260	3.066	3.112	3.129	3.124	-22%	2%

²³

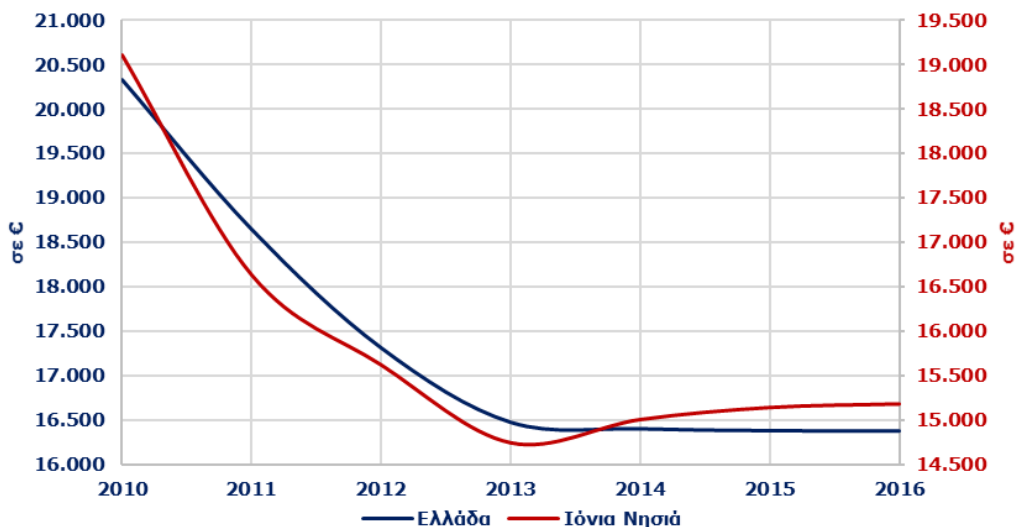
²² Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ- Επεξεργασία INSETTE Intelligence

²³ Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ- Επεξεργασία INSETTE Intelligence

Κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Περιφέρειας

Η εξέλιξη του κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Περιφέρειας Ιονίων Νήσων εμφανίζει παρόμοια εικόνα με αυτήν του συνόλου της χώρας, με εξαίρεση την περίοδο 2013 – 2016 όπου καταγράφει αύξηση. Συγκεκριμένα, την περίοδο 2010 – 2016 η Περιφέρεια σημείωσε μείωση κατά -21% (από € 19.106 το 2010 σε € 15.182 το 2016) ενώ την περίοδο 2013 – 2016 σε αντίθεση με το σύνολο της χώρας καταγράφηκε αύξηση κατά +3% (από € 14.746 το 2013 σε € 15.182 το 2016).

Εικόνα 11: Εξέλιξη του κατά κεφαλήν ΑΕΠ



Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ - Επεξεργασία INSETTE Intelligence

24

Αναφορικά με τις επιμέρους Ενότητες, παρατηρούμε ότι την περίοδο 2010 – 2016 όλες καταγράφουν μείωση με την χαμηλότερη να καταγράφεται στην Ενότητα Κέρκυρας (-16%) και την υψηλότερη στην Ενότητα Κεφαλληνίας (-29%). Η εικόνα την περίοδο 2013 – 2016 είναι μικτή, με τις Ενότητες Ζακύνθου (+4%, από € 17.336 το 2013 σε € 18.054 το 2016) και Κέρκυρας (+5%, από € 14.313 το 2013 σε € 15.048 το 2016) να καταγράφουν αύξηση και τις Ενότητες Κεφαλληνίας (-0,3%, από € 14.559 το 2013 σε € 14.520 το 2016) και Λευκάδας (-4%, από € 12.561 το 2013 σε € 12.041 το 2016) μείωση.

Εικόνα 12: Κατά κεφαλήν ΑΕΠ της Περιφέρειας Ιονίων Νήσων

Ενότητα	2010	2011*	2012*	2013*	2014*	2015*	2016*	%Δ 2010 - 2016	%Δ 2013 - 2016
Ζάκυνθος	22.186	18.529	18.212	17.336	17.254	17.535	18.054	-19%	4%
Κέρκυρα	17.958	16.287	15.060	14.313	14.804	15.031	15.048	-16%	5%
Κεφαλληνίας	20.469	16.934	15.977	14.559	14.833	14.782	14.520	-29%	0%
Λευκάδα	16.636	14.414	13.093	12.561	12.389	12.203	12.041	-28%	-4%
Ιόνια Νησιά	19.106	16.633	15.621	14.746	15.007	15.143	15.182	-21%	3%

25

²⁴ Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ- Επεξεργασία INSETTE Intelligence

²⁵ Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ- Επεξεργασία INSETTE Intelligence

Ξενοδοχειακό δυναμικό

Η Περιφέρεια Ιονίων Νήσων αντιπροσωπεύει το 2019 το 9% των μονάδων, το 12% των δωματίων και το 12% των κλινών της χώρας. Συνολικά διαθέτει 980 μονάδες με 51.445 δωμάτια και 101.405 κλίνες, ενώ αντίστοιχα η Κεφαλονιά διαθέτει 148 μονάδες με 5.519 δωμάτια και 11.098 κλίνες.

Στις επιμέρους κατηγορίες αστεριών, παρατηρούμε μεγάλη συγκέντρωση στα 2* (48%) και 3* (26%) ξενοδοχεία και χαμηλή στα 5* (5%), 4* (16%) και 1* (6%). Η εικόνα στα ξενοδοχειακά δωμάτια είναι πιο ισοκατανεμημένη, 5* (11%), 4* (28%), 3* (28%), 2* (31%) και 1* (2%). Παρόμοια είναι η εικόνα και στις κλίνες, 5* (12%), 4* (28%), 3* (28%), 2* (30%) και 1* (2%).

Συμπερασματικά μπορούμε να πούμε ότι τα 4*, παρόλο που αντιπροσωπεύουν μόλις το 16% των ξενοδοχειακών μονάδων εντούτοις κατέχουν το 28% των δωματίων και το 28% των κλινών.

Πίνακας 13: Ξενοδοχειακό δυναμικό

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ							
Ξενοδοχειακό δυναμικό 2019							
Περιφερειακή Ενότητα		5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο
Ζακύνθου	Μονάδες	29	65	80	130	9	313
	Δωμάτια	2.995	4.677	5.471	4.684	224	18.051
	Κλίνες	6.260	9.296	10.859	9.018	440	35.873
Ιθάκης	Μονάδες		2	3	3		8
	Δωμάτια		27	56	54		137
	Κλίνες		61	105	99		265
Κέρκυρας	Μονάδες	25	56	102	177	51	411
	Δωμάτια	5.459	6.460	6.107	5.800	1.037	24.863
	Κλίνες	11.181	12.513	11.852	10.954	2.001	48.501
Κεφαλονιάς	Μονάδες	7	23	38	71	9	148
	Δωμάτια	600	1.543	1.541	1.723	112	5.519
	Κλίνες	1.279	3.129	3.063	3.383	244	11.098
Λευκάδας	Μονάδες	1	11	28	56	4	100
	Δωμάτια	102	426	901	1.363	83	2.875
	Κλίνες	204	891	1.779	2.636	158	5.668
Σύνολο	Μονάδες	62	157	251	437	73	980
	Δωμάτια	9.156	13.133	14.076	13.624	1.456	51.445
	Κλίνες	18.924	25.890	27.658	26.090	2.843	101.405

²⁶ Πηγή: ΜΗΤΕ, ΞΕΕ - Επεξεργασία INSETE Intelligence Λευκάδας Σύνολο ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ

Δυναμικό τουριστικών επιπλωμένων κατοικιών και επαύλεων

Παρατηρούμε ότι η ενότητα Κεφαλληνίας αντιπροσωπεύει το 30% του δυναμικού της Περιφέρειας με 639 μονάδες, 1.032 δωμάτια και 5.753 κλίνες

Πίνακας 14: Δυναμικό τουριστικών επιπλωμένων κατοικιών και επαύλεων 2019

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ			
Δυναμικό τουριστικών επιπλωμένων κατοικιών και επαύλεων 2019			
Περιφερειακή Ενότητα	Μονάδες	Δωμάτια	Κλίνες
Κέρκυρας	793	976	6.106
Κεφαλληνίας	639	1.032	5.753
Λευκάδας	458	783	3.850
Ζακύνθου	281	522	2.476
Ιθάκης	64	119	506
Σύνολο	2.235	3.432	18.691

27

Αναφορικά με την ποσοστιαία κατανομή των διεθνών αφίξεων στις επιμέρους Περιφερειακές Ενότητες για το 2018, παρατηρούμε ότι το υψηλότερο ποσοστό εντοπίζεται στην Ενότητα Κέρκυρας (56%) και ακολουθούν οι Ενότητες Ζακύνθου (32%) και Κεφαλληνίας (12%).

Πίνακας 15: Διεθνείς αεροπορικές αφίξεις

Ενότητα	2013	2014	2015	2016	2017	2018	%Δ 2013 - 2018
Κέρκυρας	943.917	1.074.289	1.092.658	1.233.010	1.300.027	1.502.305	59%
Ζακύνθου	488.161	575.009	606.272	672.350	780.903	847.623	74%
Κεφαλληνίας	198.033	209.725	217.567	234.131	266.774	325.772	65%
Ιόνια Νησιά	1.630.111	1.859.023	1.916.497	2.139.491	2.347.704	2.675.700	64%

28

²⁷ Πηγή: ΜΗΤΕ - Επεξεργασία INSETE Intelligence

²⁸ Πηγή: ΥΠΙΑ, ΔΑ Α, FRAPORT - Επεξεργασία INSETE Intelligence

Αεροπορική κίνηση εσωτερικού

Αναφορικά με την ποσοστιαία κατανομή της αεροπορικής κίνησης εσωτερικού στις επιμέρους Περιφερειακές Ενότητες για το 2018, παρατηρούμε ότι το υψηλότερο ποσοστό εντοπίζεται στην Ενότητα Κέρκυρας (65%) και ακολούθως στις Ενότητες Κεφαλληνίας (18%) και Ζακύνθου (17%).

Πίνακας 16: Αεροπορική κίνηση εσωτερικού

Ενότητα	2013	2014	2015	2016	2017	2018	%Δ 2013 - 2018
Κέρκυρας	106.993	115.701	123.753	146.086	141.757	165.039	54%
Κεφαλληνίας	16.231	28.172	26.728	33.369	37.964	44.807	176%
Ζακύνθου	14.138	19.252	27.294	32.570	39.862	42.653	202%
Ιονίων Νήσων	137.362	163.125	177.775	212.025	219.583	252.499	84% ²⁹

Διακινηθέντες εσωτερικού στους λιμένες

Όσον αφορά την ποσοστιαία κατανομή των διακινηθέντων εσωτερικού στα λιμάνια της Περιφέρειας για το 2018, παρατηρούμε ότι το υψηλότερο μερίδιο καταγράφεται στην Ενότητα Κέρκυρας (37%) και ακολούθως στις Ενότητες Κεφαλληνίας (33%), Ζακύνθου (21%), Λευκάδας (6%) και Ιθάκης (3%).

Πίνακας 17: Διακινηθέντες εσωτερικού στους λιμένες

Ενότητα	2013	2014	2015	2016	2017	2018	%Δ 2013 - 2018
Κέρκυρας	1.724.299	1.670.674	1.576.735	1.632.976	1.969.171	2.091.117	21%
Κεφαλληνίας	1.746.138	1.886.938	1.707.184	1.794.244	1.683.349	1.862.074	7%
Ζακύνθου	915.711	985.599	984.765	1.035.421	1.122.679	1.175.742	28%
Λευκάδας	292.593	322.117	319.533	303.651	328.923	328.105	12%
Ιθάκης	123.669	116.524	112.110	128.888	120.517	147.597	19%
Ιόνια Νησιά	4.802.410	4.981.852	4.700.327	4.895.180	5.224.639	5.604.635	17% ³⁰

Κίνηση κρουαζιερόπλοιων

Αναφορικά με την ποσοστιαία κατανομή της κίνησης κρουαζιερόπλοιων στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων για το 2018, παρατηρούμε ότι το υψηλότερο μερίδιο κατέχει η Ενότητα Κέρκυρας αντιπροσωπεύοντας το 79% της συνολικής κίνησης της Περιφέρειας και ακολούθως οι Κεφαλονιά - Ιθάκη (17%) και η Ζάκυνθος (3%).

Πίνακας 18: Κίνηση κρουαζιερόπλοιων

Λιμάνι	2013	2014	2015	2016	2017	2018	%Δ 2013 - 2018
Κέρκυρας	480	395	407	481	410	413	-14%
Κεφαλονιάς - Ιθάκης	100	79	112	77	50	90	-10%
Ζακύνθου	34	13	8	29	17	17	-50%
Ιόνια Νησιά	614	487	527	587	477	520	-15% ³¹

Αφίξεις επιβατών κρουαζιέρας

²⁹ Πηγή: ΥΠΑ, ΔΑ Α, FRAPORT - Επεξεργασία INSETE Intelligence

³⁰ Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ - Επεξεργασία INSETE Intelligence

³¹ Πηγή: Ένωση Λιμένων Ελλάδος - Επεξεργασία INSETE Intelligence

Αναφορικά με την ποσοστιαία κατανομή των αφίξεων επιβατών κρουαζιέρας στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων για το 2018, παρατηρούμε ότι το υψηλότερο μερίδιο κατέχει η Ενότητα Κέρκυρας αντιπροσωπεύοντας το 82% των αφίξεων επιβατών κρουαζιέρας της Περιφέρειας και ακολούθως οι Κεφαλονιά – Ιθάκη (16%) και η Ζάκυνθος (2%).

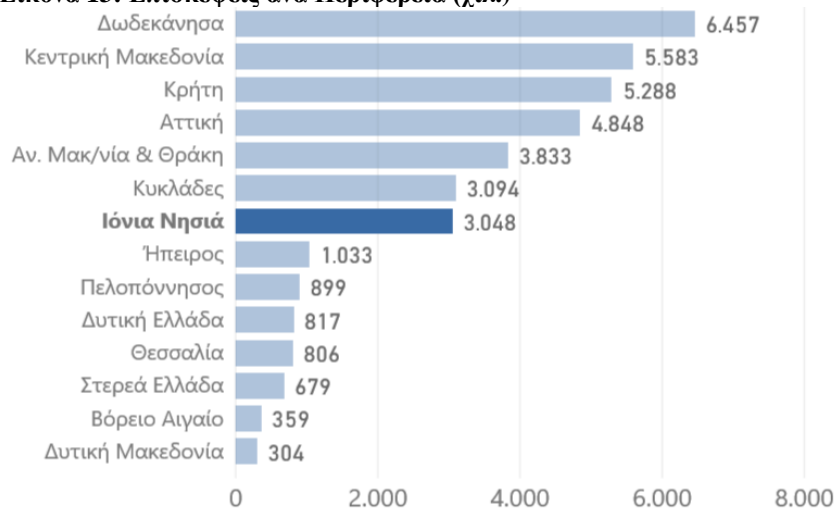
Πίνακας 19: Αφίξεις επιβατών

Λιμάνι	2013	2014	2015	2016	2017	2018	%Δ 2013 - 2018
Κέρκυρας	744.673	672.368	647.347	748.916	679.681	735.832	-1%
Κεφαλονιάς - Ιθάκης	135.659	88.032	149.227	85.463	61.598	144.074	6%
Ζακύνθου	34.143	10.953	5.742	25.175	13.104	14.284	-58%
Ιόνια Νησιά	914.475	771.353	802.316	859.554	754.383	894.190	-2% ³²

Επισκέψεις ανά Περιφέρεια

Σύμφωνα με στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας οι επισκέπτες στα Ιόνια Νησιά για το 2018 ανήλθαν σε περίπου 3εκ καταλαμβάνοντας την 7 θέση σε σύνολο 14 περιφερειών της χώρας. Τη μερίδα του λέοντος σε επισκεψιμότητα κατέχουν οι επισκέπτες από το ΗΒ με τους υπηκόους της Γερμανίας και Ιταλίας να ακολουθούν από απόσταση.

Εικόνα 13: Επισκέψεις ανά Περιφέρεια (χιλ.)



³² Πηγή: Ένωση Λιμένων Ελλάδος - Επεξεργασία INSETE Intelligence

Πίνακας 20: Επισκεψιμότητα ανά χώρα προέλευσης τουριστών

Χώρα	Επισκέψεις	Ποσοστό Επισκέψεων
Ηνωμένο Βασίλειο	1.075.374	35,3%
Γερμανία	350.015	11,5%
Ιταλία	314.552	10,3%
Πολωνία	148.721	4,9%
Ολλανδία	128.626	4,2%
Λοιπές χώρες	1.030.526	33,8%
Σύνολο	3.047.814	100,0%

33

Αφίξεις σε ξενοδοχειακά καταλύματα

Η Περιφέρεια Ιονίων Νήσων αντιπροσώπευε το 2018 το 8% των συνολικών αφίξεων σε ξενοδοχειακά καταλύματα, σημειώνοντας αύξηση κατά +54% σε σύγκριση με το 2013 (από 1,1 εκατ. το 2013 σε 1,8 εκατ. το 2018). Συγκεκριμένα η Κεφαλονιά εμφάνισε αύξηση 35%, (από 114 χιλ. το 2013 σε 154 χιλ. το 2018), ενώ θα πρέπει να αναφέρουμε ότι οι αλλοδαποί κατέχουν το μεγαλύτερο μερίδιο (από 73% το 2013 σε 83% το 2018) και οι ημεδαποί το χαμηλότερο (από 27% το 2013 σε 17% το 2018).

Πίνακας 21: Αφίξεις σε ξενοδοχειακά καταλύματα

Ενότητα		2013	2014	2015	2016	2017	2018	2013 - 2018	%Δ
Κέρκυρας	Αλλοδαποί	505.210	572.118	695.294	751.222	859.791	865.724		71%
	Ημεδαποί	78.814	78.512	75.868	92.324	91.954	101.565		29%
Ζακύνθου	Αλλοδαποί	328.243	378.269	373.602	411.474	500.662	524.307		60%
	Ημεδαποί	43.327	39.694	42.750	45.642	51.646	46.506		7%
Κεφαλληνίας	Αλλοδαποί	83.214	86.108	91.158	100.893	112.144	127.563		53%
	Ημεδαποί	31.091	22.877	25.698	27.508	33.950	26.857		-14%
Λευκάδας	Αλλοδαποί	28.593	23.624	28.682	29.403	38.823	44.667		56%
	Ημεδαποί	43.846	39.176	37.306	27.280	22.947	20.150		-54%
Ιθάκης	Αλλοδαποί	1.518	1.696	2.193	2.217	2.706	3.308		118%
	Ημεδαποί	3.217	2.478	2.928	2.893	3.183	3.295		2%
Σύνολο	Αλλοδαποί	946.778	1.061.815	1.190.929	1.295.209	1.514.126	1.565.569		65%
	Ημεδαποί	200.295	182.737	184.550	195.647	203.680	198.373		-1%
Σύνολο Περιφέρειας		1.147.073	1.244.552	1.375.479	1.490.856	1.717.806	1.763.942		54%

34

Διανυκτερεύσεις σε ξενοδοχειακά καταλύματα

Η Περιφέρεια Ιονίων Νήσων αντιπροσώπευε το 2018 το 11% των συνολικών διανυκτερεύσεων σε ξενοδοχειακά καταλύματα (αλλοδαποί και ημεδαποί), σημειώνοντας αύξηση κατά +32% σε σύγκριση με το 2013 (από 7,7 εκατ. το 2013 σε 10,2 εκατ. το 2018). Οι διανυκτερεύσεις αλλοδαπών σε ξενοδοχεία της Περιφέρειας σημείωσαν αύξηση κατά +36% (από 7,1 εκατ. το 2013 σε 9,6 εκατ. το 2018) ενώ των ημεδαπών μείωση κατά -7% (από 656 χιλ. το 2013 σε 611 χιλ. το 2018). Συγκεκριμένα η Κεφαλονιά σημείωσε αύξηση 25%, από 715 χιλ. το 2013 σε 894 χιλ. το 2018), ενώ η

³³ Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδας-Επεξεργασία INSETE Intelligence (<https://insete.gr>)

³⁴ Πηγές: Τράπεζα της Ελλάδας-Επεξεργασία INSETE Intelligence (<https://insete.gr>)

πλειοψηφία των διανυκτερεύσεων προέρχεται από αλλοδαπούς τουρίστες (από 84% το 2013 σε 92% το 2018).

Πίνακας 22: Διανυκτερεύσεις σε ξενοδοχειακά καταλύματα

Ενότητα		2013	2014	2015	2016	2017	2018	%Δ 2013 - 2018
Κέρκυρας	Αλλοδαποί	3.802.764	3.941.518	4.193.280	4.660.605	4.949.987	5.036.660	32%
	Ημεδαποί	270.727	256.574	245.076	304.074	284.455	310.519	15%
Ζακύνθου	Αλλοδαποί	2.476.566	2.654.772	2.773.256	2.956.961	3.268.612	3.481.827	41%
	Ημεδαποί	144.605	125.686	148.562	152.791	180.016	155.356	7%
Κεφαλληνίας	Αλλοδαποί	600.708	604.511	650.746	690.238	759.709	820.471	37%
	Ημεδαποί	114.696	79.620	91.931	79.755	101.471	73.465	-36%
Λευκάδας	Αλλοδαποί	182.798	155.071	176.110	187.711	244.952	269.738	48%
	Ημεδαποί	118.457	103.289	102.107	85.410	75.363	62.568	-47%
Ιθάκης	Αλλοδαποί	4.574	5.455	6.755	9.968	11.867	11.467	151%
	Ημεδαποί	7.449	6.122	7.008	7.040	8.601	9.027	21%
Σύνολο	Αλλοδαποί	7.067.410	7.361.327	7.800.147	8.505.483	9.235.127	9.620.163	36%
	Ημεδαποί	655.934	571.291	594.684	629.070	649.906	610.935	-7%
Σύνολο Περιφέρειας		7.723.344	7.932.618	8.394.831	9.134.553	9.885.033	10.231.098	32%

Πληρότητα των ξενοδοχειακών καταλυμάτων

Η πληρότητα των ξενοδοχειακών καταλυμάτων της Περιφέρειας Ιονίων Νήσων την περίοδο 2013 – 2018 εμφάνισε βελτίωση (από 58% το 2013 σε 63% το 2018). Επιμέρους, όλες οι Ενότητες σημείωσαν βελτίωση, με εξαίρεση την Ενότητα Λευκάδας (από 40% το 2013 σε 38% το 2018). Η Κεφαλονιά σημείωσε αύξηση από 47% το 2013 σε 53% το 2018.

Πίνακας 23: Πληρότητα των ξενοδοχειακών καταλυμάτων

Ενότητα	2013	2014	2015	2016	2017	2018
Κέρκυρας	60%	54%	63%	66%	66%	65%
Ζακύνθου	62%	66%	66%	65%	68%	67%
Κεφαλληνίας	47%	37%	46%	51%	52%	53%
Ιθάκης	24%	23%	26%	33%	39%	37%
Λευκάδας	40%	34%	34%	33%	37%	38%
Ιόνια Νησιά	58%	54%	60%	62%	64%	63%

Τιμές δωματίων 2017 - 2018 (ΙΝΣΕΤΕ, 2019)

Σε αυτή την Ενότητα, αποτυπώνονται οι τιμές των ξενοδοχειακών δωματίων ανά κατηγορία αστεριού και ανά Περιφέρεια. Τα στοιχεία προέρχονται από την trivago και ως εκ τούτου αφορούν μάλλον στην αγορά μεμονωμένων ταξιδιωτών. Παρ' όλα αυτά δίνουν σημαντικές πληροφορίες για την τάση στους επιμέρους προορισμούς. Για την καλύτερη ερμηνεία των στοιχείων, θα πρέπει να ληφθεί υπόψη, ότι προκύπτουν από διοικητικά στοιχεία από το αρχείο της trivago, χωρίς στατιστική επεξεργασία για αναγωγή στο σύνολο. Συνεπώς υπόκεινται στους ακόλουθους περιορισμούς:

³⁵ Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ - Επεξεργασία INSETE Intelligence

³⁶ Πηγή: ΕΛΣΤΑΤ - Επεξεργασία INSETE Intelligence

- Οι τιμές των ξενοδοχείων βασίζεται σε clickouts³⁷
- Ο μήνας αφορά στον μήνα άφιξης στο ξενοδοχείο και όχι στον μήνα κράτησης.
- Οι τιμές των ξενοδοχείων αποτελούν σταθμισμένους μέσους όρους των τιμών. Η στάθμιση γίνεται με βάση τον αριθμό clickouts

Οι τιμές των δωματίων ανά κατηγορία αστεριού τα έτη 2017 – 2018 στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων σημειώνουν διακυμάνσεις ανά μήνα, με τις υψηλότερες τιμές να καταγράφονται τους μήνες Ιούνιο, Ιούλιο και Αύγουστο. Συγκεκριμένα στα 5* δωμάτια, όλοι οι μήνες σημειώνουν θετικό πρόσημο με εξαίρεση τους μήνες Αύγουστο (-5%, από € 364 το 2017 σε € 345 το 2018) και Σεπτέμβριο (-3%, από € 242 το 2017 σε € 236 το 2018). Οι μεγαλύτερες ποσοστιαίες αυξήσεις καταγράφηκαν τους μήνες Φεβρουάριο (+59%, από € 128 το 2017 σε € 204 το 2018), Μάρτιο (+51%, από € 123 το 2017 σε € 185 το 2018) και Νοέμβριο (+34%, από € 143 το 2017 σε € 192 το 2018).

Αναφορικά με τα 4* δωμάτια η εικόνα είναι επίσης θετική, με εξαίρεση το μήνα Νοέμβριο (-11%, από € 99 το 2017 σε € 88 το 2018). Οι υψηλότερες ποσοστιαίες αυξήσεις καταγράφηκαν τους μήνες Φεβρουάριο (+53%, από € 80 το 2017 σε € 123 το 2018) και Μάρτιο (+40%, από € 82 το 2017 σε € 115 το 2018).

Πίνακας 24: Τιμές ξενοδοχειακών δωματίων

Τιμές ξενοδοχειακών δωματίων στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων ανά κατηγορία αστεριού (σε €), 2017 - 2018												
Μήνας	5*			4*			3*			1*-2*		
	2017	2018	%Δ	2017	2018	%Δ	2017	2018	%Δ	2017	2018	%Δ
Ιανουάριος	116	133	14%	85	95	12%	76	59	-22%	45	71	59%
Φεβρουάριος	128	204	59%	80	123	53%	63	84	34%	60	70	17%
Μάρτιος	123	185	51%	82	115	40%	54	77	41%	46	54	17%
Απρίλιος	152	168	11%	105	114	9%	62	65	5%	66	55	-16%
Μάιος	144	158	10%	98	104	6%	53	59	13%	42	46	9%
Ιούνιος	226	241	7%	135	148	10%	74	81	9%	55	60	9%
Ιούλιος	308	320	4%	193	207	7%	113	115	2%	83	88	6%
Αύγουστος	364	345	-5%	203	221	9%	132	122	-8%	105	99	-6%
Σεπτέμβριος	242	236	-3%	129	137	7%	74	78	6%	57	61	7%
Οκτώβριος	135	137	2%	92	93	1%	52	59	14%	40	48	19%
Νοέμβριος	143	192	34%	99	88	-11%	59	100	69%	63	50	-21%
Δεκέμβριος	140	172	23%	126	141	12%	65	99	53%	64	51	-21%

Οικονομικοί δείκτες απόδοσης ξενοδοχείων (INSETE, 2019)

Η ανάλυση των οικονομικών δεικτών απόδοσης στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων βασίζεται σε στοιχεία ισολογισμών 72 εταιρειών, για τις οποίες βρέθηκε ισολογισμός τόσο για το 2016 όσο και για το 2017, οι οποίες ταυτοποιήθηκαν με τα 78 ξενοδοχεία τα οποία τους ανήκουν και τα οποία διαθέτουν 7.092 δωμάτια στις κατηγορίες 5*, 4* και 3*.

³⁷ Το clickout γίνεται όταν ο επισκέπτης μεταβεί από το site της trivago κάνοντας «κλικ» σε ένα συνεργαζόμενο online travel agent

³⁸ Πηγή: Trivago – Επεξεργασία INSETE Intelligence

Το δείγμα αντιπροσωπεύει το 16% των μονάδων και το 16% των δωματίων των 5* ξενοδοχείων, το 23% των μονάδων και το 28% των δωματίων των 4* ξενοδοχείων και το 17% των μονάδων και το 19% των δωματίων των 3* ξενοδοχείων.

Πίνακας 25: Βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη

Βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη και δείκτες ξενοδοχείων στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων, 2017			
Κατηγορία:	5*	4*	3*
Δωμάτια	4.749	13.074	14.142
Κύκλος Εργασιών	132.577.845	187.517.297	149.756.105
ΚΠΦΤΑ	28.358.534	37.015.203	37.432.098
ως % του Κύκλου Εργασιών	21%	20%	25%
ΚΠΦ	11.760.197	-8.727.588	20.660.444
ως % του Κύκλου Εργασιών	9%	-5%	14%
Καθαρά Πάγια	16.312.049	113.973.292	92.137.107
Ίδια Κεφάλαια	161.158.976	316.456.973	323.012.434
Μακροπρόθεσμα Δάνεια	178.248.010	412.900.460	181.936.263
Μακροπρόθεσμα Δάνεια/Ίδια Κεφάλαια	1,1	1,3	0,6
Μακροπρόθεσμα Δάνεια/ΚΠΦΤΑ	6,3	11,2	4,9 ³⁹

Από τα παραπάνω στοιχεία προκύπτει ότι:

Ο κύκλος εργασιών των ξενοδοχείων 3*, 4* και 5* ανέρχεται σε € 470 εκατ. περίπου ενώ τα συνολικά Επενδεδυμένα Ίδια Κεφάλαια υπερβαίνουν τα € 800 εκατ. και ο Μακροπρόθεσμος Δανεισμός τα € 770 εκατ. Η αξία των Παγίων μετά τις Αποσβέσεις (Καθαρά Πάγια) ανέρχεται σε € 222 εκατ. περίπου.

Τα ξενοδοχεία 4* έχουν μεγαλύτερο Κύκλο Εργασιών, Καθαρά Πάγια και Μακροπρόθεσμα Δάνεια ενώ τα 3* οριακά μεγαλύτερη Κερδοφορία (ΚΠΦΤΑ και ΚΠΦ) και Ίδια Κεφάλαια. Αναφορικά με τα ΚΠΦ τα 4* ξενοδοχεία καταγράφουν αρνητικό πρόσημο.

Ο δείκτης ΚΠΦΤΑ ως ποσοστό του Κύκλου Εργασιών κρίνεται ως χαμηλός σε όλες τις κατηγορίες ξενοδοχείων, με εξαίρεση τα 3* όπου είναι οριακά ικανοποιητικός, ενώ ο δείκτης ΚΠΦ ως ποσοστό του Κύκλου Εργασιών κρίνεται ως αρκετά ικανοποιητικός στα ξενοδοχεία 5* και 3* ενώ είναι αρνητικός στα 4*.

Τέλος, ο δείκτης Μακροπρόθεσμα Δάνεια προς Ίδια Κεφάλαια κρίνεται ως υγιής στα 3* και ως οριακά υψηλός στα 5* και 4* ξενοδοχεία ενώ ο δείκτης Μακροπρόθεσμα Δάνεια προς ΚΠΦΤΑ κρίνεται ως υγιής στα 3*, οριακά υψηλός στα 5* και υψηλός στα 4* ξενοδοχεία.

³⁹ Πηγή: ICAP, ΜΗΤΕ, ΞΕΕ – Επεξεργασία INSETE Intelligence

Βασικοί δείκτες ξενοδοχείων ανά δωμάτιο (INSETE, 2019)

Σύμφωνα με τον πιο κάτω πίνακα, προκύπτει ότι, ανά Δωμάτιο, τόσο ο Κύκλος Εργασιών όσο και τα Ίδια Κεφάλαια και τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια είναι σημαντικά υψηλότερα όσο υψηλότερη είναι η κατηγορία του ξενοδοχείου. Αντίθετα τα Καθαρά Πάγια ανά Δωμάτιο για τα ξενοδοχεία 4* και 3* είναι υψηλότερα από εκείνα των 5*.

Πίνακας 26: Βασικοί δείκτες ξενοδοχείων ανά δωμάτιο

Βασικοί Δείκτες Ξενοδοχείων ανά δωμάτιο στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων, 2017			
Κατηγορία:	5*	4*	3*
Κύκλος Εργασιών/Δωμάτιο	27.917	14.343	10.589
Καθαρά Πάγια/Δωμάτιο	3.435	8.718	6.515
Ίδια Κεφάλαια/Δωμάτιο	33.935	24.205	22.841
Μακροπρόθεσμα Δάνεια/Δωμάτιο	37.534	31.582	12.865 ⁴⁰

Δείκτες ποιότητας ξενοδοχείων (INSETE, 2019)

Ο Γενικός Δείκτης Ικανοποίησης (GRI) πελατών ξενοδοχείων υπολογίζεται από την ReviewPro, εταιρεία που ειδικεύεται στην μέτρηση της online φήμης των ξενοδοχείων. Ο δείκτης αυτός υπολογίζεται για κάθε ξενοδοχείο, μέσω ανάλυσης των μεταβλητών που συνδέονται με τις αναρτήσεις σχολίων πελατών σε εκατοντάδες πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης, ιστοσελίδες σχολιασμού ξενοδοχείων και ιστοσελίδες OTAs (online travel agents – διαδικτυακά ταξιδιωτικά γραφεία). Επίσης, λαμβάνει υπόψη όχι μόνο τις ημερήσιες κριτικές αλλά και τα ιστορικά δεδομένα των τελευταίων 365 ημερών δίνοντας μεγαλύτερη βαρύτητα στις πιο πρόσφατες κριτικές. Δείκτες άνω του 80% υποδηλώνουν θετική εμπειρία. Ο δείκτης είναι ποιοτικός και μπορεί να χρησιμοποιηθεί για την αξιολόγηση της εξέλιξης της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Πίνακας 27: Δείκτες ποιότητας ξενοδοχείων

Δείκτες Ποιότητας Ξενοδοχείων στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων ανά κατηγορία αστεριού, 2017-18		
	2017	2018
5*	88,3%	88,1%
4*	81,8%	83,7%
3*	83,8%	84,3%
1*- 2*	85,4%	85,3%
GRI	84,3%	85,0% ⁴¹

⁴⁰ Πηγή: ICAP, ΜΗΤΕ, ΞΕΕ – Επεξεργασία INSETE Intelligence

⁴¹ Πηγή: Review Pro – Επεξεργασία INSETE Intelligence

Ο Γενικός Δείκτης Ικανοποίησης (GRI) των πελατών ξενοδοχείων στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων σημείωσε βελτίωση την περίοδο 2017-2018 (από 84,3% το 2017 σε 85,0% το 2018). Παρόλα αυτά το 2018, η Περιφέρεια Ιονίων Νήσων καταγράφει την 3η χαμηλότερη επίδοση ικανοποίησης πελατών ξενοδοχείων από όλους τους εξεταζόμενους προορισμούς.

Η εικόνα στις επιμέρους κατηγορίες αστεριών την περίοδο 2017-2018 είναι μικτή. Συγκεκριμένα, στην Περιφέρεια Ιονίων Νήσων το επίπεδο ικανοποίησης των πελατών ξενοδοχείων σημείωσε βελτίωση στα 4* (από 81,8% το 2017 σε 83,7% το 2018) και 3* (από 83,8% το 2017 σε 84,3% το 2018) ενώ αντίθετα σημείωσε επιδείνωση στα 5* (από 88,3% το 2017 σε 88,1% το 2018) και τα 1*-2* (από 85,4% το 2017 σε 85,3% το 2018).

SWOT Analysis Κεφαλονιάς

Σημαντικά και χρήσιμα στοιχεία μπορούν να εξαχθούν από την SWOT ανάλυση που ακολουθεί.

Δυνάμεις

Τα Πλεονεκτήματα της Κεφαλονιάς ως τουριστικού προορισμού:

- Η γειτνίαση με τα υπόλοιπα νησιά του Ιονίου, καθώς και η κεντρική γεωγραφική της θέση στον άξονα Αδριατικής – Ιονίου, παρέχει τη δυνατότητα στην Κεφαλονιά ανάπτυξης δια-νησιωτικής συνεργασίας γύρω από νέα περιβαλλοντικά και πολιτιστικά προϊόντα (Ραζή - Αλεξανδράτου, 2014)
- Η ύπαρξη διεθνούς αεροδρομίου όπου εξυπηρετεί 26 Ευρωπαϊκά αεροδρόμια και 19 αεροπορικές εταιρίες (ΙΝΣΕΤΕ, 2016)
- Τα υφιστάμενα λιμάνια που συνδέονται με την ηπειρωτική Ελλάδα και την Ιταλία
- Η τοπική κουζίνα του νησιού και τα παραδοσιακά προϊόντα όπως είναι οι μάντολες και το κρασί ρομπόλα, έχουν καταφέρει να εδραιωθούν στην αγορά (Πεφάνη Σ., 2013)
- Η Φύση της Κεφαλονιάς και αξιοθέατα λόγω της σεισμικής δραστηριότητας – για αυτό δεν είμαι σίγουρη (πχ Μελισσάνη / Δρογαράτη, Κουνόπετρα) και η αίσθηση προσωπικής ασφάλειας
- Η τοποθεσία, η καθαριότητα και η εξυπηρέτηση αξιολογούνται εξαιρετικά στην Κεφαλονιά. Η κατηγορία φαγητό & ποτό και η ψυχαγωγία στα ξενοδοχεία δεν συγκεντρώνουν ικανοποιητική βαθμολογία και βρίσκονται αρκετά κάτω από το όριο του 80%» (ΙΝΣΕΤΕ, 2016)
- Υπάρχει σταθερή ροή τουριστών από μεγάλες αγορές της Ευρώπης (Μεγάλη Βρετανία, Ιταλία, Ολλανδία, Γερμανία)

Αδυναμίες

Τα μειονεκτήματα της Κεφαλονιάς ως τουριστικού προορισμού:

- Σχετικά μεγάλη απόσταση από τα κύρια αστικά κέντρα της Ελλάδας, οδικό δίκτυο εντός νησιού αρκετά βεβαρημένο με απουσία συντήρησης, δυσκολίες πρόσβασης σε σημεία του νησιού λόγω μορφολογίας (ορεινοί όγκοι, απόκρημνες και δυσπρόσιτες ακτές).
- Προορισμός που ξεκίνησε πρόσφατα να αναδεικνύεται τουριστικά, οπότε στερείται αναγνωρισιμότητας
- Έντονη εποχικότητα της ζήτησης με κυριαρχία του μοντέλου 3S (παραθεριστικού τουρισμού) σε αντιδιαστολή με μορφές θεματικού τουρισμού
- Τα έργα στο αεροδρόμιο είναι περιορισμένα, ενώ οι ανάγκες είναι συνεχώς αυξανόμενες. Διαπιστώνονται ελλείψεις σε νέα ελικοδρόμια και ανεπάρκειες στα υφιστάμενα.

Ευκαιρίες

Ευκαιρίες για περαιτέρω ανάπτυξη Κεφαλονιάς θα μπορούσαν να είναι

- Κλιματικές συνθήκες ως συνιστώσα επιμήκυνσης της τουριστικής περιόδου
- Λόγω της διεύρυνσης του τουριστικού φαινομένου και της ανόδου του βιοτικού επιπέδου σε πλήθος χωρών δίνεται η δυνατότητα για διείσδυση σε αναδυόμενες αγορές-στόχους
- Σύμφωνα με την Πεφάνη (2013), «ο νομός χάρη στη ραγδαία αύξηση των προσεγγίσεων κρουαζιερόπλοιων τα τελευταία δύο χρόνια και με τις άριστες εκθέσεις των εταιρειών, τόσο για τις υπηρεσίες του λιμένα Αργοστολίου όσο και για τις φυσικές ομορφιές του νησιού, συγκεντρώνει το γενικότερο τουριστικό ενδιαφέρον».
- Εκμετάλλευση της υφιστάμενης διεθνώς αυξανόμενης τάσης για ζήτηση τουριστικών προϊόντων που σχετίζονται με το θεματικό τουρισμό

Απειλές

- Brexit που επηρέασε ήδη αρνητικά την προσέλευση τουριστών, από την χώρα, όπου προορίζονται οι περισσότεροι επισκέπτες
- Σεισμογενής περιοχή, που μπορεί να επιδράσει ανασταλτικά στην πρόθεση επισκεπτών
- Ανταγωνισμός από άλλες περιοχές εντός και εκτός Ελλάδας
- Πανδημία λόγω Covid-19

Covid-19: Επιπτώσεις και επόμενη μέρα

Όπως αναφέρει ο Πρόεδρος της ΣΕΤΕ, κ. Γιάννη Ρέτσου στην ομιλία του στο 1ο On Line Event (Γενική Συνέλευση) της ΕΝΠΕ «Υγεία - Ασφάλεια, Τουρισμός - Οικονομία, Covid 19: Επιπτώσεις και Επόμενη Ημέρα» η πανδημία του COVID-19 μας έχει φέρει αντιμέτωπους με τη μεγαλύτερη ύφεση που έχει γνωρίσει η ανθρωπότητα σε καιρό ειρήνης.

“Για την παγκόσμια οικονομία, το Διεθνές Νομισματικό Ταμείο, αντί ανάπτυξης 3,3% προβλέπει για το 2020 μείωση -3,0%.

Για την Ελλάδα, προβλέπεται μείωση του ΑΕΠ -10,0% έναντι αύξησης 2,4% στην αρχή του έτους.

Οι δε επιδόσεις του ελληνικού τουρισμού αντανakλούν το μέγεθος των δυσκολιών. Σύμφωνα με τα στοιχεία που δημοσιοποίησε πρόσφατα η Τράπεζα της Ελλάδος, στο τετράμηνο Ιανουαρίου-Απριλίου η τουριστική κίνηση ήταν μειωμένη κατά 36,1%.

Αποτέλεσμα αυτού, τα έσοδα να εμφανίσουν πτώση κατά 51,4%, σε σχέση με την αντίστοιχη περυσινή περίοδο. Μόνο τον Απρίλιο, οι αφίξεις μειώθηκαν κατά 96,2% και οι εισπράξεις κατά 98,7% σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 2019.

Για τις πέντε σημαντικότερες αγορές (Γερμανία, Ηνωμένο Βασίλειο, Η.Π.Α., Γαλλία και Ιταλία), που μαζί συνεισφέρουν το 50% των εσόδων του εισερχόμενου τουρισμού, οι τελευταίες εκτιμήσεις του ΔΝΤ για τη μεταβολή του ΑΕΠ τους το 2020 κυμαίνονται μεταξύ -6% και -9%.

Παρόλο που έχουν αρθεί οι βασικοί περιορισμοί για τη λειτουργία των επιχειρήσεων, εξακολουθούν όμως και υπάρχουν κανόνες και πρωτόκολλα λειτουργίας, καθώς προέχει η ασφάλεια και η υγεία πολιτών και επισκεπτών.

Από τις 15 Ιουνίου ξεκίνησε το άνοιγμα της χώρας στο εξωτερικό, με τις πτήσεις στα δύο μεγάλα αεροδρόμια, στο “Έλευθέριος Βενιζέλος” και στο “Μακεδονία” και από την 1η Ιουλίου ξεκίνησε και το άνοιγμα των υπολοίπων περιφερειακών αεροδρομίων.

Σε επίπεδο ξενοδοχείων, η εικόνα διαφέρει ανά προορισμό. Στα μεγάλα αστικά κέντρα όπως η Αθήνα και η Θεσσαλονίκη, έχουν ανοίξει κάποια ξενοδοχεία συνεχούς λειτουργίας, μεταξύ 20% και 30% του συνολικού αριθμού, με τις πληρότητες ωστόσο να είναι πολύ χαμηλές. Και αυτό διότι από τη στιγμή που δεν υπήρχαν πτήσεις μέχρι πρότινος, δε θα μπορούσαν να υπάρχουν και κρατήσεις.

Για τα ξενοδοχεία εποχικής λειτουργίας, δεν υπάρχει ακριβής εικόνα ακόμα.

Μπροστά μας απλώνονται δύο τεράστιες προκλήσεις.

Η μία αφορά στη στάση μας απέναντι στην πανδημία κατά τη διάρκεια της τουριστικής περιόδου. Πρέπει να εξακολουθήσουμε να δείχνουμε την υπευθυνότητα που δείξαμε την εποχή του lockdown και να διατηρήσουμε την εικόνα της σοβαρής χώρας που μπορεί και διαχειρίζεται τα προβλήματά της, έχοντας πλέον και την παρουσία κόσμου από το εξωτερικό. Αυτό αφορά όλους. Επιχειρηματίες και εργαζόμενους, που οφείλουν να τηρούν τα πρωτόκολλα στις επιχειρήσεις και τους χώρους εργασίας, αλλά και πολιτεία, που οφείλει να λαμβάνει άμεσες και έγκαιρες αποφάσεις για τη διασφάλιση εισόδου ξένων επισκεπτών στην Ελλάδα. Ενδεικτικό παράδειγμα, η ώριμη απόφαση να κλείσουν για λίγες ημέρες τα σύνορα με την Σερβία, προκειμένου δυνητικά να αποφύγουμε lockdown περιοχών στην Β. Ελλάδα.

Η δεύτερη πρόσκληση, αφορά στο οικονομικό σκέλος και δεν μπορεί κανείς να προσδοκά, με βάση τα αισιόδοξα σενάρια, περισσότερο από το 20% με 25% των εσόδων που είχαμε πέρυσι από τον τουρισμό. Κάτι το οποίο μεταφράζεται σε ένα ποσό γύρω στα 4 με 5 δισ. ευρώ. Όσα περισσότερα έσοδα προκύψουν, μέσα σε ένα ασφαλές περιβάλλον, τόσο χαμηλότερη θα είναι η ύφεση, προς όφελος της οικονομίας και της χώρας. Κάθε 1.9 δισ. ευρώ που χάνεται από τον τουρισμό, αναλογεί σε μια επιπλέον μονάδα ύφεσης.

Στο σενάριο της θετικής εξέλιξης του υγειονομικού σκέλους στη χώρα μας, μπορεί η ζήτηση να ενισχυθεί και ο ελληνικός τουρισμός να παραμείνει για περισσότερο διάστημα ανοιχτός. Μην ξεχνάμε βέβαια πως το πρόβλημα είναι παγκόσμιο και αυτή τη φορά τα πράγματα δεν είναι μόνο στο δικό μας χέρι. Ήδη το τελευταίο διάστημα, οι αρνητικές εξελίξεις στο μέτωπο της πανδημίας στα Βαλκάνια, αλλά και στο Ισραήλ, λειτουργούν αρνητικά για τον τουρισμό, μιας και αυτές ήταν δυνητικές αγορές από τις οποίες φέτος υπήρχε προσδοκία.

Πάρα ταύτα και πάντα υπό την προϋπόθεση θετικού σεναρίου, η Ελλάδα έχει πιθανότητες να ανακτήσει μερίδιο τουριστικής κίνησης τον Σεπτέμβριο και τον Οκτώβριο, ακόμα και εντός του Νοεμβρίου”.

Την επίδραση του Covid-19 για την Κεφαλονιά έρχεται να επιβεβαιώσει πρόσφατη έρευνα του Δρ. Κονιδάρη Αγ. αναφορικά με το διαδικτυακό τουριστικό ενδιαφέρον για την Κεφαλονιά. Σύμφωνα λοιπόν με την έρευνα η πτώση σε σχέση με το 2019 αγγίζει το 25%.

Από τα γραφήματα που βρίσκονται πιο κάτω παρατηρούμε ότι,

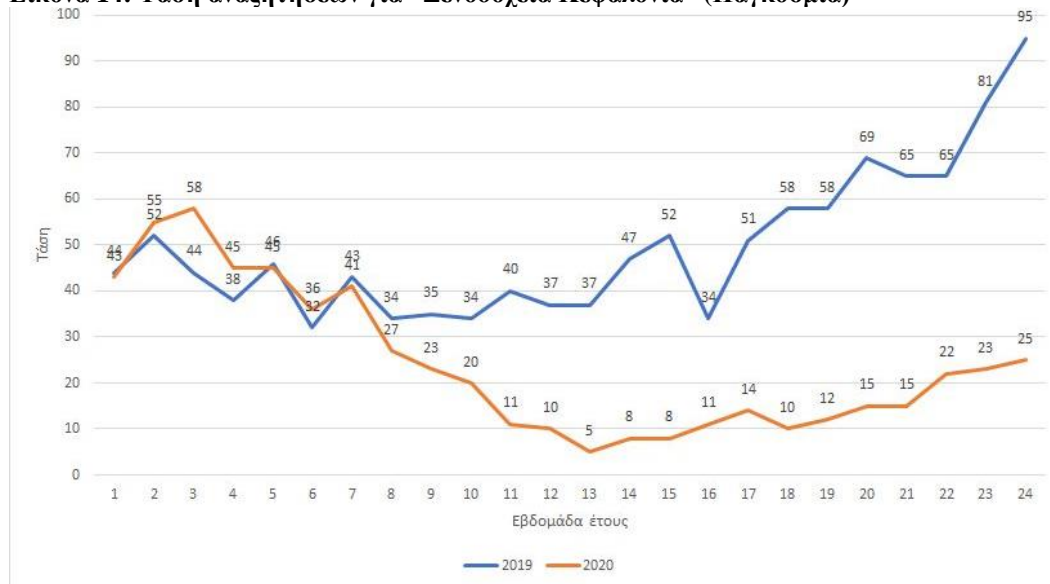
- Η Κεφαλονιά πιθανότατα θα είχε περισσότερους τουρίστες φέτος απ’ότι το 2019 αν δεν υπήρχε το πρόβλημα με την πανδημία. Όλες οι τάσεις ήταν καλύτερες μέχρι την 7η εβδομάδα του έτους.
- Από την 7η εβδομάδα μέχρι την 12η, 13η εβδομάδα του έτους παρατηρήθηκε κάθετη πτώση στο ενδιαφέρον των τουριστών.
- Από την 12η-13η εβδομάδα αρχίζει μια ανάκαμψη που είναι όμως εξαιρετικά αργή και έχει σταθεροποιηθεί στο 25% του 2019.

- Το ενδιαφέρον για διακοπές στην Κεφαλονιά (από όλες τις χώρες) βρίσκεται σήμερα στο 24% σε σχέση με το 2019
- Το ενδιαφέρον για ξενοδοχεία στην Κεφαλονιά (από όλες τις χώρες) βρίσκεται στο 26% σε σχέση με το 2019
- Το ενδιαφέρον για την Κεφαλονια (από την Βρετανία) βρίσκεται στο 28% σε σχέση με το 2019
- Το ενδιαφέρον για ξενοδοχεία στην Κεφαλονιά (από τη Βρετανία) βρίσκεται στο 16% σε σχέση με το 2019

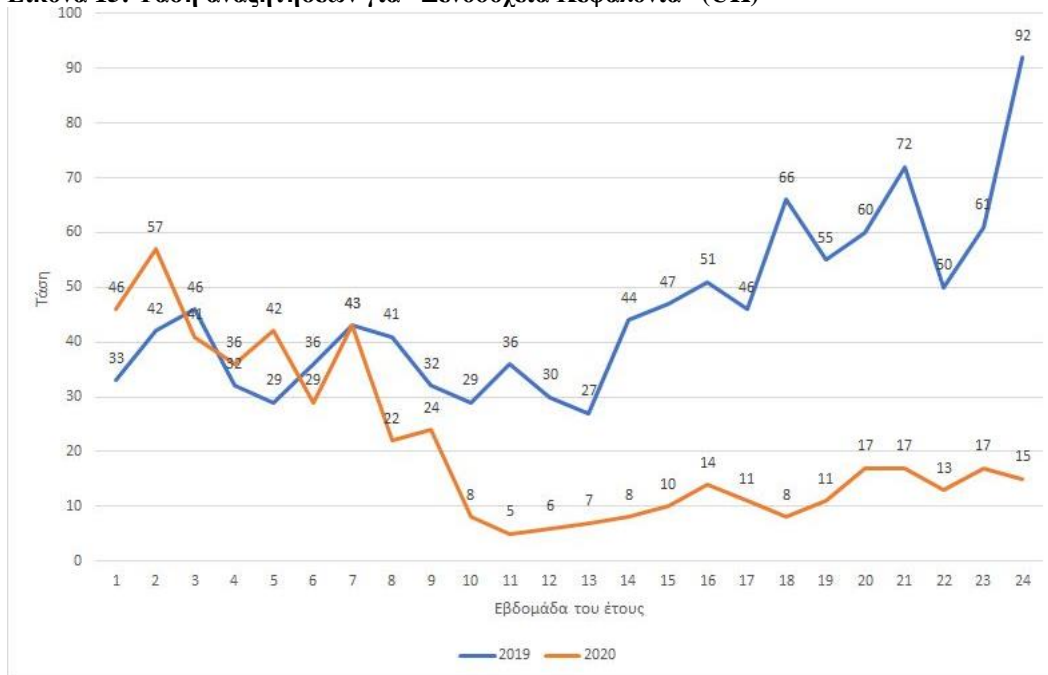
Συμπερασματικά:

- Το διάστημα των 5-6 εβδομάδων μεταξύ της 7ης και της 13ης εβδομάδας του έτους στοίχισε στον Τουρισμό περίπου το 75% του ενδιαφέροντος το οποίο στη συνέχεια σταθεροποιήθηκε περίπου στο 25% του 2019.
- Στη Βρετανία που είναι η μεγαλύτερη Τουριστική αγορά για την Κεφαλονιά, οι κάτοικοι ονειρεύονται την Κεφαλονιά (Dreaming phase) αλλά πολύ λίγοι (16%) ενδιαφέρονται για κρατήσεις. Αυτό το ποσοστό βέβαια αναμένεται να αυξηθεί μόλις ανακοινωθούν οι “τουριστικές γέφυρες”.
- Το ενδιαφέρον αυτή τη στιγμή για ταξίδια στην Κεφαλονιά είναι περίπου στο 25% του 2019.

Εικόνα 14: Τάση αναζητήσεων για “Ξενοδοχεία Κεφαλονιά” (Παγκόσμια)

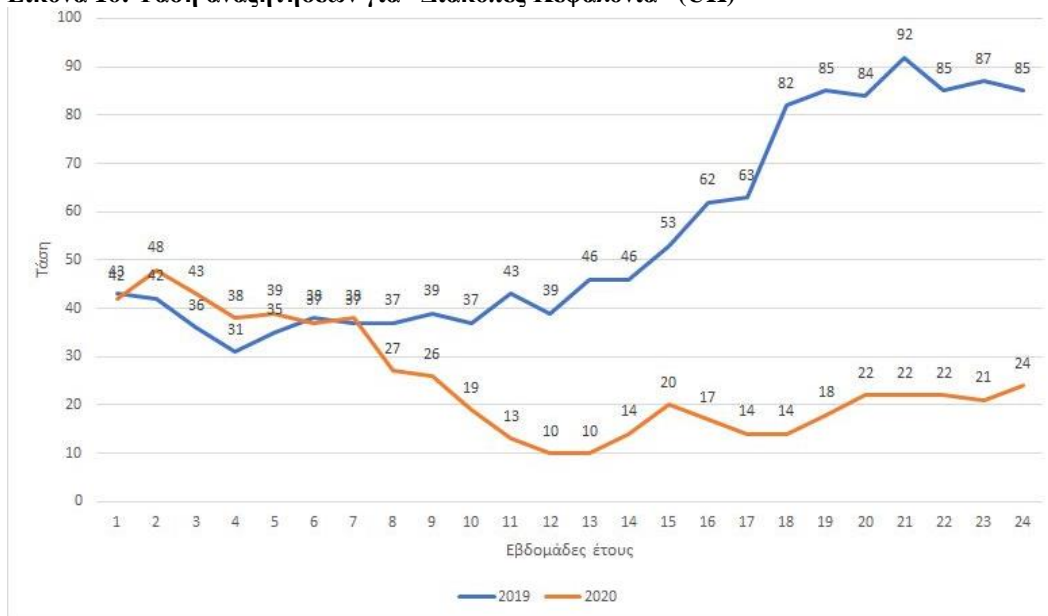


Εικόνα 15: Τάση αναζητήσεων για “Ξενοδοχεία Κεφαλονιά” (UK)



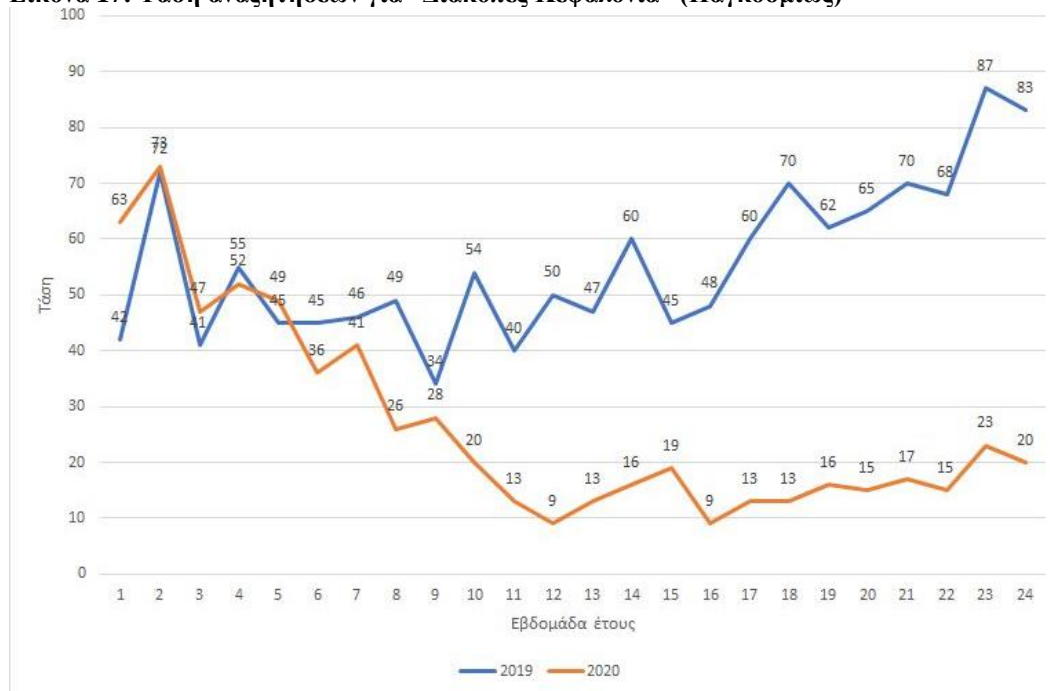
42

Εικόνα 16: Τάση αναζητήσεων για “Λιακοπές Κεφαλονιά” (UK)



⁴² Πηγή: Δρ. Αγησίλαος Κονιδάρης 23.06.2020 - Έρευνα διαδικτυακού τουριστικού ενδιαφέροντος για την Κεφαλονιά (<https://agiskonidaris.gr/>)

Εικόνα 17: Τάση αναζητήσεων για “Διακοπές Κεφαλονιά” (Παγκοσμίως)



43

⁴³ Πηγή: Δρ. Αγησίλαος Κονιδάρης 23.06.2020 - Έρευνα διαδικτυακού τουριστικού ενδιαφέροντος για την Κεφαλονιά (<https://agiskonidaris.gr/>)

IV. ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΕΛΑΤΩΝ

Για την ανάλυση του προφίλ των επισκεπτών που επιλέγουν την Κεφαλονιά για παραθερισμό έγινε χρήση της έρευνας τους Δρ. Κονιδάρη με τίτλο «Έρευνα ικανοποίησης και τάσεων τουριστών για την Κεφαλονιά 2017». Η έρευνα διεξήχθη μέσω της χρήσης δομημένου ερωτηματολογίου στο αεροδρόμιο Κεφαλονιάς και σε 5 άλλα σημεία, όπου συλλέχθηκαν το διάστημα Ιουλίου – Οκτωβρίου 2017 από 1338 επισκέπτες. Διαπιστώθηκαν τα παρακάτω:

Προφίλ πελατών

Οι χώρες στις οποίες διαμένουν οι τουρίστες

Η κατανομή των επισκεπτών εντοπίζεται σε περίπου 28 χώρες από 120 πόλεις με την πλειονότητα αυτών να είναι από τις χώρες του Ηνωμένου Βασιλείου (67%) και της Ιταλίας (12%).

Ηλικία

Η πλειονότητα των αλλοδαπών τουριστών ανήκει στις ηλικιακές ομάδες 36-45 και 46-55, με τον μέσο όρο να διαμορφώνεται στα 46 έτη. Ο μέσος όρος των τουριστών που κατάγονται από την Ιταλία είναι τα 39 έτη (36,5 έτη για τους νέους) ενώ αντίστοιχα για το Ηνωμένο Βασίλειο ανέρχεται στα 47 έτη (44 έτη για τους νέους)

Εκπαίδευση

Το 70% των τουριστών έχουν Πανεπιστημιακή εκπαίδευση, με τους Ιταλούς να υπερέχουν ελάχιστα σε σχέση με τους τουρίστες άλλων εθνοτήτων.

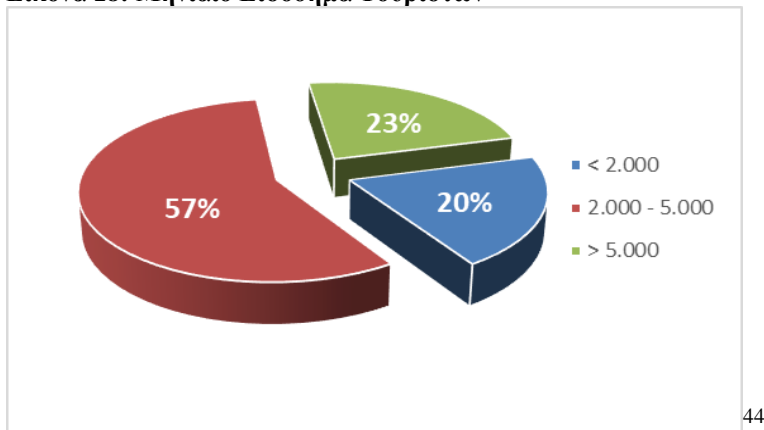
Νέοι και επαναλαμβανόμενοι τουρίστες

Επιπλέον, από την ίδια έρευνα είναι εμφανές ότι η Κεφαλονιά έχει μεγάλο αριθμό επαναλαμβανόμενων τουριστών, εφόσον το 64% του δείγματος είχαν επισκεφθεί την Κεφαλονιά στο παρελθόν. Ωστόσο, είναι καλό να έχουμε κατά νου το γεγονός ότι από το σύνολο των επισκεπτών ένα 7% επιλέγουν την συγκεκριμένη τοποθεσία της μονάδας (Ληξούρι), ενώ το αντίστοιχο ποσοστό των επαναλαμβανόμενων επισκεπτών ανέρχεται σε μόνο 4%. Ωστόσο τη συγκεκριμένη τοποθεσία την επισκέπτονται περίπου 20% των νέων επισκεπτών του νησιού και ένα 13% των επαναλαμβανόμενων επισκεπτών για τα αξιοθέατα. Το 23% θα επισκεφτούν την τοποθεσία κατά την συνολική τους διαμονή στην Κεφαλονιά.

Μηνιαίο εισόδημα τουριστών

Ο μέσος όρος του μηνιαίου εισοδήματος των τουριστών ανέρχεται σε €3.543,00. Οι τουρίστες με το μεγαλύτερο μηνιαίο εισόδημα επιλέγουν συνήθως το Φισκάρδο και την Άσσο (€3500), ενώ στην περιοχή όπου θα δραστηριοποιηθεί η μονάδα το μέσο εισόδημα κυμαίνεται στα €3219, το οποίο είναι αρκετά υψηλότερο από το χαμηλότερο Μ.Ο (€2.625), ενώ οι επισκέπτες ξοδεύουν κατά 4% λιγότερα χρήματα από αυτά που είχαν εκτιμήσει.

Εικόνα 18: Μηνιαίο Εισόδημα Τουριστών

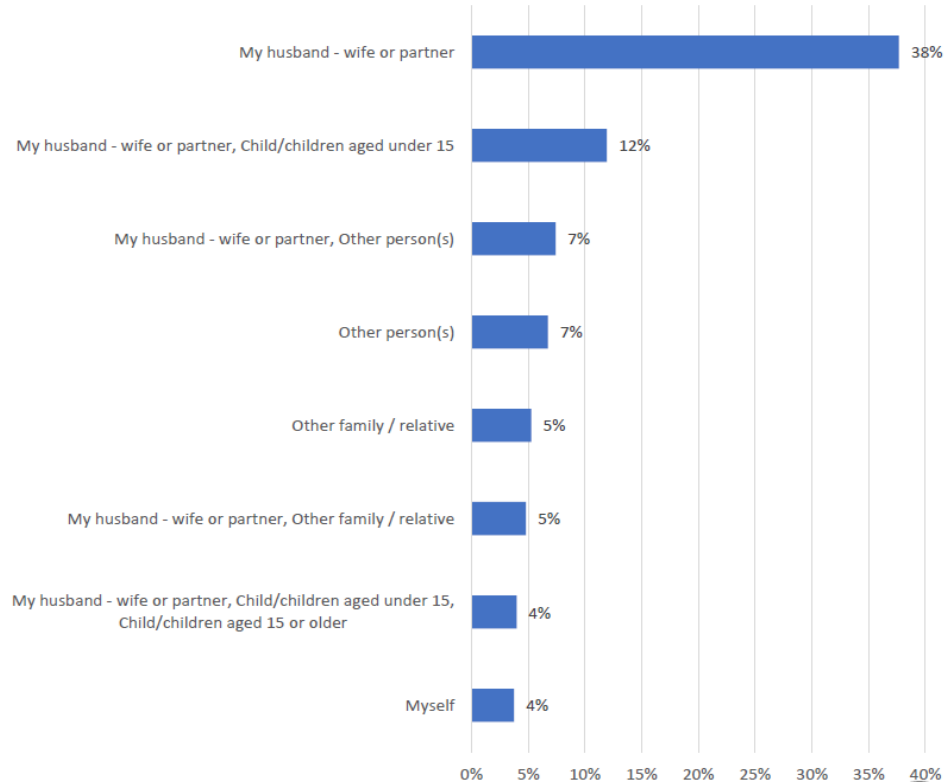


⁴⁴ Πηγή: Δρ. Κονιδάρης - Έρευνα ικανοποίησης και τάσεων τουριστών για την Κεφαλονιά 2017 (2018)

Συνταξιδιώτες

Την Κεφαλονιά όπως δείχνει και η πιο κάτω εικόνα την επισκέπτονται κυρίως παντρεμένα ζευγάρια (38%) και οικογένειες με παιδιά κάτω των 15 ετών (12%).

Εικόνα 19: Συνταξιδιώτες



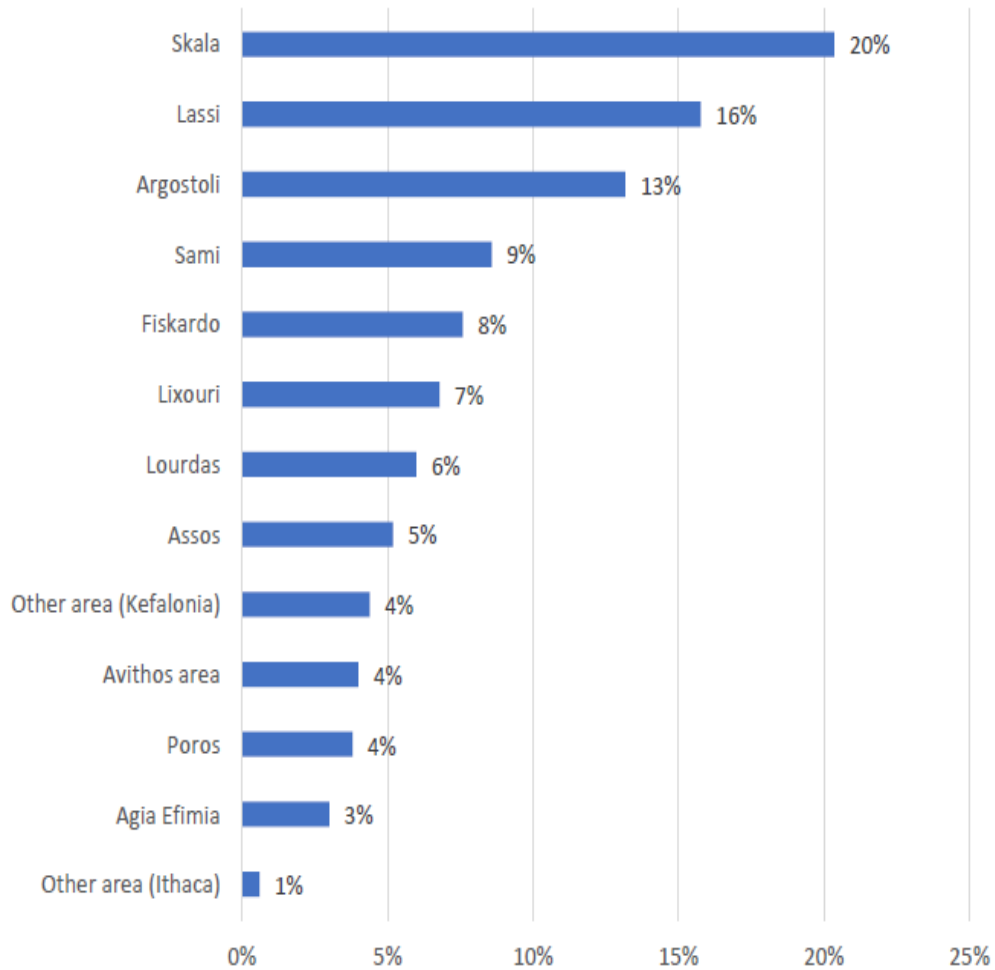
45

⁴⁵ Πηγή: Δρ. Κονιδάρης - Έρευνα ικανοποίησης και τάσεων τουριστών για την Κεφαλονιά 2017 (2018)

Διαμονή

Οι τουρίστες που επισκέπτονται την Κεφαλονιά για πρώτη φορά διαμένουν κυρίως στην Σκάλα (20%) και τη Λάσση (16%), ενώ η περιοχή του Ληξουρίου βρίσκεται στην 6 θέση με 7%

Εικόνα 20: Διαμονή νέων επισκεπτών



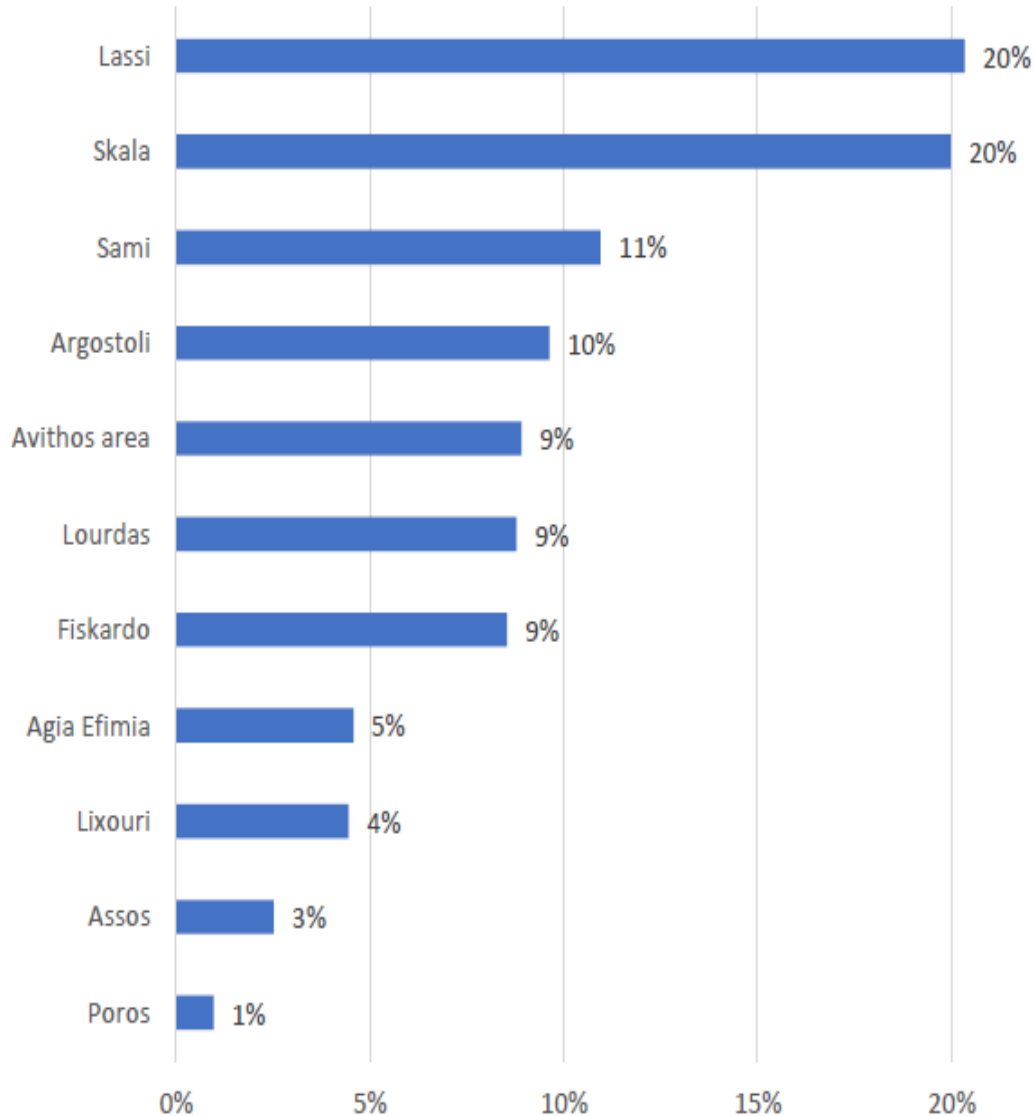
46

⁴⁶ Πηγή: Δρ. Κονιδάρης - Έρευνα ικανοποίησης και τάσεων τουριστών για την Κεφαλονιά 2017 (2018)

Επαναλαμβανόμενοι τουρίστες

Οι επαναλαμβανόμενοι τουρίστες, όπως φαίνεται και από την πιο κάτω εικόνα, διαμένουν στην Σκάλα (20%) και τη Λάσση (20%), ενώ το Ληξούρι πέφτει στις προτιμήσεις τους καθώς πέφτει στην 9^η θέση με μόλις 4%.

Εικόνα 21: Διαμονή επαναλαμβανόμενων τουριστών



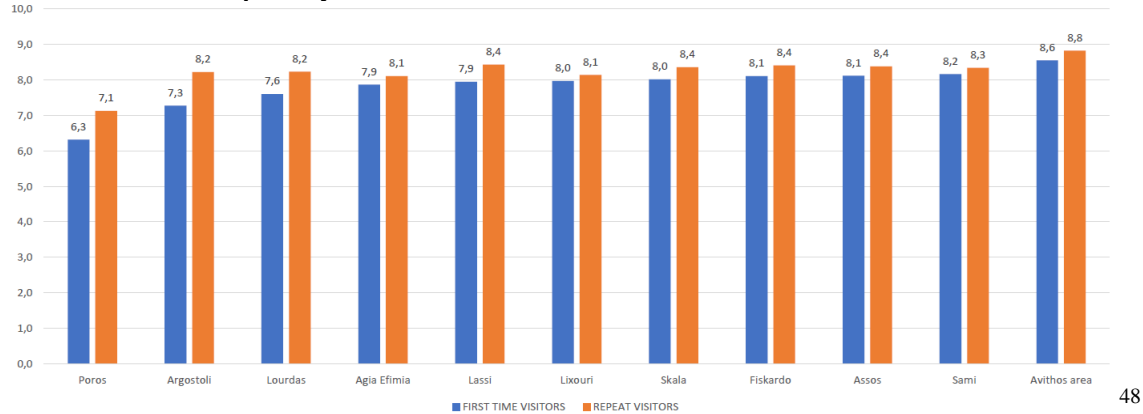
47

⁴⁷ Πηγή: Δρ. Κονιδάρης - Έρευνα ικανοποίησης και τάσεων τουριστών για την Κεφαλονιά 2017 (2018)

Διανυκτερεύσεις

Ο μέσος όρος των διανυκτερεύσεων για την Κεφαλονιά ανέρχεται σε 8 βράδια και αναλύεται ως ακολούθως ανά περιοχή.

Εικόνα 22: Διανυκτερεύσεις



48

Συμπεράσματα

Βάσει των όσων προαναφέρθηκαν πιο πάνω σχετικά με το προφίλ των τουριστών που επισκέπτονται την Κεφαλονιά, υπάρχει σταθερή ζήτηση από συγκεκριμένες ομάδες ατόμων. Οι αγορές της Μεγάλης Βρετανίας, της Ιταλίας και της Ολλανδίας, καθώς και οι αναδυόμενες αγορές της ΝΑ Ευρώπης και των Βαλκανίων στις ηλικίες 45+ με οικογένειες και μέσο εισόδημα αποτελούν το μεγαλύτερο ποσοστό των επισκεπτών επομένως θα στοχεύσουμε κυρίως σε:

1. Άτομα ηλικίας άνω των 40 ετών με οικογένειες και μεσαία έως υψηλά εισοδήματα με έντονο ενδιαφέρον για αυθεντικές τουριστικές εμπειρίες.
2. Αγορές της Αγγλίας, της Ιταλίας και της Ολλανδίας αφού από τις χώρες αυτές προέρχεται το μεγαλύτερο ποσοστό των τουριστών στο νησί, αλλά και στις αγορές της Γερμανίας των Ηνωμένων Πολιτειών Αμερικής, της Κύπρου και της Ρωσίας
3. Επαναλαμβανόμενους επισκέπτες

⁴⁸ Πηγή: Δρ. Κονιδάρης - Έρευνα ικανοποίησης και τάσεων τουριστών για την Κεφαλονιά 2017 (2018)

V. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Το [Your Ionian Safe Place] ανταγωνίζεται άμεσα ή έμμεσα όλα τα ξενοδοχεία που βρίσκονται κοντά στις τοποθεσίες του ξενοδοχείου μας που προσφέρουν επαγγελματικές ταξιδιωτικές υπηρεσίες ή μικρό συνεδριακό χώρο. Ο ανταγωνισμός θα προέλθει από μικρούς χώρους συσκέψεων, πανδοχεία, μοτέλ, bed & breakfast, συγκροτήματα κατοικιών και ξενοδοχεία. Ο άμεσος ανταγωνισμός θα προέλθει από αντίστοιχου μεγέθους συγκροτήματα.

Άμεσοι και Έμμεσοι ανταγωνιστές

Οι προορισμοί που προσφέρουν τουριστικά αγαθά και υπηρεσίες ανταγωνιστικά προς αυτά της Κεφαλονιάς είναι:

- Η Κέρκυρα, που είναι ο κύριος ανταγωνιστικός προορισμός. Έχει μακρόχρονη τουριστική παράδοση, είναι πολυσύνθετος τουριστικά, οι οργανωτικές και διοικητικές δομές του είναι επαρκέστερες και βρίσκεται σε υψηλή θέση στις διαδικτυακές αναζητήσεις λόγω της δημοφιλίας της.
- Η Ζάκυνθος, «η οποία έχει καλύτερη οργάνωση, αρτιότερες υποδομές και περισσότερες επιλογές για διασκέδαση» (Πεφάνη,2013) ο Η Λευκάδα, που είναι ανεπτυγμένη τουριστικά και αποτελεί πόλο έλξης λόγω του φυσικού περιβάλλοντος και της μορφολογίας της. Επίσης, συνδέεται οδικώς με την ηπειρωτική Ελλάδα, συνεπώς είναι οικονομικότερη για τον μέσο τουρίστα (απουσιάζουν τα ακτοπλοικά κόστη) και ευκολότερα προσεγγίσιμη από εγχώριους τουρίστες και ταξιδιώτες που προέρχονται από τα Βαλκάνια ο Η Κρήτη, που παρέχει μια ευρεία γκάμα τουριστικών προϊόντων και φημίζεται για την φιλοξενία των κατοίκων της και τη διατήρηση μιας ιδιαίτερης κουλτούρας και τρόπου ζωής ο Άλλα νησιά του Ελλαδικού χώρου που προσφέρουν παρόμοι προιον με αυτό της Κεφαλονιάς ή είναι φημισμένοι για κάποιο ιδιαίτερο χαρακτηριστικό τους (Κύθηρα, Ικαρία, Χίος, Κάρπαθος) ο Προορισμοί του εξωτερικού, όπως η Ιταλία με τεράστια τουριστική οργάνωση, παράδοση και σταθερο brand name παγκομίως, η Τουρκία που –αν και με ρευστή πολιτική κατάσταση- διατηρείται στις υψηλότερες θέσεις αφίξεων παγκοσμίως λόγω της σχέσης ποιότητας-τιμής και η Κροατία που έχει απaráμιλλο φυσικό περιβάλλον προορισμούς με παγκόσμια προβολή (Ντουμπρόβνικ) και σχετικά φθηνά πακέτα διακοπών.)

Αξιολόγηση ανταγωνισμού στο Ληξούρι

Στην περιοχή του Ληξουρίου συνολικά υπάρχουν 11 καταλύματα με ιδιωτική πισίνα και κοντινό κόστος και πολύ καλές αξιολογήσεις (booking), ενώ στην ίδια τοποθεσία που θα λειτουργήσει το ξενοδοχείο υπάρχει μόνο ένα κατάλυμα με ιδιωτική πισίνα το οποίο ωστόσο χωράει ως 8 επισκέπτες με μέσο ημερήσιο κόστος στα €400 για την περίοδο του Ιουνίου.

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

Το [Your Ionian Safe Place] απολαμβάνει πολλά πλεονεκτήματα έναντι των ανταγωνιστών του. Αυτά τα πλεονεκτήματα περιλαμβάνουν:

Τοποθεσία: Η τοποθεσία του [Your Ionian Safe Place] λίγο έξω από το Ληξούρι, παρέχει πρόσβαση σε όλα τα αξιοθέατα και παραλίες της περιοχής, διατηρώντας παράλληλα την ηρεμία και ιδιωτικότητα των επισκεπτών του.

Η εταιρεία θα προσφέρει επίσης επαρκή χώρο στάθμευσης που θα διευκολύνει τους πελάτες να χαλαρώσουν κατά την άφιξη, καθώς και χώρους αναψυχής για τα παιδιά τους.

Επιχειρηματικές παροχές: Η μικρή αίθουσα συνεδρίων που επιτρέπει στους επισκέπτες να συναντηθούν μέσα στο ξενοδοχείο, θα εκτιμηθεί ιδιαίτερα από ορισμένες ομάδες. Το Wi-Fi σε όλο το ξενοδοχείο θα κάνει την απομακρυσμένη εργασία απλή για τους επαγγελματίες επισκέπτες.

Διαχείριση: Η ομάδα διαχείρισης θα διαθέτει πολυετή επιχειρηματική και εμπορική εμπειρία που θα επιτρέπει να διαθέτουμε και να εξυπηρετούμε πελάτες με τον ίδιο τρόπο όπως οι πιο εξελιγμένοι ανταγωνιστές μας.

Σχέσεις: Έχοντας επισκεφθεί την κοινότητα για αρκετά χρόνια, ο ιδρυτής γνωρίζει όλους τους τοπικούς ηγέτες, εφημερίδες και άλλους επιδότες. Ως εκ τούτου, θα είναι σχετικά εύκολο να οικοδομηθεί η επωνυμία και η αναγνωρισιμότητα του ξενοδοχείου τοπικά.

Πράσινος τουρισμός: Ιδιαίτερη έμφαση θα δοθεί στις διαδικασίες και τη λειτουργία του ξενοδοχείου ώστε να πληρούνται όλες οι προϋποθέσεις για την ανάδειξη του πράσινο τουρισμού ως μοναδική επιλογή λειτουργίας.

VI. MARKETING PLAN

Ο στρατηγικός προσανατολισμός του επιχειρηματικού προγραμματισμού έχει πλέον γίνει ένα ελκυστικό και χρήσιμο εργαλείο της σύγχρονης διοίκησης, εφόσον εξαιτίας της εξέλιξης και των διαρκώς μεταβαλλόμενων συνθηκών είναι αναγκαίο να αντιμετωπίζονται επιτυχώς οι κίνδυνοι που σχετίζονται με επιχειρηματικές αποφάσεις (ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ Σ, 2006).

Το Σχέδιο μάρκετινγκ περιγράφει το brand name που επιδιώκει να δημιουργήσει το [Your Ionian Safe Place] και τις προγραμματισμένες στρατηγικές προώθησης και τιμολόγησης της Εταιρείας.

Πριν την επίδραση του Covid-19 διαφαινόταν ότι ο τουρισμός της Κεφαλονιάς βρισκόταν σε ανοδική πορεία, ενώ η στρατηγική word of mouth συνεχίζει να είναι πολύ σημαντική, καθώς έχουμε πολλές περιπτώσεις επαναλαμβανόμενων επισκεπτών, όπως έχει ήδη αναφερθεί πιο πάνω στην ανάλυση μας.

Ωστόσο, όπως αναφέρει και η Ραζή Αλεξανδράτου (2014), «οι προσπάθειες των φορέων δεν επικεντρώνονται στο να προσελκύσουν οριοθετημένες αγορές, αλλά γενικά τους τουρίστες στο σύνολό τους. Έτσι λοιπόν, η απουσία κάποιου όχι μόνο κεντρικού αλλά και ευέλικτου οργάνου, όπου θα διαθέτει τόσο τεχνογνωσία όσο και θα συντονίζει όλες τις μεμονωμένες κινήσεις για την αποτελεσματικότερη προώθηση της περιοχής, γίνεται ιδιαίτερα αισθητή. Οι δράσεις του μάρκετινγκ στρέφονται περισσότερο προς τους τουρίστες καταναλωτές και λιγότερο προς το κύκλωμα των τουριστικών καταλυμάτων, ενώ η έλλειψη των δράσεων σε ό,τι αφορά την προώθηση των πωλήσεων είναι αισθητή. Επιπλέον, παρατηρείται περιορισμένη χρήση στα εργαλεία του άμεσου μάρκετινγκ, καθώς και ελάχιστη εφαρμογή της επικοινωνιακής πολιτικής στις αγορές του εσωτερικού αλλά και του εξωτερικού. Επίσης, κρίνεται ορθό να διευκρινιστεί ότι ο σχεδιασμός των δράσεων του μάρκετινγκ, αφορά τακτικό ετήσιο σχεδιασμό, άρα απουσιάζει πλήρως η ύπαρξη ενός στρατηγικού σχεδίου που θα μπορούσε να κατευθύνει την αποτελεσματικότερη προβολή της περιοχής. Η πολιτική μάρκετινγκ της Κεφαλονιάς, μπορεί να χαρακτηριστεί ελλιπής σε ότι αφορά την ύπαρξη οργανωμένου μάρκετινγκ.»

[Your Ionian Safe Place] Brand

Το [Your Ionian Safe Place] θα επικεντρωθεί στη μοναδική πρόταση αξίας της εταιρείας:

- Προσφέροντας δωμάτια και υπηρεσίες για μια "home away from home" εμπειρία
- Παρέχοντας εξαιρετικής ποιότητας υπηρεσίες εξυπηρέτησης πελατών (a place to return to)
- Προωθώντας τη σύνδεση πρωτογενούς - δευτερογενούς τομέα με την τουριστική αγορά και εισάγοντας προτάσεις που σχετίζονται με τον «πράσινο» τουρισμό

Στρατηγική

Προτείνεται να εφαρμοστούν οι ακόλουθες στρατηγικές:

Υψηλές στρατηγικές

- Η στρατηγική διαφοροποίησης, όπου αναδεικνύεται το συγκριτικό πλεονέκτημα του προορισμού και προβάλλεται δυναμικά με σκοπό να αποκτηθεί το πλεονέκτημα της μοναδικότητας του συγκεκριμένου προσφερόμενου προϊόντος, που στην συγκεκριμένη περίπτωση είναι η προσιτή πολυτέλεια.
- Η στρατηγική εστίασης «σε μικρά τμήματα της αγοράς τα οποία μπορούν πιο εύκολα να ικανοποιηθούν και να μας προσφέρουν κέρδος. Το προϊόν διαφοροποιείται ανάλογα με τη ζήτηση και εξαρτάται από τις διαφορετικές ανάγκες της αγοράς η οποία αποτελεί στόχο την κάθε φορά. Με την επιλογή της στρατηγικής αυτής υπάρχει η δυνατότητα μεγαλύτερης ικανοποίησης των τουριστών και καλύτερης αντιμετώπισης του ανταγωνισμού» (Πεφάνη Σ., 2013).

Ειδικές στρατηγικές

Σύμφωνα με τα 4Ps του μίγματος μάρκετινγκ (προϊόν, τιμή, κανάλια διανομής, προώθηση) θα ακολουθηθούν οι κάτωθι ειδικές στρατηγικές

- Προϊόν/Υπηρεσία: Προσιτή πολυτέλεια διασφαλίζοντας την ηρεμία και την ιδιωτικότητα των επισκεπτών. Ιδιαίτερη έμφαση στην εφαρμογή δράσεων και διαδικασιών για την εισαγωγή της πρότασης του «πράσινου» τουρισμού.
- Τιμή: Σταθερή τιμολογιακή πολιτική με αποκλίσεις από την υψηλή στην χαμηλή τουριστική περίοδο. Αναλύεται πιο κάτω.
- Κανάλια διανομής: Συνεργασία με εγχώρια και διεθνή τουριστικά γραφεία/πρακτορεία καθώς και τουριστικά sites.
- Προώθηση: Χρήση των νέων τεχνολογικών εργαλείων σχετικά με την προώθηση και προβολή. Ανάλυση ακολουθεί.
-

Στρατηγική Τιμολόγησης

Η τιμολογιακή στρατηγική του [Your Ionian Safe Place] θα κυμαίνεται με βάση τα ποσοστά της σεζόν και της πληρότητας χρησιμοποιώντας ένα μηχανογραφημένο σύστημα διαχείρισης απόδοσης. Η τιμολογιακή πολιτική θα τοποθετεί λίγο πιο πάνω από το μεσαίο εύρος μεταξύ προσφορών πολυτελών ξενοδοχείων και λοιπών ξενοδοχείων και μοτέλ στην περιοχή. Οι πελάτες θα αισθάνονται ότι θα λαμβάνουν μεγάλη αξία κατά την διαμονή τους στο ξενοδοχείο.

Σημαντικά θέση στην εφαρμογή της τιμολογιακής στρατηγικής θα έχει η δημιουργία και λειτουργία «Παρατηρητηρίου Τιμών», που θα στοχεύει στην ανάλυση της τιμολογιακής πολιτικής των άμεσων και έμμεσων ανταγωνιστών

Επίσης η δημιουργία commitment διασφάλισης τιμών που θα κοινοποιείται και θα λειτουργεί με πλαφόν ανώτατων τιμών ανάλογα με την ποιότητα του προσφερόμενου προϊόντος και την περίοδο, καθώς και η προώθηση εκπτωτικών κουπονιών που θα μοιράζονται σε συλλόγους και φορείς που προωθούν ενέργειες και δράσεις εναλλακτικών μορφών τουρισμού που προσφέρει το νησί θα συμβάλουν στη διαμόρφωση της στρατηγικής.

Στρατηγική διανομής

Σχετικά με τα κανάλια διανομής που θα χρησιμοποιηθούν για την προώθηση και προβολή του προορισμού, αυτά είναι τα εξής:

- Συμμετοχή σε press trips και εκθέσεις του εσωτερικού και του εξωτερικού.
- Φιλοξενία εκπροσώπων του τύπου και φορείς από γραφεία των χωρών που αποτελούν αγορές-στόχους με σκοπό τη ξενάγηση στο νησί και τη γνωριμία με τα συστατικά που θα αποτελέσουν θέλγητρα για τους επισκέπτες
- Δημιουργία ενιαίου και σύγχρονου ιστότοπου της εταιρείας προβολής και προώθησης, με την καθολική συμμετοχή φορέων με σκοπό τη δημιουργία υπερσυνδέσεων για άμεσες κρατήσεις σε προγράμματα εναλλακτικού τουρισμού. Επίσης, θα δίνεται η δυνατότητα άμεσης επικοινωνίας με φορείς και συλλόγους που θα διοργανώνουν προγράμματα τουρισμού μέσω υπερσυνδέσεων του site.
- Διαφημιστική εκστρατεία σε δύο σκέλη με το ένα από αυτά να αφορά τη συμμετοχή
-

Στρατηγική προωθήσεων

Το [Your Ionian Safe Place] αναμένει η αγορά-στόχος του να είναι οι επαναλαμβανόμενοι επισκέπτες άνω των 40 ετών μεσαίου/υψηλού εισοδήματος, κυρίως από την Ιταλία, Γερμανία, Ολλανδία, Ηνωμένο Βασίλειο. Η σωστή στόχευση διαφήμισης ανάλογα με την αγοραστική δύναμη του κοινού είναι στην Ιταλία αλλά και κυρίως στην Αγγλία, από όπου προέρχεται και το μεγαλύτερο ποσοστό των επισκεπτών (67%) και πιο συγκεκριμένα στις περιοχές Brighton, Sheffield και Birmingham ειδικότερα για υπηρεσίες υψηλού κόστους (luxury tourism), κάτοικοι των οποίων αποτελούσαν το 16% του δείγματος από τουρίστες του Ηνωμένου Βασιλείου. Αντίθετα, για καμπάνιες ευρείας στόχευσης προτείνεται η διαφήμιση στις πόλεις Manchester, London, Leeds και Reading, κάτοικοι των οποίων αποτελούσαν το 30% του δείγματος από τουρίστες του Ηνωμένου Βασιλείου. Δεδομένου ότι οι περισσότεροι τουρίστες ενημερώνονται από την Κεφαλονιά κυρίως από το tripadvisor, είναι πολύ σημαντικό να ενταχθεί στην διαφημιστική στρατηγική της επιχείρησης αντί των social media, τα οποία δεν χρησιμοποιούνται τόσο ευρέως στο συνολικό δείγμα (29%) παρά μόνο στις ηλικιακές κατηγορίες 17-25, που δεν περιλαμβάνονται στο targeted κοινό. Παράλληλα, σημαντική κρίνεται και η συμμετοχή σε εκθέσεις όπως είναι η Destinations The holiday & Travel Show στο Ηνωμένο Βασίλειο, αλλά και αντίστοιχες σε Μιλάνο και Ρώμη.

Η στρατηγική προώθησης της Εταιρείας για την προσέγγιση αυτών των ατόμων περιλαμβάνει:

Τηλεφωνική αναζήτηση

Το [Your Ionian Safe Place] θα αναθέσει στους πωλητές να επικοινωνήσουν με τουριστικές εταιρείες της περιοχής για να κανονίσουν τις μαζικές εταιρικές τιμές για τους επισκέπτες τους, ανάλογα με τον όγκο των επισκεπτών που θα έχουν.

Δημόσιες Σχέσεις

Θα επικοινωνήσουμε με όλες τις τοπικές και περιφερειακές εφημερίδες και τηλεοπτικούς σταθμούς για να τους πούμε για το άνοιγμα του ξενοδοχείου και τη μοναδική πρόταση αξίας του [Your Ionian Safe Place].

Διαφήμιση

[Your Ionian Safe Place] αρχικά θα διαφημιστεί σε ταξιδιωτικούς ιστότοπους, οι οποίοι χρησιμοποιούνται συχνά αυτές τις μέρες για να κάνουν κράτηση ταξιδιού λόγω της ευκολίας χρήσης και των κριτικών τους.

Συνεχιζόμενες επικοινωνίες πελατών

Το [Your Ionian Safe Place] θα διατηρεί έναν ιστότοπο και θα δημοσιεύει ένα μηνιαίο ενημερωτικό δελτίο ηλεκτρονικού ταχυδρομείου για να ενημερώνει τις τοπικές εταιρείες και τους προηγούμενους πελάτες σχετικά με τις προσφορές και τις εκδηλώσεις.

Εκδηλώσεις πριν από το άνοιγμα

Πριν από το άνοιγμα του ξενοδοχείου, το [Your Ionian Safe Place] θα οργανώσει εκδηλώσεις που θα έχουν σχεδιαστεί για υποψήφιους εθνικούς πελάτες, τοπικούς πελάτες και επαφές τύπου. Αυτά τα γεγονότα θα δημιουργήσουν φήμη και ευαισθητοποίηση για το [Your Ionian Safe Place] στην περιοχή.

VII. ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Λειτουργικοί Ρόλοι

Προκειμένου να εκτελεστεί το επιχειρηματικό μοντέλο του [Your Ionian Safe Place], η Εταιρεία πρέπει να εκτελέσει πολλές λειτουργίες, συμπεριλαμβανομένων των κάτωθι:

Διοικητικές λειτουργίες

- Γενικές και διοικητικές λειτουργίες, συμπεριλαμβανομένων νομικών, μάρκετινγκ, τήρησης βιβλίων κ.λπ.
- Προμήθεια και αποθήκευση προμηθειών για το ξενοδοχείο και τον συνεδριακό χώρο
- Πρόσληψη και εκπαίδευση προσωπικού
- Εταιρικές πωλήσεις σε άτομα και ομάδες

Υπηρεσίες ξενοδοχείου

- Καθαριότητα
- Check-in επικεντρωμένο στην εξυπηρέτηση πελατών
- Προσωπικό ελέγχους/συντήρησης για να διατηρεί το ξενοδοχείο καθαρό και σε κατάσταση πλήρους λειτουργίας

Ορόσημα

Το [Your Ionian Safe Place] αναμένει να επιτύχει τα ακόλουθα ορόσημα στους κάτωθι χρόνους

Χρόνος σε μήνες	Ορόσημο
4	Αγορά γης και έγκριση άδειας λειτουργίας
8	Σχεδίαση και δημιουργία ξενοδοχείου
2	Πρόσληψη και εκπαίδευση προσωπικού
12	Έναρξη λειτουργίας
36	Νεκρό σημείο

VIII. ΟΜΑΔΑ ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ

Μέλη της ομάδας διαχείρισης

Το [Your Ionian Safe Place] θα διευθύνεται από τον Ιωάννη Ζέρβα, με την συμβολή μια έμπειρης ομάδας στο χώρο του τουρισμού. Η Μυρτώ Φραγκάτου που έχει μακρόχρονη εμπειρία σε τμήματα HR θα επιμεληθεί της στελέχωσης της ομάδας όπως αυτή περιγράφεται πιο κάτω.

Πρόγραμμα πρόσληψης

Ο ιδρυτής θα υπηρετήσει ως πρόεδρος του ξενοδοχείου, το οποίο για να ξεκινήσει τις δραστηριότητες του θα πρέπει να προχωρήσει σε προσλήψεις του ακόλουθου προσωπικού:

- Προσωπικό καθαριότητας (4)
- Διευθυντής ξενοδοχείου (θα διαχειρίζεται καθημερινές λειτουργίες του ξενοδοχείου)
- Βοηθός διευθυντής (θα διαχειρίζεται τις λειτουργίες του ξενοδοχείου το βράδυ και τα σαββατοκύριακα)
- Προσωπικό εξυπηρέτησης (4 πλήρες ωράριο για check-in στην εργασία και υπηρεσίες επισκεπτών - επιτρέποντας τουλάχιστον 1 προσωπικό να είναι πάντα σε υπηρεσία)
- Το προσωπικό πωλήσεων (1 πλήρους απασχόλησης) θα στοχεύει και θα κάνει κρατήσεις πελατών σε υπνοδωμάτια και στο χώρο συσκέψεων
- Νομικές, λογιστικές και άλλες διοικητικές λειτουργίες (outsourcing)

ΙΧ. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΤΗΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Η χρηματοοικονομική ανάλυση μιας επένδυσης αποτελεί σημαντική προσέγγιση για τον προγραμματισμό και αξιολόγηση αναπτυξιακών επενδυτικών σχεδίων. Η χρηματοοικονομική και οικονομική ανάλυση παρέχουν το εργαλείο με το οποίο αποδεικνύεται αν το επενδυτικό σχέδιο αξίζει τον κόπο και αποτελεί ενδιαφέρουσα επένδυση για τους ιδιώτες. Η ανάλυση αυτή παρέχει μόνο μερική άποψη και χρειάζεται να συμπληρωθεί κατάλληλα με κοινωνικές, θεσμικές, τεχνικές και περιβαλλοντικές αναλύσεις.

Η μεθοδολογία αυτή αποσκοπεί στην αντίληψη των μηχανισμών δημιουργίας εισοδήματος για τους μετόχους του επενδυτικού σχεδίου. Είναι σημαντικό η χρηματοοικονομική ανάλυση να συνοδεύει το επενδυτικό σχέδιο από νωρίς. Η παρούσα μελέτη σκοπιμότητας αποτελεί ένα σημαντικό εργαλείο για την παροχή πληροφοριών στους επενδυτές για να αποφασίσουν αν τους συμφέρει να υποστηρίξουν και να χρηματοδοτήσουν το συγκεκριμένο επενδυτικό σχέδιο.

Η επένδυση ορίζεται ως μακροπρόθεσμη δέσμευση οικονομικών πόρων, που γίνεται με στόχο την παραγωγή και λήψη καθαρού οφέλους στο μέλλον. Σύμφωνα, λοιπόν, με τον ορισμό αυτό, οι χρηματοοικονομικοί πόροι (δηλαδή τα κεφάλαια των επενδυτών και των δανείων) μεταμορφώνονται σε παραγωγικό ενεργητικό, αντιπροσωπευμένο από τις πάγιες επενδύσεις και το καθαρό κεφάλαιο κίνησης (ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ Σ, 2006).

Ανάλυση προγράμματος

Τα έσοδα από το [Your Ionian Safe Place] θα προέρχονται από την ενοικίαση των δωματίων του ξενοδοχείου και την ενοικίαση της αίθουσας συνεδρίων. Το μεγαλύτερο κόστος για την εταιρεία θα είναι οι μισθοί του προσωπικού και το κόστος για τη διατήρηση/συντήρηση του επιπέδου του ξενοδοχείου. Τα πρώτα χρόνια, οι δαπάνες μάρκετινγκ της εταιρείας θα είναι υψηλές, καθώς εγκαθιδρύεται στην αγορά.

Κεφαλαιακές απαιτήσεις και χρήση κεφαλαίων

[Your Ionian Safe Place] αναζητά συνολική χρηματοδότηση ύψους €2.555.100 για την έναρξη του ξενοδοχείου. Το κεφάλαιο θα χρησιμοποιηθεί για τη χρηματοδότηση κεφαλαιουχικών δαπανών, κόστους εργατικού δυναμικού, εξόδων μάρκετινγκ και κεφαλαίου κίνησης.

Συγκεκριμένα, αυτά τα κεφάλαια θα χρησιμοποιηθούν ως εξής:

Σχεδιασμός / κατασκευή ξενοδοχείου: περίπου €2.375.100

Κεφάλαιο κίνησης: περίπου €180.000 για το μάρκετινγκ, τους μισθούς και τα έξοδα λειτουργίας έως ότου το φτάσει στο νεκρό σημείο.

Πίνακας 28: Κεφαλαιακές απαιτήσεις

Funds required	
Build-out and Startup costs	€ 2.375.100,00
Initial marketing expenditure	€ 25.000,00
Additoinal Working Capital	€ 155.000,00
Total	€ 2.555.100,00

Πίνακας 29: Κεφαλαιακές απαιτήσεις για την κατασκευή

Build-Out and Startup Cost Assumptions	
<u>Permits, legal, licensing, insurance and misc. fees</u>	
Building permits	€ 1.000,00
Business license	€ 250,00
Beer, wine liquor license	€ 0,00
Legal fees	€ 20.000,00
Liability/property insurance	€ 85.000,00
Workman's compensation insurance	€ 10.000,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 118.750,00
<u>Equipment and set-up costs</u>	
Fax machine	€ 250,00
Furniture	€ 100.000,00
Conference Room Equipment	€ 20.000,00
Register, printer and retail program	€ 7.000,00
Verifone bankcard machine/printer	€ 350,00
Computer	€ 5.000,00
Stereo system	€ 750,00
Telephones	€ 2.000,00
File cabinets and office furniture	€ 1.000,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 138.850,00
<u>Lobby fixtures</u>	
Front desk/check out	€ 30.000,00
Displays and backdrops	€ 30.000,00
Miscellanous fixtures and hardware	€ 50.000,00
Shipping costs	€ 1.000,00
Sub-total	€ 111.000,00
<u>Interior and exterior construction</u>	
Architect/contractor fees	€ 1.200.000,00
Exterior awning and signage	€ 30.000,00
Exterior upgrade	€ 400.000,00
H.V.A.C	€ 100.000,00
Lighting install/upgrade	€ 30.000,00
Plumbing/fire	€ 100.000,00
Interior finish	€ 120.000,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 1.982.500,00
<u>Start-up office, retail and packing supplies</u>	
Stationary, business cards, etc.	€ 1.500,00
Mailing supplies	€ 10.000,00
Cleaning supplies	€ 10.000,00
Retail supplies (bags, tissues, ribbon)	€ 0,00
Café supplies (food containers, dishes)	€ 0,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 24.000,00
Total cost of hotel build out:	€ 2.375.100,00
Equipment and misc.:	€ 392.600,00
Leasehold improvements:	€ 1.982.500,00

Βασικές υποθέσεις

Παρακάτω αναλύονται οι βασικές παραδοχές που περιήλθαν στην οικονομική πρόβλεψη και μια σύνοψη των οικονομικών καταστάσεων για τα επόμενα πέντε χρόνια. Ανατρέξτε στο Παράρτημα για πιο λεπτομερείς πληροφορίες σχετικά με τις οικονομικές καταστάσεις.

Βασικές υποθέσεις

Πίνακας 30: Βασικές υποθέσεις λειτουργίας

Number of Available Rooms	Per location	Available Room Nights	Occupancy Percentage by Year	
FY 1	25	FY 1	2.275	50%
FY 2	25	FY 2	2.275	65%
FY 3	25	FY 3	2.275	70%
FY 4	25	FY 4	2.275	80%
FY 5	25	FY 5	2.275	85%
Average Daily Rate (Constant)	€ 160,00	Cost of goods sold		
		FY 1	18,0%	
Average Yearly Rate Growth (Constant)	3,0%	FY 2	17,1%	
		FY 3	16,2%	
Annual Lease (per location)	€ 0,00	FY 4	15,4%	
Yearly Lease Increase %	2,5%	FY 5	14,7%	
Marketing (% of Revenue)	5%			
Annual Salaries Increase in FY 3 to FY!	3%			

Πίνακας 31: Βασικές υποθέσεις δανεισμού

Debt borrowed	
Payment method	Installment
Mode of Payment	Yearly
Number of Years	15 Principal paid at each year end
Interest rate	6,5% Paid quarterly

Πίνακας 32: Λοιπές υποθέσεις

Other assumptions	
Income Tax	35%
Depreciation	15%
Accounts receivable (days)	7
Accounts payable (days)	30
Inventory ratio (days)	15

Οικονομικές καταστάσεις

Στις ετήσιες οικονομικές καταστάσεις μιας μονάδας περιλαμβάνονται οι 3 παρακάτω βασικές λογιστικές καταστάσεις :

- Ο ισολογισμός
- Η ΚΑΧ (Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης)
- Οι ταμειακές ροές

Οι λογιστικές καταστάσεις είναι σημαντικές για την ανάλυση της δομής της χρηματοδότησης του επενδυτικού σχεδίου και για τον υπολογισμό του κεφαλαίου της εταιρίας. Τα λογιστικά αρχεία της επιχείρησης είναι συνήθως η καλύτερη πηγή πληροφοριών και η βάση για την έναρξη της χρηματοοικονομικής ανάλυσης. Οι κατάσταση ταμειακών ροών είναι μια κατάσταση η οποία βασίζεται τόσο στον ισολογισμό όσο και στην ΚΑΧ. Όμως ο ισολογισμός είναι μια κατάσταση η οποία δεν αποδίδει την πραγματική χρηματοοικονομική κατάσταση της οικονομικής μονάδας, αφού δεν λαμβάνει υπόψη του τις μεταβολές στο γενικό επίπεδο των τιμών και, οι οποίες σε περιόδους πληθωρισμού, είναι σημαντικές. Ομοίως, η ΚΑΧ δεν μπορεί από μόνη της να αποδώσει μια πλήρη εικόνα για την κερδοφόρα δυναμικότητα της οικονομικής μονάδας. Η ΚΑΧ αποτελεί τον συνδετικό κρίκο μεταξύ δυο διαδοχικών ισολογισμών και εξηγεί όλες τις μεταβολές που προκύπτουν στα ίδια κεφάλαια της επιχείρησης μέσα στη λογιστική χρήση, λαμβάνοντας υπόψη τις οποιεσδήποτε μεταβολές στο μετοχικό κεφάλαιο και στην αξία των πάγιων στοιχείων, εξαιτίας της αναπροσαρμογής (Σταματίου, 2016)

Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης

Η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης (ΚΑΧ) είναι η λογιστική κατάσταση που απεικονίζει το λογιστικό αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) που πέτυχε μια οικονομική μονάδα κατά τη διάρκεια μιας περιόδου καθώς και τους προσδιοριστικούς παράγοντες του αποτελέσματος (έσοδα- έξοδα).

Πίνακας 33: ΚΑΧ 5-ετίας

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
Revenues					
Hotel	€ 728.000,00	€ 974.792,00	€ 1.081.269,28	€ 1.272.808,41	€ 1.392.929,70
Total Revenues	€ 728.000,00	€ 974.792,00	€ 1.081.269,28	€ 1.272.808,41	€ 1.392.929,70
Expenses & Costs					
Cost of goods sold	€ 131.040,00	€ 166.689,43	€ 175.652,19	€ 196.429,34	€ 204.218,99
Lease	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Marketing	€ 36.400,00	€ 48.739,60	€ 54.063,46	€ 63.640,42	€ 69.646,49
Salaries	€ 313.000,00	€ 313.000,00	€ 332.061,70	€ 342.023,55	€ 352.284,26
Initial expenditure	€ 25.000,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Total Expenses & Costs	€ 505.440,00	€ 528.429,03	€ 561.777,36	€ 602.093,31	€ 626.149,73
EBITDA	€ 222.560,00	€ 446.362,97	€ 519.491,92	€ 670.715,10	€ 766.779,97
Depreciation	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00
EBIT	-€ 133.720,00	€ 90.082,97	€ 163.211,92	€ 314.435,10	€ 410.499,97
Interest	€ 166.081,50	€ 155.009,40	€ 143.937,30	€ 132.865,20	€ 121.793,10
PRETAX INCOME	-€ 299.801,50	-€ 64.926,43	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 288.706,87
Net Operating Loss	-€ 299.801,50	-€ 364.727,93	-€ 364.727,93	-€ 345.453,31	-€ 163.883,41
Use of Net Operating Loss	€ 0,00	€ 0,00	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 163.883,41
Taxable Income	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 124.823,46
Income Tax Expense	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 43.688,21
NET INCOME	-€ 299.801,50	-€ 64.926,43	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 245.018,66
Net Profit Margin (%)	-	-	1,8%	14,3%	17,6%

Παρατηρούμε, ότι στο τέλος της πρώτης και δεύτερης χρήσης η επιχείρηση κλείνει με ζημία, που αντιστοιχεί σε 299.801,50 EUR και 64.926,43 EUR αντίστοιχα, ενώ από το τέλος της τρίτης χρήσης και μετά κλείνει με καθαρά κέρδη. Αναφορικά με το φόρο εισοδήματος, όπως φαίνεται και στον παρακάτω πίνακα, αρχικώς υπολογίζουμε το φόρο πολλαπλασιάζοντας τα κέρδη προ φόρων που έχουμε σε κάθε χρήση με τον συντελεστή φορολόγησης που έχει οριστεί στο 35%. Στη συνέχεια υπολογίζουμε το φόρο αθροιστικά και παρατηρούμε ότι αρχίζει να είναι θετικός από την πέμπτη χρήση και έπειτα.

Πίνακας 34: Υπολογισμός φόρου

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
PRETAX INCOME	-€ 299.801,50	-€ 64.926,43	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 288.706,87
Income Tax Expense	-€ 104.930,53	-€ 22.724,25	€ 6.746,12	€ 63.549,46	€ 101.047,40
Income Tax Expense cum.	-€ 104.930,53	-€ 127.654,78	-€ 120.908,66	-€ 57.359,19	€ 43.688,21
Tax payable	-	-	-	-	43.688

Κατάσταση ταμειακών ροών

Η κατάσταση των ταμειακών ροών παρέχει πληροφορίες για την εταιρία, όπως (Σταματίου, 2016)

- Την δυνατότητα να “παράγει” ταμειακά διαθέσιμα και ταμειακά ισοδύναμα από την δραστηριότητά της.
- Την δυνατότητα να παράγει μελλοντικές ταμειακές ροές ή την πιθανότητα να αντιμετωπίσει ταμειακή ανεπάρκεια στο μέλλον.
- Την χρήση των ταμειακών διαθεσίμων που έκανε κατά τη διάρκεια της περιόδου που αφορούν.
- Τις μεταβολές στην καθαρή περιουσία και την χρηματοοικονομική δομή της εταιρίας.
- Την πραγματική οικονομική απόδοση, απαλλαγμένη από λογιστικές πρακτικές όπως οι αποσβέσεις και οι προβλέψεις.
- Την πιστωτική πολιτική που ακολουθεί και πώς αυτή επηρεάζει τα ταμειακά διαθέσιμα.
- Τις χρηματοδοτικές πηγές που χρησιμοποιεί για τη λειτουργία και τις επενδύσεις της.

Στον παρακάτω πίνακα, παρουσιάζονται οι προβλεπόμενες ταμειακές ροές για διάστημα 5 ετών.

Πίνακας 35: Κατάσταση ταμειακών ροών

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
CASH FLOW FROM OPERATIONS					
Net Income (Loss)	-€ 299.801,50	-€ 64.926,43	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 245.018,66
Change in working capital	-€ 33.568,89	-€ 12.110,95	-€ 5.760,05	-€ 9.973,74	-€ 6.691,61
Depreciation	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00
Net Cash Flow from Operations	€ 22.909,61	€ 279.242,62	€ 369.794,57	€ 527.876,16	€ 594.607,05
CASH FLOW FROM INVESTMENTS					
Investment	-€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Net Cash Flow from Investments	-€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
CASH FLOW FROM FINANCING					
Cash from equity	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Cash from debt	€ 2.384.760,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00
Net Cash Flow from Financing	€ 2.384.760,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00
Net Cash Flow	32.570	108.903	199.455	357.536	424.267
Cash at Beginning of Period	0	32.570	141.472	340.927	698.463
Cash at End of Period	32.570	141.472	340.927	698.463	1.122.730

Ισολογισμός

Ισολογισμός είναι η λογιστική χρηματοοικονομική κατάσταση που παρουσιάζει συνοπτικά αλλά με σαφήνεια την περιουσιακή κατάσταση μιας επιχείρησης σε κάποια δεδομένη χρονική στιγμή (και όχι σε κάποιο χρονικό διάστημα). Ο ισολογισμός δείχνει όλα τα περιουσιακά στοιχεία που κατέχει η επιχείρηση τη δεδομένη χρονική στιγμή (μετρητά, αποθέματα, μηχανήματα, κτίρια, απαιτήσεις, κ.λπ.). Η αξία των περιουσιακών στοιχείων αποτελεί το Ενεργητικό του Ισολογισμού. Επίσης, δείχνει τις πηγές προέλευσης των κεφαλαίων, που δημιούργησαν τα περιουσιακά στοιχεία (ίδια κεφάλαια – μετοχές, δάνεια από τράπεζες, βραχυπρόθεσμες πιστώσεις, κ.λπ.). Οι πηγές άντλησης των κεφαλαίων που απασχολεί η επιχείρηση συνιστούν το Παθητικό του Ισολογισμού. Με απλά λόγια, το ενεργητικό δείχνει τα περιουσιακά στοιχεία που αποκτήθηκαν και το παθητικό δείχνει τον τρόπο με τον οποίο αυτά αποκτήθηκαν. Εξ' ορισμού επομένως το ενεργητικό είναι ίσο με το παθητικό (Σταματίου, 2016).

Πίνακας 36: Ισολογισμός 5-ετίας

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
ASSETS					
Cash	€ 32.569,61	€ 141.472,23	€ 340.926,81	€ 698.462,96	€ 1.122.730,01
Accounts receivable	€ 14.155,56	€ 18.954,29	€ 21.024,68	€ 24.749,05	€ 27.084,74
Inventory	€ 30.333,33	€ 40.616,33	€ 45.052,89	€ 53.033,68	€ 58.038,74
Total Current Assets	€ 77.058,50	€ 201.042,85	€ 407.004,37	€ 776.245,70	€ 1.207.853,50
Fixed assets	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00
Depreciation	€ 356.280,00	€ 712.560,00	€ 1.068.840,00	€ 1.425.120,00	€ 1.781.400,00
Net fixed assets	€ 2.018.820,00	€ 1.662.540,00	€ 1.306.260,00	€ 949.980,00	€ 593.700,00
TOTAL ASSETS	€ 2.095.878,50	€ 1.863.582,85	€ 1.713.264,37	€ 1.726.225,70	€ 1.801.553,50
LIABILITIES & EQUITY					
Debt	€ 2.384.760,00	€ 2.214.420,00	€ 2.044.080,00	€ 1.873.740,00	€ 1.703.400,00
Accounts payable	€ 10.920,00	€ 13.890,79	€ 14.637,68	€ 16.369,11	€ 17.018,25
Total Liability	€ 2.395.680,00	€ 2.228.310,79	€ 2.058.717,68	€ 1.890.109,11	€ 1.720.418,25
Share Capital	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Retained earnings	-€ 299.801,50	-€ 364.727,93	-€ 345.453,31	-€ 163.883,41	€ 81.135,25
Total Equity	-€ 299.801,50	-€ 364.727,93	-€ 345.453,31	-€ 163.883,41	€ 81.135,25
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	€ 2.095.878,50	€ 1.863.582,85	€ 1.713.264,37	€ 1.726.225,70	€ 1.801.553,50

Αξιολόγηση

Υπάρχουν αρκετές μέθοδοι αξιολόγησης, οι οποίες χρησιμοποιούνται και συνιστούν βασικά κριτήρια για την επικερδή - ή μη - πορεία του επενδυτικού σχεδίου. Οι κοινότερες μέθοδοι αξιολόγησης ενός επενδυτικού σχεδίου είναι οι ακόλουθες.

- Μέθοδος επανείσπραξης της επενδύσεως - Περίοδος αποπληρωμής κεφαλαίου (PP Payback Period)
- Καθαρή Παρούσα Αξία (NPV - Net Present Value)
- Απόδοση επένδυσης (ROI – Return on Investment)

Στην παρούσα μελέτη θα χρησιμοποιηθούν η Καθαρή Παρούσα Αξία και η Απόδοση Επένδυσης.

Καθαρή Παρούσα Αξία

Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) είναι το άθροισμα των παρούσων αξιών των εισερχόμενων και εξερχόμενων ταμειακών ροών κατά τη διάρκεια μιας χρονικής περιόδου. Μετράει το πλεόνασμα ή την έλλειψη ταμειακών ροών, σε όρους παρούσας αξίας, σε σχέση με το κόστος κεφαλαίων, που χρησιμοποιήθηκαν για μια επένδυση. Η Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) είναι ένα χρήσιμο εργαλείο, που χρησιμοποιείται για να καθοριστεί αν μια επένδυση ή ένα έργο κρίνεται συμφέρον για να χρηματοδοτηθεί ή όχι. Η παρούσα αξία των αναμενόμενων ταμειακών ροών υπολογίζεται με την προεξόφληση τους χρησιμοποιώντας το κατάλληλο προεξοφλητικό επιτόκιο (επιτόκιο δανεισμού), που στην περίπτωση μας είναι ίσο με 7% και θα χρησιμοποιήσουμε τον παρακάτω τύπο :

Εξίσωση 1: Υπολογισμός ΚΠΑ

Καθαρή Παρούσα Αξία = Καθαρή Παρούσα Αξία ταμειακών ροών 5ετίας – Κόστος επένδυσης

Αν ΚΠΑ = 0 σημαίνει ότι τα έσοδα από το έργο αποπληρώνουν την αρχική επένδυση, χωρίς όφελος ή ζημιά για τον επενδυτή.

Αν (ΚΠΑ>0) σημαίνει ότι η επένδυση είναι κερδοφόρα.

Αν (ΚΠΑ<0) σημαίνει ότι η επένδυση καταλήγει σε ζημιά

Στον παρακάτω πίνακα, υπολογίζουμε την ΚΠΑ της πενταετίας

Εξίσωση 2: ΚΠΑ 5-ετίας

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5	Total
Discount Rate	6,50%	6,50%	6,50%	6,50%	6,50%	
Cash at End of Period	€ 32.569,61	€ 141.472,23	€ 340.926,81	€ 698.462,96	€ 1.122.730,01	€ 2.336.161,63
NPV	€ 30.581,79	€ 124.730,31	€ 282.235,95	€ 542.931,39	€ 819.459,12	€ 1.799.938,56

Αντικαθιστώντας στον τύπο έχουμε:

ΚΠΑ = €1.799.938,56 - €2.555.100,00 = -755.161,44€ καταλήγοντας σε ζημιάς.

Απόδοση επένδυσης - ROI

Ο ROI μετρά πόσο αποτελεσματικά η επιχείρηση χρησιμοποιεί τα κεφάλαια της για να παραχθεί κέρδος κι είναι ένας πολύ δημοφιλής δείκτης μέτρησης λόγω της ευελιξίας και της απλότητάς του. Εάν η επένδυση δεν έχει θετικό πρόσημο δε θα πρέπει να αναληφθεί

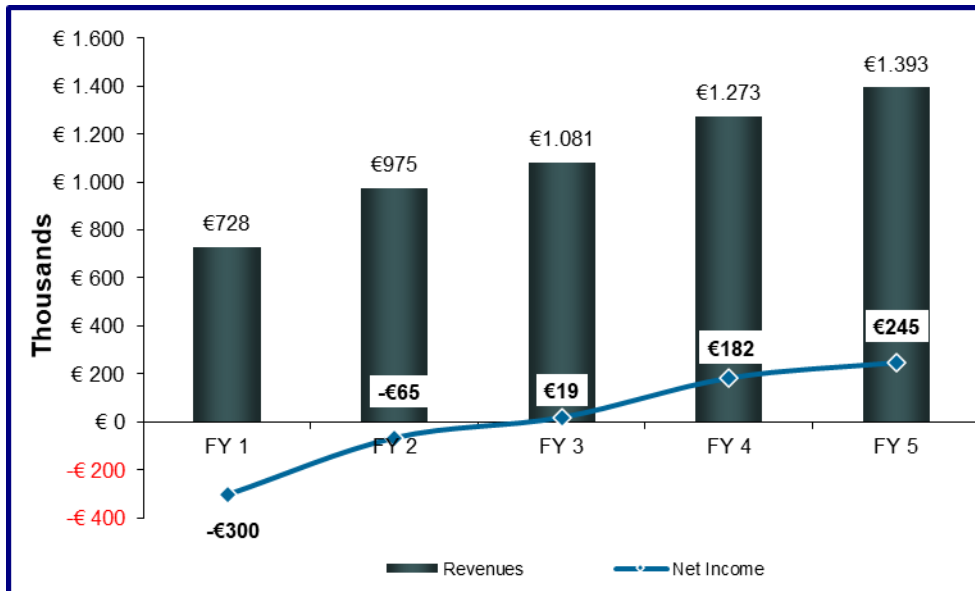
Πίνακας 37: Υπολογισμός ROI

	5 Year
Discount Rate	6,5%
NET INCOME (5 Year)	€ 81.135,25
NPV	€ 59.219,06
Funds required	2.555.100,00
ROI (5-Year)	2,32%

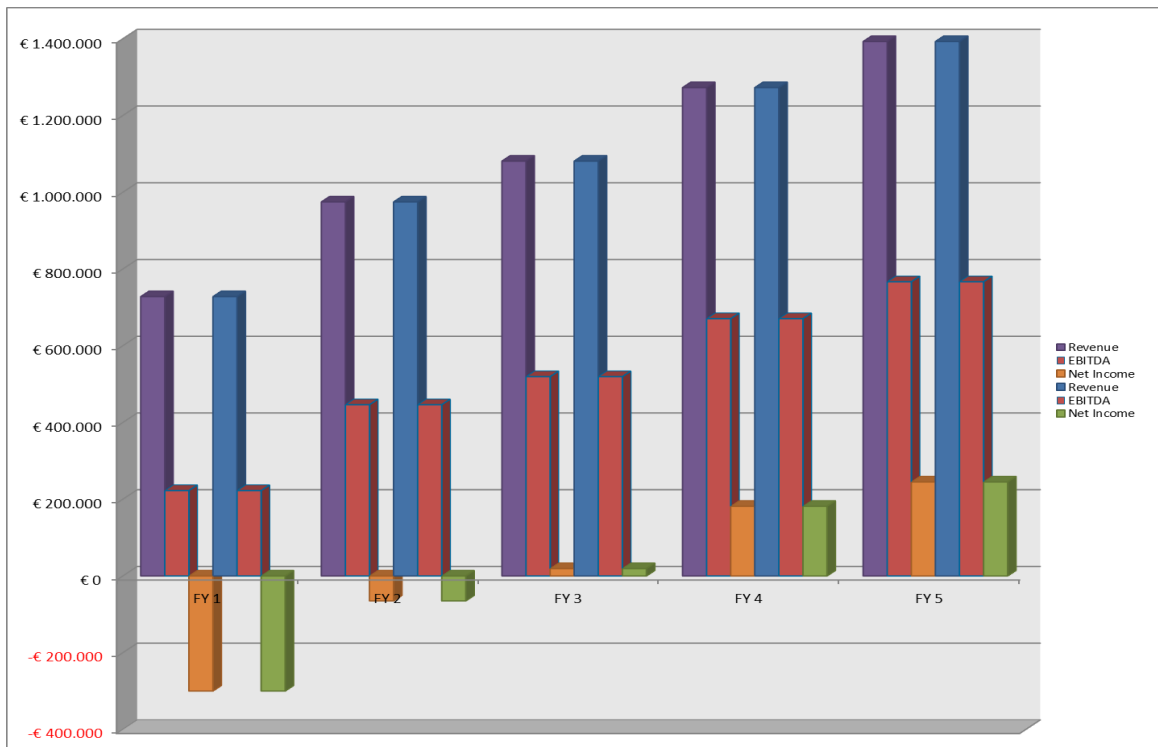
Επομένως, παρατηρούμε ότι η απόδοση της επένδυσής μας, που είναι στο 2,32% είναι σχετικά χαμηλή συγκριτικά με τα κεφάλαια που θα επενδυθούν, αλλά όχι απαγορευτική. Αν υποθέσουμε ότι κάνουμε μια προθεσμιακή κατάθεση σε μια τράπεζα, που είναι επένδυση μηδενικού κινδύνου, ύψους 2,5 εκατ. ευρώ για πέντε χρόνια, αυτή θα μας έδινε επιτόκιο περίπου 0,5%.

Ακολουθούν γραφικές παραστάσεις της πρόβλεψης εσόδων, EBITDA και καθαρού εισοδήματος για τα επόμενα πέντε χρόνια.

Πίνακας 38: Revenue-EBITDA-Net income

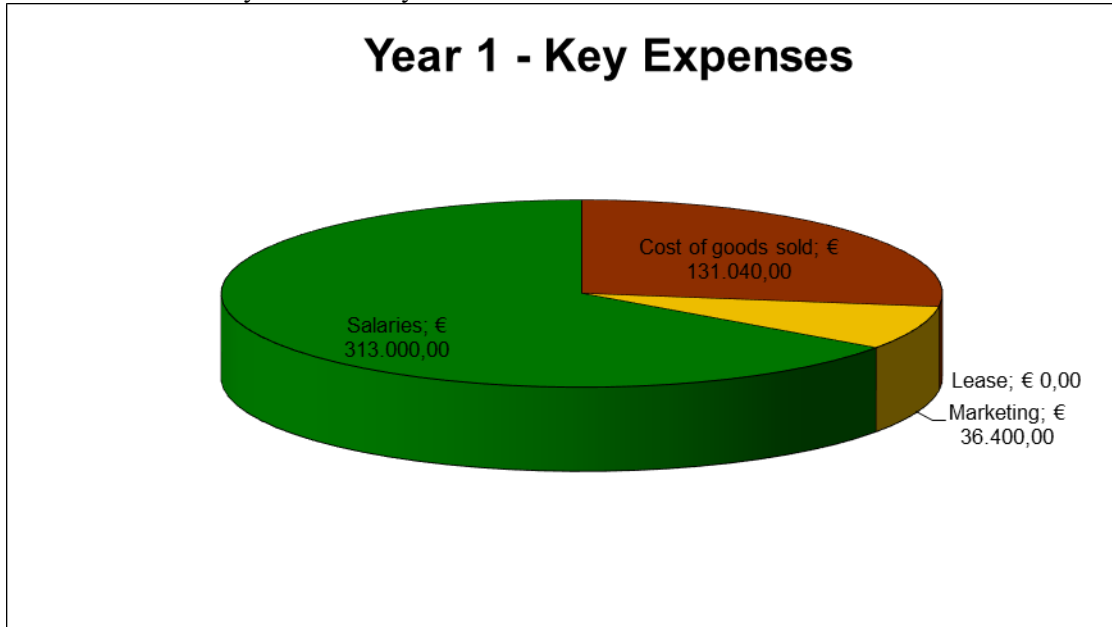


Εικόνα 23: Revenue-EBITDA-Net Income



Τα βασικά έξοδα για το πρώτο έτος λειτουργίας μας είναι τα εξής:

Εικόνα 24: Βασικά έξοδα 1ου έτους



X. ΑΝΑΚΕΦΑΛΑΙΩΣΗ ΚΑΙ ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ

Στη μελέτη που προηγήθηκε προσπαθήσαμε να αναλύσουμε αν η επένδυση μια νέας ξενοδοχειακή μονάδας στην περιοχή Σκινέας του νομού Κεφαλονιάς αποτελεί μια συμφέρουσα και επενδυτικά ελκυστική περίπτωση. Ως προς τούτο, υπολογίστηκαν όλα τα προβλεπόμενα έσοδα και έξοδα της μονάδας για μια περίοδο πενταετίας.

Αναλυτικότερα τέθηκαν προβλεπόμενες τιμές πώλησης των δωματίων βασιζόμενοι στις πληρότητες που παρουσιάζει η περιφέρεια των Ιονίων νήσων και σε αυτές που παρουσιάζουν οι άμεσοι ανταγωνιστές μας. Το σενάριο της πληρότητας που αντιστοιχεί σε 50%, κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας, καταλήγοντας στο 85% κατά το πέμπτο έτος της λειτουργίας αποτελεί ένα αρκετά φιλόδοξο σενάριο. Κάνοντας αυτή την ανάλυση, βρήκαμε τα έσοδα που προκύπτουν από την πώληση των δωματίων για το διάστημα που το ξενοδοχείο θα παραμένει ανοιχτό, κατ' έτος. Άλλη μια πηγή εσόδου θα αποτελεί και η λειτουργία συνεδριακού κέντρου, για το οποίο όμως δεν υπολογίστηκαν έσοδα, καθώς θα λειτουργεί ως επιπρόσθετη παροχή σε συγκεκριμένη ομάδα πελατών τουλάχιστον κατά τα πρώτα 5 έτη.

Συνεχίζοντας, υπολογίσαμε ποια είναι τα έξοδά μας κατ' έτος καθώς και ποια είναι τα έξοδά μας κατά την περίοδο κατασκευής. Πιο συγκεκριμένα, υπολογίσαμε το κόστος των έργων του πολιτικού μηχανικού και το κόστος του εξοπλισμού. Τα έργα του πολιτικού μηχανικού είναι οι κτιριακές εγκαταστάσεις, τα γενικά έργα υποδομών και η διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου ενώ το κόστος του εξοπλισμού απευθύνεται τόσο στον εξοπλισμό που θα χρησιμοποιηθεί για τους εσωτερικούς χώρους, όσο και τους εξωτερικούς.

Το άθροισμα των παραπάνω, αποτελεί το κόστος της επένδυσης και είναι κόστος που προκύπτει μία φορά. Το κόστος της επένδυσης ανέρχεται στα 2.375.100,00ευρώ. Πέρα από αυτό όμως, υπάρχει και λειτουργικό κόστος της μονάδας στο οποίο εντάσσεται το κόστος συντήρησης, το κόστος των πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων, το κόστος προβολής και προώθησης, το κόστος των μισθών και ασφαλίσεων του προσωπικού και το κόστος κάποιων γενικών ετησίων εξόδων όπως έξοδα νομικής φύσης ή έξοδα για τους δημοτικούς φόρους.

Χρονοδιάγραμμα υλοποίησης δεν υπάρχει καθώς η επένδυση είναι σε πρωταρχικό στάδιο. Εξετάζεται η συμμετοχή σε κάποιο πρόγραμμα επιδότησης το οποίο θα βοηθήσει στην απόφαση ανάληψης του ρίσκου λειτουργίας του ξενοδοχείου.

Συνεχίζοντας, υπολογίσαμε ποιο είναι το ποσό του θα διατεθεί για την επένδυση και ποιες θα είναι οι πηγές χρηματοδότησης. Το ποσό που θα διαθέσουμε για την επένδυση είναι το άθροισμα συνολικού κόστους παραγωγής και συσσωρευμένου ταμειακού υπολοίπου κατά την περίοδο κατασκευής και υπολογίζεται περίπου 2.375.100εκατ. ευρώ. Οι πηγές χρηματοδότησης του ποσού αυτού θα είναι κατά 100% από τραπεζικό δανεισμό ή venture capitals με εμπειρία στον τουρισμό. Το ύψος της ετήσιας δόσης του δανείου που υπολογίστηκε για 15 έτη με επιτόκιο 6,5% θα ανέρχεται περίπου σε 315χιλ. ευρώ, θα αφορά σε τόκους και χρεολύσια (€170χιλ. ευρώ)

Προκειμένου για τη σύνταξη των οικονομικών καταστάσεων υπολογίστηκαν οι αποσβέσεις με συντελεστή 15%.

Πρώτα, δημιουργήθηκε η κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης (ΚΑΧ) για τα 5 πρώτα έτη λειτουργία του ξενοδοχείου, όπου παρατηρήσαμε ότι οι δύο πρώτες χρήσεις κλείνουν με αρνητικά καθαρά κέρδη. Από την τρίτη χρήση και μετά κάθε χρόνος κλείνει με καθαρά κέρδη.

Στη συνέχεια συντάχθηκε ο ισολογισμό για το διάστημα των πέντε ετών καθώς και οι αντίστοιχες χρηματοροές.

Για να αξιολογήσουμε την επένδυση χρησιμοποιήσαμε τη μέθοδο υπολογισμού της καθαρής παρούσας αξίας των ταμειακών ροών (ΚΠΑ) και την απόδοση της επένδυσής (ROI).

Από τη ανάλυση των πιο πάνω δεικτών καταλήγουμε στο συμπέρασμα ότι η επένδυση έχει χαμηλό συντελεστή απόδοσης 2,32% ενώ ο δείκτης ΚΠΑ για το διάστημα των 5 ετών είναι αρνητικός.

Καταλήγοντας, παρόλο που διαφαίνεται ότι η επένδυση δεν είναι ιδιαίτερος ελκυστική, με την προϋπόθεση ότι όλες οι παράμετροι παραμένουν σταθερές θα μπορούσε να προχωρήσει με επιφύλαξη. Η ένταξη σε κάποιο επιδοτούμενο πρόγραμμα ενίσχυσης νεοφυών επιχειρήσεων στο κλάδο του τουρισμού κρίνεται απαραίτητη για την επιτυχία αυτής της επιχειρηματικής ιδέας

Χ. ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Οι ακόλουθες σελίδες παρουσιάζουν τις λεπτομερείς οικονομικές καταστάσεις/προβλέψεις του [Your Ionian Safe Place] για τα επόμενα πέντε χρόνια. Οι συγκεκριμένοι πίνακες που ακολουθούν περιλαμβάνουν:

- Κόστος εκκίνησης
- Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης - 5 ετών
- Ετήσιος ισολογισμός - 5 ετών
- Ετήσια Κατάσταση Ταμειακών Ροών - 5 ετών
- Πρόβλεψη εσόδων – κόστους (5-ετίας)
- Τριμηνιαία Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης για τα 3 πρώτα έτη
- Τριμηνιαίος ισολογισμός για τα πρώτα 3 χρόνια
- Τριμηνιαία Κατάσταση Ταμειακών Ροών για τα 3 πρώτα έτη
- Αποπληρωμή χρέους
- CAPEX
- Αποσβέσεις
- Εργαζόμενοι

Startup Costs

Πίνακας 39: Startup Costs

Build-Out and Startup Cost Assumptions

Permits, legal, licensing, insurance and misc. fees

Building permits	€ 1.000,00
Business license	€ 250,00
Beer, wine liquor license	€ 0,00
Legal fees	€ 20.000,00
Liability/property insurance	€ 85.000,00
Workman's compensation insurance	€ 10.000,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 118.750,00

Equipment and set-up costs

Fax machine	€ 250,00
Furniture	€ 100.000,00
Conference Room Equipment	€ 20.000,00
Register, printer and retail program	€ 7.000,00
Verifone bankcard machine/printer	€ 350,00
Computer	€ 5.000,00
Stereo system	€ 750,00
Telephones	€ 2.000,00
File cabinets and office furniture	€ 1.000,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 138.850,00

Lobby fixtures

Front desk/check out	€ 30.000,00
Displays and backdrops	€ 30.000,00
Miscellaneous fixtures and hardware	€ 50.000,00
Shipping costs	€ 1.000,00
Sub-total	€ 111.000,00

Interior and exterior construction

Architect/contractor fees	€ 1.200.000,00
Exterior awning and signage	€ 30.000,00
Exterior upgrade	€ 400.000,00
H.V.A.C	€ 100.000,00
Lighting install/upgrade	€ 30.000,00
Plumbing/fire	€ 100.000,00
Interior finish	€ 120.000,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 1.982.500,00

Start-up office, retail and packing supplies

Stationary, business cards, etc.	€ 1.500,00
Mailing supplies	€ 10.000,00
Cleaning supplies	€ 10.000,00
Retail supplies (bags, tissues, ribbon)	€ 0,00
Café supplies (food containers, dishes)	€ 0,00
Miscellaneous	€ 2.500,00
Sub-total	€ 24.000,00

Total cost of hotel build out:	€ 2.375.100,00
Equipment and misc.:	€ 392.600,00
Leasehold improvements:	€ 1.982.500,00

Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης 5 ετών

Πίνακας 40: ΚΑΧ (5έτη)

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
Revenues					
Hotel	€ 728.000,00	€ 974.792,00	€ 1.081.269,28	€ 1.272.808,41	€ 1.392.929,70
Total Revenues	€ 728.000,00	€ 974.792,00	€ 1.081.269,28	€ 1.272.808,41	€ 1.392.929,70
Expenses & Costs					
Cost of goods sold	€ 131.040,00	€ 166.689,43	€ 175.652,19	€ 196.429,34	€ 204.218,99
Lease	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Marketing	€ 36.400,00	€ 48.739,60	€ 54.063,46	€ 63.640,42	€ 69.646,49
Salaries	€ 313.000,00	€ 313.000,00	€ 332.061,70	€ 342.023,55	€ 352.284,26
Initial expenditure	€ 25.000,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Total Expenses & Costs	€ 505.440,00	€ 528.429,03	€ 561.777,36	€ 602.093,31	€ 626.149,73
EBITDA	€ 222.560,00	€ 446.362,97	€ 519.491,92	€ 670.715,10	€ 766.779,97
Depreciation	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00
EBIT	-€ 133.720,00	€ 90.082,97	€ 163.211,92	€ 314.435,10	€ 410.499,97
Interest	€ 166.081,50	€ 155.009,40	€ 143.937,30	€ 132.865,20	€ 121.793,10
PRETAX INCOME	-€ 299.801,50	-€ 64.926,43	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 288.706,87
Net Operating Loss	-€ 299.801,50	-€ 364.727,93	-€ 364.727,93	-€ 345.453,31	-€ 163.883,41
Use of Net Operating Loss	€ 0,00	€ 0,00	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 163.883,41
Taxable Income	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 124.823,46
Income Tax Expense	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 43.688,21
NET INCOME	-€ 299.801,50	-€ 64.926,43	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 245.018,66
Net Profit Margin (%)	-	-	1,8%	14,3%	17,6%

Ετήσιος Ισολογισμός 5 ετών

Πίνακας 41: Ισολογισμός 5-ετίας

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
ASSETS					
Cash	€ 32.569,61	€ 141.472,23	€ 340.926,81	€ 698.462,96	€ 1.122.730,01
Accounts receivable	€ 14.155,56	€ 18.954,29	€ 21.024,68	€ 24.749,05	€ 27.084,74
Inventory	€ 30.333,33	€ 40.616,33	€ 45.052,89	€ 53.033,68	€ 58.038,74
Total Current Assets	€ 77.058,50	€ 201.042,85	€ 407.004,37	€ 776.245,70	€ 1.207.853,50
Fixed assets	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00
Depreciation	€ 356.280,00	€ 712.560,00	€ 1.068.840,00	€ 1.425.120,00	€ 1.781.400,00
Net fixed assets	€ 2.018.820,00	€ 1.662.540,00	€ 1.306.260,00	€ 949.980,00	€ 593.700,00
TOTAL ASSETS	€ 2.095.878,50	€ 1.863.582,85	€ 1.713.264,37	€ 1.726.225,70	€ 1.801.553,50
LIABILITIES & EQUITY					
Debt	€ 2.384.760,00	€ 2.214.420,00	€ 2.044.080,00	€ 1.873.740,00	€ 1.703.400,00
Accounts payable	€ 10.920,00	€ 13.890,79	€ 14.637,68	€ 16.369,11	€ 17.018,25
Total Liability	€ 2.395.680,00	€ 2.228.310,79	€ 2.058.717,68	€ 1.890.109,11	€ 1.720.418,25
Share Capital	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Retained earnings	-€ 299.801,50	-€ 364.727,93	-€ 345.453,31	-€ 163.883,41	€ 81.135,25
Total Equity	-€ 299.801,50	-€ 364.727,93	-€ 345.453,31	-€ 163.883,41	€ 81.135,25
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	€ 2.095.878,50	€ 1.863.582,85	€ 1.713.264,37	€ 1.726.225,70	€ 1.801.553,50

Ετήσια Κατάσταση Ταμειακών Ροών - 5 ετών

Πίνακας 42: Cash Flow 5-ετίας

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
CASH FLOW FROM OPERATIONS					
Net Income (Loss)	-€ 299.801,50	-€ 64.926,43	€ 19.274,62	€ 181.569,90	€ 245.018,66
Change in working capital	-€ 33.568,89	-€ 12.110,95	-€ 5.760,05	-€ 9.973,74	-€ 6.691,61
Depreciation	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00
Net Cash Flow from Operations	€ 22.909,61	€ 279.242,62	€ 369.794,57	€ 527.876,16	€ 594.607,05
CASH FLOW FROM INVESTMENTS					
Investment	-€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Net Cash Flow from Investments	-€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
CASH FLOW FROM FINANCING					
Cash from equity	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Cash from debt	€ 2.384.760,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00
Net Cash Flow from Financing	€ 2.384.760,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00	-€ 170.340,00
Net Cash Flow	32.570	108.903	199.455	357.536	424.267
Cash at Beginning of Period	0	32.570	141.472	340.927	698.463
Cash at End of Period	32.570	141.472	340.927	698.463	1.122.730

Πρόβλεψη εσόδων – κόστους (5-ετίας)

Πίνακας 43: Πρόβλεψη εσόδων – κόστους (5-ετίας)

Revenue & Cost Projections	Q1	Q2	Q3	Q4	Total
Revenue Projections					
Hotel					
FY 1	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 728.000,00
FY 2	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 974.792,00
FY 3	€ 270.317,32	€ 270.317,32	€ 270.317,32	€ 270.317,32	€ 1.081.269,28
FY 4	€ 318.202,10	€ 318.202,10	€ 318.202,10	€ 318.202,10	€ 1.272.808,41
FY 5	€ 348.232,43	€ 348.232,43	€ 348.232,43	€ 348.232,43	€ 1.392.929,70
Cost projections					
Cost of goods sold					
FY 1	€ 32.760,00	€ 32.760,00	€ 32.760,00	€ 32.760,00	€ 131.040,00
FY 2	€ 41.672,36	€ 41.672,36	€ 41.672,36	€ 41.672,36	€ 166.689,43
FY 3	€ 43.913,05	€ 43.913,05	€ 43.913,05	€ 43.913,05	€ 175.652,19
FY 4	€ 49.107,33	€ 49.107,33	€ 49.107,33	€ 49.107,33	€ 196.429,34
FY 5	€ 51.054,75	€ 51.054,75	€ 51.054,75	€ 51.054,75	€ 204.218,99
Lease					
FY 1	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
FY 2	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
FY 3	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
FY 4	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
FY 5	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Marketing					
FY 1	€ 9.100,00	€ 9.100,00	€ 9.100,00	€ 9.100,00	€ 36.400,00
FY 2	€ 12.184,90	€ 12.184,90	€ 12.184,90	€ 12.184,90	€ 48.739,60
FY 3	€ 13.515,87	€ 13.515,87	€ 13.515,87	€ 13.515,87	€ 54.063,46
FY 4	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 63.640,42
FY 5	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 69.646,49

Τριμηνιαία Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης για τα 3 πρώτα έτη

Πίνακας 44: Τριμηνιαία Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης

	FY 1				FY 2				FY 3			
	Q1 FY1	Q2 FY1	Q3 FY1	Q4 FY1	Q1 FY2	Q2 FY2	Q3 FY2	Q4 FY2	Q1 FY3	Q2 FY3	Q3 FY3	Q4 FY3
Revenues												
Hotel	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 270.317,32	€ 270.317,32	€ 270.317,32	€ 270.317,32
Total Revenues	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 182.000,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 243.698,00	€ 270.317,32	€ 270.317,32	€ 270.317,32	€ 270.317,32
Expenses & Costs												
Cost of goods sold	€ 32.760,00	€ 32.760,00	€ 32.760,00	€ 32.760,00	€ 41.672,36	€ 41.672,36	€ 41.672,36	€ 41.672,36	€ 43.913,05	€ 43.913,05	€ 43.913,05	€ 43.913,05
Lease	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Marketing	€ 9.100,00	€ 9.100,00	€ 9.100,00	€ 9.100,00	€ 12.184,90	€ 12.184,90	€ 12.184,90	€ 12.184,90	€ 13.515,87	€ 13.515,87	€ 13.515,87	€ 13.515,87
Salaries	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 83.015,43	€ 83.015,43	€ 83.015,43	€ 83.015,43
Initial expenditure	€ 6.250,00	€ 6.250,00	€ 6.250,00	€ 6.250,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Total Expenses & Costs	€ 126.360,00	€ 126.360,00	€ 126.360,00	€ 126.360,00	€ 132.107,26	€ 132.107,26	€ 132.107,26	€ 132.107,26	€ 140.444,34	€ 140.444,34	€ 140.444,34	€ 140.444,34
EBITDA	€ 55.640,00	€ 55.640,00	€ 55.640,00	€ 55.640,00	€ 111.590,74	€ 111.590,74	€ 111.590,74	€ 111.590,74	€ 129.872,98	€ 129.872,98	€ 129.872,98	€ 129.872,98
Depreciation	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00
EBIT	-€ 33.430,00	-€ 33.430,00	-€ 33.430,00	-€ 33.430,00	€ 22.520,74	€ 22.520,74	€ 22.520,74	€ 22.520,74	€ 40.802,98	€ 40.802,98	€ 40.802,98	€ 40.802,98
Interest	€ 41.520,38	€ 41.520,38	€ 41.520,38	€ 41.520,38	€ 38.752,35	€ 38.752,35	€ 38.752,35	€ 38.752,35	€ 35.984,33	€ 35.984,33	€ 35.984,33	€ 35.984,33
PRETAX INCOME	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66
Net Operating Loss	-€ 74.950,38	-€ 149.900,75	-€ 224.851,13	-€ 299.801,50	-€ 316.033,11	-€ 332.264,72	-€ 348.496,32	-€ 364.727,93	-€ 364.727,93	-€ 359.909,28	-€ 355.090,62	-€ 350.271,97
Use of Net Operating Loss	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66
Taxable Income	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Income Tax Expense	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
NET INCOME	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66
Net Profit Margin (%)	-	-	-	-	-	-	-	-	2%	2%	2%	2%

Τριμηνιαίος ισολογισμός για τα πρώτα 3 χρόνια

Πίνακας 45: Τριμηνιαίος ισολογισμός για τα 3 πρώτα χρόνια

	FY1				FY2				FY3			
	Q1 FY1	Q2 FY1	Q3 FY1	Q4 FY1	Q1 FY2	Q2 FY2	Q3 FY2	Q4 FY2	Q1 FY3	Q2 FY3	Q3 FY3	Q4 FY3
ASSETS												
Cash	€ 160.550,74	€ 174.670,36	€ 188.789,99	€ 32.569,61	€ 93.297,06	€ 166.135,45	€ 238.973,84	€ 141.472,23	€ 229.600,84	€ 323.489,49	€ 417.378,15	€ 340.926,81
Accounts receivable	€ 14.155,56	€ 14.155,56	€ 14.155,56	€ 14.155,56	€ 18.954,29	€ 18.954,29	€ 18.954,29	€ 18.954,29	€ 21.024,68	€ 21.024,68	€ 21.024,68	€ 21.024,68
Inventory	€ 30.333,33	€ 30.333,33	€ 30.333,33	€ 30.333,33	€ 40.616,33	€ 40.616,33	€ 40.616,33	€ 40.616,33	€ 45.052,89	€ 45.052,89	€ 45.052,89	€ 45.052,89
Total Current Assets	€ 205.039,63	€ 219.159,25	€ 233.278,88	€ 77.058,50	€ 152.867,68	€ 225.706,07	€ 298.544,46	€ 201.042,85	€ 295.678,41	€ 389.567,06	€ 483.455,72	€ 407.004,37
Fixed assets	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00
Depreciation	€ 89.070,00	€ 178.140,00	€ 267.210,00	€ 356.280,00	€ 445.350,00	€ 534.420,00	€ 623.490,00	€ 712.560,00	€ 801.630,00	€ 890.700,00	€ 979.770,00	€ 1.068.840,00
Net fixed assets	€ 2.286.030,00	€ 2.196.960,00	€ 2.107.890,00	€ 2.018.820,00	€ 1.929.750,00	€ 1.840.680,00	€ 1.751.610,00	€ 1.662.540,00	€ 1.573.470,00	€ 1.484.400,00	€ 1.395.330,00	€ 1.306.260,00
TOTAL ASSETS	€ 2.491.069,63	€ 2.416.119,25	€ 2.341.168,88	€ 2.095.878,50	€ 2.082.617,68	€ 2.066.386,07	€ 2.050.154,46	€ 1.863.582,85	€ 1.869.148,41	€ 1.873.967,06	€ 1.878.785,72	€ 1.713.264,37
LIABILITIES & EQUITY												
Debt	€ 2.555.100,00	€ 2.555.100,00	€ 2.555.100,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.044.080,00
Accounts payable	€ 10.920,00	€ 10.920,00	€ 10.920,00	€ 10.920,00	€ 13.890,79	€ 13.890,79	€ 13.890,79	€ 13.890,79	€ 14.637,68	€ 14.637,68	€ 14.637,68	€ 14.637,68
Total Liability	€ 2.566.020,00	€ 2.566.020,00	€ 2.566.020,00	€ 2.395.680,00	€ 2.398.650,79	€ 2.398.650,79	€ 2.398.650,79	€ 2.228.310,79	€ 2.229.057,68	€ 2.229.057,68	€ 2.229.057,68	€ 2.058.717,68
Share Capital	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Retained earnings	-€ 74.950,38	-€ 149.900,75	-€ 224.851,13	-€ 299.801,50	-€ 316.033,11	-€ 332.264,72	-€ 348.496,32	-€ 364.727,93	-€ 359.909,28	-€ 355.090,62	-€ 350.271,97	-€ 345.453,31
Total Equity	-€ 74.950,38	-€ 149.900,75	-€ 224.851,13	-€ 299.801,50	-€ 316.033,11	-€ 332.264,72	-€ 348.496,32	-€ 364.727,93	-€ 359.909,28	-€ 355.090,62	-€ 350.271,97	-€ 345.453,31
TOTAL LIABILITIES & EQUITY	€ 2.491.069,63	€ 2.416.119,25	€ 2.341.168,88	€ 2.095.878,50	€ 2.082.617,68	€ 2.066.386,07	€ 2.050.154,46	€ 1.863.582,85	€ 1.869.148,41	€ 1.873.967,06	€ 1.878.785,72	€ 1.713.264,37

Τριμηνιαία Κατάσταση Ταμειακών Ροών για τα 3 πρώτα έτη

Πίνακας 46: Τριμηνιαία ΚΤΡ για τα 3 πρώτα έτη

	FY 1				FY 2				FY 3			
	Q1 FY1	Q2 FY1	Q3 FY1	Q4 FY1	Q1 FY2	Q2 FY2	Q3 FY2	Q4 FY2	Q1 FY3	Q2 FY3	Q3 FY3	Q4 FY3
CASH FLOW FROM OPERATIONS												
Net Income (Loss)	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 74.950,38	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	-€ 16.231,61	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66	€ 4.818,66
Change in working capital	-€ 33.568,89	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 12.110,95	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 5.760,05	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Depreciation	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00
Net Cash Flow from Operations	-€ 19.449,26	€ 14.119,63	€ 14.119,63	€ 14.119,63	€ 60.727,44	€ 72.838,39	€ 72.838,39	€ 72.838,39	€ 88.128,61	€ 93.888,66	€ 93.888,66	€ 93.888,66
CASH FLOW FROM INVESTMENTS												
Investment	-€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Net Cash Flow from Investments	-€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
CASH FLOW FROM FINANCING												
Cash from equity	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Cash from debt	€ 2.555.100,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 170.340,00
Net Cash Flow from Financing	€ 2.555.100,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	-€ 170.340,00
Net Cash Flow	160.551	14.120	14.120	-156.220	60.727	72.838	72.838	-97.502	88.129	93.889	93.889	-76.451
Cash at Beginning of Period	0	160.551	174.670	188.790	32.570	93.297	166.135	238.974	141.472	229.601	323.489	417.378
Cash at End of Period	160.551	174.670	188.790	32.570	93.297	166.135	238.974	141.472	229.601	323.489	417.378	340.927

Αποπληρωμή χρέους

Πίνακας 47: Αποπληρωμή δανεισμού

Installment (Yearly)	FY1				FY2				FY3				FY4	FY5
	Q1 FY1	Q2 FY1	Q3 FY1	Q4 FY1	Q1 FY2	Q2 FY2	Q3 FY2	Q4 FY2	Q1 FY3	Q2 FY3	Q3 FY3	Q4 FY3		
Debt raised (beginning of period)	€ 2.555.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
<u>Debt repayment schedule</u>														
Repayment of installment 1				€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 170.340,00	€ 170.340,00	€ 170.340,00
					€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
						€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Repayment of installment 2							€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
								€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
									€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
Repayment of installment 3												€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
													€ 0,00	€ 0,00
														€ 0,00
Total debt Repayment (end of period)	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 170.340,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 170.340,00	€ 170.340,00	€ 170.340,00
Opening Balance (Debt)	€ 2.555.100,00	€ 2.555.100,00	€ 2.555.100,00	€ 2.555.100,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.044.080,00	€ 1.873.740,00
Closing Balance (Debt)	€ 2.555.100,00	€ 2.555.100,00	€ 2.555.100,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.384.760,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.214.420,00	€ 2.044.080,00	€ 1.873.740,00	€ 1.703.400,00
Interest Paid	€ 41.520,38	€ 41.520,38	€ 41.520,38	€ 41.520,38	€ 38.752,35	€ 38.752,35	€ 38.752,35	€ 38.752,35	€ 35.984,33	€ 35.984,33	€ 35.984,33	€ 35.984,33	€ 132.865,20	€ 121.793,10

CAPEX

Πίνακας 48: CAPEX (ετήσια)

	FY 1	FY 2	FY 3	FY 4	FY 5
CAPITAL EXPENDITURES					
Build-up	€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
TOTAL CAPEX	€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
TOTAL ASSETS					
Build-up	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00	€ 2.375.100,00
Less : Depreciation	€ 356.280,00	€ 712.560,00	€ 1.068.840,00	€ 1.425.120,00	€ 1.781.400,00
Closing balance	€ 2.018.820,00	€ 1.662.540,00	€ 1.306.260,00	€ 949.980,00	€ 593.700,00
Closing Asset	€ 2.018.820,00	€ 1.662.540,00	€ 1.306.260,00	€ 949.980,00	€ 593.700,00
ACCUMULATED DEPRECIATION	€ 356.280,00	€ 712.560,00	€ 1.068.840,00	€ 1.425.120,00	€ 1.781.400,00
TOTAL DEPRECIATION	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00	€ 356.280,00

Πίνακας 49: CAPEX (τριμηνιαία για 3 έτη)

	FY 1				FY 2				FY 3			
	Q1 FY1	Q2 FY1	Q3 FY1	Q4 FY1	Q1 FY2	Q2 FY2	Q3 FY2	Q4 FY2	Q1 FY3	Q2 FY3	Q3 FY3	Q4 FY3
CAPITAL EXPENDITURES												
Build-up	€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
TOTAL CAPEX	€ 2.375.100,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00	€ 0,00
TOTAL ASSETS												
Build-up	€ 2.375.100,00	€ 2.286.030,00	€ 2.196.960,00	€ 2.107.890,00	€ 2.018.820,00	€ 1.929.750,00	€ 1.840.680,00	€ 1.751.610,00	€ 1.662.540,00	€ 1.573.470,00	€ 1.484.400,00	€ 1.395.330,00
Less : Depreciation	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00
Closing balance	€ 2.286.030,00	€ 2.196.960,00	€ 2.107.890,00	€ 2.018.820,00	€ 1.929.750,00	€ 1.840.680,00	€ 1.751.610,00	€ 1.662.540,00	€ 1.573.470,00	€ 1.484.400,00	€ 1.395.330,00	€ 1.306.260,00
Closing Asset	€ 2.286.030,00	€ 2.196.960,00	€ 2.107.890,00	€ 2.018.820,00	€ 1.929.750,00	€ 1.840.680,00	€ 1.751.610,00	€ 1.662.540,00	€ 1.573.470,00	€ 1.484.400,00	€ 1.395.330,00	€ 1.306.260,00
ACCUMULATED DEPRECIATION	€ 89.070,00	€ 178.140,00	€ 267.210,00	€ 356.280,00	€ 445.350,00	€ 534.420,00	€ 623.490,00	€ 712.560,00	€ 801.630,00	€ 890.700,00	€ 979.770,00	€ 1.068.840,00
TOTAL DEPRECIATION	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00	€ 89.070,00

Εργαζόμενοι

Πίνακας 51: Πίνακας εργαζομένων

Headcounts													
Position	Salary per annum	FY 1				FY 2				FY 3			
		Q1 FY1	Q2 FY1	Q3 FY1	Q4 FY1	Q1 FY2	Q2 FY2	Q3 FY2	Q4 FY2	Q1 FY3	Q2 FY3	Q3 FY3	Q4 FY3
President	€ 45.000,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Director of operations	€ 40.000,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Biz Development	€ 40.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Director of marketing	€ 40.000,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Executive team member	€ 50.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
General Manager	€ 40.000,00	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1	1
Assistant Manager	€ 35.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Full time staff	€ 32.000,00	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4	4
Sales staff	€ 65.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Legal and accounting	€ 10.000,00	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2	2
Assistant	€ 40.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Admin staff	€ 30.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Drivers	€ 35.000,00	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total salary		€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 78.250,00	€ 83.015,43	€ 83.015,43	€ 83.015,43	€ 83.015,43
Incremental headcount		10	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
Total Headcount		10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10	10

Βιβλιογραφία

- Kofinas. (χ.χ.). *www.kofinas.gr*. Ανάκτηση από www.kofinas.gr:
<https://www.kofinas.gr/houses>
- Wikipedia*. (2020). Ανάκτηση από *Wikipedia*: <https://el.wikipedia.org>
- ΙΝΣΕΤΕ. (2016). Ελληνικός Τουρισμός: Εξελίξεις - Προοπτικές. ΙΝΣΕΤΕ.
- ΙΝΣΕΤΕ. (2019). Ετήσια έκθεση ανταγωνιστικότητας και διαρθρωτικής προσαρμογής στον τομέα του τουρισμού για το έτος 2018. ΙΝΣΕΤΕ.
- ΚΑΡΒΟΥΝΗΣ Σ. (2006). *Μεθοδολογία, Τεχνικές και Θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες*. Αθήνα: Εκδόσεις Αθ. Σταμούλης.
- Κονιδάρης, Δ. Α. (2018). Έρευνα ικανοποίησης και τάσεων τουριστών για την Κεφαλονιά 2017. *ΤΕΙ Ιονίων Νήσων*.
- Πεφάνη Σ. (2013). *Σχέδιο Μάρκετινγκ για την Ανάπτυξη του Τουρισμού στην Κεφαλονιά*. Πάτρα. ΕΑΠ: Διπλωματική Εργασία.
- Ραζή - Αλεξανδράτου, Γ. (2014). *Στρατηγικό Τουριστικό Σχέδιο Μάρκετινγκ στο Νομό*. Πάτρα: (Διπλωματική Εργασία). Πάτρα. ΕΑΠ.