



**ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

**UNIVERSITY OF PIRAEUS**

**ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ  
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ (MBA full time)**

**ΤΙΤΛΟΣ: ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΜΕΛΕΤΗ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΣΤΙΑΣΗΣ  
ΣΤΟΝ ΠΟΡΟ**

**Επιβλέπων Καθηγητής: Γεωργακέλλος Δημήτριος**

**Φοιτητής: Αγγελόπουλος Δημήτριος**

**Αριθμός Μητρώου: ΜΔΕ2202**

**ΠΕΙΡΑΙΑΣ**

**ΣΕΠΤΕΜΒΡΙΟΣ 2024**

Παράρτημα Β: Βεβαίωση Εκπόνησης Διπλωματικής Εργασίας



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ  
ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ  
ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ  
ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

(περιλαμβάνεται ως ξεχωριστή (δεύτερη) σελίδα στο σώμα της διπλωματικής εργασίας)

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών του Πανεπιστημίου Πειραιώς στη Διοίκηση Επιχειρήσεων : MBA με τίτλο ΔΙ ΚΟΛΩΝΟ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΚΗ ΜΕΤΕΣΤΗ ΓΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ ΕΣΤΙΑΣΗΣ ΣΕΦΩ ΠΙΟΡΟ

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 συσιώδη λόγο για την ανάκληση του πτυχίου μου».

Υπογραφή Μεταπτυχιακού Φοιτητή/τριας

Όνοματεπώνυμο ΔΗΜΗΤΡΙΟΣ ΑΓΓΕΛΟΠΟΥΛΟΣ

Ημερομηνία 01/10/2024

Η παρούσα εργασία έγινε για εκπαιδευτικούς σκοπούς και ορισμένα από τα στοιχεία που περιέχει ενδέχεται να μην είναι απολύτως ακριβή.

## Πίνακας Περιεχομένων

<b>1. Σύνοψη της μελέτης σκοπιμότητας</b>	<b>5</b>
<b>1.1 Η βασική ιδέα</b>	<b>5</b>
<b>1.2 Ιστορικό του Σχεδίου</b>	<b>5</b>
<b>1.3 Ανάλυση Marketing</b>	<b>6</b>
<b>1.4 Επιλογή πρώτων υλών</b>	<b>6</b>
<b>1.5 Μηχανολογικά Εφόδια</b>	<b>7</b>
<b>1.6 Οργάνωση Μονάδας και Γενικά Έξοδα</b>	<b>7</b>
<b>1.7 Ανθρώπινοι Πόροι</b>	<b>8</b>
<b>1.8 Τοποθεσία - Χώρος Εγκατάστασης – Περιβάλλον</b>	<b>8</b>
<b>1.9 Χρονοδιάγραμμα Εκτέλεσης Προγράμματος</b>	<b>8</b>
<b>1.10 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση Επένδυσης</b>	<b>9</b>
<b>2. Βασική Ιδέα και Ιστορική αναδρομή</b>	<b>10</b>
<b>3. Στρατηγική Marketing και Ανάλυση Αγοράς</b>	<b>11</b>
<b>3.1 Γενικά στοιχεία της ελληνικής αγοράς</b>	<b>11</b>
<b>3.2 Η ελληνική αγορά των χώρων εστίασης</b>	<b>11</b>
<b>3.3 Ανταγωνισμός</b>	<b>13</b>
<b>3.4 Πελατεία</b>	<b>13</b>
<b>3.10 Κόστη προβολής</b>	<b>22</b>
<b>3.11 Συνολικά Έσοδα Επιχείρησης</b>	<b>23</b>
<b>4. Πρώτες Ύλες και Αποθήκη</b>	<b>25</b>
<b>5. Μηχανολογικός Εξοπλισμός</b>	<b>26</b>
<b>6. Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα</b>	<b>38</b>
<b>7. Ανθρώπινο Δυναμικό</b>	<b>40</b>
<b>8. Ανάλυση Τοποθεσίας</b>	<b>41</b>
<b>9. Χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης του πλάνου</b>	<b>42</b>
<b>9.1 Το χρονοδιάγραμμα</b>	<b>42</b>
<b>10. Χρηματοοικονομική Ανάλυση</b>	<b>43</b>
<b>10.1 Υποθέσεις</b>	<b>43</b>
<b>10.2 Βασικό Σενάριο</b>	<b>43</b>
10.2.1 Ανάλυση Σεναρίων	43
10.2.2 Κόστος Επένδυσης & Κύκλος Εργασιών	44
10.2.3 Δαπάνες Σταθερές και Μεταβλητές	45
10.2.4 Ετήσιο Νεκρό Σημείο	47

<b>10.2.5</b>	<b>Αποτελέσματα Χρήσης</b>	47
<b>10.2.6</b>	<b>Αξιολόγηση της επένδυσης</b>	49
<b>10.3</b>	<b>Αρχικό Κεφάλαιο</b>	50
<b>10.4</b>	<b>Σενάρια &amp; ανάλυση ευαισθησίας</b>	51
	Βιβλιογραφία	53

### Λίστα Πινάκων

Πίνακας 1:	Συνοπτικό κόστος επένδυσης.....	9
Πίνακας 2:	Κόστος των προ-επενδυτικών εξόδων .....	10
Πίνακας 3:	Δαπάνες προβολής.....	22
Πίνακας 4:	Εμπειρική εκτίμηση εσόδων επιχείρησης .....	23
Πίνακας 5:	Σταθερά και μεταβλητά έξοδα.....	39
Πίνακας 6:	Αμοιβές προσωπικού .....	40
Πίνακας 7:	Gant Chart Επένδυσης.....	42
Πίνακας 8:	Εκτίμηση πληθωρισμού 5ετίας .....	43
Πίνακας 9:	Σενάρια εσόδων.....	44
Πίνακας 10:	Κόστος Επένδυσης.....	44
Πίνακας 11:	Ανάλυση εσόδων στο βασικό σενάριο.....	44
Πίνακας 12:	Κύκλος εργασιών .....	45
Πίνακας 13:	Σταθερές δαπάνες μηνιαίως .....	45
Πίνακας 14:	Πρόβλεψη σταθερών δαπανών λειτουργίας για τα έτη 2025 - 2030 .....	46
Πίνακας 15:	Πρόβλεψη μεταβλητών δαπανών λειτουργίας για τα έτη 2025 - 2030... ..	46
Πίνακας 16:	Πρόβλεψη Νεκρού σημείου .....	47
Πίνακας 17:	Προβλέψεις ΚΑΧ 5ετίας.....	47
Πίνακας 18:	Ετήσια απόδοση επένδυσης .....	49

## **1. Σύνοψη της μελέτης σκοπιμότητας**

### **1.1 Η βασική ιδέα**

Ο κεντρικός άξονας γύρω από τον οποίο στηρίχθηκε η εκπόνηση της παρούσας εργασίας είναι ο έλεγχος της σκοπιμότητας ίδρυσης μιας επιχείρησης εστίασης στο νησί του Πόρου. Στόχος τίθεται η διαμόρφωση ενός σύγχρονου εστιατορίου με κουζίνα που θα συνδυάζει τις νεότερες τάσεις στον χώρο της εστίασης με την παραδοσιακή κουζίνα, βάσει των προδιαγραφών που ορίζει το Υπουργείο Ανάπτυξης και ο ΕΟΤ (Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού).

Η επιχείρηση πρόκειται να λάβει την επωνυμία “Serenita”. Ιδρυτής και οραματιστής της παρούσας ιδέας θα είναι ο Δημήτρης Αγγελόπουλος, που θα χρηματοδοτήσει το έργο κατ αποκλειστικότητα με ίδια κεφάλια. Ο Δημήτρης έχει ακαδημαϊκές γνώσεις για την διοίκηση επιχειρήσεων, αλλά και πολυετή εμπειρία ως εργαζόμενος σε διαφορετικούς χώρους εστίασης και έχει συμμετάσχει σε πληθώρα σεμιναρίων σχετικών τόσο με τις νέες τάσεις στον χώρο της εστίασης, όσο και με την διατροφή, την οινολογία και την ζαχαροπλαστική, γνώσεις που θα συνδράμουν στην διαμόρφωση ενός ποιοτικού εστιατορίου με σύγχρονες προδιαγραφές.

### **1.2 Ιστορικό του Σχεδίου**

Ως μια σχετικά μικρή επιχείρηση, το οργανόγραμμα έχει σχεδιαστεί ώστε να έχει λιγότερα επίπεδα λειτουργικής διαχείρισης. Ο ιδιοκτήτης σε συνεργασία με τον στενό του συνεργάτη σε καθήκοντα γενικού υπεύθυνου, πρόκειται να λαμβάνει τις απαιτούμενες αποφάσεις σχετικά με την λειτουργία της επιχείρησης, τις προμήθειες και το συνεργαζόμενο δίκτυο προμηθευτών, το μάρκετινγκ στα διαφορετικά μέσα, καθώς και βασικά ζητήματα ανθρωπίνων πόρων και διαχείρισης του ανθρώπινου δυναμικού. Με γνώμονα την μέγιστη αποδοτικότητα, η εταιρεία πρόκειται να αναθέσει τα τμήματα λειτουργίας, συντήρησης και χρηματοοικονομικής λογιστικής σε εξωτερικές ιδιωτικές εταιρείες και συνεργεία τεχνικής κάλυψης. Όσον αφορά το ανθρώπινο δυναμικό, η εταιρία αναγνωρίζει τη σημασία ενός καταρτισμένου και φιλόδοξου προσωπικού λόγω του ανταγωνιστικού χαρακτήρα του κλάδου. Η εταιρεία αναζητά άτομα με εξειδικευμένη εμπειρία και δέσμευση στην παροχή υπηρεσιών υψηλού επιπέδου. Οι συνεργάτες, με βάση τη δική τους εμπειρία σε παρόμοιες επιχειρήσεις, είναι αφοσιωμένοι στο να συμβάλλουν όχι μόνο οικονομικά αλλά και να συμμετέχουν ενεργά στην επιτυχία του εγχειρήματος. Όσον αφορά τον μηχανολογικό εξοπλισμό και την κατασκευή, έμφαση θα δοθεί στην χρήση υλικών υψηλής ποιότητας,

που πρόκειται να επιλεγούν εκτός από την αποτελεσματικότητά τους και με γνώμονα την βιωσιμότητα. Όραμα του επενδυτή τίθεται η διαμόρφωση ενός χώρου υψηλής αισθητικής, που θα παρέχει μία υψηλή εμπειρία εξυπηρέτησης. Για την κάλυψη των λειτουργικών αναγκών της, η εταιρία θα βασιστεί στην παροχή ρεύματος από το δίκτυο της ΔΕΗ. Η υδροδότηση, από την άλλη, θα γίνεται από το υφιστάμενο δίκτυο της ΕΥΔΑΠ.

Στο πλαίσιο της εναρμόνισης της επιχείρησης με το περιβάλλον όπου έχει επιλεγεί για την διαμόρφωσή της και της ταυτόχρονης αισθητικής αναβάθμισης αυτού, θα δημιουργηθούν τοπικά πέτρινα μονοπάτια που θα διευκολύνουν την διέλευση των πεζών, αντικαθιστώντας το σκυρόδεμα. Ο χώρος στάθμευσης θα υιοθετήσει παρόμοιο σχεδιασμό, με πέτρινο τοίχο. Τα όρια του ακινήτου θα επισημαίνονται με χαμηλό ξύλινο φράχτη από ακατέργαστο ξύλο. Θα τοποθετηθούν στύλοι σύμφωνα με το πρότυπο που ακολουθείται σε νησιά για τον εξωτερικό ηλεκτρικό φωτισμό, προσθέτοντας στη συνολική γοητεία της παραθαλάσσιας περιοχής.

### **1.3 Ανάλυση Marketing**

Στόχος της επιχείρησης τίθεται η ανάπτυξη ενός ολοκληρωμένου συγκροτήματος σύμφωνα με τα διεθνή πρότυπα. Αυτό πρόκειται να διαθέτει ένα κεντρικό κτήριο που θα στεγάζει ένα σύγχρονο εστιατόριο. Πρόσφατα στατιστικά στοιχεία για την αγορά τροφίμων στην Ελλάδα, δείχνουν αυξανόμενη ζήτηση για αυτού του τύπου τις επιχειρήσεις. Ο ιδιοκτήτης, εκμεταλλευόμενος αυτή την εκθετική αύξηση της εν λόγω τάσης, οραματίζεται στην διαμόρφωση μιας επιχείρησης ελκυστικής τόσο για τους κατοίκους της περιοχής όσο και για τους τουρίστες. Τα κύρια μέσα προώθησης πρόκειται να είναι τα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, αλλά και η στόμα με στόμα προώθηση από τους ικανοποιημένους πελάτες. Επιπλέον, η εταιρία σχεδιάζει να επενδύσει σε τοπικούς οδηγούς ψυχαγωγίας (παραδείγματος χάριν Tripadvisor) και διαδικτυακή διαφήμιση για την περαιτέρω προώθηση της επωνυμίας της.

### **1.4 Επιλογή πρώτων υλών**

Όσον αφορά τις πρώτες ύλες και άλλες προμήθειες, η επιχείρηση στοχεύει στην ενίσχυση της τοπικής οικονομίας και στην χρήση υλικών κυρίως τοπικής και εγχώριας παραγωγής, επιλέγοντας την συνεργασία με ένα δίκτυο ντόπιων προμηθευτών και παραγωγών. Στο ίδιο πνεύμα, και με γνώμονα την προστασία του περιβάλλοντος και

την ενίσχυση της βιωσιμότητας, για την συσκευασία των take away προϊόντων θα χρησιμοποιηθούν ανακυκλώσιμα υλικά.

### **1.5 Μηχανολογικά Εφόδια**

Βασική επιδίωξη της επιχείρησης είναι ο εφοδιασμός με μηχανήματα προηγμένης τεχνολογίας, έτσι ώστε να βελτιστοποιηθεί τόσο η ποιότητα των παραγόμενων προϊόντων όσο η λειτουργικότητα. Τα μηχανήματα επίσης δεν μπορούν να αποκλίνουν από το ύψος της επιχείρησης καθώς η άποψη του καταναλωτή σχηματίζεται από το σύνολο της εξυπηρέτησης αλλά και του περιβάλλοντος. Βάσει αυτού του σκεπτικού έγιναν κάποιες επιλογές με μεγαλύτερο κόστος, όπως για παράδειγμα ο αποχυμωτής, που θα είναι ένα μοντέλο το οποίο έχει τη δυνατότητα να συγκρατεί το 99% των βιταμινών των φρούτων και λαχανικών σε αντίθεση με τους περισσότερους από αυτούς της αγοράς οι οποίοι καταστρέφουν τις φυτικές ίνες και συκρατούν λιγότερο από το 30% των βιταμινών.

Συγκεκριμένα, ο απαιτούμενος μηχανολογικός εξοπλισμός για την παραγωγή και αποθήκευση των προϊόντων, που περιλαμβάνει η επιχείρηση, θα κυμαίνεται στα €11.460. Ο μηχανολογικός εξοπλισμός επιλέχθηκε μετά από εκτενή έρευνα του ιδιοκτήτη και συγκρίσεις με παρόμοια μηχανήματα.

.

### **1.6 Οργάνωση Μονάδας και Γενικά Έξοδα**

Δεδομένου ότι η εταιρεία είναι μια μικρή προσωπική επιχείρηση και οι συνεργάτες-στελέχη έχουν εμπειρία σε παρόμοια εγχειρήματα, η οργανωτική δομή της εταιρείας θα είναι ευέλικτη και συγκεντρωτική με λιγότερα διοικητικά επίπεδα. Οι ιδιοκτήτες θα αναλάβουν όλες τις ευθύνες λήψης αποφάσεων. Συγκεκριμένα, τα τμήματα λειτουργίας, προμήθειας, μάρκετινγκ και ανθρώπινου δυναμικού θα μοιραστούν με τους ιδιοκτήτες, οι οποίοι έχουν μεγάλη εμπειρία σε αυτούς τους τομείς. Επιπλέον, συνιστάται η ανάθεση των τμημάτων λειτουργίας, συντήρησης και χρηματοοικονομικής λογιστικής σε εξωτερικές ιδιωτικές εταιρείες και τεχνικά συνεργεία για μείωση του κόστους σε σύγκριση με τη διατήρηση εσωτερικού μόνιμου προσωπικού για αυτούς τους τομείς. Το εστιατόριο θα είναι εξοπλισμένο με μηχανολογικό εξοπλισμό και θα έχει κατασκευή και διαμόρφωση που τηρεί τις προδιαγραφές για σωστή κατασκευή και λειτουργία. Η επιλογή των υλικών κατασκευής θα διασφαλίσει ότι τα κτίρια συνδυάζονται καλά με το περιβάλλον, πληρούν υψηλά πρότυπα ποιότητας και δημιουργούν αισθητικά ευχάριστους χώρους

για μια άνετη και ευχάριστη εμπειρία. Ένας από τους εκτελεστικούς εταίρους θα επιβλέπει και θα διαχειρίζεται τις καθημερινές λειτουργίες και δραστηριότητες της πρόσοψης του σπιτιού (FOH), ενώ ο άλλος συνεργάτης θα χειρίζεται δραστηριότητες και λειτουργίες στην κουζίνα (BOH). Αυτές οι αρμοδιότητες θα εκτελούνται από τον επικεφαλής σεφ και έναν άλλο σεφ εντός της επιχείρησης. Οι υπόλοιπες θέσεις προσωπικού περιγράφονται αναλυτικά σε ξεχωριστό κεφάλαιο.

### **1.7 Ανθρώπινοι Πόροι**

Λαμβάνοντας υπόψη το μέγεθος του εστιατορίου και τον αυξανόμενο ανταγωνισμό στον κλάδο, το προσωπικό θα πρέπει να είναι εξειδικευμένο, έμπειρο, φιλόδοξο και αφοσιωμένο στην παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας. Οι εκτελεστικοί συνεργάτες, που έχουν εμπειρία σε παρόμοιες επιχειρήσεις, είναι πρόθυμοι να συνεισφέρουν όχι μόνο οικονομικά αλλά και με προσωπική εργασία σε διάφορες θέσεις. Ως εκ τούτου, οι απαιτήσεις ανθρώπινου δυναμικού περιλαμβάνουν διάφορα επίπεδα οικονομικής αποζημίωσης, εξειδικευμένης κατάρτισης και τεχνογνωσίας.

### **1.8 Τοποθεσία - Χώρος Εγκατάστασης – Περιβάλλον**

Το εστιατόριο θα στεγαστεί σε ένα υπό ανακαίνιση κτήριο 200 τ.μ., που χρησιμοποιήθηκε παλαιότερα ως τουριστικό γραφείο. Επιπλέον, υπάρχει ευρύχωρος χώρος στάθμευσης εμβαδού 1500 m<sup>2</sup>. Το οικοπέδο βρίσκεται δίπλα στη θάλασσα και έχει ιδιαίτερη θέα για τους θαμώνες.

### **1.9 Χρονοδιάγραμμα Εκτέλεσης Προγράμματος**

Όσον αφορά το χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης, λαμβάνονται υπόψη τα εξής:

- Έναρξη μελέτης τον Σεπτέμβριο του 2024, με παράδοση της επιχείρησης τον Απρίλιο του 2025.
- Διάρκεια μελέτης προγράμματος περίπου 1 μήνα, μέχρι μέσα Οκτωβρίου 2024.
- Κατασκευή και ανακαίνιση κτιρίου διάρκειας περίπου 4 μηνών.
- Ολοκλήρωση εξοπλισμού έως το τέλος Μαρτίου του 2025.
- Ολοκλήρωση έργων περιβάλλοντος χώρου σε 25 ημέρες, έτοιμα μέχρι τα μέσα Μαΐου.

### 1.10 Χρηματοοικονομική Ανάλυση και Αξιολόγηση Επένδυσης

Μία σύντομη περιγραφή του κόστους επένδυσης για το εγχείρημα που περιγράφουμε είναι η εξής:

Πίνακας 1: Συνοπτικό κόστος επένδυσης

<b>Κόστος Επένδυσης</b>	<b>2024 - 2025</b>
Μελέτες	19.000,00
Ανακαίνιση	240.000,00
Εξοπλισμός	75.000,00
Έργα υποδομής & περιβάλλον χώρος	54.000,00
Προβολή	25.000,00
<b>Σύνολο</b>	<b>413.000,00</b>

Συνολικά, το κόστος της επένδυσης, που ανέρχεται σε €413.000,00 (προ ΦΠΑ), είναι σχετικά μικρό σε σύγκριση με το μέγεθος της μονάδας που πρόκειται να δημιουργηθεί. Αυτό οφείλεται τόσο στο γεγονός ότι το εστιατόριο θα λειτουργήσει σε ανακαινισμένο παλιό κτίριο όσο και στην έλλειψη ανάγκης για εκτεταμένη διαμόρφωση του περιβάλλοντος χώρου.

Όσον αφορά στα οικονομικά, το συνολικό κόστος λειτουργίας για το πρώτο έτος ανέρχεται σε €650.000,00, δημιουργώντας ζημία λόγω της λειτουργίας της επιχείρησης μόνο για οκτώ μήνες το 2025. Η ανάγκη για κεφάλαιο εκκίνησης συνολικά ανέρχεται σε €240.000,00. Η χρηματοδότηση του σχεδίου θα πραγματοποιηθεί αποκλειστικά από τον εταίρο.

## 2. Βασική Ιδέα και Ιστορική αναδρομή

Η εταιρία SERENITA συνεχίζοντας την παράδοση 25 ετών, λαμβάνοντας υπ' όψιν την ήδη ισχυρή παρουσία στον χώρο της εστίασης, πρόκειται να δημιουργήσει ένα σύγχρονο εστιατόριο στο νησί του Πόρου (στην οδό Ντουζίνα). Σκοπός της πρότασης όπως προαναφέρθηκε είναι η δημιουργία ενός ολοκληρωμένου σύγχρονου εστιατορίου πολυτελείας σύμφωνα με τις προδιαγραφές που ορίζει το Υπουργείο Ανάπτυξης και ο Ελληνικός Οργανισμός Τουρισμού.

Φιλοδοξία των εταίρων, πέρα από το να καλύπτει τις ολοένα αυξανόμενες ανάγκες της αγοράς, είναι να δημιουργήσουν μια βιώσιμη μονάδα με υψηλή κερδοφορία.

Το εστιατόριο θα στεγαστεί σε ένα υπό ανακαίνιση κτήριο 200 τ.μ., που χρησιμοποιήθηκε παλαιότερα ως τουριστικό γραφείο. Θα διατίθεται ευρύχωρος χώρος στάθμευσης εμβαδού 1500 m<sup>2</sup>. Το οικόπεδο βρίσκεται δίπλα στη θάλασσα προσφέροντας ιδιαίτερη θέα για τους θαμώνες και θα διαμορφωθεί με τέτοιο τρόπο ώστε από τη μία να καλύψει βοηθητικές ανάγκες της επιχείρησης και από την άλλη να είναι πλήρως εναρμονισμένος με το περιβάλλον. Οι ανάγκες ηλεκτροδότησης πρόκειται να καλυφθούν από το δίκτυο της ΔΕΗ. Η παροχή του νερού η οποία θα είναι συνεχής όλο το 24ωρο θα γίνει από το υπάρχον δίκτυο υδροδότησης της ΕΥΔΑΠ. Η μονάδα θα συνδεθεί με το υπάρχον δίκτυο του ΟΤΕ.

Στον περιβάλλοντα χώρο της επιχείρησης θα διαμορφωθούν για την κυκλοφορία των πεζών μονοπάτια από τοπικό λίθο (φυτευτό) χωρίς τη χρήση σκυροδέματος. Με τον ίδιο τρόπο θα διαμορφωθεί και χώρος στάθμευσης ο οποίος θα διαθέτει και πέτρινη περιτοίχιση. Επιπλέον, θα τοποθετηθούν στύλοι παραδοσιακού στυλ για τον ηλεκτροφωτισμό των εξωτερικών χώρων. Το κόστος των προ-επενδυτικών εξόδων της υπό σχεδίαση επένδυσης υπολογίζεται ως εξής:

*Πίνακας 2: Κόστος των προ-επενδυτικών εξόδων*

<b>Κόστος Προ επενδυτικών Εξόδων</b>	<b>Ποσό</b>
Μελέτη Η/Μ	5.000,00
Στατική Μελέτη	2.000,00
Αρχιτεκτονική Μελέτη	7.500,00
Μελέτη σκοπιμότητας	4.500,00
<b>Σύνολο</b>	<b>19.000,00<sup>1</sup></b>

<sup>1</sup> Δεν περιλαμβάνεται ο ΦΠΑ

### **3. Στρατηγική Marketing και Ανάλυση Αγοράς**

#### **3.1 Γενικά στοιχεία της ελληνικής αγοράς**

Ο συνολικός πληθυσμός της Ελλάδας ανέρχεται στα 10,5 εκατομμύρια σύμφωνα με την τελευταία πραγματοποιηθείσα απογραφή. Περισσότερο από το 50% του πληθυσμού κατοικεί στις δέκα μεγαλύτερες πόλεις, με την περιοχή των Αθηνών να συγκεντρώνει περίπου το 35% του συνολικού πληθυσμού.

Στον τομέα της οικονομίας, ο τουρισμός παραμένει ένας από τους βασικούς πυλώνες, με μέσο όρο περίπου 12,5 εκατομμύρια τουρίστες που επισκέπτονται τη χώρα κάθε χρόνο. Οι επιχειρήσεις στον τομέα της μαζικής εστίασης έχουν προσαρμόσει τις υπηρεσίες τους στις ανάγκες των επισκεπτών, με αυξημένη ζήτηση για γρήγορα γεύματα και snacks, ενώ παρατηρείται πτώση στους χώρους εστίασης για μεσημεριανό γεύμα.

Οι διατροφικές συνήθειες επηρεάζονται από τις κλιματολογικές συνθήκες της περιοχής της Μεσογείου και την καθημερινή ζωή των κατοίκων. Η κανονική εργάσιμη ημέρα ξεκινά στις 7 π.μ. για τις δημόσιες υπηρεσίες και στις 9 π.μ. για τον ιδιωτικό τομέα, με τον χρόνο εργασίας να τελειώνει συνήθως στις 5 μ.μ. χωρίς διάλειμμα για μεσημεριανό γεύμα.

Παρατηρείται επίσης τάση για καθημερινό γεύμα αργά το μεσημέρι (late lunch), ενώ το βραδινό γεύμα παραμένει το κυρίαρχο γεύμα για τους Έλληνες. Στα επόμενα χρόνια, προβλέπεται ότι οι επιχειρήσεις τόσο του δημοσίου όσο και του ιδιωτικού τομέα θα επισημοποιήσουν τα διαλείμματα για το μεσημεριανό γεύμα.

Όσον αφορά τη διατροφή, η κουζίνα χαρακτηρίζεται από αυστηρά χαρακτηριστικά της μεσογειακής διατροφής, με τη χρήση λαδιού ελιάς, φρέσκων φρούτων και λαχανικών.

#### **3.2 Η ελληνική αγορά των χώρων εστίασης**

Πρόσφατα στατιστικά στοιχεία για την αγορά φαγητού στην Ελλάδα μέχρι το 2023 αναφέρουν ότι ο αριθμός των σημείων πώλησης φαγητού ανέρχεται περίπου σε 27.000. Στην αγορά της εστίασης παρατηρείται μικρός αριθμός αλυσίδων εστιατορίων. Αν και η τάση για τη δημιουργία αλυσίδων εστίασης ξεκίνησε στις αρχές του 1990, η αγορά συγκεντρώνει στο μεγαλύτερο τμήμα της εστιατόρια με διαφορετικές, κυρίως

ευρωπαϊκές κουζίνες, παραδείγματος χάριν η ιταλική και η γαλλική, αλλά ακόμη και από άλλες χώρες της Ασίας ή την Λατινικής Αμερικής. Το συντριπτικό ποσοστό, περίπου 80%, αφορά επιχειρήσεις οικογενειακού τύπου. Αν και παρατηρείται ποικιλία σε κατηγορίες, τα στατιστικά στοιχεία του Δεκεμβρίου 2023 αναφέρουν ότι από τα 23,000 εστιατόρια, το 31% είναι σουβλατζίδικα, το 51% είναι ταβέρνες, το 11% είναι πιτσαρίες, ενώ το υπόλοιπο ανήκει σε εστιατόρια γρήγορης εστίασης και εξυπηρέτησης (fast food).

Η ταβέρνα αποτελεί ένα χαρακτηριστικό στοιχείο της ελληνικής κουλτούρας. Τα κύρια χαρακτηριστικά της ταβέρνας περιλαμβάνουν την απλή εξυπηρέτηση, τον λιτό χώρο, ένα μενού βασισμένο σε παραδοσιακά πιάτα χαμηλού κόστους, ελάχιστα επιδόρπια και κρασί σε κανάτα. Πρόσφατα, μέχρι το 2023, οι αλλαγές στην αγορά εστίασης εμφανίζουν ραγδαίες εξελίξεις. Σε αντίθεση με το τέλος του 2023, παρατηρείται αυξημένη ποικιλία στην αγορά. Πιο συγκεκριμένα, παρατηρείται ανάπτυξη χώρων εστίασης που συνδυάζουν φαγητό και ποτό, αλλά τα κυρίαρχα είδη στα καταστήματα εστίασης είναι αυτά που παρέχουν θαλασσινά, μεσογειακή και ελληνική κουζίνα καθώς και την ιταλική<sup>2</sup>.



<https://www.statistics.gr/documents/20181/68a5d0bf-bca1-199c-f69c-49534217e1d6>

<sup>2</sup> Πηγή: [https://www.tripadvisor.com.gr/Restaurants-g189494-Poros\\_Saronic\\_Gulf\\_Islands\\_Attica.html](https://www.tripadvisor.com.gr/Restaurants-g189494-Poros_Saronic_Gulf_Islands_Attica.html)

Προς επίρρωση των παραπάνω, σύμφωνα με τα τελευταία δημοσιευμένα δεδομένα, Ο Δείκτης Κύκλου Εργασιών στον κλάδο υπηρεσιών εστίασης για το Δ' τρίμηνο του 2022 σε σύγκριση με τον αντίστοιχο 2021, σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ, παρουσίασε αύξηση 16,2% έναντι αύξησης 4,0% που σημειώθηκε κατά τη σύγκριση της αντίστοιχης περιόδου του έτους 2017 προς το 2016, κάτι που φανερώνει την τάση και τη δυναμική της αγοράς.

### **3.3 Ανταγωνισμός**

Από την έρευνα που έγινε στην πλατφόρμα Trip Advisor, η ικανοποίηση των πελατών στον Πόρο φαίνεται να είναι υψηλή από την εστίαση και αυτό δείχνει ότι ο ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα έντονος, παρά το σχετικά μικρό αριθμό των σχετικών επιχειρήσεων. Παρατηρείται ότι η πλειοψηφία των εστιατορίων έχουν υψηλές αξιολογήσεις. Ο Πόρος φαίνεται να έχει συνολικά 53 εστιατόρια εκ των οποίων τα 17 προσφέρουν επιλογές θαλασσινών και ψαριών. Στην περιοχή του νέου εγχειρήματος τα εστιατόρια είναι 4 με πρώτο το ΑΣΚΕΛΙ που έχει θαλασσινά και αξιολόγηση 4.1 στις 977 κριτικές.

### **3.4 Πελατεία**

Σύμφωνα με τα πιο πρόσφατα δεδομένα που διαθέτει η εταιρεία από το πρώτο της εγχείρημα, η βάση της πελατείας εκτιμάται ότι αποτελείται κυρίως από οικογένειες, νέα ζευγάρια, μεσήλικες καθώς και φοιτητές. Οι πελάτες αυτοί εκτιμούν το υψηλό επίπεδο μόρφωσής τους. Η εταιρεία έχει θέσει ως στόχο την προσέλκυση του απογευματινού / βραδινού γεύματος, εκμεταλλευόμενη τη θέα προς τη θάλασσα και το ηλιοβασίλεμα στην περιοχή. Η στρατηγική της εταιρείας επιδιώκει τη δημιουργία μιας βιώσιμης και αξιόπιστης σύγχρονης μονάδας εστίασης, σε θέση να ανταποκριθεί στις απαιτήσεις της εποχής, παρέχοντας συνεχώς βελτιωμένες υπηρεσίες.

Η στρατηγική marketing της εταιρείας περιλαμβάνει διαφημιστικές καταχωρήσεις σε τοπικά έντυπα, συνεργασίες με τοπικούς οδηγούς, τουριστικά πρακτορεία και ξενοδοχεία, καθώς και στο Διαδίκτυο. Ο στόχος είναι να καταστεί το εστιατόριο ευρέως γνωστό και να δημιουργηθεί μια "πιστή" πελατεία. Για τον σκοπό αυτό, σχεδιάζεται η δημιουργία ενός club μελών που θα απολαμβάνουν ειδικές εκπτώσεις.

### **3.5 Ανάλυση του Γενικευμένου Εξωτερικού Επιχειρηματικού Περιβάλλοντος (ΑΝΑΛΥΣΗ PEST)**

Μέσω της ανάλυσης PEST θα πραγματοποιηθεί μία απόπειρα εκτίμησης του μακροσκοπικού περιβάλλοντος της επιχείρησης. Οι σημαντικότεροι παράγοντες που επιδρούν στο περιβάλλον αυτό οι εξής:

#### **Political (πολιτικοί παράγοντες):**

Το πολιτικό περιβάλλον διαδραματίζει καταλυτικό ρόλο για την ίδρυση μιας νέας επιχείρησης, καθώς περιγράφει τη γενική πολιτική κατάσταση, τους νόμους, τις συνθήκες του ανταγωνισμού, την πολιτική της εκάστοτε κυβέρνησης σε σχέση με το εμπόριο και τις διακρατικές εμπορικές συμφωνίες.

Η επιχείρηση προσφέρει αγαθά τα οποία βρίσκονται στην πρώτη γραμμή ζήτησης των καταναλωτών, δεν είναι κάποιο είδος πολυτελείας και δεν αναμένεται να υπάρξουν δραματικές μεταβολές που να επηρεάσουν την ζήτηση. Σύμφωνα με τον Ν. 4611/2019 ΦΕΚ 73/Α'/17.05.2019, που βρίσκεται σε ισχύ έως 30.06.2023, για την εκμετάλλευση καφενείων, καφετεριών, ζαχαροπλαστείων, εστιατορίων, ψητοπωλείων, οινομαγειρείων και λοιπών συναφών προς αυτές επιχειρήσεων, πλην των κέντρων διασκέδασης, με εξαίρεση τη διάθεση αλκοολούχων και μη αλκοολούχων ποτών, χυμών και ροφημάτων, ισχύει μειωμένος φορολογικός συντελεστής 13% έναντι 24% στους φυσικούς χυμούς και τα περισσότερα είδη τροφίμων και ζαχαρωτών.

Πιθανή μελλοντική αύξηση του ΦΠΑ δεν αναμένεται να προκαλέσει μεγάλες αλλαγές.

#### **Economical (οικονομικοί παράγοντες):**

Οι οικονομικές συνθήκες την περασμένη δεκαετία στην Ελλάδα, χαρακτηρίζονταν από έντονη αστάθεια, λόγω της οικονομικής ύφεσης (2009-2013) και της πανδημίας Covid-19 (2020-2021). Ωστόσο, τα τελευταία δύο χρόνια παρουσιάζεται ανάκαμψη στους οικονομικούς δείκτες και αναμένεται ανάπτυξη κατά 3,9% μέχρι το τέλος του 2023. Αυτό υπαγορεύεται από πλήθος παραγόντων όπως οι επενδύσεις σε έργα υποδομών, η αύξηση των εξαγωγών και η γενικότερη ανάπτυξη της τουριστικής βιομηχανίας. Η αναπτυσσόμενη οικονομία μπορεί να συντελέσει σε αύξηση των καταναλωτικών δαπανών με ιδιαίτερη προτίμηση στον χώρο της γρήγορης εστίασης, που φαίνεται να παραμένει ανθεκτικός.

Αναφορικά με τους υπόλοιπους δείκτες που επηρεάζουν, το ΑΕΠ βρίσκεται σε ποσοστό 5% υψηλότερο συγκριτικά με τα προ-πανδημίας επίπεδά του.

### **Social (κοινωνικοί παράγοντες):**

Η τρέχουσα κοινωνική τάση προσανατολίζεται προς έναν πιο υγιεινό τρόπο ζωής, που συνεπάγεται την προτίμηση των βιολογικών προϊόντων και αγαθών, και την υιοθέτηση ενός πρότυπου που προωθεί την σωματική άσκηση και την ευεξία.

Η παραπάνω συνθήκη αφορά κυρίως τους νέους ηλικίας 18-30 ετών, οι οποίοι ακολουθώντας τις παγκόσμιες τάσεις στρέφονται προς εναλλακτικές βιώσιμες μορφές διατροφής, όπως η κατηγορία των healthy foods και τα vegan προϊόντα ενώ τελευταία φαίνεται να επεκτείνεται και στο ηλικιακό group 30-50 που χαρακτηρίζεται από μεγαλύτερη οικονομική ευχέρεια.

Παράγοντας που έχει ωθήσει σε αυτήν την στροφή προς την υγιεινή διατροφή είναι και η αυξανόμενη χρήση των τα social media. Πιο συγκεκριμένα, στο Instagram το #vegan στην Ελλάδα έχει χρησιμοποιηθεί πάνω από 1.5 εκ. φορές, ενώ σύμφωνα με έρευνα της MRB HELLAS πάνω από το 35% των Ελλήνων έχουν αλλάξει τις διατροφικές τους συνήθειες ακολουθώντας τις τάσεις που διαμορφώνονται κυρίως μέσω των Posts στις πλατφόρμες Instagram και TikTok. Τα social media και ιδιαίτερα το Instagram, με ποσοστό που φτάνει το 76%, σύμφωνα με έρευνα της πλατφόρμας Hootsuite, φαίνεται να αξιοποιούνται και από τις επιχειρήσεις, με στόχο την προσέλκυση του σχετικού καταναλωτικού κοινού.

### **Technological (τεχνολογικοί παράγοντες):**

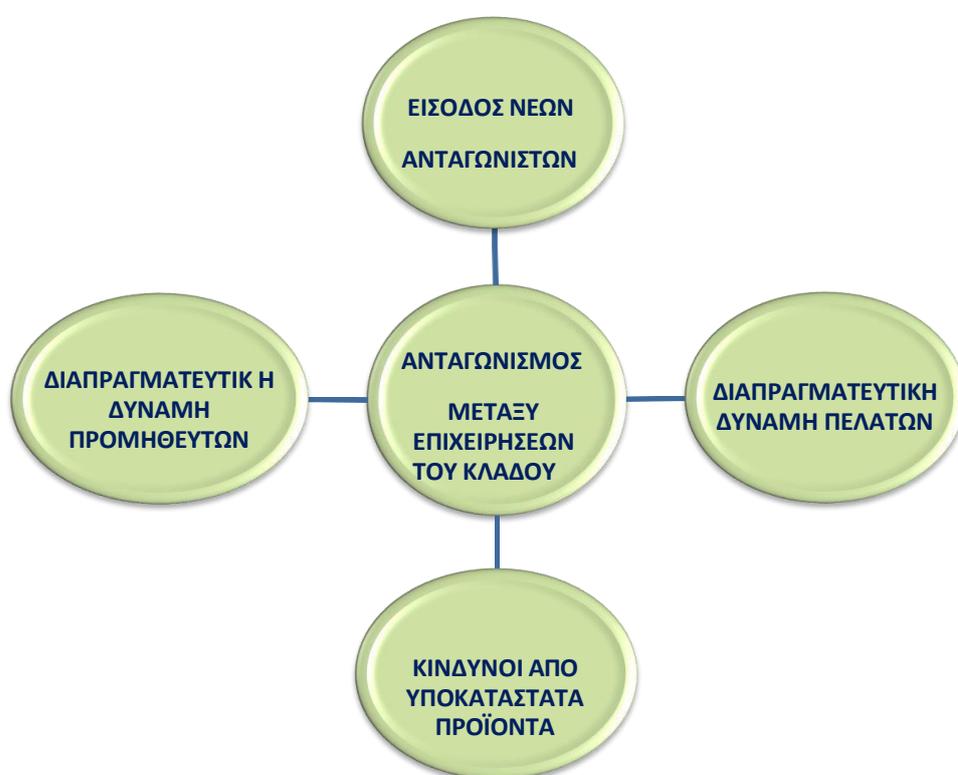
Η αλματώδης ανάπτυξη στον τομέα των τηλεπικοινωνιών και του διαδικτύου και των πληροφορικών συστημάτων βοηθά τις επιχειρήσεις να μετατρέπουν τις διαχεόμενες πληροφορίες σε γνώση η οποία μεταφέρεται σε όλα τα τμήματα τις επιχείρησης.

Μια επιχείρηση εστίασης επωφελείται σημαντικά από τις τεχνολογικές εξελίξεις όπως η χρήση πλατφορμών online παραγγελίας και delivery (efood, wolt, box), των ψηφιακών συστημάτων πληρωμής και η ανάπτυξη της ανάλυσης δεδομένων (data analytics). Μέσω της ψηφιοποίησης μεγάλου μέρους των διαδικασιών που εδραιώθηκε κατά τα χρόνια της πανδημίας, η επιχειρήσεις γρήγορης εστίασης μπορούν πλέον να

πλέον να παρέχουν μια πιο εύκολη, αποδοτική και προσωποποιημένη εμπειρία στους πελάτες τους, αποκτώντας έτσι ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

### 3.6 Ανάλυση του άμεσου εξωτερικού επιχειρηματικού περιβάλλοντος (Ανάλυση PORTER)

Στόχος μιας νέας επιχείρησης είναι η διεκδίκηση μιας ανταγωνιστικής θέσης μεταξύ των ομοειδών επιχειρήσεων. Χρησιμοποιώντας το υπόδειγμα του Porter, θα αναλυθεί η δομή του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος προκειμένου να εκτιμηθεί η ελκυστικότητα της συγκεκριμένης αγοράς-στόχου. Το υπόδειγμα διαμορφώνεται ως εξής:



#### **Ανταγωνισμός μεταξύ των επιχειρήσεων του κλάδου (Μέτρια προς Υψηλή)**

Στον Πόρο, υπάρχει ένας μέτριος αριθμός παραδοσιακών και μοντέρνων εστιατορίων. Ωστόσο, η αγορά παραμένει αρκετά εποχιακή λόγω τουρισμού. Ένα νέο εστιατόριο με παραδοσιακά αλλά και μοντέρνα στοιχεία μπορεί να ξεχωρίσει, αλλά θα αντιμετωπίσει ισχυρό ανταγωνισμό από ήδη εδραιωμένα εστιατόρια που έχουν σταθερή πελατεία.

#### **Είσοδος Νέων Ανταγωνιστών (Υψηλή)**

Η έναρξη ενός εστιατορίου απαιτεί σημαντική επένδυση σε υποδομές, προσωπικό και προμήθειες, ωστόσο, δεν υπάρχουν σημαντικά εμπόδια για νέες εισόδους στην αγορά του Πόρου. Επιπλέον, η εποχική φύση του νησιού κάνει την αγορά ελκυστική για προσωρινές και πιο ελαφριές επιχειρηματικές προσπάθειες, γεγονός που αυξάνει τον κίνδυνο νέων ανταγωνιστών.

#### **Διαπραγματευτική Ισχύς Προμηθευτών (Μέτρια)**

Οι προμηθευτές τοπικών προϊόντων και πρώτων υλών (ψάρια, ελαιόλαδο, κρέατα) είναι σχετικά περιορισμένοι λόγω του μεγέθους του νησιού, αλλά και της ζήτησης από άλλες επιχειρήσεις φιλοξενίας. Αυτό μπορεί να αυξήσει το κόστος ή να περιορίσει την ποικιλία. Παράλληλα, οι εισαγωγές από την ηπειρωτική Ελλάδα είναι εφικτές αλλά αυξάνουν τα έξοδα.

#### **Διαπραγματευτική Ισχύς Πελατών (Υψηλή)**

Λόγω του μεγάλου αριθμού τουριστών, οι πελάτες έχουν πολλές επιλογές σε εστιατόρια, ειδικά κατά την τουριστική περίοδο. Ωστόσο, η διαφοροποίηση και η καινοτομία (μοντέρνο-παραδοσιακή κουζίνα) μπορούν να μειώσουν την ισχύ των πελατών, προσελκύοντας ένα πιο εξειδικευμένο κοινό.

#### **Απειλή από Υποκατάστατα Προϊόντα ή Υπηρεσίες (Μέτρια προς Υψηλή)**

Οι πελάτες μπορεί να επιλέξουν εναλλακτικές λύσεις, όπως ταβέρνες, καφετέριες ή ακόμη και να παραμείνουν σε εστιατόρια εντός των ξενοδοχείων τους. Επιπλέον, οι πλατφόρμες για παράδοση φαγητού γίνονται όλο και πιο δημοφιλείς. Η διαφοροποίηση στην εμπειρία φαγητού, ωστόσο, θα είναι το κλειδί για την επιτυχία του νέου εστιατορίου.

### **3.7 Ανάλυση SWOT**

Ακολουθώντας τις δύο αναλύσεις που αφορούν στο γενικευμένο και ειδικότερο εξωτερικό επιχειρηματικό περιβάλλον, το επόμενο βήμα είναι ο εντοπισμός των δυνατών και αδύναμων σημείων σε επίπεδο επενδυτή καθώς και η ανίχνευση ευκαιριών και απειλών, μέσω της SWOT Analysis.

#### **Δυνάμεις-Strengths**

- Εδραιωμένες επιχειρήσεις με υψηλή φήμη και αναγνωρισιμότητα
- Ποικιλία προϊόντων
- Γεωγραφική κάλυψη

- Ευκολία & ταχύτητα αγορών (online, applications)
- Πρακτικές marketing (προσφορές, social media)
- Υψηλή προσαρμοστικότητα στις καταναλωτικές συνήθειες (ειδικά μενού, όπως «μεσογειακό», «vegetarian», «vegan»)

#### **Αδυναμίες-Weaknesses**

- Έντονος ανταγωνισμός τόσο μεταξύ των αλυσίδων όσο και από μεμονωμένα καταστήματα
- Χαμηλά περιθώρια κέρδους
- Υψηλό κόστος επέκτασης δικτύου καταστημάτων

#### **Ευκαιρίες-Opportunities**

- Περαιτέρω ανάπτυξη στρατηγικών συνεργασιών κυρίως με προμηθευτές
- Περαιτέρω ανάπτυξη ηλεκτρονικών αγορών
- Προωθητικές ενέργειες, διαφήμιση (social media, online delivery, apps)
- Αξιοποίηση του εισερχόμενου τουρισμού

#### **Απειλές-Threats**

- Οικονομικές συνθήκες -Μείωση του εισοδήματος των καταναλωτών
- Αύξηση του αριθμού των μεμονωμένων καταστημάτων, σε ορισμένες κατηγορίες

### **3.8 Προσδιορισμός Μελλοντικής Ζήτησης**

Η ζήτηση για όλες τις υπηρεσίες εστίασης, επηρεάζεται κυρίως από 4 παράγοντες:

1. Την ηλικιακή διάρθρωση του πληθυσμού: Σύμφωνα με την ΕΛΣΤΑΤ παρατηρείται αύξηση της διάμεσης ηλικία μεταξύ των απογραφών του 2001 και του 2021, όπου από τα 38,7 έτη (2001) έχει φτάσει στα 46,1 έτη (2021), 1,4 έτη δηλαδή υψηλότερη από τον ευρωπαϊκό μέσο όρο. Η διάρθρωση του πληθυσμού επηρεάζει την μελλοντική ζήτηση κυρίως μακροχρόνια.
2. Το διαθέσιμο εισόδημα: Είναι προφανές ότι υπάρχει μια ανάλογη σχέση μεταξύ διαθέσιμου εισοδήματος και καταναλωτικής δύναμης. Παρατηρείται αύξηση των παραπάνω δεικτών, που επιβεβαιώνεται και από τα στοιχεία

της ΕΛΣΤΑΤ (Τριμηνιαίοι Μη Χρηματοοικονομικοί Λογαριασμοί Θεσμικών Τομέων), σύμφωνα με τα οποία αυξήθηκαν ταυτόχρονα τόσο το διαθέσιμο εισόδημα κατά 10,2% όσο και η καταναλωτική δαπάνη κατά 12,7% φθάνοντας στα 36,7 δισ. ευρώ έναντι 32,6 δισ. ευρώ το 3ο τρίμηνο του 2021.

3. Τις διατροφικές συνήθειες: Βάση έρευνας που πραγματοποίησε το Ινστιτούτο Έρευνας Λιανεμπορίου Καταναλωτικών Αγαθών (ΙΕΛΚΑ) τον Σεπτέμβριο του 2019 σε 950 καταναλωτές, αναδείχθηκαν 7 νέες διατροφικές τάσεις, οι οποίες αναμένεται να επηρεάσουν την καταναλωτική ζήτηση την δεκαετία 2020-2030 στην Ελλάδα: Χορτοφαγία-Χορτοφαγική διατροφή, Εναλλακτικά Τρόφιμα, Νέες γεύσεις, Αύξηση των σνακ και του φαγητού ευκολίας, υγεία αλληλένδετη με τη διατροφή, κλιματική αλλαγή και βιώσιμη ανάπτυξη, υπερβολική χρήση των κοινωνικών δικτύων
4. Τιμή πώλησης του προϊόντος: Παρότι δεν παρατηρείται μεγάλη ελαστικότητα στην διαμόρφωση της τιμής πώλησης των διατροφικών αγαθών αυτή φαίνεται να επηρεάζεται από τις μεταβολές της τιμής. Η ελληνική οικονομία εμφάνισε μεγάλη ανάπτυξη το πρώτο μισό του 2022 ωστόσο αυτή ανακόπηκε από αύξηση του πληθωρισμού κατά το δεύτερο μισό του έτους. Στο πλαίσιο αυτό, ο μηχανισμός ανάκαμψης και ανθεκτικότητας στήριξε σημαντικά την οικονομία και τα κυβερνητικά μέτρα αντισταθμίζοντας έτσι την επίδραση της αύξησης των ενεργειακών τιμών στο πραγματικό διαθέσιμο εισόδημα των νοικοκυριών. Ο πληθωρισμός στα διατροφικά αγαθά παρότι έφτασε στο 9,3% το 2022 αναμένεται να μειωθεί στο 4,5% το 2023 και 2,4% το 2024. Ακολούθως, το πραγματικό ΑΕΠ αναμένεται να αυξηθεί κατά 1,2% μέχρι το τέλος του 2023 και να φτάσει μέχρι το 2,2% μέχρι το 2024.

### 3.9 Στρατηγικό marketing

Στόχος της επιχείρησης SERENITA είναι αρχικά να καταφέρει να κατακτήσει ένα μερίδιο της τοπικής αγοράς που θα την καταστήσει βιώσιμη. Η στρατηγική που πρόκειται να ακολουθηθεί θα πρέπει να προσανατολίζεται στην επίτευξη του παραπάνω στόχου, αλλά και να αποτυπώνει το όραμα των συνιδρυτών, όπως αυτό περιγράφεται παραπάνω. Το marketing καλύπτει σημαντικό τμήμα της παρούσας μελέτης σκοπιμότητας, καθώς είναι η πρώτη σημαντική ένδειξη του αν το επενδυτικό σχέδιο είναι εφικτό. Όπως αναφέρθηκε παραπάνω, η επιτυχία της επιχείρησης

ενδιαφέροντος, βασίζεται σε μεγάλο ποσοστό στο σωστό και στοχευμένο marketing. Αρχικά, θα παρουσιαστούν οι τρεις κύριοι άξονες του στρατηγικού marketing της επιχείρησης, δηλαδή η τμηματοποίηση της αγοράς, η στόχευση και η τοποθέτηση (segmentation, positioning, targeting), και στη συνέχεια οι συνιστώσες του λειτουργικού marketing: προϊόν, τιμολόγηση, προώθηση, διανομή.

### **Segmentation**

Βασικό μέρος της διαμόρφωσης του στρατηγικού marketing μιας νέας επιχείρησης είναι η τμηματοποίηση της αγοράς, η υποδιαίρεση δηλαδή του πληθυσμού σε επιμέρους τμήματα και η διερεύνηση αυτών που μπορούν να αποτελέσουν δυνάμει πελάτες της επιχείρησης. Συνήθως η τμηματοποίηση πραγματοποιείται βάσει τεσσάρων πυλώνων: γεωγραφικών, δημογραφικών, συμπεριφοριστικών και ψυχογραφικών χαρακτηριστικών.

Συχνά, στις μελέτες σκοπιμότητας, προτιμάται η χρήση πολλαπλών βάσεων τμηματοποίησης, ώστε να εντοπιστούν μικρότερες, καλύτερα καθορισμένες ομάδες-στόχοι, που μοιράζονται κοινά χαρακτηριστικά. Στο πλαίσιο της παρούσας μελέτης, θα αξιοποιηθεί η κατηγοριοποίηση που παρέχεται από την Europa Technologies, βάσει πρόσφατης έρευνας σε ένα αντιπροσωπευτικό δείγμα 30.000 Ελλήνων.

Type A - High earning urban professionals

Type B - Comfortably off empty nesters

Type C - Modern and pragmatic over-50s

Type D - Well informed modern consumers

Type E - Affluent highly educated urban families

Type F - Security-conscious seniors

Type G - Lower / middle class socializers

Type H - Younger lower and middle class consumers

Type I - Modern younger families

Type J - Low-income younger consumers

## Targeting

Την διαδικασία της κατηγοριοποίησης, ακολουθεί εκείνη της στόχευσης εκείνων των πληθυσμιακών ομάδων-κατηγοριών που πρόκειται να αποτελέσουν τους πελάτες του SERENITA. Παρακάτω παρουσιάζονται οι κατηγορίες που αποτελούν τους πληθυσμούς – στόχους, οι οποίοι σημαίνονται με κίτρινο χρώμα, εκείνες οι οποίες δεν αποτελούν στόχο της επιχείρησης (κόκκινο χρώμα) και εκείνες που κινούνται στο ενδιάμεσο επίπεδο, δηλαδή δεν αποτελούν ξεκάθαρα στόχο αλλά δεν αποκλείεται να συνεισφέρουν σημαντικά στις πωλήσεις της επιχείρησης (μπλε χρώμα).

Type A - High earning urban professionals

Type B - Comfortably off empty nesters

Type C - Modern and pragmatic over-50s

Type D - Well informed modern consumers

Type E - Affluent highly educated urban families

Type F - Security-conscious seniors

Type G - Lower / middle class socializers

Type H - Younger lower and middle class consumers

Type I - Modern younger families

Type J - Low-income younger consumers

## Positioning

Η τοποθέτηση μιας επιχείρησης στην συνείδηση των καταναλωτών σημαίνει τον τρόπο με τον οποίο αυτοί την έχουν στο μυαλό τους, τις συνειρμικές σκέψεις που κάνουν ακούγοντας το όνομά της και τη σύνδεση αξιών στάσης και καταστάσεων με αυτήν. Στο σύστημα των δύο αξόνων κόστους και ποιότητας, η SERENITA πρόκειται να τοποθετηθεί στο τεταρτημόριο υψηλού κόστους-υψηλής ποιότητας.

Όπως συνάγεται από τα παραπάνω, στόχος της παρούσας επιχειρηματικής ιδέας είναι η δημιουργία ενός ισχυρού brand, που θα βασίζεται στην υψηλή ποιότητα των πρώτων υλών και των παραγόμενων προϊόντων, καθώς και στην διαφοροποίησή τους από τα υπόλοιπα προσφερόμενα από τις ανταγωνιστικές επιχειρήσεις, αντισταθμίζοντας έτσι το ελαφρώς αυξημένο κόστος τους.

Το κοινό-στόχος απαρτίζεται κυρίως από άτομα μεσαίου-υψηλού εισοδήματος που ανήκουν στα μεσαία και ανώτερα κοινωνικά στρώματα, και έχουν την ευχέρεια να επιλέξουν high-end προϊόντα υψηλής διατροφικής αξίας, βασιζόμενοι στην ποιότητα και όχι την τιμή. Ακόμη, η επιχείρηση αναμένεται να προσελκύσει και μερίδα του νεανικού κοινού, που ενδεχομένως να μην έχουν την οικονομική άνεση των ανωτέρω, αλλά είναι up-to-date με τις επικρατούσες τάσεις στο εξωτερικό, και πρόθυμοι να δοκιμάσουν και να επιλέξουν κάτι διαφορετικό και πρωτότυπο που θα συνδυάζει το παραδοσιακό και το μοντέρνο.

### 3.10 Κόστη προβολής

Στον παρακάτω πίνακα φαίνεται πόσα χρήματα δαπανώνται για διαφημίσεις και προωθητικές ενέργειες.

Πίνακας 3: Δαπάνες προβολής

Προωθητική ενέργεια	Ποσό
Διαφημιστικά Έντυπα	4.500,00
Εταιρική Ταυτότητα	2.000,00
Κάρτες	2.500,00
Επιστολόχαρτα / φάκελοι	1.400,00
Καταχωρήσεις σε έντυπα / οδηγούς	8.000,00
Ηλεκτρονική παρουσία και προβολή (website)	4.000,00
<b>Σύνολο</b>	<b>22.400,00<sup>3</sup></b>

Σε σύγκριση με άλλες εταιρείες, τα χρήματα που δαπανώνται για διαφημίσεις και προωθητικές ενέργειες δεν είναι πολύ μεγάλα. Οι συνεργάτες δεν θέλουν να ξοδέψουν πολλά χρήματα σε διαφημίσεις και προωθητικές ενέργειες, παρά μόνο ό,τι είναι

<sup>3</sup> Δεν περιλαμβάνεται ο ΦΠΑ

απαραίτητο. Θα φροντίσουν να ξοδέψουν αρκετά χρήματα για να καλύψουν τις ανάγκες της επιχείρησης.

### 3.11 Συνολικά Έσοδα Επιχείρησης

Με βάση τα ιστορικά στοιχεία της επιχείρησης από την πορεία έως σήμερα έχουμε τα εξής εμπειρικά στοιχεία.

Πίνακας 4: Εμπειρική εκτίμηση εσόδων επιχείρησης

Σενάρια (€)				
Μοναδιαία πελάτη	Ανάλυση	ανά Βασικό	Αισιόδοξο	Αντικειμενικά Στοιχεία
Μ. Ο. τιμής μενού		22,50	28,13	100,00 %
Συνολικό κόστος		15,90	18,30	86,50 %
Κόστος α' υλών		6,50	7,40	26,00 %
Κόστος ενέργειας		0,91	1,00	5,00%
Θέσεις				120
Μ.Ο. τραπεζιών / ημέρα		90,00%	135,00%	
Ημέρες Λειτουργίας				355,00 <sup>4</sup>

Υπολογίζεται πως ετησίως περίπου 42.600 πελάτες θα απολαμβάνουν τις υψηλής ποιότητας υπηρεσίες που προσφέρει η εταιρεία. Κατά το αισιόδοξο σενάριο, με βάση τον μέσο όρο τιμής πώλησης του μενού ανά πελάτη υπολογίζεται στα 28,13 €, τα εκτιμώμενα συνολικά έσοδα της επιχείρησης ανέρχονται σε περίπου 1.107.600 ευρώ ετησίως. Σημαντικό είναι να αναφερθεί ότι η εταιρεία θα διατηρήσει υψηλό επίπεδο ποιότητας και εξυπηρέτησης. Παράλληλα, παρότι τα περιθώρια κέρδους στον τομέα της παροχής υπηρεσιών είναι υψηλά, η εταιρεία επιλέγει αρχικά να μειώσει τα κέρδη της με σκοπό να εδραιωθεί στην αγορά και να γίνει ευρέως αναγνωρίσιμη. Τα σχέδια των εταίρων περιλαμβάνουν τη δυνατότητα τιμολόγησης ορισμένων ακριβών προϊόντων στο κόστος αγοράς, έστω και για περιορισμένο χρονικό διάστημα, με σκοπό να ενισχυθεί η παρουσία της εταιρείας στο ευρύ κοινό. Αυτή η στρατηγική πιθανόν να εφαρμοστεί για αρκετό χρονικό διάστημα, καθώς τα έξοδα ενάρξεως και τα λειτουργικά κόστη παραμένουν χαμηλά χωρίς την ανάγκη δανεισμού.

<sup>4</sup> Η χωρητικότητα είναι 120 άτομα. Το εστιατόριο λειτουργεί σε δύο βάρδιες και υπολογίζεται σύμφωνα με τις προβλέψεις ότι θα έχει πληρότητα 90% και στις δύο βάρδιες μαζί (120 \* 0,90 = 108 άτομα / ημέρα). Το εστιατόριο θα λειτουργεί 355 ημέρες ανά έτος. (355 ημέρες \* 120 άτομα \* 26 € / άτομο = 1.107.600 €)



#### 4. Πρώτες Ύλες και Αποθήκη

Η επιλογή των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων εξαρτάται κυρίως από τις τεχνικές απαιτήσεις του επενδυτικού σχεδίου και την ανάλυση της αγοράς. Καθοριστικοί παράγοντες για την επιλογή αυτών είναι κριτήρια που συνδέονται με τις στρατηγικές του επενδυτικού σχεδίου, όπως η ελαχιστοποίηση κινδύνων προμήθειας και του κόστους υλικών εισροών.

Για να διατηρηθεί το κόστος των πρώτων υλών σε λογικό πλαίσιο, πρέπει να αντιμετωπιστούν θέματα όπως η διαθεσιμότητα και το κόστος αυτών, καθώς και οι κίνδυνοι που ενδέχεται να επηρεάσουν την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου. Οι πρώτες ύλες διακρίνονται για τη σταθερή τους διαθεσιμότητα, ενώ το μέγεθος της εταιρείας επιτρέπει την αντιμετώπιση και αποφυγή διαφόρων κινδύνων, όπως υψηλές ανατιμήσεις πρώτων υλών. Οι ανάγκες ηλεκτροδότησης θα καλυφθούν από το υπάρχον δίκτυο της ΔΕΗ, ενώ η παροχή νερού θα είναι συνεχής μέσω του υπάρχοντος δικτύου της ΕΥΔΑΠ. Η σύνδεση της μονάδας με το δίκτυο του ΟΤΕ είναι επίσης προγραμματισμένη. Οι κύριοι προμηθευτές της εταιρείας κατηγοριοποιούνται σε πέντε κατηγορίες, συμπεριλαμβανομένων των τροφίμων, των αλκοολούχων ποτών, των αναψυκτικών, των αναλώσιμων, και των καθαριστικών. Η εταιρεία σχεδιάζει να προμηθεύεται τα περισσότερα αγαθά από χονδρέμπορους, εκμεταλλευόμενη την οικονομία κλίμακας. Συγκεκριμένα, τα τρόφιμα, συμπεριλαμβανομένων κρεάτων, ψωμιών, επιδορπίων, και λαχανικών, θα προμηθεύονται από τοπικούς προμηθευτές, προσανατολισμένη στη διατήρηση σταθερής ποιότητας μέσω μακροχρόνιων σχέσεων.

Για τη δημιουργία ενός τυπικού μενού για ένα άτομο, το κόστος των πρώτων υλών αντιστοιχεί στο 26% της τιμής πώλησης, λόγω των χαμηλών τιμών προκειμένου η εταιρεία να κατακτήσει μεγαλύτερο μερίδιο αγοράς. Το ενεργειακό κόστος ανέρχεται στο 3%-5% της τιμής πώλησης, ενώ συνολικά το κόστος ενός τυπικού μενού ανέρχεται στο 70,38% της τιμής πώλησης, δηλαδή 18,30€, με καθαρό κέρδος περίπου 7,70€ ανά άτομο.

## 5. Μηχανολογικός Εξοπλισμός

Ολόκληρος ο μηχανολογικός εξοπλισμός και η κατασκευή του κτιρίου πληρούν όλες τις αναγκαίες προδιαγραφές για την αξιόπιστη κατασκευή και αποτελεσματική λειτουργία της μονάδας. Η επιλογή συγκεκριμένων υλικών κατασκευής εξασφαλίζει την άριστη ενσωμάτωση του κτιρίου στο περιβάλλον, με υψηλές προδιαγραφές ποιότητας κατασκευής και δημιουργία χώρων υψηλής αισθητικής για άνετη και ευχάριστη διαμονή.

Στο υπόγειο του κεντρικού κτιρίου θα τοποθετηθεί η εγκατάσταση κεντρικής θέρμανσης, με τον κλιματισμό να επιτυγχάνεται από διαιρούμενη μονάδα 100,000 BTU. Το ζεστό νερό θα εξασφαλίζεται μέσω ηλεκτρικού θερμοσίφωνα που θα καλύπτει όλο το κτίριο. Το υπόγειο θα παρέχει αποθηκευτικούς χώρους, αντλιοστάσιο και δεξαμενή πετρελαίου για βοηθητικές λειτουργίες.

Η θέρμανση και ο κλιματισμός θα υλοποιούνται με αντλίες θερμότητας τύπου inverter split units, εξασφαλίζοντας χαμηλό κόστος λειτουργίας και προσαρμοστικότητα σε χαμηλές θερμοκρασίες του χειμώνα. Η ηλεκτροδότηση θα παρέχεται από το υφιστάμενο δίκτυο της ΔΕΗ, ενώ η παροχή νερού θα γίνεται από το δίκτυο της ΕΥΔΑΠ και μια πρόσφατη γεώτρηση του Δήμου Γαλατσίου. Το νερό θα χρησιμοποιείται για πότισμα και συντήρηση του εξωτερικού χώρου. Τέλος, η μονάδα θα συνδεθεί με το δίκτυο του ΟΤΕ. Οι μελέτες ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων, υδραυλικών, πυρασφαλείας και θερμομόνωσης εξασφαλίζουν υγιεινή, ασφάλεια και ενεργειακή απόδοση.

### 5.1 Μηχανήματα

Τα τεχνολογικά μέσα απαραίτητα για την λειτουργία της επιχείρησης παρουσιάζονται παρακάτω:

#### **Επαγγελματική Κουζίνα**

Μοντέλο: Επαγγελματική Κουζίνα Αερίου με 6 Εστίες με Φούρνο Αερίου Panariti - GCOV-670



Χαρακτηριστικά: Εξ. Διαστάσεις 120x70x86(ΜxΠxΥ)cm

Ισχύς 60KW

6 καυστήρες

Διαστάσεις σχάρας καυστήρα 39.5x30cm

Λειτουργία με φυσικό αέριο ή προπάνιο-βουτάνιο

Ανεξάρτητη λειτουργία κάθε εστίας και του φούρνου

Εγγύηση 12 μήνες

**Τιμή:** 2.850,00 € (χωρίς ΦΠΑ)

**Ψυγείο Συντήρησης**

Μοντέλο: Ψυγείο - Θάλαμος Διπλός INOX GN 2/1 Συντήρηση PERFECT1400-TN



Χαρακτηριστικά: Εξ. Διαστάσεις 142 x 80 x 210(ΜxΠxΥ)cm

Χωρητικότητα 6 GN 2/1

Ισχύς 570W

Θερμοκρασία λειτουργίας 0°/ +10°C

2 Πόρτες

Κατασκευή εξ' ολοκλήρου από inox χάλυβα

Μόνωση πολυουρεθάνης πάχους 60mm

Πάτωμα με υγειονομικές γωνίες

Πόδια Ανοξείδωτα Ρυθμιζόμενα 110-190mm

Πόρτες με αυτόματη επαναφορά

Ηλεκτρονικός θερμοστάτης - θεرمόμετρο

Αυτόματη απόψυξη

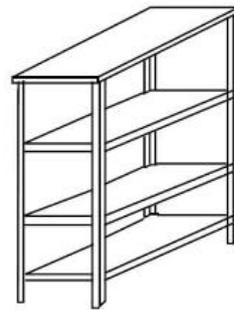
Έξυπνο και απλό σύστημα συναρμολόγησης ραφιών, γάντζων και συρταριών αναλόγως την χρήση

Εγγύηση 12 μήνες

**Τιμή:** 1.750,00 € (χωρίς ΦΠΑ)

**Χώροι αποθήκευσης (λάντζες, τραπέζια εργασίας, ραφιέρες επιτραπέζιες ή επιτοιχίες)**

Μοντέλα: Λάντζα Κλειστή 160S70-2 / Λαντζάκι Χεριών Τοίχου με Χρονοδιακόπτη HB-45-T / Ραφιέρα Inox Βαρέως Τύπου 1.40μ - 140IS60 / Τραπέζι εργασίας INOX 1.60m Deluxe70-160/ Ντουλάπα Inox με Ανοιγόμενες Πόρτες ΚΩΔ 0723-2759





**Συνολική Τιμή: 965€ (προ ΦΠΑ)**

**Επαγγελματικό Πλυντήριο Πιάτων**

Μοντέλο: Πλυντήριο Πιάτων 50άρι Maxima Ολλανδίας VN-500



Χαρακτηριστικά: Εξ. Διαστάσεις 60 x 65 x 83 (ΜxΠxΥ)cm

Ισχύς 3600W / 230V

Αντίσταση Boiler 3KW

Ανίσταση καδου πλύσης 2KW

Χωρητικότητα Boiler 6lt

Άνοιγμα πόρτας 33.5cm

Μέγιστο ύψος ποτηριών/πιάτων 30cm

3 πρόγραμματα πλυσίματος 55, 105 και 195 sec

Κατανάλωση νερού ανά κύκλο πλύσης 2.8lt

Αντλία γυαλιστικού

Διακόπτης ON / OFF

Διακόπτης START / STOP

Θερμοκρασία νερού πλύσης 55-60°C

Θερμοκρασία νερού ξεπλύματος 80-85°C

Στιβαρή κατασκευή από ανοξείδωτο ατσάλι

Εγγύηση 12 μήνες

#### **Συμπεριλαμβάνονται**

1 καλάθι πιάτων 50x50cm

1 καλάθι ποτηριών 50x50cm

Πλαστική θήκη για μαχαιροπίρουνα

**Τιμή:** 1.300,00 € (χωρίς ΦΠΑ)

## Καφετιέρα Εσπρέσο 2 κεφαλών

Μοντέλο: Professional Espresso Machine Wega Polaris EVD/2 2GR



Χαρακτηριστικά: Programming four (4) different doses per group

Manual mode button

Automatic group cleaning cycle

Hot water supply with electronically programmable dose

Daily production capacity: 120 cups per group.

Hourly production capacity: 90 cups maximum per group

**Τιμή:** 5.500,00 € (+ΦΠΑ)

## Blender

Μοντέλο: Ηλεκτρικός Στίφτης Hoomei HM-6975 160W Inox



Χαρακτηριστικά: Αυτόματος αποχυμωτής

Ισχύς 160W

2 μεγέθη εργαλείων συμπίεσης

Φίλτρο από ανοξείδωτο ατσάλι

Βραχίονας συμπίεσης εσπεριδοειδών από αλουμίνιο

Σύστημα εξαγωγής με προστασία από τις διαρροές

Κατασκευή από ανοξείδωτο ατσάλι

Αποσπώμενα μέρη για εύκολο καθάρισμα

Το καλώδιο μαζεύεται στη βάση

Διαστάσεις 175 x 255 x 295 mm

**Τιμή:** 69,00 € (+ΦΠΑ)

## Ταμειακό Σύστημα

Μοντέλο: Φορολογική Ταμειακή Μηχανή DigiNet CUSTOM BIG PLUS Black



Χαρακτηριστικά: Ιταλική σχεδίαση

Ταχύτατη εκτύπωση και εντατικής χρήσης εκτυπωτής

Εύκολη τοποθέτηση χαρτοταινίας Easy-Load

12 Εμφανή Τμήματα

LCD ευανάγνωστες οθόνες 2 γραμμών

Εντατικής χρήσης cherry type πληκτρολόγιο

3 χρωματικές επιλογές

Ηλεκτρονικό ημερολόγιο

Χαρτοταινία 57 x 50

Διαστάσεις: 248.7 x 100.3 x 245 mm

**Τιμή:** 655,00 € (+ΦΠΑ)

### **Κλειστό Κύκλωμα Παρακολούθησης**

Μοντέλο: Σετ εποπτείας & καταγραφής χώρου CCTV 4 κάμερες



Χαρακτηριστικά: Μονάδα καταγραφής σε σκληρό δίσκο, Ανίχνευση κίνησης

4 περιμετρικές κάμερες με υπέρυθρες λυχνίες για λειτουργία ακόμα και στο σκοτάδι  
και Λογισμικό συμπίεσης video H.264

Αυτόματη έναρξη καταγραφής κατά τον εντοπισμό κίνησης στο χώρο σας

**Τιμή:** 175,00 €

## Σύστημα Συναγερμού

Μοντέλο: Ασύρματο σύστημα συναγερμού Wi-Fi/GSM PG-107 PGST Tuya



Χαρακτηριστικά: Μονάδα συναγερμού x 1

Αισθητήρας κίνησης (Radar) x 1

Μαγνητική επαφή x 1

Κοντρόλ x 2

RFID x 2

Ενσύρματη σειρήνα x 1

Τροφοδοτικό x 1

**Τιμή: 139,00 €**

## Σύστημα Πυρανίχνευσης

Μοντέλο: Πίνακας πυρανίχνευσης 6 ζωνών



Χαρακτηριστικά: Αριθμός ζωνών: 6

Ασύρματος: ΟΧΙ

Βάθος: 87mm

Ενσωματωμένος τηλεφωνητής: ΟΧΙ

Έξοδοι για σειρήνες: 6

Εξοδοι για φάρους: 6

Με ρεύμα έκτακτης ανάγκης: ΝΑΙ

Με τροφοδοτικό: ΝΑΙ

Πλάτος: 320mm

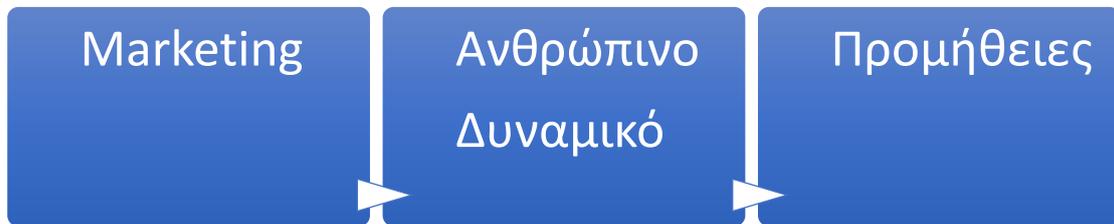
Τάση λειτουργίας: 230V

Ύψος: 240mm

**Τιμή: 220,42 €**

## 6. Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα

Το συνηθέστερο οργανόγραμμα σε επιχειρήσεις αντίστοιχου τύπου είναι το ακόλουθο:



Κάθε τμήμα ή υπηρεσία περιλαμβάνει συγκεκριμένες αρμοδιότητες και λειτουργίες:

- **Marketing:** Ασχολείται με τις πωλήσεις, δημόσιες σχέσεις, διοργάνωση εκδηλώσεων για προβολή, διαφημιστικές καμπάνιες, έρευνες στατιστικές και αγοράς, διαμόρφωση τιμολογιακής πολιτικής, κ.ά.
- **Προμήθειες:** Είναι υπεύθυνο για την παραλαβή, αποθήκευση υλικών και εφοδίων, διανομή σε άλλα τμήματα και πληρωμή προμηθευτών.
- **Ανθρώπινο Δυναμικό (Human Resources):** Ασχολείται με θέματα επιλογής, πρόσληψης, εκπαίδευσης προσωπικού, μισθούς, ασφάλιση, πολιτικές εργασιακών σχέσεων.

Οι βασικές λειτουργίες ανατίθενται στους εταίρους της εταιρείας. Ωστόσο, προτείνεται η εφαρμογή ενός συγκεντρωτικού και ευέλικτου οργανογράμματος, ενδεχομένως με τη χρήση εξωτερικών εταιρειών για βοηθητικές λειτουργίες όπως συντήρηση, ασφάλεια και λογιστήριο, προκειμένου να μειωθούν τα κόστη. Οι δευτερεύουσες λειτουργίες είναι οι εξής:

- **Λογιστήριο:** Αυτό το τμήμα καταγράφει τις οικονομικές κινήσεις και τη δραστηριότητα της επιχείρησης σε βιβλία και έγγραφα, ενημερώνει τη διοίκηση, αξιολογεί την απόδοση με βάση διάφορους οικονομικούς δείκτες, και ασχολείται με θέματα όπως η ταμειακή ρευστότητα, η κοστολόγηση τμημάτων και λειτουργιών, καθώς και η πληρωμή προμηθευτών και η εξόφληση οφειλών προς τρίτους.
- **Τεχνικό:** Αυτό το τμήμα ασχολείται με τη συντήρηση μηχανημάτων, εξοπλισμού και κτιριακών εγκαταστάσεων, τη διόρθωση βλαβών και ζημιών σε θέματα υδραυλικά, ηλεκτρολογικά, μαραγκού, καθώς και τη διαμόρφωση εξωτερικών χώρων όπως μονοπάτια, αυλές, κήποι, κτλ.

- **Ασφάλεια:** Το προσωπικό αυτού του τμήματος ασχολείται με τη φύλαξη των κοινόχρηστων χώρων της επιχείρησης, την προστασία και ασφάλεια των περιουσιακών στοιχείων των πελατών και της ατομικής τους ακεραιότητας.

Δεδομένου ότι πρόκειται για μια σχετικά μικρή επιχείρηση με ξεχωριστή νομική οντότητα, θα ήταν σκόπιμο να υιοθετηθεί ένα πιο συγκεντρωτικό και ευέλικτο οργανόγραμμα που θα προσαρμόζεται καλύτερα στον προσωπικό χαρακτήρα της επιχείρησης. Συγκεκριμένα, προτείνεται τα τμήματα συντήρησης, ασφάλειας και λογιστηρίου να ανατεθούν σε εξωτερικές ιδιωτικές εταιρείες (outsourcing) και συνεργεία τεχνικής κάλυψης, με στόχο τη μείωση του κόστους της επιχείρησης σε σύγκριση με τη διατήρηση εσωτερικού μόνιμου προσωπικού για αυτά τα τμήματα.

Τα γενικά έξοδα, διακρίνονται σε σταθερά και μεταβλητά:

*Πίνακας 5: Σταθερά και μεταβλητά έξοδα*

<b>Σταθερά Έξοδα</b>	<b>Μεταβλητά Έξοδα</b>
Συντήρηση / επισκευές	Τηλέφωνα σε κοινόχρηστους χώρους
Κόστη ΔΕΗ, θέρμανση, κλιματισμός, νερό	Τρόφιμα και ποτά
Διαφημιστικά έξοδα	Διάφορα έξοδα προβολής
Ασφάλειες	
Έξοδα διοίκησης	
Φόροι – τέλη	
Μίσθωμα Κτιρίου	

## 7. Ανθρώπινο Δυναμικό

Μέσω μιας διαδικασίας ανάλυσης των συνολικών αναγκών τη επιχείρησης σε ανθρώπινους πόρους, η οποία πρόκειται να προσαρμοστεί στο μέγεθος της προτεινόμενης μονάδας και της γενικότερης οργανωτικής δομής, προτείνεται ένα σχέδιο οργανογράμματος. Αυτό περιλαμβάνει τη δημιουργία περιγραφών θέσεων βάσει προσόντων, όπως ηλικία, εκπαίδευση, υγεία, ικανότητες και πρωτοβουλία. Τα καθήκοντα του προσωπικού καθορίζονται λεπτομερώς, ενώ τα προσόντα που απαιτούνται για κάθε θέση θα επισημανθούν πιο αναλυτικά κατά τη διαδικασία πρόσληψης. Προτείνεται η καθιέρωση προγραμμάτων εκπαίδευσης για το προσωπικό, ενώ θα καθορίζονται πολιτικές ανθρώπινου δυναμικού που θα καλύπτουν θέματα όπως οι μισθοί, τα κίνητρα παραγωγικότητας και οι σχέσεις εργασίας. Επιπλέον, προβλέπεται η εκτίμηση του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού για την επιχείρηση κατά δραστηριότητες. Συγκεκριμένα, προτείνονται θέσεις για το προσωπικό, πέραν της διοίκησης, που θα καλυφθούν από εταίρους της επιχείρησης. Αυτές περιλαμβάνουν μάγειρα-σεφ, βοηθητικό προσωπικό όπως ψήστη και μπουφετζή, καθαρίστρια, υπεύθυνο σάλας-μαίτρ, σερβιτόρους, βοηθό σερβιτόρου, receptionist, και ταμιά. Η ανάγκη για αυτούς τους υπαλλήλους καλύπτεται πλήρως, παρέχοντας υψηλού επιπέδου υπηρεσίες στους πελάτες.

Ο αριθμός των 24 υπαλλήλων μπορεί να καλύψει πλήρως τις ανάγκες της επιχείρησης. Είναι σημαντικό να σημειωθεί ότι ακόμα και σε ένα εξαιρετικά θετικό σενάριο, οι ανάγκες της επιχείρησης παραμένουν πλήρως ικανοποιημένες, λαμβάνοντας υπόψη ετήσιες άδειες και άδειες ασθενείας που επηρεάζουν τον πραγματικό αριθμό εργασιμων ημερών. Είναι προφανές ότι αυτή η προσέγγιση συνεπάγεται αύξηση των λειτουργικών εξόδων της επιχείρησης, με αντίστοιχη μείωση του καθαρού κέρδους. Παρ' όλα αυτά, ο στόχος της εταιρείας είναι να παρέχει υπηρεσίες υψηλού επιπέδου στους πελάτες, με διαρκή βελτίωση.

Πίνακας 6: Αμοιβές προσωπικού

	Αριθμός	Μηνιαία Αμοιβή με ΕΣ	Μηνιαία Μισθοδοσία	Ετήσια Μισθοδοσία
<b>ΑΡΧΙΜΑΓΕΙΡΑΣ</b>	2,00	1.050,00	2.100,00	29.400,00
<b>ΜΠΟΥΦΕΣ- ΜΑΓΕΙΡΑΣ Α</b>	2,00	900,00	1.800,00	25.200,00
<b>ΨΗΣΤΗΣ- ΜΑΓΕΙΡΑΣ Β</b>	3,00	800,00	2.400,00	33.600,00

<b>ΥΠΕΥΘΥΝΟΣ ΣΑΛΑΣ</b>	2,00	1.200,00	2.400,00	33.600,00
<b>ΣΕΡΒΙΤΟΡΟΣ</b>	3,00	800,00	2.400,00	33.600,00
<b>ΣΕΡΒΙΤΟΡΟΣ Β</b>	5,00	750,00	3.750,00	52.500,00
<b>ΛΑΤΖΑ- ΚΑΘΑΡΙΣΤΡΙΕΣ</b>	2,00	600,00	1.200,00	16.800,00
<b>ΤΑΜΙΕΣ</b>	2,00	800,00	1.600,00	22.400,00
<b>ΡΕΣΕΨΙΟΝΙΣΤ</b>	2,00	750,00	1.500,00	21.000,00
<b>ΛΟΓΙΣΤΗΣ</b>	1,00	200,00	200,00	2.800,00
<b>ΣΥΝΟΛΟ</b>	<b>24,00</b>	<b>7.850,00</b>	<b>19.350,00</b>	<b>270.900,00</b>

## 8. Ανάλυση Τοποθεσίας

Η συνολική επένδυση αφορά στην ανακαίνιση ενός κτιρίου με επιφάνεια 200 m<sup>2</sup>, το οποίο βρίσκεται σε οικοπέδο ιδιοκτησίας. Η τοποθεσία της επένδυσης είναι στο Δήμο Πόρου.

Η επιλογή αυτή για την τοποθεσία του επενδυτικού σχεδίου προέκυψε μετά από συστηματική ανάλυση και αξιολόγηση. Η περιοχή βρίσκεται σε κεντρικό σημείο, εύκολα προσβάσιμο, με τις αποστάσεις από τα διάφορα σημεία του νησιού να μην είναι ιδιαίτερα σημαντικές.

Σχετικά με το φυσικό περιβάλλον, το κτίριο εναρμονίζεται πλήρως με τη γύρω περιοχή, που εκτείνεται δίπλα στη θάλασσα.

Από την παρούσα επιχειρηματική πρωτοβουλία, οι επιδράσεις στο περιβάλλον αναμένεται να είναι εξαιρετικά θετικές, καθώς δεν πρόκειται να υπάρξει επιβάρυνση του περιβάλλοντος με απόβλητα, ρυπαντικές ή άλλες επιβλαβείς ουσίες. Αντίθετα, αυτή η επένδυση, σύμφωνα με το όραμα του επενδυτή-ιδιοκτήτη, θα αναδείξει τον περιβάλλοντα χώρο που έως τώρα παρέμενε ανεκμετάλλευτος, συσσωρεύοντας πλήθος άχρηστων αντικειμένων και αποβλήτων που προκαλούσαν επικίνδυνα προβλήματα ρύπανσης.

Επιπλέον, ο φορέας της επένδυσης, σε συνεργασία με τον Δήμο Πόρου, θα επιδιώξει την αναβάθμιση του περιβάλλοντος χώρου προς όφελος όχι μόνο του ίδιου αλλά και του Δήμου και της ευρύτερης περιοχής. Η λειτουργία του συγκεκριμένου επενδυτικού σχεδίου αναμένεται επίσης να προσφέρει πολλά κοινωνικοοικονομικά οφέλη για την τοπική κοινωνία μέσω της δημιουργίας νέων θέσεων εργασίας. Γενικότερα, η περιοχή αυτή θα εξελιχθεί σε ένα κέντρο αναψυχής, συμβάλλοντας στην βελτίωση της ποιότητας ζωής των κατοίκων.

## 9. Χρονοδιάγραμμα εκτέλεσης του πλάνου

### 9.1 Το χρονοδιάγραμμα

Για τον σχεδιασμό του χρονοδιαγράμματος υλοποίησης του έργου, θα ληφθούν υπόψη οι ακόλουθοι παράμετροι: η έναρξη της διαδικασίας μελέτης προγραμματίζεται τον Σεπτέμβριο του 2024, με την πλήρη παράδοση της επιχείρησης προβλεπόμενη για τον Απρίλιο του 2025. Η διάρκεια της μελέτης του προγράμματος εκτιμάται να φτάσει τον έναν μήνα, μέχρι τα μέσα του Οκτώβρη του 2024. Τα έργα υποδομής και περιβάλλοντος αναμένεται να ξεκινήσουν τον Οκτώβριο του 2024 και να ολοκληρωθούν τον Δεκέμβριο της ίδιας χρονιάς. Η κατασκευή και ανακαίνιση των κτιρίων υπολογίζεται να διαρκέσει 4 μήνες. Ο πλήρης εξοπλισμός προβλέπεται να εγκατασταθεί έως το τέλος Μαρτίου 2025. Τα έργα περιβάλλοντος χώρου υπολογίζεται να διαρκέσουν 25 ημέρες και να ολοκληρωθούν στα μέσα Μαΐου. Τέλος, η προβολή και προώθηση του προγράμματος έχει προγραμματιστεί για το διάστημα Μαΐου και Ιουνίου του 2005.

Πίνακας 7: Gant Chart Επένδυσης

ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	ΧΡΟΝΟΣ ΣΕ ΜΗΝΕΣ											
Διαδικασία μελέτης	■											
Μελέτη Προγράμματος		■										
Κατασκευή Κτιρίου			■	■	■	■						
Ανακαίνιση Κτιρίου			■	■	■	■						
Έργα Περ/ντος χώρου						■						
Προώθηση και προβολή						■	■					
	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12

## 10. Χρηματοοικονομική Ανάλυση

### 10.1 Υποθέσεις

Τα παρακάτω δεδομένα έχουν ληφθεί ως υποθέσεις συσχετιζόμενες άμεσα με την ανάλυση της βιωσιμότητας του εγχειρήματος:

- Η περίοδος διάρκειας της επένδυσης θα είναι 15 έτη
- Η διαδικασία αποπεράτωσης της κατασκευής θα διαρκέσει 6 μήνες από το τέλος του 2024 έως τα μέσα του 2025
- Η Χρηματοοικονομική ανάλυση γίνεται για 10 έτη
- Η περίοδος που θα λειτουργεί η επένδυση είναι 10 έτη από το 2026 έως το 2036
- Για τυχόν δανεισμό ορίζουμε ως προεξοφλητικό επιτόκιο θα είναι 8%, αν λάβουμε υπόψη την αύξηση σε σχέση με τα ομόλογα του ελληνικού δημοσίου
- Συντελεστής φορολόγησης για μία ΟΕ: 29%
- Οι υπολογισμοί θα πραγματοποιηθούν με βάση τις τρέχουσες τιμές του έτους:

Πίνακας 8: Εκτίμηση πληθωρισμού 5ετίας

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
Πληθωρισμός <sup>5</sup>	2,4%	2,4%	2,2%	2,2	2%	2%
Συντ. Αναγωγής	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03	1,03

### 10.2 Βασικό Σενάριο

#### 10.2.1 Ανάλυση Σεναρίων

Η ανάλυση των σεναρίων βασίζεται σε δύο κύριες συνιστώσες, την "ζήτηση" και τη "μέση τιμή αγοράς φαγητού ανά πελάτη", οι οποίες καθορίζουν τον συνολικό όγκο εργασιών της επιχείρησης με αναλογικό τρόπο:

#### Βασικό Σενάριο:

- *Μέση ημερήσια ζήτηση:* Το μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών ανέρχεται σε 90%, λαμβάνοντας υπόψη τη λειτουργία του εστιατορίου σε δύο βάρδιες.
- *Μέση τιμή πώλησης μενού ανά πελάτη:* Ορίζεται στα €22,5

Για τα αισιόδοξα και απαισιόδοξα σεναρία, οι τιμές αυτές προσαυξάνονται και μειώνονται αντίστοιχα ως εξής

- *Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών:* +/- 45%

<sup>5</sup> [https://www.businessdaily.gr/oikonomia/103410\\_ishyri-anaptyxi-2024-kai-synehi-ptosi-toy-plithorismoy-blepei-i-tte](https://www.businessdaily.gr/oikonomia/103410_ishyri-anaptyxi-2024-kai-synehi-ptosi-toy-plithorismoy-blepei-i-tte)

- Μέση τιμή πώλησης μενού ανά πελάτη: +/- 25%.

Με βάση τα παραπάνω, δημιουργούνται διάφορα σενάρια ανάλογα με τις διαφοροποιημένες τιμές αυτών των μεταβλητών.

Πίνακας 9: Σενάρια εσόδων

Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών	%
<i>Βασικό Σενάριο</i>	90
<i>Αισιόδοξο σενάριο</i>	135
<i>Απαισιόδοξο σενάριο</i>	45
Μέση τιμή πώλησης μενού / πελάτη	€
<i>Βασικό Σενάριο</i>	22,5
<i>Αισιόδοξο σενάριο</i>	28,1
<i>Απαισιόδοξο σενάριο</i>	16,9

### 10.2.2 Κόστος Επένδυσης & Κύκλος Εργασιών

Όπως αναλύθηκε παραπάνω τα κόστη της επένδυσης περιγράφονται ως εξής:

Πίνακας 10: Κόστος Επένδυσης

Κόστος Επένδυσης	2024 - 2025
Μελέτες	19.000,00
Ανακαίνιση	240.000,00
Εξοπλισμός	75.000,00
Έργα υποδομής & περιβάλλον χώρος	54.000,00
Προβολή	25.000,00
<b>Σύνολο</b>	<b>413.000,00</b>

Επιπλέον, η πρόβλεψη του κύκλου εργασιών στο βασικό σενάριο αναλύεται παρακάτω:

Πίνακας 11: Ανάλυση εσόδων στο βασικό σενάριο

Μοναδιαία Ανάλυση ανά πελάτη	Βασικό	Αντικειμενικά Στοιχεία
Μ. Ο. τιμής μενού	22,50	100,00 %
Συνολικό κόστος	15,90	86,50 %
Κόστος α' υλών	6,50	26,00 %
Κόστος ενέργειας	0,91	5,00%
Θέσεις		120
Μ.Ο. τραπεζιών / ημέρα	90,00%	
Ημέρες Λειτουργίας		355,00 <sup>6</sup>

<sup>6</sup> Η χωρητικότητα είναι 120 άτομα. Το εστιατόριο λειτουργεί σε δύο βάρδιες και υπολογίζεται σύμφωνα με τις προβλέψεις ότι θα έχει πληρότητα 90% και στις δύο βάρδιες μαζί (120 \* 0,90 = 108 άτομα / ημέρα). Το εστιατόριο θα λειτουργεί 355 ημέρες ανά έτος.

Ο κύκλος εργασιών στο βασικό σενάριο θα είναι 355 ημέρες \* 108 άτομα \* 22,5 € / άτομο = 862.650 €. Για το 2025 που θα ανοίξει τον Ιούλιο η λειτουργία θα γίνει για 6 μήνες δηλαδή για 178 ημέρες αντί 355 που είναι το 1 έτος. Επομένως η αναγωγή στα επόμενα έτη γίνεται με βάση τον πληθωρισμού που εκτιμήσαμε παραπάνω:

Πίνακας 12: Κύκλος εργασιών

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ (ΚΕ)</b>						
<b>Βασικό σενάριο</b>	432.540	885.841,9	907.102,1	927.058,4	947.453,7	966.402,7
<b>Πληθωρισμός</b>	2,4%	2,4%	2,2%	2,2%	2%	2%

### 10.2.3 Δαπάνες Σταθερές και Μεταβλητές

Οι σταθερές δαπάνες σε ένα μήνα είναι οι εξής:

Πίνακας 13: Σταθερές δαπάνες μηνιαίως

<b>Μηνιαίες Δαπάνες</b>	<b>€</b>
Μισθοδοσία Προσωπικού	19.350,00
Ρεύμα	1.500,00
Τηλέφωνο	500,00
Ύδρευση	400,00
Έκτακτες δαπάνες	750,00
<b>Σύνολο Σταθερών δαπανών</b>	<b>22.500,00</b>

Στις δαπάνες που παραμένουν σταθερές, συγκαταλέγονται τα παρακάτω στοιχεία, αλλά εκφρασμένα σε ετήσια βάση:

- **Κόστος Συντήρησης:** Ανέρχεται στο 2% των σχετικών δαπανών της επένδυσης, και αυτό εφαρμόζεται κάθε έτος από το 2026 και έπειτα.
- **Δαπάνες Προβολής:** Ανέρχονται σε 10.000 € ετησίως από το έτος 2026 και μετά. Το έτος 2025 περιλαμβάνει τον σχετικό προϋπολογισμό, ο οποίος λαμβάνεται υπόψη και στην αρχική επένδυση.
- **Μίσθωμα:** Σταθερό ποσό 2.500 € ετησίως για τη συνολική περίοδο των 10 ετών.

Αυτά τα στοιχεία παρουσιάζουν τις σταθερές δαπάνες που αναμένεται να υποστούν κάθε χρόνο και προσδιορίζουν τον τρόπο με τον οποίο θα κατανομηθούν στη διάρκεια

της περιόδου λειτουργίας της επένδυσης. Στον πίνακα παρουσιάζεται η πρόβλεψη των σταθερών δαπανών ετησίως για την πενταετία 2025 – 2030.

Πίνακας 14: Πρόβλεψη σταθερών δαπανών λειτουργίας για τα έτη 2025 - 2030

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ</b>						
<b>Σταθερό κόστος</b>	<b>338.700,00</b>	<b>354.368,80</b>	<b>361.323,19</b>	<b>368.430,58</b>	<b>375.034,00</b>	<b>381.769,48</b>
<b>Μισθοδοσία</b>	270.900,00	277.401,60	283.504,44	289.741,53	295.536,36	301.447,09
<b>Ενοίκιο</b>	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00	30.000,00
<b>ΔΕΗ</b>	18.000,00	18.432,00	18.837,50	19.251,93	19.636,97	20.029,71
<b>ΟΤΕ</b>	6.000,00	6.144,00	6.279,17	6.417,31	6.545,66	6.676,57
<b>ΕΥΔΑΠ</b>	4.800,00	4.915,20	5.023,33	5.133,85	5.236,52	5.341,26
<b>Κόστος συντήρησης (2% επένδυσης)</b>		8.260,00	8.260,00	8.260,00	8.260,00	8.260,00
<b>Έκτακτα έξοδα</b>	9.000,00	9.216,00	9.418,75	9.625,96	9.818,48	10.014,85
<b>Προώθηση - Προβολή</b>		10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00	10.000,00

Οι μεταβλητές δαπάνες είναι:

- Κόστη πρώτων υλών: Με βάση τα εμπειρικά δεδομένα αυτό εκτιμάται στο 25% του κύκλου εργασιών ετησίως.
- Δημοτικός φόρος 2% επί του ΚΕ.

Έτσι, τα μεταβλητά κόστη θα είναι ως εξής:

Πίνακας 15: Πρόβλεψη μεταβλητών δαπανών λειτουργίας για τα έτη 2025 - 2030

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>ΚΟΣΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ</b>						
<b>Μεταβλητό κόστος</b>	<b>549.325,8</b>	<b>1.125.019,2</b>	<b>1.152.019,7</b>	<b>1.177.364,1</b>	<b>1.203.266,2</b>	<b>1.227.331,5</b>

<b>Κύκλος Εργασιών (Βασικό Σενάριο)</b>	432.540, 00	885.841, 92	907.102, 13	927.058, 37	947.453, 66	966.402, 73
Κόστος πρώτων υλών	108.135, 00	221.460, 48	226.775, 53	231.764, 59	236.863, 42	241.600, 68
2% δημοτικός φόρος	8.650,80	17.716,8 4	18.142,0 4	18.541,1 7	18.949,0 7	19.328,0 5

#### 10.2.4 Ετήσιο Νεκρό Σημείο

Συγκρίνοντας τις προβλέψεις των εσόδων για κάθε έτος με τις αντίστοιχες προβλέψεις εξόδων, διαπιστώνουμε ότι για το έτος 2025 δεν επιτυγχάνεται το όριο του νεκρού σημείου λειτουργίας της επένδυσης. Αυτό οφείλεται, φυσικά, στο γεγονός ότι το εστιατόριο λειτουργεί για την πρώτη φορά και η περίοδος λειτουργίας του διαρκεί μόνο μισό χρόνο. Τα υπόλοιπα έτη παρατηρούμε ότι οι κύκλοι εργασιών υπερβαίνουν σημαντικά το κόστος λειτουργίας.

Πίνακας 16: Πρόβλεψη Νεκρού σημείου

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ (€) ΕΤΟΥΣ</b>	- 22.945,8 0	292.295, 80	300.861, 36	308.322, 03	316.607, 18	323.704, 52
<b>Σταθερό κόστος</b>	338.700, 00	354.368, 80	361.323, 19	368.430, 58	375.034, 00	381.769, 48
<b>Μεταβλη τό κόστος</b>	116.785, 80	239.177, 32	244.917, 58	250.305, 76	255.812, 49	260.928, 74
<b>Κύκλος Εργασιών</b>	432.540, 00	885.841, 92	907.102, 13	927.058, 37	947.453, 66	966.402, 73

#### 10.2.5 Αποτελέσματα Χρήσης

Με βάση την ανάλυση παραπάνω, είναι δυνατό να δημιουργήσουμε προβλεπόμενες Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης (ΚΑΧ) για την επιχείρηση για τα έτη 2025-2030.

Πίνακας 17: Προβλέψεις ΚΑΧ 5ετίας

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>ΚΑΤΑΣΤΑΣΗ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΩΝ ΧΡΗΣΕΩΣ</b>						
<b>ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ</b>	432.540, 00	885.841, 92	907.102, 13	927.058, 37	947.453, 66	966.402, 73

<b>ΜΕΙΟΝ: ΚΟΣΤΟΣ ΠΩΛΗΣΕΩΝ</b>	448.065, 00	561.390, 48	566.705, 53	571.694, 59	576.793, 42	581.530, 68
<b>ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ</b>	- 15.525,0 0	324.451, 44	340.396, 60	355.363, 78	370.660, 24	384.872, 05
<b>(% ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ)</b>	-3,59%	36,63%	37,53%	38,33%	39,12%	39,83%
<b>ΜΕΙΟΝ:ΕΞΟ ΔΑ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ</b>	157.406, 57	191.672, 69	196.268, 32	199.212, 90	204.256, 10	207.571, 52
<b>ΜΕΙΟΝ: ΕΞΟΔΑ ΔΙΑΘΕΣΗΣ</b>	25.000,0 0	10.000,0 0	10.000,0 0	10.000,0 0	10.000,0 0	10.000,0 0
<b>ΛΕΙΤΟΥΡΓΙ ΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣ ΜΑ</b>	- 197.931, 57	122.778, 75	134.128, 28	146.150, 88	156.404, 14	167.300, 53
<b>(% ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ)</b>	-45,76%	13,86%	14,79%	15,77%	16,51%	17,31%
<b>ΕΚΤΑΚΤΑ ΚΑΙ ΑΝΟΡΓΑΝΑ ΕΞΟΔΑ/ΕΞΟ ΔΑ</b>	- 21.123,6 4	- 18.950,0 9	- 19.488,0 4	- 19.850,8 1	20.231,0 7	20.518,0 6
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ, ΑΠΟΣΒΕΣΕ ΩΝ</b>	- 176.807, 93	141.728, 84	153.616, 32	166.001, 69	136.173, 07	146.782, 47
<b>(% ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ)</b>	-40,88%	16,00%	16,93%	17,91%	14,37%	15,19%
<b>ΤΟΚΟΙ ΚΑΙ ΣΥΝΑΦΗ ΕΞΟΔΑ/ΕΞΟ ΔΑ</b>	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕ ΩΝ</b>	- 176.807, 93	141.728, 84	153.616, 32	166.001, 69	136.173, 07	146.782, 47
<b>(% ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ)</b>	-40,88%	16,00%	16,93%	17,91%	14,37%	15,19%
<b>ΜΕΙΟΝ: ΑΠΟΣΒΕΣΕΙ Σ</b>	41.300,0 0	41.300,0 0	41.300,0 0	41.300,0 0	41.300,0 0	41.300,0 0

<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ</b>	- 218.107,93	100.428,84	112.316,32	124.701,69	94.873,07	105.482,47
<b>(% ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ)</b>	-50,42%	11,34%	12,38%	13,45%	10,01%	10,91%
<b>ΜΕΙΟΝ: ΦΟΡΟΙ ΧΡΗΣΗΣ</b>	8.650,80	17.716,84	18.142,04	18.541,17	18.949,07	19.328,05
<b>ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΜΕΤΑ ΦΟΡΩΝ</b>	- 226.758,73	82.712,00	94.174,28	106.160,52	75.924,00	86.154,42
<b>(% ΕΠΙ ΤΟΥ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ)</b>	-52,42%	9,34%	10,38%	11,45%	8,01%	8,91%

Έτσι, η ετήσια απόδοση επένδυσης θα είναι (ROI = κέρδη προ αποσβέσεων / κόστος επένδυσης):

Πίνακας 18: Ετήσια απόδοση επένδυσης

	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ</b>	<b>432.540,00</b>	<b>885.841,92</b>	<b>907.102,13</b>	<b>927.058,37</b>	<b>947.453,66</b>	<b>966.402,73</b>
<b>ROI</b>	<b>1,05</b>	<b>2,14</b>	<b>2,20</b>	<b>2,24</b>	<b>2,29</b>	<b>2,34</b>

### 10.2.6 Αξιολόγηση της επένδυσης

Για την αξιολόγηση της παρούσας επένδυσης κάναμε χρήση των πλέον αποδεκτών μεθόδων για την ΚΠΑ (Καθαρά Παρούσα αξία) και του Εσωτερικού Συντελεστή Απόδοσης:

Πίνακας 19: Αξιολόγηση της Επένδυσης

<b>ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ</b>	2025	2026	2027	2028	2029	2030
<b>Κόστος επένδυσης</b>	-413.000					
<b>Καθαρά κέρδη μετά φόρων προ αποσβέσεων</b>	- 185.458,7	124.012,00	135.474,28	147.460,52	117.224,00	127.454,42

Καθαρές ταμειακές ροές	- 197.931, 57	122.778, 75	134.128, 28	146.150, 88	156.404, 14	167.300,53
	2031	2032	2033	2034	2035	Υπολειμα τική αξία επένδυσης
	178.956, 06	191.423, 60	204.759, 74	219.024, 98	234.284, 05	0
<b>Επιτόκιο προεξόφλησ ης</b>	8%					

Από τον παραπάνω πίνακα υπολογίζουμε τα εξής:

Πίνακας 20: NPV & IRR

<b>ΚΠΑ (NPV)</b>	<b>347.767,37</b>
<b>ΕΣΑ (IRR)</b>	<b>62%</b>

Σε ένα συντηρητικό σενάριο, παρόλο που η επιχείρηση διαθέτει μια σύμβαση μίσθωσης διάρκειας 20 ετών, η χρονική περίοδος ανάλυσης περιορίζεται σε 10 έτη, με υπολειμματική αξία μηδέν. Επίσης, για τα έτη 7 έως 11, προβλέπεται μια συντηρητική εκτίμηση, σύμφωνα με την οποία οι καθαρές ταμειακές ροές δεν θα υπερβούν τις τιμές του έτους 2030, προσαυξημένες κατά το ποσοστό του πληθωρισμού.

Τόσο η Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) της επένδυσης, που ανέρχεται στα 350.000 ευρώ (σύμφωνα με την οικονομική ανάλυση πρέπει να είναι θετική και είναι), όσο και ο Εσωτερικός Ρυθμός Απόδοσης (ΕΣΑ) που ανέρχεται στο 62% (σύμφωνα με την οικονομική ανάλυση πρέπει να είναι υψηλότερος από το επιτόκιο προεξόφλησης, που επαληθεύεται επίσης), επομένως υποδεικνύουν ότι **πρόκειται για μια συνειδητή επένδυση με σημαντικές δυνατότητες κερδοφορίας και δημιουργίας πλούτου τόσο για τους επενδυτές όσο και για την οικονομία.**

### 10.3 Αρχικό Κεφάλαιο

Τόσο η ανάγκη κάλυψης της ελλειμματικής κίνησης του έτους 2025 όσο και η ανάγκη χρηματοδότησης δημιουργεί την ανάγκη για κεφάλαιο κίνησης στην αρχή του εγχειρήματος που θα είναι ως εξής:

- Κεφάλαιο Εκκίνησης: 240.000
- Ανά εταίρο (2): 120.000

#### 10.4 Σενάρια & ανάλυση ευαισθησίας

Η αναζήτηση της βέλτιστης προοπτικής βασίζεται στις παραμέτρους "ζήτησης" και "μέσης τιμής πώλησης μενού ανά πελάτη", οι οποίες σαφώς καθορίζουν τον όγκο εργασιών της επιχείρησης. Για τα αισιόδοξα και απαισιόδοξα σενάρια, προσαρμόζονται και προσαυξάνονται τα τιμολόγια του βασικού σεναρίου ως εξής:

- *Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών*: μεταβολή 45% από το βασικό
- *Μέση τιμή πώλησης μενού ανά πελάτη*: μεταβολή 25% από το βασικό

Εκτός από το βασικό σενάριο, τα παραπάνω στοιχεία προκαλούν τα εξής εναλλακτικά σενάρια:

##### **Αισιόδοξο Σενάριο I**

- *Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών*: 135%
- *Μέση τιμή πώλησης μενού ανά πελάτη*: 28 ευρώ

##### **Αισιόδοξο Σενάριο II**

- *Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών*: 90%
- *Μέση τιμή πώλησης μενού ανά πελάτη*: 35,16 ευρώ

##### **Απαισιόδοξο Σενάριο I**

- *Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών*: 45%
- *Μέση τιμή πώλησης μενού ανά πελάτη*: 22,5 ευρώ

##### **Απαισιόδοξο Σενάριο II**

- *Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών*: 90%
- *Μέση τιμή πώλησης μενού ανά πελάτη*: 18 ευρώ

Από την ανάλυση των σεναρίων, αφού αγνοήσαμε τα αισιόδοξα σενάρια για λόγους συντηρητισμού, παρατηρούμε τα εξής:

- Η ευαισθησία της ζήτησης (Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών) είναι περισσότερο επιδραστική από τη σχέση με την τιμή (Μέση τιμή πώλησης μενού

ανά πελάτη) και έχει σημαντικότερη επίδραση στην επίτευξη κερδοφορίας για το νέο εστιατόριο.

- Η πολυετής εμπειρία της επιχείρησης και των επιχειρηματιών, τόσο στον κλάδο της μαζικής εστίασης όσο και στην αγορά της περιοχής, διαδραματίζει καίριο ρόλο στην επίτευξη και στην διατήρηση, μακροπρόθεσμα, του "Μέσου ημερήσιου γυρίσματος τραπεζιών" άνω του 90%.
- Για το έτος 2025, προκειμένου να αποφευχθεί ή να μειωθεί η ζημία, είναι αναγκαίο να επιδιωχθεί αύξηση είτε στο "Μέσο ημερήσιο γύρισμα τραπεζιών" σε 124%, είτε στη "Μέση τιμή πώλησης μενού" σε €25. Ωστόσο, η ζημία της πρώτης χρήσης, που αποτυπώνει έξι μήνες λειτουργίας στην παρούσα ανάλυση, δεν έχει σημαντικό ρόλο στη συνολική βιωσιμότητα της επιχείρησης.

## Βιβλιογραφία

Σωτήρης Κ.Καρβούνης, Οικονομοτεχνικές Μελέτες: Μεθοδολογία-Τεχνικές Θεωρία, Εκδόσεις Σταμούλης, 2000

Σωτήρης Κ.Καρβούνης, Οικονομοτεχνικές Μελέτες: Υποδείγματα Μελετών, Μελέτες Περιπτώσεων, Προβλήματα και Ασκήσεις, Εκδόσεις Σταμούλης, 2000

Μελέτη ICAP: Αλυσίδες Εστιατορίων (6η Έκδοση), Νοέμβριος 2003

Μελέτη Υπουργείου Ανάπτυξης με τίτλο: Καταστήματα Εστίασης και Αναψυχής, Μάιος 2004

Σύνδεσμοι:

- [https://www.stochasis.eu/stochasis/uploads/pdfs/el/DELTA\\_TYPOU/deltio\\_fastfoodcains.pdf](https://www.stochasis.eu/stochasis/uploads/pdfs/el/DELTA_TYPOU/deltio_fastfoodcains.pdf)
- <https://www.icapcrif.com/product/αλυσιδες-εστιατοριων-γρηγορησ-εξυπη/>
- <https://brokerstime.gr/το-διαχρονικό-αποτύπωμα-της-γρήγορ/>
- [https://dir.icap.gr/services/consulting/corporate\\_planning/2492.asp](https://dir.icap.gr/services/consulting/corporate_planning/2492.asp)
- <http://www.ielka.gr/?p=2951>
- [https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/greece/economic-forecast-greece\\_en](https://economy-finance.ec.europa.eu/economic-surveillance-eu-economies/greece/economic-forecast-greece_en)
- <https://www.ot.gr/2021/05/27/academia/prosomoiosi-tou-ellinikou-aep-meta-tin-pandimia/>
- <https://greeceinfigures.com/plithismos>
- [https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2023-02/ip194\\_en\\_1.pdf](https://economy-finance.ec.europa.eu/system/files/2023-02/ip194_en_1.pdf)
- <https://www.iso.org/news/ref2732.html>