



ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ
UNIVERSITY OF PIRAEUS

ΤΜΗΜΑ ΟΡΓΑΝΩΣΗΣ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΩΝ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΗ ΔΙΟΙΚΗΣΗ
ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΩΝ - MANAGEMENT ΤΟΥΡΙΣΜΟΥ

MBA - Tourism Management

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

**ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ
ΜΙΑΣ ΝΕΑΣ ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΙΣ
ΚΥΚΛΑΔΕΣ**

Επιμέλεια :

ΜΑΡΙΑ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ ΝΙΚΟΛΑΟΣ ΚΑΦΙΡΗ

Αριθμός μητρώου : demt2407

Επιβλέπων καθηγητής :

κος Δημήτριος Γεωργακέλλος

Σέριφος, 2026



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

ΒΕΒΑΙΩΣΗ ΕΚΠΟΝΗΣΗΣ ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗΣ ΕΡΓΑΣΙΑΣ

«Δηλώνω υπεύθυνα ότι η διπλωματική εργασία για τη λήψη του μεταπτυχιακού τίτλου σπουδών, του Πανεπιστημίου Πειραιώς, στη Διοίκηση Επιχειρήσεων –Μάνατζμεντ Τουρισμού: MBA-Tourism Management» με τίτλο:

ΟΙΚΟΝΟΜΟΤΕΧΝΙΚΗ ΑΝΑΛΥΣΗ ΚΑΙ ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΜΙΑΣ ΝΕΑΣ
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑΚΗΣ ΜΟΝΑΔΑΣ ΣΤΙΣ ΚΥΚΛΑΔΕΣ

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 Φοιτήτριας

Όνοματεπώνυμο: ΜΑΡΙΑ ΜΑΡΓΑΡΙΤΑ ΚΑΦΙΡΗ

Ημερομηνία: 08/01/2026

Η παρούσα εργασία είναι για εκπαιδευτικούς σκοπούς επομένως κάποια από τα στοιχεία που περιέχει μπορεί να μην είναι απόλυτα ακριβή.

*Αφιερώνω αυτή την εργασία στην οικογένειά μου,
για την αγάπη, τη στήριξη και την πίστη τους σε εμένα
σε κάθε προσωπικό και επαγγελματικό μου βήμα.*

«Οικονομοτεχνική ανάλυση και αξιολόγηση μιας νέας ξενοδοχειακής μονάδας στις Κυκλάδες.»

Καφίρη Μαρία Μαργαρίτα του Νικολάου

Λέξεις κλειδιά : Μελέτη σκοπιμότητας, Κυκλάδες, εναλλακτικός τουρισμός, ενοικιαζόμενα επιπλωμένα διαμερίσματα, περιβαλλοντικό αποτύπωμα.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Αντικείμενο της παρούσας διπλωματικής εργασίας είναι η οικονομοτεχνική ανάλυση και αξιολόγηση της ίδρυσης μιας νέας ξενοδοχειακής μονάδας με την επωνυμία «ΑΥΡΑ», στην περιοχή Ράμμος της Σερίφου. Το επενδυτικό σχέδιο αφορά τη δημιουργία ενός πρότυπου καταλύματος 5 διαμερισμάτων (20 κλινών), το οποίο εναρμονίζει την παραδοσιακή κυκλαδίτικη αρχιτεκτονική με τις αρχές του σύγχρονου μινιμαλισμού και της περιβαλλοντικής αειφορίας. Η στρατηγική διαφοροποίησης της επιχείρησης αναπτύσσεται γύρω από 3 κεντρικούς άξονες, την παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών ευεξίας (yoga), την επιδίωξη διεθνούς οικολογικής πιστοποίησης (Green Key) και την αξιοποίηση επιχειρηματικών συνεργειών μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης με το υφιστάμενο οικογενειακό δίκτυο μεταφορών και εστίασης στο νησί. Η ανάλυση της τουριστικής αγοράς καταδεικνύει μια σταθερά ανοδική πορεία της ζήτησης στη Σέριφο, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική του προορισμού για εναλλακτικές μορφές τουρισμού. Στο τεχνικό και λειτουργικό σκέλος, η μελέτη παρουσιάζει καινοτόμες λύσεις βιώσιμης διαχείρισης πόρων με στόχο την ελαχιστοποίηση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος. Η οργανωτική δομή δίνει έμφαση στην εντοπιότητα του προσωπικού και στην παροχή υψηλού επιπέδου εξατομικευμένης φιλοξενίας. Η χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση καταδεικνύει ότι το επενδυτικό σχέδιο είναι οικονομικά βιώσιμο και αποδοτικό. Οι μέθοδοι αξιολόγησης που εφαρμόστηκαν επιβεβαιώνουν ότι η επένδυση δημιουργεί προστιθέμενη αξία, παρουσιάζει ικανοποιητική κερδοφορία και περιορισμένο χρηματοοικονομικό κίνδυνο. Συνολικά, το κατάλυμα «ΑΥΡΑ» συνιστά μια ολοκληρωμένη και ρεαλιστική επιχειρηματική πρόταση, εναρμονισμένη με τις σύγχρονες τάσεις του βιώσιμου και εναλλακτικού τουρισμού.

Ευχαριστίες

Θα ήθελα να εκφράσω την ειλικρινή μου ευγνωμοσύνη στον επιβλέποντα καθηγητή μου, Δημήτρη Γεωργακέλλο, για την καθοδήγηση, τη στήριξη και την υπομονή που έδειξε καθ' όλη τη διάρκεια της εκπόνησης της διπλωματικής μου εργασίας.

Η βοήθεια και οι συμβουλές του αποτέλεσαν καθοριστικό παράγοντα για την ολοκλήρωση αυτής της προσπάθειας.

Ευχαριστώ επίσης όλους τους συμφοιτητές μου για αυτή την υπέροχη χρονιά που περάσαμε μαζί, όλους τους καθηγητές που συνεργαστήκαμε και με βοήθησαν να διευρύνω τις γνώσεις και τους ορίζοντες μου καθώς και τους φίλους μου που με ενθάρρυναν ψυχολογικά όλο αυτό το διάστημα.

Τέλος, ιδιαίτερες ευχαριστίες οφείλω στην οικογένειά μου, για τη διαρκή υποστήριξη τους όλα αυτά τα χρόνια.

Η παρουσία όλων ήταν, είναι και θα είναι η μεγαλύτερη μου δύναμη.

Κατάσταση πινάκων

Πίνακας 1 : Κόστη προεπενδυτικών μελετών	12
Πίνακας 2 : Αφίξεις και διανυκτερεύσεις στην Σέριφο 2010-2024 Πηγή : ΕΛΣΤΑΤ	74
Πίνακας 3 : 5 βασικοί ανταγωνιστές στην περιοχή Λειβάδι	79
Πίνακας 4 : Τιμοκατάλογος Kalami Suites Serifos	80
Πίνακας 5 : 3 βασικοί ανταγωνιστές στην περιοχή Λειβαδάκια	80
Πίνακας 6 : Τιμοκατάλογος Pende Suites	81
Πίνακας 7 : 3 βασικοί ανταγωνιστές στην περιοχή Ράμμος-Καράβι	81
Πίνακας 8 : Τιμοκατάλογος Serifos Blue	82
Πίνακας 9 : PESTEL analysis	93
Πίνακας 10 : PORTER analysis	97
Πίνακας 11 : SWOT analysis	98
Πίνακας 12 : Περίοδος λειτουργίας καταλύματος.	125
Πίνακας 13 : Συνολικό πρόγραμμα παραγωγής	126
Πίνακας 14 : Ετήσια πληρότητα Σερίφου Πηγή : ΕΛΣΤΑΤ	127
Πίνακας 15 : Μηνιαία πληρότητα καταλύματος ανά τα έτη	128
Πίνακας 16 : Συνολική πληρότητα σε διανυκτερεύσεις και κρεβατοημέρες	128
Πίνακας 17 : Τιμοκατάλογος για διαμέρισμα ισογείου με θέα θάλασσα	129
Πίνακας 18 : Τιμοκατάλογος για διαμέρισμα ισογείου χωρίς θέα θάλασσα	129
Πίνακας 19 : Τιμοκατάλογος για διαμέρισμα 1ου ορόφου με θέα θάλασσα	129
Πίνακας 20 : Μηνιαία τιμή για κάθε τύπο διαμερίσματος για το 2025	130
Πίνακας 21 : Μηνιαία τιμή για το 2027	131
Πίνακας 22 : Μηνιαία τιμή για το 2026	131
Πίνακας 23 : Μηνιαία τιμή για το 2029	132
Πίνακας 24 : Μηνιαία τιμή για το 2028	132
Πίνακας 25 : Μηνιαία έσοδα επιχείρησης για το 2025	133
Πίνακας 26 : Μηνιαία έσοδα για κάθε τύπο διαμερίσματος για το 2025	134
Πίνακας 27 : Μηνιαία έσοδα από διαμονή για τα επόμενα έτη	134
Πίνακας 28 : Συνολικά έσοδα από διαμονή ανά τα έτη	135
Πίνακας 29 : Φιλοξενηθέντα άτομα ανά μήνα για το 2025	135
Πίνακας 30 : Φιλοξενηθέντα άτομα ανά μήνα ανά τα έτη	136
Πίνακας 31 : Τιμή υπηρεσίας γιόγκας για το διάστημα 2025 - 2029	137
Πίνακας 32 : Συνολικά έσοδα από μαθήματα yoga ανά τα έτη	138
Πίνακας 33 : Συνολικά έσοδα από μαθήματα yoga για το 2025	138
Πίνακας 34 : Έσοδα και έξοδα από vending machine ανά τα έτη	139
Πίνακας 35 : Συνολικά έσοδα από δραστηριότητα ανά τα έτη	139
Πίνακας 36 : Έξοδα marketing για το 2025	140
Πίνακας 37 : Εξέλιξη εξόδων marketing για το διάστημα 2025 -2029	141
Πίνακας 38 : Δυναμικότητα καταλύματος	147
Πίνακας 39 : Κόστος λευκών ειδών για το 2025	148
Πίνακας 40 : Κόστος λευκών ειδών για το διάστημα 2025 - 2029	149
Πίνακας 41 : Κόστος ειδών καθαριότητας για το διάστημα 2025 - 2029	150
Πίνακας 42 : Κόστος ενέργειας για το διάστημα 2025 - 2029	151
Πίνακας 43 : Αρχικό κόστος σύνδεσης στο δίκτυο ύδρευσης- αποχέτευσης	152
Πίνακας 44 : Κόστος νερού για το διάστημα 2025 - 2029	153
Πίνακας 45 : Αρχικό κόστος για internet	153
Πίνακας 46 : Κόστος τηλεπικοινωνιών και internet για το διάστημα 2025 - 2029	154
Πίνακας 47 : Κόστος καυσίμων για το διάστημα 2025 - 2029	154
Πίνακας 48 : Κόστος amenities ανά τα έτη	155
Πίνακας 49 : Κόστος εξοπλισμού γιόγκα για το 2025	156
Πίνακας 50 : Κόστος εξοπλισμού γιόγκα για το διάστημα 2025 με 2029	156

Πίνακας 51 : Συνολικές κάψουλες για κάθε χρονιά λειτουργίας _____	156
Πίνακας 52 : Προγραμματισμός αποθεμάτων κάψουλας καφέ ανά τα χρόνια _____	157
Πίνακας 53 : Κόστος για κάψουλες καφέ για το διάστημα 2025 - 2029 _____	157
Πίνακας 54 : Κόστος συμπληρωματικών προϊόντων για το διάστημα 2025 - 2029 _____	157
Πίνακας 55 : Κόστος επισιτιστικών προϊόντων ανά τα έτη _____	158
Πίνακας 56 : Κόστος Α' υλών και άλλων εφοδίων ανά τα έτη _____	162
Πίνακας 57: Κόστος εξοπλισμού για τα ισόγεια διαμερίσματα (Part 1) _____	167
Πίνακας 58 : Κόστος εξοπλισμού για τα ισόγεια διαμερίσματα (Part 2) _____	168
Πίνακας 59 : Κόστος εξοπλισμού για το διαμέρισμα στον 1ο όροφο (Part 1) _____	169
Πίνακας 60 : Κόστος εξοπλισμού για το διαμέρισμα στον 1ο όροφο (Part 2) _____	170
Πίνακας 61 : Συνολικό κόστος επίπλωσης και εξοπλισμού όλων των διαμερισμάτων _____	170
Πίνακας 62 : Κόστος εξοπλισμού γραφείου _____	171
Πίνακας 63 : Κόστος εξοπλισμού αποθήκης _____	172
Πίνακας 64 : Συνολικό κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης όλων των χώρων του καταλύματος _____	172
Πίνακας 65 : PMS & CRM systems για το διάστημα 2025 - 2029 _____	173
Πίνακας 66 : Κόστος μέρους τεχνολογικού εξοπλισμού _____	174
Πίνακας 67 : Κόστος συστήματος ασφαλείας _____	175
Πίνακας 68 : Συνολικό κόστος πολιτικού μηχανικού _____	177
Πίνακας 69 : Συνολικό κόστος οικοδομής _____	180
Πίνακας 70 : Κόστος διαμόρφωσης εξωτερικών χώρων _____	180
Πίνακας 71 : Κόστος επένδυσης _____	181
Πίνακας 72 : Έξοδα συντήρησης κτιρίου και εξοπλισμού για το διάστημα 2025 - 2029 _____	182
Πίνακας 73 : Καθήκοντα και αρμοδιότητες προσωπικού _____	188
Πίνακας 74 : Καθήκοντα και αρμοδιότητες εξωτερικών συνεργατών _____	189
Πίνακας 75 : Γενικά έξοδα για το 2025 _____	193
Πίνακας 76 : Εξέλιξη γενικών εξόδων ανά τα έτη _____	193
Πίνακας 77 : Μισθοδοσία προσωπικού για το 2025 _____	203
Πίνακας 78 : Εξέλιξη μισθοδοσίας ανά τα έτη _____	204
Πίνακας 79 : Μέγεθος χώρων συγκροτήματος _____	207
Πίνακας 80 : Τιμολογιακή πολιτική για χορήγηση Green Key _____	213
Πίνακας 81 : Προγραμματισμός εκτέλεσης έργου _____	218
Πίνακας 82 : Χρονοδιάγραμμα Gantt _____	219
Πίνακας 83 : Εισφορές ΕΦΚΑ για το διάστημα 2025 - 2029 _____	221
Πίνακας 84 : Epsilon Smart programma για το διάστημα 2025 - 2029 _____	221
Πίνακας 85 : Πάγιο ενεργητικό _____	226
Πίνακας 86 : Ετήσιες αποσβέσεις _____	227
Πίνακας 87 : Ετήσιες αποσβέσεις για το διάστημα 2025 - 2029 _____	227
Πίνακας 88 : Ανάλυση αποσβέσεων _____	227
Πίνακας 89 : Ελάχιστες απαιτήσεις τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού _____	228
Πίνακας 90 : Συνολικό κόστος παραγωγής ανά τα έτη _____	229
Πίνακας 91 : Κεφάλαιο κίνησης για το 2025 _____	230
Πίνακας 92 : Κεφάλαιο κίνησης ανά τα έτη _____	231
Πίνακας 93 : Συνολικό κόστος επένδυσης _____	232
Πίνακας 94 : Ανάλυση πηγών χρηματοδότησης _____	233
Πίνακας 95 : Συγκέντρωση στοιχείων για τραπεζικό δανεισμό _____	234
Πίνακας 96 : Ανάλυση δανείου για το 1ο έτος _____	235
Πίνακας 97 : Ανάλυση δανείου _____	235
Πίνακας 98 : Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης ανά τα έτη _____	236
Πίνακας 99: Ταμειακές ροές ανά τα έτη _____	238
Πίνακας 100 : Ισολογισμός για το 2025 _____	239
Πίνακας 101 : Ποσοστιαία μεταβολή των εξόδων ανά τα έτη _____	241
Πίνακας 102 : Ποσοστιαία αύξηση των εσόδων ανά τα έτη _____	241
Πίνακας 103 : Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης από το 2030 - 2034 _____	241

Πίνακας 104 : Υπολογισμός καθαρών ταμειακών ροών _____	242
Πίνακας 105 : Περίοδος απόσβεσης _____	242
Πίνακας 106 : Εξέλιξη Ιδίων Κεφαλαίων ανά τα έτη _____	243
Πίνακας 107: Εξέλιξη απόδοση της επένδυσης ανά τα έτη _____	244
Πίνακας 108 : Καθαρή Παρούσα Αξία _____	246
Πίνακας 109 : Ανάλυση ταμειακών ροών ανά τα έτη _____	246
Πίνακας 110 : Εσωτερικός βαθμός απόδοσης _____	248
Πίνακας 111 : Μεταβλητά και σταθερά έξοδα _____	250
Πίνακας 112 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία _____	251
Πίνακας 113 : Περίοδος απόσβεσης της επένδυσης με μείωση 5% του αποτελέσματος χρήσεως__	252
Πίνακας 114 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία με αύξηση των μεταβλητών εξόδων κατά 10% _____	253
Πίνακας 115 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία με μείωση των εσόδων δραστηριότητας κατά 5% _____	253
Πίνακας 116 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία με αύξηση 10% των εσόδων από δραστηριότητα _____	254

Κατάσταση εικόνων

Εικόνα 1 : Google Trends - Αναζήτηση Πηγή : Google Trends	21
Εικόνα 2 : Google Trends - Συγκριτική ανάλυση Πηγή : Google Trends	22
Εικόνα 3 : Google Trends - Ενδιαφέρον για την Ελλάδα Πηγή : Google Trends	22
Εικόνα 4 : Google Trends - ΗΠΑ Πηγή : Google Trends	23
Εικόνα 5 : "Ήλιος - Θάλασσα" Πηγή : INΣΕΤΕ	24
Εικόνα 6 : "City break" Πηγή : INΣΕΤΕ	25
Εικόνα 7 : "Πολιτισμός & Θρησκευτικός τουρισμός" Πηγή : INΣΕΤΕ	26
Εικόνα 8 : "Ναυτικός τουρισμός" Πηγή : INΣΕΤΕ	27
Εικόνα 9 : Σημαντικότερες αγορές Πηγή : INΣΕΤΕ	28
Εικόνα 10 : Αγορές στόχοι και τουριστικά μοντέλα Πηγή : INΣΕΤΕ	28
Εικόνα 11 : Άμεσα και έμμεσα οφέλη του τουρισμού Πηγή : INΣΕΤΕ	29
Εικόνα 12 : Τουρισμός και έμμεσα οφέλη Πηγή : INΣΕΤΕ	30
Εικόνα 13 : Βασικά μεγέθη του ελληνικού τουρισμού Πηγή : ΞΕΕ	30
Εικόνα 14 : Μεταβολές στα βασικά μεγέθη του ελληνικού τουρισμού	31
Εικόνα 15 : Ξενοδοχειακό δυναμικό στην Ελλάδα Πηγή : ΞΕΕ	32
Εικόνα 16 : Εξέλιξη του ξενοδοχειακού δυναμικού ανά κατηγορία 2015- 2024 Πηγή : ΞΕΕ	33
Εικόνα 17 : Μήνες λειτουργίας ξενοδοχείων εποχικής δραστηριότητας Πηγή : ΞΕΕ	33
Εικόνα 18 : Μέσος όρος μηνών λειτουργίας Πηγή : ΞΕΕ	33
Εικόνα 19 : Μέση πληρότητα ξενοδοχείων ανά μήνα Πηγή : ΞΕΕ	34
Εικόνα 20 : Διάρθρωση του συνολικού τζίρου ως προς τις προσφερόμενες παροχές Πηγή : ΞΕΕ	35
Εικόνα 21 : Εξέλιξη απασχόλησης (σε χιλ.) Πηγή : INΣΕΤΕ	36
Εικόνα 22 : Εξέλιξη απασχολούμενων ανά τρίμηνο (σε χιλ.) Πηγή : INΣΕΤΕ	37
Εικόνα 23 : Εισερχόμενος τουρισμός (χωρίς κρουαζιέρα) Πηγή : INΣΕΤΕ	37
Εικόνα 24 : Ανάλυση βασικών μεγεθών εισερχόμενου τουρισμού (χωρίς κρουαζιέρα) Πηγή : INΣΕΤΕ	38
Εικόνα 25 : Μεταφορές εισερχόμενου τουρισμού (χωρίς κρουαζιέρα) Πηγή : INΣΕΤΕ	38
Εικόνα 26 : Βασικά μεγέθη τουρισμού κρουαζιέρας Πηγή : INΣΕΤΕ	39
Εικόνα 27 : Εισερχόμενος τουρισμός από κρουαζιέρα Πηγή : INΣΕΤΕ	39
Εικόνα 28 : Εγχώριος τουρισμός (για ταξίδια με τουλάχιστον 1 διαν.) Πηγή : INΣΕΤΕ	39
Εικόνα 29 : Περιφερειακή κατανομή Πηγή : INΣΕΤΕ	40
Εικόνα 30 : Κυκλάδες Πηγή : VisitGreece	41
Εικόνα 31 : Κυριότερα νησιά Πηγή : Wikipedia	41
Εικόνα 32 : Συμβολή τουρισμού ανά περιφέρεια Πηγή : INΣΕΤΕ	42
Εικόνα 33 : Εξέλιξη αριθμού απασχολούμενων ανά περιφέρεια Πηγή : INΣΕΤΕ	43
Εικόνα 34 : Ποσοστιαία κατανομή αριθμού απασχολούμενων στην περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου ανά κατηγορία απασχόλησης Πηγή : INΣΕΤΕ	43
Εικόνα 35 : Ξενοδοχειακό δυναμικό Νοτίου Αιγαίου Πηγή : INΣΕΤΕ	44
Εικόνα 36 : Δυναμικό βραχυχρόνιας μίσθωσης στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ	44
Εικόνα 37 : Επισκέψεις ανά περιφέρεια Πηγή : INΣΕΤΕ	45
Εικόνα 38 : Χώρες προέλευσης ως προς τις διανυκτερεύσεις Πηγή : INΣΕΤΕ	45
Εικόνα 39 : Διανυκτερεύσεις ανά περιφέρεια Πηγή : INΣΕΤΕ	45
Εικόνα 40 : Χώρες προέλευσης ως προς τις εισπράξεις Πηγή : INΣΕΤΕ	45
Εικόνα 41 : Εισπράξεις ανά περιφέρεια Πηγή : INΣΕΤΕ	45
Εικόνα 42 : Ανάλυση στοιχείων στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ	46
Εικόνα 43 : Διεθνείς αεροπορικές αφίξεις στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ	46
Εικόνα 44 : Ποσοστιαία κατανομή αφίξεων εσωτερικού στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ	47
Εικόνα 45 : Αφίξεις εσωτερικού στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ	47
Εικόνα 46 : Διακινηθέντες εσωτερικού στους λιμένες της χώρας Πηγή : INΣΕΤΕ	47
Εικόνα 47 : Ποσοστιαία κατανομή διακινηθέντων στους λιμένες των Κυκλάδων Πηγή : INΣΕΤΕ	47
Εικόνα 48 : Κίνηση κρουαζιερόπλοιων στην Ελλάδα Πηγή : INΣΕΤΕ	48
Εικόνα 49 : Αφίξεις επιβατών από κρουαζιέρα στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ	48
Εικόνα 50 : Κίνηση κρουαζιερόπλοιων στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ	48

Εικόνα 51 : Διανυκτερεύσεις βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	49
Εικόνα 52 : Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση σε καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης στις Κυκλάδες ανά μήνα Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	49
Εικόνα 53 : Πληρότητα καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	50
Εικόνα 54 : Βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη και δείκτες ξενοδοχείων στις Κυκλάδες, 2022 Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	51
Εικόνα 55 : Βασικοί δείκτες ξενοδοχείων ανά δωμάτιο στις Κυκλάδες, 2022 Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	51
Εικόνα 56 : Δείκτες ποιότητας ξενοδοχείων στις Κυκλάδες ανά αστέρι Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	52
Εικόνα 57 : Σύνηφο ετικετών στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	52
Εικόνα 58 : Θετικές αναφορές σχολίων στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	53
Εικόνα 59 : Αρνητικές αναφορές σχολίων στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	53
Εικόνα 60 : Προϊόντικη εστίαση στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	54
Εικόνα 61 : Υφιστάμενες αγορές και αγορές στόχοι στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	55
Εικόνα 62 : Το νησί της Σερίφου Πηγή : Google	57
Εικόνα 63 : Ξενοδοχειακό δυναμικό περιφερειακής ενότητας Μήλου Πηγή : ΞΕΕ	67
Εικόνα 64 : Αριθμός κλινών Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης	68
Εικόνα 65 : Περίοδος λειτουργίας καταλυμάτων Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης	69
Εικόνα 66 : Αφίξεις Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης	69
Εικόνα 67 : Εξέλιξη αφίξεων Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης	70
Εικόνα 68 : Διανυκτερεύσεις Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης	70
Εικόνα 69 : Δαπάνη ανά διανυκτέρευση Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης	71
Εικόνα 70 : Αποτελέσματα ARIMA(0,1,4) Πηγή : Stagraphics	75
Εικόνα 71 : Αποτελέσματα προβλέψεων Πηγή : Statgraphics	76
Εικόνα 72 : Προβλέψεις μελλοντικών διανυκτερεύσεων Πηγή : Stagraphics	76
Εικόνα 73 : Απεικόνιση επιχειρησιακής στρατηγικής	102
Εικόνα 74 : Μέση Δαπάνη ανά επίσκεψη στο Νότιο Αιγαίο Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ	104
Εικόνα 75 : Τμηματοποίηση αγοράς	105
Εικόνα 76 : Στόχευση	112
Εικόνα 77 : Διαμερίσματα στο ισόγειο	114
Εικόνα 78 : Διαμέρισμα πρώτου ορόφου	116
Εικόνα 79 : Υπηρεσίες γραφείου.	118
Εικόνα 80 : Logo επιχείρησης	119
Εικόνα 81 : Κανάλια διανομής υπηρεσίας.	122
Εικόνα 82 : Μέθοδοι προώθησης "ΑΥΡΑ"	124
Εικόνα 83 : Διάγραμμα ετήσιας πληρότητας Σερίφου Πηγή : ΕΛΣΤΑΤ	127
Εικόνα 84 : Πρόγραμμα μαθημάτων γιόγκα	136
Εικόνα 85 : Λίστα λευκών ειδών	148
Εικόνα 86 : Λίστα ειδών καθαριότητας	149
Εικόνα 87 : Διαχείριση προμηθειών	161
Εικόνα 88 : Δυναμικότητα μονάδας	166
Εικόνα 89 : Οργανόγραμμα	190
Εικόνα 90 : Κατηγοριοποίηση εξόδων	191
Εικόνα 91 : Ενέργειες διοίκησης ανθρώπινων πόρων	196
Εικόνα 92 : Στάδια ανάπτυξης προγραμματισμού ανθρώπινων πόρων	196
Εικόνα 93 : Ανάλυση εργασίας	197
Εικόνα 94 : Κύρια χαρακτηριστικά προσωπικού	198
Εικόνα 95 : Προσωπικό μονάδας	201
Εικόνα 96 : Στοιχεία οικοπέδου	207
Εικόνα 97 : Τοπογραφικό οικοπέδου	209
Εικόνα 98 : Εικόνα συγκροτήματος	209
Εικόνα 99 : Ισόγεια διαμερίσματα	210
Εικόνα 100 : Διαμέρισμα πρώτου ορόφου	210

Εικόνα 101 : Σχεδιάγραμμα εστίασης βιωσιμότητας	211
Εικόνα 102 : Σχεδιάγραμμα Κεφαλαίου 10	225
Εικόνα 103 : Συνολικό κόστος επένδυσης	226
Εικόνα 104 : Ετήσιες αποσβέσεις	226
Εικόνα 105 : Καθαρό κεφάλαιο κίνησης - υπολογισμός	228
Εικόνα 106 : Απεικόνιση ενεργητικού και παθητικού	232
Εικόνα 107 : Απεικόνιση πηγών χρηματοδότησης	233
Εικόνα 108 : Έρευνα ποσού δανείου	235
Εικόνα 109 : Διάγραμμα εξέλιξης αποτελεσμάτων χρήσης	237
Εικόνα 110 : Τύπος απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων	243
Εικόνα 111 : Τύπος απόδοσης της επένδυσης	244
Εικόνα 112 : Τύπος της Καθαρής Παρούσας Αξίας	245
Εικόνα 113 : Τύπος του εσωτερικού βαθμού απόδοσης	248
Εικόνα 114 : Επίπεδο δραστηριότητας νεκρού σημείου	249
Εικόνα 115 : Μέθοδος συνερτήσεων	250

Περιεχόμενα

Κεφάλαιο 1 : Σύνοψη της μελέτης σκοπιμότητας.....	1
1.1. Σύνοψη του ιστορικού της ιδέας και του επενδυτικού σχεδίου.	1
1.2. Σύνοψη ανάλυσης της αγοράς και του marketing.....	1
1.3. Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια.	2
1.4. Μηχανολογία και τεχνολογία.	2
1.5. Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα.	3
1.6. Ανθρώπινοι πόροι.....	3
1.7. Τοποθεσία, χώρος εγκατάστασης και περιβάλλον.	3
1.8. Χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως του επενδυτικού έργου.	4
1.9. Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.	4
Κεφάλαιο 2 : Βασική ιδέα και ιστορικό της επένδυσης.....	6
2.1. Περιγραφή της ιδέας του επενδυτικού σχεδίου.	6
2.2. Υποστηρικτές σχεδίου και ιδρυτές.....	7
2.3. Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου.....	9
2.4. Μελέτη σκοπιμότητας.....	10
2.5. Κόστος προεπενδυτικών μελετών και ερευνών.	11
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 2	13
Κεφάλαιο 3 : Ανάλυση αγοράς και marketing.....	14
3.1. Ορισμός της αγοράς και ανάλυση της δομής της.	14
3.1.1. Ορισμός του τουρισμού.	14
3.1.1.1. Η ανάγκη για τουρισμό.	15
3.1.1.2. Διακρίσεις, μορφές και είδη τουρισμού.	15
3.1.1.3. Η συμβολή του τουρισμού.	16
3.1.2. Ορισμός της αγοράς.....	17
3.1.2.1. Ο κλάδος της φιλοξενίας και η εξειδίκευση στον ξενοδοχειακό κλάδο.	18
3.1.3. Ο τουρισμός στην Ελλάδα.....	20
3.1.3.1. Ιστορική αναδρομή.....	20
3.1.3.2. Βασικοί ανταγωνιστές της Ελλάδας.....	20
3.1.3.3. Τα τουριστικά μοντέλα που επικρατούν στην Ελλάδα.....	23
3.1.3.4. Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία.....	29
3.1.3.5. Τα βασικά μεγέθη του ελληνικού τουρισμού (2023).....	30
3.1.3.6. Ο ξενοδοχειακός κλάδος στην Ελλάδα	32
3.1.3.7. Τουρισμός και απασχόληση.	36
3.1.3.8. Ανάλυση εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα.	37

3.1.3.9. Ανάλυση εγχώριου τουρισμού στην Ελλάδα.....	39
3.1.3.10. Περιφερειακή κατανομή και συμβολή ανά περιφέρεια.	40
3.1.4. Ο τουρισμός στις Κυκλάδες.	40
3.1.4.1. Οι Κυκλάδες με μια ματιά.	40
3.1.4.2. Ανάλυση Τουριστικής Κίνησης και Ξενοδοχειακής Δραστηριότητας στις Κυκλάδες.....	42
3.1.5. Τύποι τουριστικών καταλυμάτων.	55
3.1.5.1. Επιπλωμένα δωμάτια/διαμερίσματα	56
3.1.6. Το νησί της Σερίφου.	57
3.1.6.1. Η Σέριφος ως τουριστικός προορισμός.	57
3.1.6.2. Μετακίνηση.....	58
3.1.6.3. Παραλίες.	64
3.1.6.4. Δραστηριότητες.....	65
3.1.6.5. Μαγαζιά εστίασης.	66
3.1.6.6. Ξενοδοχειακό δυναμικό, αφίξεις και διανυκτερεύσεις.	67
3.1.6.7. Τουριστικό προφίλ επισκεπτών.	70
3.1.7. Ανάλυση τουριστικής ζήτησης.	71
3.1.7.1. Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης.....	72
3.1.7.2. Τουριστική ζήτηση.....	73
3.1.7.3. Προσδιορισμός της μελλοντικής ζήτησης στην Σέριφο.	74
3.1.8. Ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος.	77
3.1.9. Ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος.	83
3.1.9.1. Ανάλυση του Μάκρο-περιβάλλοντος.	83
3.1.9.2. Ανάλυση του Μίκρο-περιβάλλοντος.	93
3.1.10. Ανάλυση εσωτερικού περιβάλλοντος.	97
3.2. Ανάλυση στρατηγικού και τακτικού marketing.....	99
3.2.1. Διαμόρφωση στρατηγικής.	99
3.2.1.1. Πρόταση αποστολής.....	99
3.2.1.2. Όραμα επενδύτριας.	99
3.2.1.3. Στρατηγικοί στόχοι της επιχείρησης.	100
3.2.1.4. Επιχειρηματική στρατηγική της επιχείρησης.	100
3.2.1.5. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.....	101
3.2.1.6. Επιχειρησιακή στρατηγική.	102
3.2.2. Στρατηγικό marketing.....	103
3.2.2.1. Τμηματοποίηση.	103
3.2.2.2. Στόχευση.	106

3.2.2.3. Τοποθέτηση.....	112
3.2.3. Λειτουργικό marketing.....	113
3.2.3.1. Product / Προϊόν.....	113
3.2.3.2. Price / Τιμή.....	119
3.2.3.3. Place / Διανομή.....	122
3.2.3.4. Promotion / Προώθηση.....	123
3.3. Πρόγραμμα παραγωγής - Προσδιορισμός των εσόδων.....	125
3.4. Έξοδα marketing.....	140
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 3.....	142
Κεφάλαιο 4 : Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια.....	146
4.1. Ταξινόμηση των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων.....	146
4.1.1. Λευκά είδη.....	147
4.1.2. Είδη καθαριότητας.....	149
4.1.3. Ενέργεια.....	150
4.1.4. Νερό.....	152
4.1.5. Λοιπά στοιχεία.....	153
4.1.6. Επισιτιστικά.....	158
4.2. Marketing προμηθειών και πρόγραμμα προμηθειών.....	158
4.3. Κόστη πρώτων υλών και άλλων εφοδίων.....	162
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 4.....	163
Κεφάλαιο 5 : Μηχανολογικά και τεχνολογία.....	164
5.1. Δυναμικότητα της μονάδας.....	164
5.1.1. Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης διαμερισμάτων.....	166
5.1.2. Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης γραφείου.....	171
5.1.3. Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης αποθήκης.....	172
5.1.4. Συνολικό κόστος επίπλωσης και εξοπλισμού εσωτερικών χώρων.....	172
5.2. Τεχνολογικός εξοπλισμός μονάδας.....	173
5.2.1. Σύστημα ασφαλείας.....	175
5.3. Χωρομετρικά σχέδια και μηχανολογικά σχέδια της μονάδας.....	176
5.3.1. Έργα πολιτικού μηχανικού.....	176
5.3.2. Κόστος κατασκευής.....	177
5.3.3. Διαδικασία κατασκευής.....	178
5.3.4. Διαμόρφωση εξωτερικών χώρων.....	180
5.4. Συνολικό κόστος επένδυσης.....	181
5.5. Έξοδα συντήρησης.....	181
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 5.....	183

Κεφάλαιο 6 : Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα.....	184
6.1. Οργάνωση της μονάδας.....	184
6.1.1. Οργάνωση, αρμοδιότητες και στελέχωση.....	185
6.1.2. Εξωτερικοί συνεργάτες.....	188
6.1.3. Οργανόγραμμα.....	190
6.2. Γενικά έξοδα.....	190
6.2.1. Κατηγοριοποίηση εξόδων.....	190
6.2.2. Ανάλυση γενικών εξόδων.....	191
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 6.....	193
Κεφάλαιο 7 : Ανθρώπινοι πόροι.....	195
7.1. Προγραμματισμός ανθρώπινων πόρων.....	196
7.2. Ανάλυση εργασίας.....	197
7.3. Προσέλευση και επιλογή υποψηφίων.....	198
7.4. Υποδοχή και ένταξη προσωπικού.....	200
7.5. Εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού.....	201
7.6. Αμοιβή εργαζομένων.....	202
7.7. Εργασιακές σχέσεις.....	204
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 7.....	205
Κεφάλαιο 8 : Τοποθεσία, χώρος εγκατάστασης και περιβάλλον.....	206
8.1. Εκτίμηση των αναγκών σε χώρους.....	206
8.2. Επιλογή τοποθεσίας και χώρων.....	207
8.3. Περιβαλλοντικές επιπτώσεις.....	211
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 8.....	214
Κεφάλαιο 9 : Προγραμματισμός και προϋπολογισμός εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου.....	215
9.1. Στάδια εκτέλεσης του έργου.....	215
9.2. Χρονοδιάγραμμα.....	218
9.3. Σχολιασμός σταδίων.....	220
9.3.1. Σύσταση Ομόρρυθμης εταιρείας (Ο.Ε.).....	220
9.3.2. Άδεια λειτουργίας και δήλωση κλειδιών της επιχείρησης.....	222
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 9.....	223
Κεφάλαιο 10 : Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.....	224
10.1. Ανάλυση του συνολικού κόστους επένδυσης.....	226
10.2. Πηγές χρηματοδότησης.....	232
10.2.1. Ανάλυση τραπεζικού δανεισμού.....	234
10.3. Ανάλυση λογιστικών καταστάσεων.....	236

10.3.1. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης	236
10.3.2. Ταμειακές ροές.....	238
10.3.3. Ισολογισμός.....	239
10.4. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης.....	239
10.4.1. Μέθοδος της περιόδου αποπληρωμής - Payback Method.....	240
10.4.2. Συντελεστές απόδοσης - ROI, ROE	243
10.4.3. Η Καθαρή Παρούσα Αξία - ΚΠΑ.	245
10.4.4. Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (EBA) - IRR	247
10.4.5. Ανάλυση νεκρού σημείου.	249
10.4.6. Ανάλυση ευαισθησίας.	251
10.4.7. Μη χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι.....	254
10.5. Συμπεράσματα.....	256
Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 10	258

Κεφάλαιο 1 : Σύνοψη της μελέτης σκοπιμότητας.

1.1. Σύνοψη του ιστορικού της ιδέας και του επενδυτικού σχεδίου.

Το παρόν επενδυτικό σχέδιο αφορά τη δημιουργία μιας πρότυπης τουριστικής μονάδας στην περιοχή Ράμμος της Σερίφου, αποτελούμενου από 5 πλήρως εξοπλισμένα διαμερίσματα. Η φιλοσοφία του έργου επικεντρώνεται στην οικολογική βιωσιμότητα και την παροχή εξειδικευμένων υπηρεσιών ευεξίας, ανταποκρινόμενη στην αυξανόμενη διεθνή ζήτηση για εναλλακτικές μορφές τουρισμού.

Η διοικητική επάρκεια του εγχειρήματος διασφαλίζεται από το υψηλό ακαδημαϊκό και επαγγελματικό υπόβαθρο της επενδύτριας, Μαρία Στεφανίδου, στους τομείς της Χρηματοοικονομικής και του Tourism Management, καθώς και από την πολυετή εμπειρία του οικογενειακού επιχειρηματικού δικτύου που δραστηριοποιείται ήδη επιτυχώς στο νησί. Η επένδυση, που ξεκίνησε να υλοποιείται το 2024 μετά από ενδελεχή μελέτη σκοπιμότητας, αξιοποιεί ένα ιδιόκτητο οικόπεδο σε στρατηγική τοποθεσία, θέτοντας τις βάσεις για ένα έργο χαμηλού επιχειρηματικού κινδύνου.

1.2. Σύνοψη ανάλυσης της αγοράς και του marketing.

Προκειμένου να διασφαλιστεί η ανταγωνιστικότητα της μονάδας, η ανάλυση της αγοράς εστίασε στη μετάβαση από το παραδοσιακό μοντέλο «Ήλιος και Θάλασσα» προς την εξατομικευμένη εμπειρία φιλοξενίας. Η Σέριφος αναδεικνύεται σε έναν δυναμικά αναπτυσσόμενο προορισμό, με τις προβλέψεις του μοντέλου ARIMA να επιβεβαιώνουν τη συνεχή αύξηση των διανυκτερεύσεων για τα επόμενα έτη.

Το «ΑΥΡΑ» διαφοροποιείται στρατηγικά μέσω της επιδίωξης διεθνούς οικολογικής πιστοποίησης και της κάθετης ολοκλήρωσης με το οικογενειακό δίκτυο μεταφορών, δημιουργώντας ένα ισχυρό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Η λειτουργική προσέγγιση εστιάζει στην ανταγωνιστική τιμολόγηση διείσδυσης και σε μια πολυκαναλική στρατηγική διανομής, στοχεύοντας σε περιβαλλοντικά συνειδητοποιημένους ταξιδιώτες από την Ευρώπη και τις ΗΠΑ.

1.3. Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια.

Ο προσδιορισμός των πρώτων υλών και εφοδίων στοχεύει στην εξασφάλιση της ποιότητας των υπηρεσιών και στην ορθολογική διαχείριση του κόστους παραγωγής. Η ταξινόμηση των αναγκών περιλαμβάνει τα λευκά είδη υψηλής ποιότητας, τα είδη καθαριότητας, τις επισιτιστικές προμήθειες, καθώς και την ενέργεια και το νερό.

Το marketing προμηθειών βασίζεται σε μακροχρόνιες σχέσεις εμπιστοσύνης με αξιόπιστους προμηθευτές. Η στρατηγική περιλαμβάνει τον συνδυασμό της αγοράς της Αθήνας για ξηρά προϊόντα και αποθέματα, και της τοπικής αγοράς της Σερίφου για επισιτιστικά είδη και άμεσες ανάγκες, διασφαλίζοντας λειτουργική ευελιξία και στήριξη της τοπικής οικονομίας. Τη συνολική ευθύνη για τον προγραμματισμό και τον έλεγχο των προμηθειών έχει η επενδύτρια.

1.4. Μηχανολογία και τεχνολογία.

Η μονάδα έχει συνολική δυναμικότητα 20 κλινών, η οποία κατανέμεται σε πέντε αυτοτελή διαμερίσματα, 4 ισόγεια των 36 τ.μ. και ένα στον πρώτο όροφο 100 τ.μ.. Η κατασκευή ακολουθεί την κυκλαδίτικη αρχιτεκτονική εξωτερικά και τον μινιμαλισμό εσωτερικά, με χρήση χτιστών στοιχείων που ενισχύουν τη διαχρονικότητα.

Ο τεχνικός σχεδιασμός της μονάδας ενσωματώνει λύσεις βελτιστοποίησης ενεργειακής απόδοσης. Η χρήση αντλιών θερμότητας, ηλιακών συλλεκτών και συστημάτων ανακύκλωσης νερού μειώνει δραστικά το λειτουργικό κόστος και το περιβαλλοντικό αποτύπωμα. Η ενσωμάτωση σύγχρονων συστημάτων PMS και CRM, καθώς και σταθμού φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων, τοποθετεί το «ΑΥΡΑ» στην τεχνολογική πρωτοπορία του κλάδου

Η υλοποίηση του έργου ανατίθεται αποκλειστικά σε τοπικά συνεργεία της Σερίφου, διασφαλίζοντας την ταχύτητα των εργασιών και τη μελλοντική τεχνική υποστήριξη.

1.5. Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα.

Η οργανωτική δομή της επιχείρησης είναι προσαρμοσμένη στη μικρή κλίμακα της μονάδας, με στόχο την αποτελεσματική διαχείριση και την παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών. Στην κορυφή της ιεραρχίας βρίσκεται η Γενική Διευθύντρια, η οποία έχει τη στρατηγική ευθύνη, τον καθορισμό των στόχων και την επίβλεψη όλων των καθημερινών λειτουργιών.

Υπό τη στρατηγική καθοδήγηση της Γενικής Διεύθυνσης, η μονάδα στελεχώνεται με έμφαση στην εντοπιότητα και την παροχή εξατομικευμένων concierge υπηρεσιών. Η αξιοποίηση κοινών εξωτερικών συνεργατών με το οικογενειακό δίκτυο επιτρέπει τη σημαντική μείωση των γενικών εξόδων.

1.6. Ανθρώπινοι πόροι.

Η στελέχωση της μονάδας βασίζεται στην επιλογή ανθρώπινου δυναμικού που διακρίνεται για την υπευθυνότητα, τη συνέπεια και το πνεύμα συνεργασίας, με ιδιαίτερη έμφαση στην εντοπιότητα και στην ανάπτυξη σχέσεων εμπιστοσύνης. Η επιχείρηση προτιμά εργαζομένους που διαμένουν μόνιμα στη Σέριφο, συμβάλλοντας ενεργά στην ενίσχυση της τοπικής κοινωνίας και στη διατήρηση της αυθεντικότητας της εμπειρίας φιλοξενίας.

Το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί το βασικότερο κεφάλαιο για την αυθεντικότητα της εμπειρίας φιλοξενίας. Η επιχείρηση επενδύει στη δίκαιη ανταμοιβή και στη συνεχή εκπαίδευση μέσω ενός αναλυτικού σχεδίου εργασιών, διασφαλίζοντας την προσέλκυση και διατήρηση ικανών στελεχών.

1.7. Τοποθεσία, χώρος εγκατάστασης και περιβάλλον.

Η μονάδα ανεγείρεται σε ιδιόκτητο οικόπεδο της οικογένειας στην περιοχή Ράμμος της Σεριφου, σε στρατηγική τοποθεσία που συνδυάζει ηρεμία και άμεση πρόσβαση στις βασικές υποδομές του νησιού. Βρίσκεται σε μικρή απόσταση από το λιμάνι, τη Χώρα και τις παραλίες Καράβι και Λειβαδάκια, ενώ η εγγύτητα με την

οικογενειακή ταβέρνα και τους βασικούς προμηθευτές ενισχύει τη λειτουργική ευελιξία της επιχείρησης.

Οι εγκαταστάσεις περιλαμβάνουν 5 αυτοτελή διαμερίσματα, χώρους υποστήριξης, θέσεις στάθμευσης και διαμορφωμένο εξωτερικό χώρο με κήπο και ειδικό χώρο για μαθήματα yoga, αξιοποιώντας τη θέα προς τη θάλασσα και το φυσικό τοπίο. Κεντρικός άξονας της στρατηγικής της «ΑΥΡΑ» είναι η περιβαλλοντική βιωσιμότητα, με στόχο την απόκτηση της πιστοποίησης Green Key μέσω χρήσης ανανεώσιμων πηγών ενέργειας και υπεύθυνης διαχείρισης πόρων, προσφέροντας μια εμπειρία φιλοξενίας σε αρμονία με το περιβάλλον.

1.8. Χρονοδιάγραμμα εκτελέσεως του επενδυτικού έργου.

Η υλοποίηση του έργου ακολουθεί μια δομημένη πορεία 3 ετών, με στόχο την επίσημη έναρξη λειτουργίας την 1η Μαΐου 2025. Η διαδικασία ξεκίνησε το 2022 με την αρχική σύλληψη της ιδέας και την προετοιμασία του φακέλου του ιδιόκτητου οικοπέδου. Κατά τη διάρκεια του 2023, ολοκληρώθηκε η μελέτη σκοπιμότητας, η οποία τεκμηρίωσε την επενδυτική προοπτική του εγχειρήματος.

Το χρονοδιάγραμμα Gantt λειτούργησε ως κεντρικό εργαλείο ελέγχου, διασφαλίζοντας ότι οι κατασκευαστικές και διοικητικές φάσεις αλληλοσυμπληρώνονται χωρίς καθυστερήσεις.

1.9. Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.

Το συνολικό κόστος της επένδυσης ανέρχεται σε 457.033 €, το οποίο καλύπτεται από ένα ισορροπημένο μείγμα χρηματοδότησης:

- 35% μέσω κρατικής επιχορήγησης,
- 21% μέσω τραπεζικού δανεισμού (με σταθερό επιτόκιο 4% και περίοδο χάριτος ενός έτους) και
- το υπόλοιπο από ίδια κεφάλαια της επενδύτριας.

Η επιλογή αυτή μειώνει τον χρηματοοικονομικό κίνδυνο και εξασφαλίζει την απαραίτητη ευελιξία κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας.

Η χρηματοοικονομική πορεία της μονάδας χαρακτηρίζεται από τα εξής στοιχεία:

- **Κερδοφορία:** Παρά τα αναμενόμενα ζημιογόνα αποτελέσματα των 2 πρώτων ετών λόγω απορρόφησης των αρχικών δαπανών, η επιχείρηση περνά σε σταθερή κερδοφορία από το τρίτο έτος.
- **Δείκτες Απόδοσης:** Η επένδυση αποδεικνύεται ιδιαίτερα αποδοτική, με την απόδοση ιδίων κεφαλαίων να φτάνει το 20% και την απόδοση της επένδυσης το 17% στο πέμπτο έτος λειτουργίας.
- **Περίοδος Αποπληρωμής:** Η ανάκτηση του επενδεδυμένου κεφαλαίου επιτυγχάνεται σε 6 έτη και 10 μήνες, χρόνος που κρίνεται απόλυτα ικανοποιητικός για τον κλάδο.
- **Αξιολόγηση Επένδυσης:** Η Καθαρή Παρούσα Αξία είναι θετική για ορίζοντα 9 ετών, ενώ ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης ανέρχεται σε 6,465%, υπερβαίνοντας το κόστος δανεισμού και διασφαλίζοντας την παραγωγή πλεονάσματος.
- **Βιωσιμότητα:** Το νεκρό σημείο επιτυγχάνεται εντός της πρώτης πενταετίας, ενώ η ανάλυση ευαισθησίας επιβεβαιώνει ότι το σχέδιο παραμένει βιώσιμο ακόμη και σε σενάρια μείωσης εσόδων ή αύξησης εξόδων.

Συμπερασματικά, η χρηματοοικονομική αξιολόγηση αναδεικνύει το κατάλυμα «ΑΥΡΑ» ως μια ασφαλή και προσοδοφόρα επένδυση με ισχυρή αναπτυξιακή προοπτική.

Κεφάλαιο 2 : Βασική ιδέα και ιστορικό της επένδυσης.

2.1. Περιγραφή της ιδέας του επενδυτικού σχεδίου.

Το επενδυτικό σχέδιο αφορά τη δημιουργία ενός πρότυπου καταλύματος στη γραφική περιοχή Ράμμος της Σερίφου, μόλις 1 χιλιόμετρο από το κέντρο του νησιού. Το έργο περιλαμβάνει την ανέγερση 5 πλήρως εξοπλισμένων διαμερισμάτων, σχεδιασμένων με γνώμονα την άνεση, την οικολογική ευαισθησία και την απόλυτη χαλάρωση των επισκεπτών. Επιπλέον, έχει προβλεφθεί η δημιουργία ενός ειδικά διαμορφωμένου εξωτερικού χώρου, κατάλληλου για την παροχή μαθημάτων yoga και άλλων δραστηριοτήτων ευεξίας. Στόχος είναι να προσφέρει μια εμπειρία φιλοξενίας που συνδυάζει την ξεγνοιασιά με την υψηλή αισθητική, προσφέροντας ταυτόχρονα μια εκπληκτική θέα στη μοναδική κυκλαδίτικη φύση της Σερίφου.

Το οικόπεδο, το οποίο ανήκει στην οικογένεια από το 2019, είχε αποκτηθεί σε ιδιαίτερα ανταγωνιστική τιμή ύψους 36.000 €, και βρίσκεται σε στρατηγική τοποθεσία, που συνδυάζει την ηρεμία της επαρχίας με εύκολη πρόσβαση στις βασικές υποδομές και το κέντρο του νησιού. Εκτός από το κτίριο των διαμερισμάτων, έχει προβλεφθεί η δημιουργία θέσεων στάθμευσης καθώς και ενός περιποιημένου κήπου, που θα λειτουργεί ως χώρος χαλάρωσης και συνάντησης, καλύπτοντας παράλληλα και το ζήτημα της στάθμευσης των οχημάτων των επισκεπτών.

Ο αρχιτεκτονικός σχεδιασμός θα ακολουθήσει την παραδοσιακή κυκλαδίτικη μορφή, με απλές γραμμές, λευκά και μπλε εξωτερικά χρώματα και φυσικά υλικά, ενώ ο εσωτερικός χώρος θα διαμορφωθεί σε μινιμαλιστικό στιλ με απαλά χρώματα, προσφέροντας ένα περιβάλλον ζεστό και φιλόξενο. Όλα τα διαμερίσματα θα είναι πλήρως εξοπλισμένα με σύγχρονες ανέσεις, καλύπτοντας τις ανάγκες των πιο απαιτητικών ταξιδιωτών.

Παράλληλα, θα προσφέρονται υπηρεσίες μετακίνησης από και προς το κατάλυμα, καθώς και δυνατότητα ενοικίασης οχημάτων μέσω του οικογενειακού ταξιδιωτικού γραφείου, που λειτουργεί ήδη στο λιμάνι της Σερίφου. Επιπλέον, θα

ενισχύσει τη διαφοροποίησή της προσφέροντας προσωπικά μαθήματα yoga από την ίδια την επενδύτρια και άλλους ειδικούς στο πλαίσιο της παροχής αυθεντικής, αναζωογονητικής εμπειρίας. Αυτή η ολοκληρωμένη προσέγγιση θα ενισχύσει την ευκολία και την άνεση των επισκεπτών, κάνοντας το κατάλυμα «ΑΥΡΑ» όχι μόνο μια επιλογή διαμονής, αλλά μια συνολική εμπειρία διακοπών.

Το όνομα «ΑΥΡΑ» συμβολίζει τη δέσμευση της επιχείρησης να προσφέρει μια φρέσκια, αναζωογονητική εμπειρία, που σέβεται το περιβάλλον και προάγει την αρμονία ανάμεσα στον άνθρωπο και τη φύση. Πρόκειται για μια υπόσχεση ποιότητας, φροντίδας και βιώσιμης λειτουργίας, που αποτελεί τον θεμέλιο λίθο της φιλοσοφίας του καταλύματος. Η μονάδα θα λειτουργήσει υπό τη νομική μορφή της Ομόρρυθμης Εταιρείας, διασφαλίζοντας τη σταθερότητα και τη διαχείριση που απαιτεί ένα τέτοιο επενδυτικό εγχείρημα.

Η Σέριφος, με την απaráμιλλη ομορφιά της, την αδιάκοπη εξέλιξή της και τις εκπληκτικές παραλίες της, αποτελεί ιδανικό τόπο για μια τέτοια επένδυση. Η γοητεία του νησιού σε συνδυασμό με τη σύγχρονη προσέγγιση του καταλύματος «ΑΥΡΑ» αναμένεται να προσελκύσει ταξιδιώτες που αναζητούν αυθεντικές, ποιοτικές και περιβαλλοντικά συνειδητοποιημένες διακοπές.

2.2. Υποστηρικτές σχεδίου και ιδρυτές.

Η επενδύτρια του έργου, Μαρία Στεφανίδου, γεννημένη το 1997, αποτελεί ένα νέο και ιδιαίτερα δυναμικό στέλεχος με βαθιά γνώση στον χώρο της οικονομίας και του τουρισμού. Είναι απόφοιτη του Τμήματος Χρηματοοικονομικής και Λογιστικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών, όπου εξειδικεύτηκε στη λογιστική, αποκτώντας ισχυρό θεωρητικό και πρακτικό υπόβαθρο στη διαχείριση επιχειρηματικών οικονομικών, την αξιολόγηση επενδύσεων και τον σχεδιασμό επιχειρηματικών πλάνων. Στη συνέχεια ολοκλήρωσε μεταπτυχιακές σπουδές στο MBA - Tourism Management, εμβαθύνοντας στις σύγχρονες αρχές λειτουργίας, οργάνωσης, διοίκησης και ανάπτυξης τουριστικών επιχειρήσεων. Επιπλέον, η Μαρία Στεφανίδου είναι πιστοποιημένη εκπαιδεύτρια yoga (yoga instructor), μια προσωπική ιδιότητα και δεξιότητα που σκοπεύει να ενσωματώσει στις παροχές του καταλύματος «ΑΥΡΑ», ενισχύοντας την προσφορά ευεξίας στους επισκέπτες.

Η οικογένεια της Μαρίας διαθέτει βαθιές ρίζες στη Σέριφο. Ο πατέρας της, Ηλίας Μαγουλάς, πρώην καπετάνιος με πολυετή υπηρεσία σε εμπορικά και επιβατικά πλοία και τα τελευταία χρόνια σε κρουαζιερόπλοια της Celebrity Cruises, μετά το τέλος της θαλάσσιας καριέρας του επέστρεψε στο νησί επενδύοντας συστηματικά στον τόπο καταγωγής του. Αγόρασε οικόπεδα με στόχο τη μελλοντική αξιοποίησή τους από τον ίδιο και την οικογένειά του, ενώ το 2005 δημιούργησε τη δική του εγκατάσταση με 10 ενοικιαζόμενα διαμερίσματα και μια ταβέρνα στον Ράμμο, δίνοντας μορφή στη δεύτερη μεγάλη του αγάπη, το ποιοτικό φαγητό. Με τα χρόνια, η επιχείρηση αυτή εξελίχθηκε σε μία από τις πιο αγαπητές ταβέρνες του νησιού, αποτελώντας σημείο αναφοράς τόσο για τους ντόπιους όσο και για τους επισκέπτες. Παράλληλα, η οικογένεια δραστηριοποιείται επιτυχώς και στον χώρο των ταξιδιωτικών υπηρεσιών με πρακτορείο στο λιμάνι.

Η Μαρία ξεκίνησε την επαγγελματική της πορεία από νωρίς, καθώς κατά τη διάρκεια των σπουδών της εργάστηκε σε διάφορες ξενοδοχειακές μονάδες ως receptionist, αποκτώντας σημαντική εμπειρία στην εξυπηρέτηση πελατών, στη διαχείριση κρατήσεων και στις εσωτερικές λειτουργίες των καταλυμάτων. Επιπλέον, είχε ενεργή συμμετοχή στην οικογενειακή επιχείρηση, όπου αναλάμβανε υπεύθυνα την οργάνωση της λειτουργίας και της καθαριότητας των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων, καθώς και τη διαχείριση των κρατήσεων και των πληρωμών. Κάθε καλοκαίρι, επίσης, συμμετείχε στη διοίκηση και οργάνωση της ταβέρνας, αναπτύσσοντας δεξιότητες στον συντονισμό προσωπικού και στις προμήθειες. Παράλληλα, εργάστηκε και στο οικογενειακό ταξιδιωτικό γραφείο, αποκτώντας πρακτική γνώση στη διαχείριση κρατήσεων εισιτηρίων και ενοικίασης οχημάτων, ενισχύοντας έτσι τη βαθιά σύνδεσή της με τον τουριστικό τομέα της Σερίφου. Η ενοικίαση αυτοκινήτων γίνεται κατά κύριο λόγο από την ίδια και την ομάδα της. Στον ελεύθερο χρόνο της, κατά τη διάρκεια των χειμερινών μηνών, η Μαρία ασχολείται ενεργά με τη yoga, προσφέροντας μαθήματα είτε σε προσωπικό χώρο είτε ως εξωτερική συνεργάτιδα σε κέντρα ευεξίας. Παράλληλα, διατηρεί επαγγελματικό προφίλ στα social media, μέσω του οποίου οργανώνει τα ραντεβού της, κλείνει συνεδρίες με τους μαθητές της και προωθεί το έργο της στον χώρο της ευεξίας. Η δραστηριότητα αυτή όχι μόνο ενισχύει το εισόδημά της, αλλά και αποτυπώνει τη φιλοσοφία ζωής της, που συνδυάζει την ηρεμία, την αυτοβελτίωση και την προσφορά προς τους άλλους.

Μέσα σε αυτό το οικογενειακό επιχειρηματικό περιβάλλον, η Μαρία μεγάλωσε έχοντας συνεχή επαφή με τον τουρισμό, τη φιλοξενία και την εξυπηρέτηση πελατών. Η εμπειρία αυτή, σε συνδυασμό με την ακαδημαϊκή της κατάρτιση, της δημιούργησε την επιθυμία να δημιουργήσει κάτι δικό της στον τόπο που αγαπά. Έτσι, μετά την ολοκλήρωση των σπουδών της, αποφάσισε να αξιοποιήσει ένα από τα οικογενειακά οικόπεδα που βρίσκεται δίπλα στην εγκατάσταση που είχε δημιουργήσει ο πατέρας της, αναλαμβάνοντας την υλοποίηση μίας σύγχρονης και ποιοτικής τουριστικής μονάδας.

Πιστεύοντας στη δυναμική της Σερίφου και στη συνεχή ανάπτυξη του ελληνικού τουρισμού, η Μαρία θεωρεί πως είναι η κατάλληλη στιγμή να κάνει το επόμενο επαγγελματικό της βήμα, αξιοποιώντας τις γνώσεις, την εμπειρία και το επιχειρηματικό υπόβαθρο της οικογένειάς της. Έχει πλήρη επίγνωση των απαιτήσεων και των προκλήσεων του κλάδου, αλλά και τη βεβαιότητα ότι διαθέτει τα εφόδια για να δημιουργήσει μια μονάδα υψηλών προδιαγραφών που θα ανταποκρίνεται στις σύγχρονες ανάγκες των επισκεπτών. Τέλος, η Μαρία Στεφανίδου έχει τη δυνατότητα να χρηματοδοτήσει μερικώς το έργο, ενώ η οικονομική της φερεγγυότητα εξασφαλίζει την ομαλή και επιτυχημένη υλοποίηση της επένδυσης.

2.3. Ιστορικό επενδυτικού σχεδίου.

Το επενδυτικό σχέδιο ξεκίνησε να διαμορφώνεται το 2022, όταν η Μαρία Στεφανίδου, ο πατέρας της και η εταιρεία Aegean Horizon Consulting I.K.E., που έχει αναλάβει τη μελέτη σκοπιμότητας, συναντήθηκαν για πρώτη φορά. Σε αυτή τη συνάντηση, εξέφρασαν την επιθυμία τους να δημιουργήσουν ένα ενοικιαζόμενο κατάλυμα με δυναμικότητα 5 διαμερισμάτων, το οποίο θα συνδυάζει υψηλά πρότυπα φιλοξενίας με σεβασμό στο περιβάλλον. Από τότε, ξεκίνησε η εκπόνηση μιας αναλυτικής μελέτης, με στόχο όχι μόνο την αξιολόγηση της οικονομικής και λειτουργικής σκοπιμότητας του έργου, αλλά και τη δέσμευση για τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος του καταλύματος.

Καθ' όλη τη διάρκεια του 2023, η επενδύτρια βρισκόταν σε τακτική επαφή με μέλος της ομάδας της Aegean Horizon Consulting I.K.E., το οποίο την ενημέρωνε

συστηματικά για την πρόοδο της μελέτης, επισημαίνοντας τα δυνατά σημεία και τις προκλήσεις που συνοδεύουν μια τέτοια επένδυση. Αξίζει να αναφερθεί ότι στην ομάδα έργου συμμετέχει και συγγενικό πρόσωπο της επενδύτριας, Κωνσταντίνα Σκοπελίτη, η οποία είναι μέλος του τμήματος συμβούλων της εταιρείας. Ιδιαίτερη έμφαση δόθηκε στην ανάγκη το κατάλυμα να ακολουθήσει μια φιλοσοφία βιώσιμης λειτουργίας, κάτι που αποτελεί ακόμα μοναδικό στοιχείο στην τοπική αγορά της Σερίφου, καθώς λίγα καταλύματα διαθέτουν πιστοποίηση οικολογικής διαχείρισης.

Η Μαρία είχε θέσει ως πρωταρχικό στόχο την απόκτηση αυτής της πιστοποίησης, πιστεύοντας ότι μέσα από ένα στοχευμένο marketing, το κατάλυμα θα μπορούσε να ξεχωρίσει, να προσελκύσει σημαντικό ενδιαφέρον και να εδραιωθεί δυναμικά στην τουριστική αγορά του νησιού. Η ολοκλήρωση της μελέτης στο τέλος του 2023 αποτέλεσε το θεμέλιο για τη συνέχεια του σχεδίου, προσφέροντας ένα σαφές και τεκμηριωμένο πλαίσιο για την υλοποίηση της επένδυσης.

2.4. Μελέτη σκοπιμότητας.

Η επενδύτρια ανέθεσε τη μελέτη σκοπιμότητας σε εξωτερική εταιρεία. Συγκεκριμένα, το project υλοποιείται από την Aegean Horizon Consulting I.K.E., μια εξειδικευμένη συμβουλευτική εταιρεία με έδρα τη Μήλο, η οποία διαθέτει μακροχρόνια εμπειρία στον σχεδιασμό και την αξιολόγηση τουριστικών επενδύσεων στις Κυκλάδες. Η εταιρεία έχει συμμετάσχει σε πληθώρα έργων που αφορούν την ανάπτυξη καταλυμάτων μικρής και μεσαίας κλίμακας, παρέχοντας ολοκληρωμένες υπηρεσίες ανάλυσης, στρατηγικού σχεδιασμού και οικονομικής αξιολόγησης.

Στόχος της παρούσας μελέτης είναι η διερεύνηση της σκοπιμότητας ίδρυσης της νέας ξενοδοχειακής μονάδας στη Σέριφο, μέσα από την αξιολόγηση της οικονομικής βιωσιμότητας της επένδυσης, της θέσης της στην αγορά, των προοπτικών ανάπτυξης και των ενδεχόμενων κινδύνων. Τα αποτελέσματα της μελέτης θα αποτελέσουν τεκμηριωμένο εργαλείο λήψης αποφάσεων για τον επενδυτή. Η έναρξη του έργου πραγματοποιείται το 2024.

2.5. Κόστος προεπενδυτικών μελετών και ερευνών.

Πριν από την υλοποίηση μιας τουριστικής επένδυσης, απαιτείται ένα σύνολο προεπενδυτικών μελετών και ερευνών που διασφαλίζουν ότι το έργο είναι τεχνικά, οικονομικά και λειτουργικά βιώσιμο πριν την έναρξη της κατασκευής του. Οι μελέτες αυτές αποτελούν θεμέλιο για τον σωστό σχεδιασμό του έργου και μειώνουν τον βαθμό αβεβαιότητας και ρίσκου για τον επενδυτή. Το κόστος που προκύπτει είναι σημαντικό για τον υπολογισμό του συνολικού κόστους του έργου.

1. Κόστος μελέτης επενδυτικής ευκαιρίας :

Αφορά την αρχική διερεύνηση της επιχειρηματικής ιδέας. Περιλαμβάνει την ανάλυση της αγοράς, τις τάσεις ζήτησης, την εκτίμηση του ανταγωνισμού και μια πρώτη προσέγγιση των δυνατοτήτων του έργου.

2. Κόστος προμελέτης και μελέτης σκοπιμότητας :

Η προμελέτη σκοπιμότητας αναλύει σε μεγαλύτερο βάθος την επενδυτική ιδέα, εξετάζοντας τεχνικές, οικονομικές και λειτουργικές προϋποθέσεις. Η πλήρης μελέτη σκοπιμότητας αποτελεί το πιο σημαντικό προεπενδυτικό έγγραφο που περιλαμβάνει αναλυτική οικονομική ανάλυση, κοστολόγηση επένδυσης, προβλέψεις εσόδων-εξόδων, τεχνικές απαιτήσεις και αξιολόγηση κινδύνων. Με βάση αυτήν λαμβάνεται η τελική επενδυτική απόφαση.

3. Κόστος μελετών υποστήριξης :

Πρόκειται για εξειδικευμένες τεχνικές μελέτες που συνοδεύουν τη μελέτη σκοπιμότητας και είναι απαραίτητες για την αδειοδότηση. Περιλαμβάνουν την αρχιτεκτονική προμελέτη, στατική μελέτη, ηλεκτρομηχανολογικές μελέτες, μελέτες ενεργειακής απόδοσης, περιβαλλοντικές μελέτες, μελέτη πυροπροστασίας. Οι μελέτες αυτές διασφαλίζουν ότι το έργο συμμορφώνεται με τους κανονισμούς και ότι είναι τεχνικά υλοποιήσιμο. Σε αυτό το πλαίσιο συγκαταλέγονται και οι αμοιβές των ειδικών και η νομική υπηρεσία.

4. Προπαρασκευαστικές έρευνες :

Πριν την τελική διαμόρφωση του σχεδιασμού, πραγματοποιούνται έρευνες που αφορούν την τοπογραφική αποτύπωση του οικοπέδου, γεωτεχνική μελέτη για τον έλεγχο εδάφους, θεμελίωσης και κινδύνων (κατολισθήσεις, διάβρωση), έλεγχος πρόσβασης σε δίκτυα κοινής ωφέλειας (νερό, ρεύμα, αποχέτευση), έλεγχος συμβατότητας με χωροταξικές και πολεοδομικές διατάξεις και τον έλεγχο διαφόρων υλικών. Οι έρευνες αυτές καθορίζουν τις κατασκευαστικές απαιτήσεις και εντοπίζουν πιθανά προβλήματα πριν αυτά δημιουργήσουν επιπλέον κόστος.

5. Λοιπά έξοδα :

Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται όλα τα έξοδα που δεν εντάσσονται στις προηγούμενες ομάδες, αλλά είναι απαραίτητα για την ολοκλήρωση του προεπενδυτικού σταδίου. Σε αυτά συγκαταλέγονται τα έξοδα ταξιδιών, οι δαπάνες γραφείου καθώς και άλλα γενικά λειτουργικά έξοδα που προκύπτουν κατά τη διάρκεια της προετοιμασίας της επένδυσης.

Πίνακας 1 : Κόστη προεπενδυτικών μελετών

Κόστη	προεπενδυτικών	μελετών
Κατηγορία	εξόδων	Κόστος
Μελέτη	επενδυτικής ευκαιρίας	1.200,00 €
Προμελέτη και	μελέτη σκοπιμότητας	17.200,00 €
Μελέτες	υποστήριξης	9.000,00 €
Προπαρασκευαστικές	έρευνες	4.100,00 €
Λοιπά	έξοδα	2.500,00 €
	Σύνολο	34.000,00 €

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 2

- Αλεξοπούλου, Β. (2023, November). *ΜΕΛΕΤΗ ΠΕΡΙΒΑΛΛΟΝΤΙΚΩΝ ΕΠΙΠΤΩΣΕΩΝ*.
<https://www.sustainablecyclades.gr/>. https://www.sustainablecyclades.gr/wp-content/uploads/2024/03/ΜΠΕ-Serifos-Village-Hotel_Final3-Nov2023-si-Signed_compressed-1.pdf
- *Serifos*. (n.d.).
VisitGreece. <https://www.visitgreece.gr/islands/cyclades/serifos/>
- Καρβούνης, Σ. (2006). *Μεθοδολογία, τεχνικές κι θεωρία για Οικονομοτεχνικές Μελέτες*. Εκδόσεις Σταμούλη.
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Γεωργακέλλου στο μάθημα «Οικονομοτεχνικές Μελέτες».

Κεφάλαιο 3 : Ανάλυση αγοράς και marketing.

3.1. Ορισμός της αγοράς και ανάλυση της δομής της.

3.1.1. Ορισμός του τουρισμού.

Τουρισμός είναι ένα πολυπρισματικό οικονομικό και κοινωνικό φαινόμενο το οποίο συμβαίνει όταν τα άτομα αλλάζουν φυσικό περιβάλλον και ρυθμούς ζωής που τους ικανοποιούν ψυχοσωματικές ανάγκες και πνευματικές περιέργειες μέσα από συνειδητή και αποκλειστικά για το σκοπό αυτό πρόσκαιρη μετακίνηση σε ξένο γεωγραφικό χώρο και παραμονή σε αυτόν για χρονικό διάστημα μέχρι ένα έτος όπου αναπτύσσονται συγκεκριμένες δραστηριότητες αναψυχής, διακοπών , επιχειρηματικές κλπ. (Λαγός 2005).

Στην αρχαιότητα, ο τουρισμός ήταν συνδεδεμένος με τον ελεύθερο χρόνο. Όπως καταλαβαίνουμε από τον ορισμό, η έννοια του τουρισμού είναι δυναμική, διαφοροποιείται και προσαρμόζεται στις νέες οικονομικές, κοινωνικές και πολιτιστικές πραγματικότητες. Αποτελεί ένα φαινόμενο που παρουσιάζει συνεχής ανάπτυξη παγκοσμίως.

Επιπλέον, σύμφωνα με το Παγκόσμιο Οργανισμό Τουρισμού των Ηνωμένων Εθνών (UNTWO), ο τουρισμός είναι ένα κοινωνικό, πολιτιστικό και οικονομικό φαινόμενο όπου συνεπάγεται η μετακίνηση ανθρώπων σε χώρες ή μέρη εκτός του συνηθισμένου τους περιβάλλοντος για προσωπικούς ή επιχειρηματικούς, επαγγελματικούς σκοπούς. Αυτοί οι άνθρωποι ονομάζονται επισκέπτες (που μπορεί να είναι είτε τουρίστες είτε εκδρομείς, κάτοικοι ή μη) και ο τουρισμός έχει να κάνει με τις δραστηριότητές τους, μερικές από τις οποίες περιλαμβάνουν τουριστικές δαπάνες.

Ο τουρισμός είναι ο πιο ευάλωτος κλάδος παγκοσμίως. Είναι μια βιομηχανία εντάσεως πληροφορίας καθώς στηρίζεται στην εύρεση, αξιολόγηση και αξιοποίηση πληροφοριών που αφορούν τα ταξίδια, από την ιδέα μέχρι και την υλοποίησή τους. Οι ταξιδιώτες συλλέγουν πληροφορίες για να ολοκληρώσουν την ιδέα του ταξιδιού από την εύρεση του προορισμού, του ξενοδοχείου καθώς και από τις δραστηριότητες που θα αναπτύξει στον προορισμό αυτόν.

3.1.1.1. Η ανάγκη για τουρισμό.

Ο κλάδος του τουρισμού απαιτεί επαγγελματίες του marketing που κατανοούν την συνολική εικόνα του τουρισμού και μπορούν να ανταποκριθούν στις σύνθετες καταναλωτικές ανάγκες, αξιοποιώντας δημιουργικά τις στρατηγικές του marketing που μπορούν να αναπτύξουν και στο τέλος να τις υλοποιήσουν (Kotler, 2019).

Η πιο σημαντική έννοια είναι αυτή της ανθρώπινης ανάγκης, η κατάσταση δηλαδή κατά την οποία το άτομο αισθάνεται ότι κάτι του λείπει. Οι βασικές ανάγκες των ανθρώπων είναι να ταξιδέψουν, να ξεφύγουν από την καθημερινότητα τους, να χαλαρώσουν και να διασκεδάσουν μακριά από τον τόπο κατοικίας τους.

Σύμφωνα με τον Kotler , το τουριστικό marketing ως πρακτική αποτελεί μια κυκλική διαδικασία που περιλαμβάνει :

- Την έρευνα της τουριστικής αγοράς ,
- Τον προσδιορισμό των στόχων του τουριστικού marketing,
- Την επιλογή στρατηγικών και
- Την υλοποίηση τους στην πράξη.

Η κατανόηση των καταναλωτικών αναγκών και της αγοραστικής διαδικασίας είναι θεμέλιο του επιτυχημένου τουριστικού marketing. Το marketing δεν μπορεί να φτιάξει μια ανάγκη αλλά μπορεί να δημιουργήσει μια επιθυμία.

3.1.1.2. Διακρίσεις, μορφές και είδη τουρισμού.

Σημαντικό για την πορεία της εργασίας είναι να αναφέρουμε και να κατανοήσουμε τις βασικές έννοιες του τουρισμού.

Αρχικά, οι διακρίσεις του τουρισμού χωρίζονται σε :

α) Εγχώριος τουρισμός : ο τουρισμός των κατοίκων μίας χώρας όταν ταξιδεύουν μόνο εντός αυτής (π.χ. ένας Αθηναίος πηγαίνει στην Τρίπολη) .

β) Εξερχόμενος τουρισμός : αφορά στους μόνιμους κατοίκους μίας χώρας οι οποίοι ταξιδεύουν σε μία άλλη χώρα (πχ. ένας Έλληνας που ταξιδεύει στη Γαλλία) .

γ) Εισερχόμενος τουρισμός : ο τουρισμός των αλλοδαπών οι οποίοι ταξιδεύουν σε δεδομένη χώρα (πχ. ένας Γάλλος που ταξιδεύει στην Ελλάδα) .

δ) Διεθνής τουρισμός : το σύνολο του εισερχόμενου και του εξερχόμενου τουρισμού .

ε) Εσωτερικός τουρισμός : το σύνολο του εγχώριου και του εισερχόμενου τουρισμού .

στ) Εθνικός τουρισμός : το σύνολο του εγχώριου και του εξερχόμενου τουρισμού .

Επιπλέον, οι μορφές και τα είδη του τουρισμού, σύμφωνα με τον κ. Λαγό, αναλύονται σε :

i. Ο Μαζικός τουρισμός που είναι η πιο «παραδοσιακή» μορφή και η οποία περιλαμβάνει την πλειοψηφία των τουριστών που αναζητούν στο ταξίδι κυρίως ξεκούραση και διασκέδαση, σε ηλιοτροπικούς κατά βάση προορισμούς .

ii. Ο Τουρισμός ειδικών ενδιαφερόντων, που σχετίζεται με ένα πλήθος επιμέρους μορφών τουρισμού που επιλέγουν τα άτομα ανάλογα με τα ειδικά ενδιαφέροντα και κίνητρα που έχουν (*θρησκευτικός τουρισμός, επαγγελματικός, συνεδριακός, υγείας, θεματικός, εκπαιδευτικός, κοινωνικός, αστικός, κινήτρων*) .

iii. Ο εναλλακτικός τουρισμός που επίσης περιλαμβάνει ένα πλήθος επιμέρους μορφών τουρισμού (*αγροτουρισμός, αθλητικός τουρισμός, θαλάσσιος, ορεινός, χειμερινός*), τις οποίες επιλέγουν άνθρωποι που αναζητούν ένα διαφορετικό τρόπο διακοπών .

3.1.1.3. Η συμβολή του τουρισμού.

Ο τουρισμός εξαρτάται από το φυσικό και πολιτιστικό πλαίσιο και επηρεάζει σε διαφορετικούς βαθμούς την οικονομία, την κοινωνία και το περιβάλλον.

Αναλυτικά, ο τουρισμός αποτελεί μια δυναμική δραστηριότητα με σημαντικά οφέλη αλλά και σοβαρούς κινδύνους για το κοινωνικό και πολιτισμικό περιβάλλον. Από τη μία πλευρά, συμβάλλει στη διατήρηση της πολιτιστικής κληρονομιάς, στην προστασία μνημείων και στην ενίσχυση τοπικών παραδόσεων και τεχνών, ενώ ενθαρρύνει τη διάδοση του πολιτισμού. Από την άλλη, μπορεί να προκαλέσει συνωστισμό, απώλεια αυθεντικότητας, αλλοίωση των τοπικών ηθών, αύξηση του κόστους ζωής και εμπορευματοποίηση του πολιτισμού. Επιπλέον, η έντονη τουριστική πίεση μπορεί να οδηγήσει σε φθορές μνημείων και να επηρεάσει αρνητικά την καθημερινότητα των μόνιμων κατοίκων, δημιουργώντας κοινωνικές εντάσεις και αλλαγές στα πρότυπα συμπεριφοράς.

Η τουριστική δραστηριότητα αποτελεί βασικό πυλώνα της ελληνικής οικονομίας, καθώς ενισχύει το ΑΕΠ, προσελκύει επενδύσεις, δημιουργεί θέσεις

εργασίας και συμβάλλει στη μείωση του ελλείμματος του ισοζυγίου πληρωμών. Σε πολλές περιφέρειες, ιδιαίτερα στα νησιά, ο τουρισμός στηρίζει σε μεγάλο βαθμό την τοπική οικονομία και βελτιώνει το βιοτικό επίπεδο, λειτουργώντας ως μοχλός περιφερειακής ανάπτυξης και συγκράτησης της ανεργίας. Παράλληλα, όμως, ο κλάδος παρουσιάζει και σημαντικές προκλήσεις, όπως οικονομική εξάρτηση, έντονες εποχικές διακυμάνσεις, άνοδος των τιμών και αύξηση του κόστους ζωής που επιβαρύνει τις τοπικές κοινωνίες. Επιπλέον, η εκτεταμένη χρήση βραχυχρόνιων μισθώσεων περιορίζει την πρόσβαση σε κατοικίες για τους μόνιμους κατοίκους, ενώ ο τομέας αντιμετωπίζει ελλείψεις προσωπικού και ζητήματα παραοικονομίας.

Τέλος, ως προς το φυσικό περιβάλλον μπορεί να προκληθούν σοβαρές επιπτώσεις. Η εντατική κινητικότητα των τουριστών αυξάνει τις μετακινήσεις και τις εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου, ενώ σε περιοχές με περιορισμένους πόρους - όπως τα νησιά- παρατηρείται υπερεκμετάλλευση νερού και ενέργειας. Η παραγωγή απορριμμάτων και λυμάτων αυξάνεται σημαντικά τους μήνες αιχμής, επιβαρύνοντας ιδιαίτερα τις παράκτιες και θαλάσσιες περιοχές. Παράλληλα, η κατασκευή τουριστικών υποδομών οδηγεί σε υποβάθμιση γης, διάβρωση εδάφους και απώλεια βιοποικιλότητας, ξεπερνώντας σημαντικά τη φέρουσα ικανότητα.

Σήμερα ο διεθνής ανταγωνισμός είναι πιο έντονος, με νέους προορισμούς να εμφανίζονται, ενώ οι ταξιδιώτες αναζητούν πλέον υψηλότερη ποιότητα και καλύτερες συνθήκες για τις διακοπές τους.

3.1.2. Ορισμός της αγοράς.

Ως αγορά ορίζεται το σύνολο των πιθανών και πραγματικών αγοραστών μιας υπηρεσίας. Αυτοί οι αγοραστές μοιράζονται μια συγκεκριμένη ανάγκη ή επιθυμία που μπορεί να ικανοποιηθεί μέσω της χρήσης της υπηρεσίας και πληρώνοντας για αυτό. Το τουριστικό marketing επιδιώκει τη διαχείριση των αγορών μιας τουριστικής επιχείρησης/προορισμού με σκοπό τη δημιουργία κερδοφόρων σχέσεων με τους πελάτες τους (Kotler, 2019).

Για να αξιολογηθεί σωστά μια τουριστική επένδυση, απαιτείται μελέτη τόσο της εγχώριας όσο και της διεθνούς αγοράς, καθώς και αναλυτική εξέταση των επιμέρους υπηρεσιών που τον συνθέτουν, όπως η διαμονή, η μεταφορά και οι διαθέσιμες δραστηριότητες (λαμβάνοντας υπόψη και τις τοπικές αγορές και τα τοπικά καταστήματα).

Μέσα από αυτή τη διαδικασία γίνεται πιο ολοκληρωμένη η χαρτογράφηση του περιβάλλοντος στο οποίο θα λειτουργήσει η επιχείρηση, καθώς εντοπίζονται και αναλύονται οι δυνητικοί πελάτες, οι προμηθευτές, οι συνεργάτες αλλά και οι ανταγωνιστές. Με αυτόν τον τρόπο δημιουργείται μια καθαρή εικόνα για τη ζήτηση, την προσφορά και τις σχέσεις μεταξύ των φορέων της αγοράς, στοιχείο που αποτελεί βασική προϋπόθεση για τον σχεδιασμό και την ορθή αξιολόγηση μιας νέας ξενοδοχειακής μονάδας.

Στον τουριστικό τομέα, η αγορά περιλαμβάνει πλήθος επιχειρήσεων όπως ξενοδοχεία, μεταφορικές εταιρείες (αεροπορικές, ακτοπλοϊκές, σιδηροδρομικές κλπ.) και υπηρεσίες εστίασης και αναψυχής, που αποσκοπούν στην κάλυψη των αναγκών των ταξιδιωτών. Πρόκειται για έναν δυναμικό και ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κλάδο, όπου η ικανοποίηση του πελάτη αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την λειτουργικότητα και την απόδοση του κλάδου.

Συμπερασματικά, η τουριστική αγορά είναι ένας διακριτός κλάδος. Σε αυτήν συμμετέχουν διάφοροι προμηθευτές, όπως ξενοδοχεία/ καταλύματα, μεταφορικές εταιρείες, τουριστικά γραφεία, επιχειρήσεις εστίασης και αναψυχής. Από την άλλη πλευρά, οι τουρίστες είναι οι πελάτες που αναζητούν μοναδικές εμπειρίες, διασκέδαση και ξεκούραση.

Στην ανάλυση της αγοράς εξετάζουμε τον κλάδο χωρίς να έχουμε εισέλθει. Μελετάμε την είσοδο μας στην αγορά. Βασικό στοιχείο είναι να κατανοήσουμε την αγορά, να κάνουμε αναλυτική περιγραφή αυτής, έτσι ώστε να αποδείξουμε την δυναμική της.

3.1.2.1. Ο κλάδος της φιλοξενίας και η εξειδίκευση στον ξενοδοχειακό κλάδο.

Ο κλάδος της φιλοξενίας αναφέρεται στο σύνολο των επιχειρήσεων και υπηρεσιών που έχουν ως κύριο στόχο την υποδοχή, εξυπηρέτηση και φροντίδα επισκεπτών, ταξιδιωτών και πελατών. Περιλαμβάνει δραστηριότητες που σχετίζονται με τη διαμονή, τη σίτιση, την ψυχαγωγία και γενικότερα την παροχή εμπειριών άνεσης και ευχαρίστησης (Slattery, 2002).

Η συγκεκριμένη επιχείρηση που θα αναλύσουμε ανήκει στον χώρο της φιλοξενίας, έναν τομέα που επικεντρώνεται στη φροντίδα επισκεπτών και στη διάθεση

υπηρεσιών που διευκολύνουν τη διαμονή, την άνεση και την εμπειρία όσων μετακινούνται για ταξίδι ή αναψυχή.

Το ξενοδοχείο αποτελεί έναν από τους βασικότερους τύπους ανεξάρτητων επιχειρήσεων φιλοξενίας. Ο κλάδος της φιλοξενίας στηρίζεται στην παροχή υπηρεσιών που προσφέρονται εκτός του σπιτιού, σε ειδικά διαμορφωμένους χώρους που έχουν δημιουργηθεί για να καλύπτουν τις ανάγκες διαμονής, άνεσης και εξυπηρέτησης των επισκεπτών.

Η έννοια του ξενοδοχείου αναφέρεται σε μια οργανωμένη μονάδα που προσφέρει υπηρεσίες διαμονής και φιλοξενίας σε ταξιδιώτες, καλύπτοντας βασικές ανάγκες όπως ύπνο, καθαριότητα, ασφάλεια και συχνά εστίαση, αναψυχή και πρόσθετες παροχές. Πρόκειται για επιχειρήσεις που λειτουργούν με σκοπό να εξασφαλίζουν άνεση και ποιοτική εμπειρία στους επισκέπτες, αποτελώντας βασικό πυλώνα της τουριστικής βιομηχανίας.

Σύμφωνα με τους Jones και Lockwood, η λειτουργία του ξενοδοχείου βασίζεται σε 5 βασικές διαστάσεις :

- **Θέση** : Η γεωγραφική τοποθέτηση επηρεάζει την αξία και το είδος της ζήτησης που δέχεται μια μονάδα.
- **Υποδομές** : Περιλαμβάνουν όλα τα φυσικά στοιχεία, όπως τα δωμάτια, τους χώρους εστίασης και αναψυχής.
- **Εξυπηρέτηση** : Το επίπεδο και το είδος των υπηρεσιών που προσφέρονται καθορίζουν τη συνολική εμπειρία του επισκέπτη.
- **Εικόνα και φήμη** : Η αντίληψη που έχει το κοινό για το ξενοδοχείο αποτελεί κρίσιμο παράγοντα στην επιλογή του.
- **Τιμολόγηση** : Η τιμή αντανακλά την ποιότητα και τη συνολική αξία του προσφερόμενου «πακέτου».

Τα στοιχεία αυτά λειτουργούν συνδυαστικά και διαμορφώνουν το χαρακτήρα κάθε ξενοδοχειακής επιχείρησης. Η κάθε μονάδα διαφοροποιείται μέσα από τις επιλογές της, την προσαρμοστικότητά της στις ανάγκες των ταξιδιωτών και τον τύπο τουρισμού που επιδιώκει να προσελκύσει, συμβάλλοντας έτσι στη διαμόρφωση ενός ποικιλόμορφου και ανταγωνιστικού ξενοδοχειακού κλάδου (Jones - Lockwood, 2004).

3.1.3. Ο τουρισμός στην Ελλάδα.

3.1.3.1. Ιστορική αναδρομή.

Ο τουρισμός στην Ελλάδα χρονολογείται από την αρχαιότητα. Από την αρχαία ιστορία, ο ξένιος Δίας ήταν ο θεός της φιλοξενίας, που προστάτευε τους ξένους και ενέπνευσε τους ντόπιους να φροντίζουν τους επισκέπτες τους.

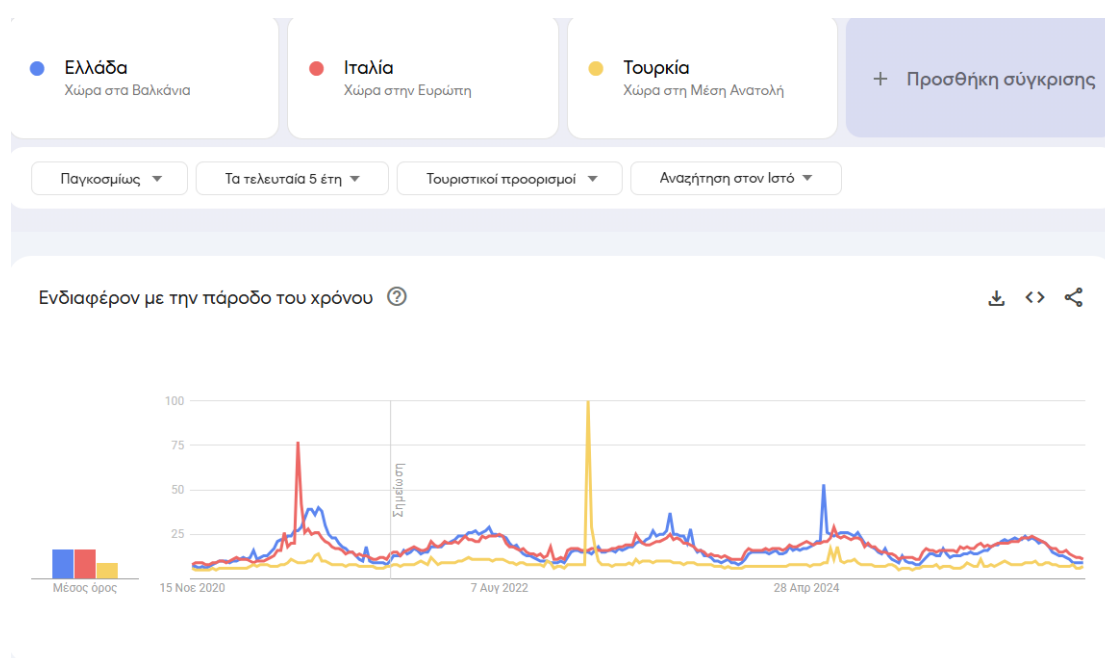
Στην σύγχρονη Ελλάδα ο τουρισμός άρχισε να ανθίζει κατά τις δεκαετίες του 1960 και του 1970 (Wikipedia, 2017). Η προνομιακή γεωγραφική θέση της Ελλάδας, σε συνδυασμό με τον πλούσιο πολιτιστικό, φυσικό και θρησκευτικό της πλούτο, συνιστά το βασικό της πλεονέκτημα. Τα χαρακτηριστικά αυτά επιτρέπουν στη χώρα να ικανοποιεί μια μεγάλη ποικιλία μορφών τουριστικής ζήτησης, από πολιτιστικό και θαλάσσιο τουρισμό έως θρησκευτικό και εναλλακτικό τουρισμό.

Ο οργανωμένος τουριστικός κλάδος στην Ελλάδα άρχισε να τεκμηριώνεται μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο. Από τις αρχές της δεκαετίας του 1950, οι αφίξεις τουριστών αυξάνονταν σταθερά. Τη δεκαετία του 1970, η μειωμένη ζήτηση για τα ισπανικά θέρετρα οδήγησε σε ενίσχυση της ζήτησης για άλλους μεσογειακούς προορισμούς, ευνοώντας σημαντικά την Ελλάδα. Στη δεκαετία του 1980, η χώρα κατατάσσεται μεταξύ των πρώτων τουριστικών επιλογών στην Ευρώπη, καθώς προσφέρει χαμηλότερο κόστος, εύκολη προσβασιμότητα και μοναδική φυσική ομορφιά, υπερέχοντας έναντι άλλων ευρωπαϊκών προορισμών.

Η Ελλάδα συγκαταλέγεται στους πιο αγαπημένους προορισμούς διεθνώς, καθώς συνδυάζει ήπιο κλίμα, μοναδικά φυσικά τοπία, πλούσιο πολιτισμό και μια παράδοση αυθεντικής φιλοξενίας. Η τουριστική δραστηριότητα αναπτύσσεται ιδιαίτερα σε παράκτιες και ορεινές περιοχές, με τα νησιά να βασίζουν μεγάλο μέρος της οικονομικής τους ζωής στον τουρισμό. Μάλιστα, έχει αποδειχθεί ότι ο κλάδος συμβάλλει σημαντικά στην ενίσχυση περιοχών που στο παρελθόν θεωρούνταν λιγότερο ανεπτυγμένες. Ως ένας από τους βασικότερους τομείς της ελληνικής οικονομίας, ο τουρισμός προσφέρει σταθερές ευκαιρίες απασχόλησης και αποτελεί σημαντική πηγή εισοδήματος για τη χώρα από την αρχαιότητα μέχρι και σήμερα.

3.1.3.2. Βασικοί ανταγωνιστές της Ελλάδας.

Έπειτα από έρευνα και λαμβάνοντας υπόψην το εργαλείο Google Trends προκύπτει ότι βασικοί ανταγωνιστές για την Ελλάδα ως προς τους τουριστικούς προορισμούς είναι η Ιταλία και η Τουρκία. Και οι τρεις βρίσκονται στην ευρύτερη περιοχή της Μεσογείου, διαθέτουν εκτεταμένες ακτογραμμές και πλούσια πολιτιστική κληρονομιά, γεγονός που προσελκύει επισκέπτες που αναζητούν συνδυασμό θάλασσας, ιστορίας και τοπικής κουζίνας. Επιπλέον, αποτελούν γειτονικές χώρες - η Ελλάδα συνορεύει χερσαία με την Τουρκία και βρίσκεται πολύ κοντά στην Ιταλία μέσω της Αδριατικής, κάτι που διευκολύνει τις μετακινήσεις και ενισχύει τις τουριστικές ροές στην περιοχή.



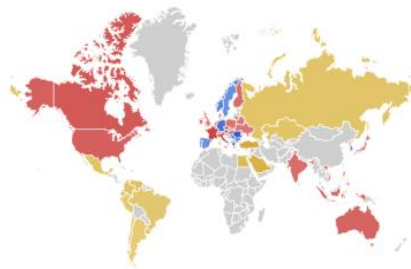
Εικόνα 1 : Google Trends - Αναζήτηση Πηγή : Google Trends

Παρατηρώντας το ενδιαφέρον για τουριστικούς προορισμούς παγκοσμίως κατά την τελευταία 5ετία, διαπιστώνεται ότι οι τρεις χώρες βρίσκονται σε διαρκή ανταγωνισμό, με τα επίπεδα αναζήτησης να αλληλεπικαλύπτονται συχνά. Οι τάσεις ακολουθούν παρόμοιο μοτίβο και για τις 3 χώρες. Αυξάνεται κυρίως τους θερινούς μήνες και μειώνεται τον χειμώνα, κάτι που αντικατοπτρίζει τον έντονα εποχικό χαρακτήρα του τουρισμού στη Μεσόγειο.

Η Ελλάδα και η Ιταλία παρουσιάζουν πολύ κοντινά επίπεδα ενδιαφέροντος, με μικρές διακυμάνσεις που δείχνουν ότι ανταγωνίζονται άμεσα για το ίδιο κοινό

ταξιδιωτών. Σε αρκετές περιόδους, οι δύο χώρες κινούνται σχεδόν παράλληλα, γεγονός που υποδηλώνει παρόμοια ζήτηση και κοινά χαρακτηριστικά ως προς αυτό που αναζητούν οι επισκέπτες (ήλιος, θάλασσα, πολιτισμός). Η Τουρκία εμφανίζει χαμηλότερο γενικό μέσο όρο, αλλά παρουσιάζει ορισμένες απότομες κορυφώσεις. Αυτές πιθανότατα συνδέονται είτε με ειδικά γεγονότα είτε με πρόσκαιρες αυξήσεις στη ζήτηση, δείχνοντας ότι παραμένει ένας δυναμικός αλλά κάπως λιγότερο σταθερός ανταγωνιστής.

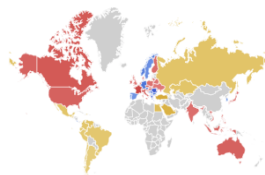
● Ελλάδα ● Ιταλία ● Τουρκία



Εικόνα 2 : Google Trends - Συγκριτική ανάλυση Πηγή : Google Trends

Ο παγκόσμιος χάρτης προτίμησης αναδεικνύει σαφείς γεωγραφικές διαφοροποιήσεις στη ζήτηση: η Ιταλία φαίνεται να κυριαρχεί σε μεγάλο μέρος της Αμερικής, της Δυτικής Ευρώπης και της Ωκεανίας, ενώ η Τουρκία συγκεντρώνει προτίμηση σε πολλές χώρες της Ασίας, της Βόρειας Αφρικής και της Ανατολικής Ευρώπης. Η Ελλάδα δείχνει ισχυρή παρουσία κυρίως σε ευρωπαϊκές περιοχές, ιδιαίτερα στα Βαλκάνια και σε επιλεγμένα κράτη της Κεντρικής Ευρώπης.

● Ελλάδα ● Ιταλία ● Τουρκία



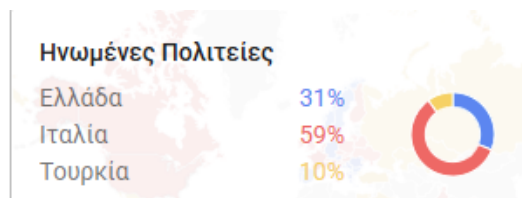
Ταξινόμηση: Ενδιαφέρον για Ελλάδα ▾

1	Ελλάδα	
2	Ρουμανία	
3	Σερβία	
4	Ισραήλ	
5	Βόρεια Μακεδονία	

Εικόνα 3 : Google Trends - Ενδιαφέρον για την Ελλάδα Πηγή : Google Trends

Στις χώρες όπου το ενδιαφέρον για την Ελλάδα είναι υψηλότερο, παρατηρείται ισχυρή παρουσία γειτονικών ή περιφερειακών αγορών. Οι κορυφαίες χώρες είναι :

- η Ρουμανία,
- η Σερβία,
- το Ισραήλ,
- η Βόρεια Μακεδονία.
- η Γερμανία,
- η Αυστρία,
- οι Σκανδιναδικές χώρες και
- με ανερχόμενο ποσοστό οι Ηνωμένες Πολιτείες.



Εικόνα 4 : Google Trends - ΗΠΑ Πηγή : Google Trends

Σε αυτές τις αγορές, το ενδιαφέρον για την Ελλάδα (μπλε) κυριαρχεί σαφώς, ωστόσο η Ιταλία (κόκκινο) και η Τουρκία (κίτρινο) διατηρούν μια σημαντική αναλογία του συνολικού τουριστικού ενδιαφέροντος, αποτελώντας άμεσο ανταγωνισμό.

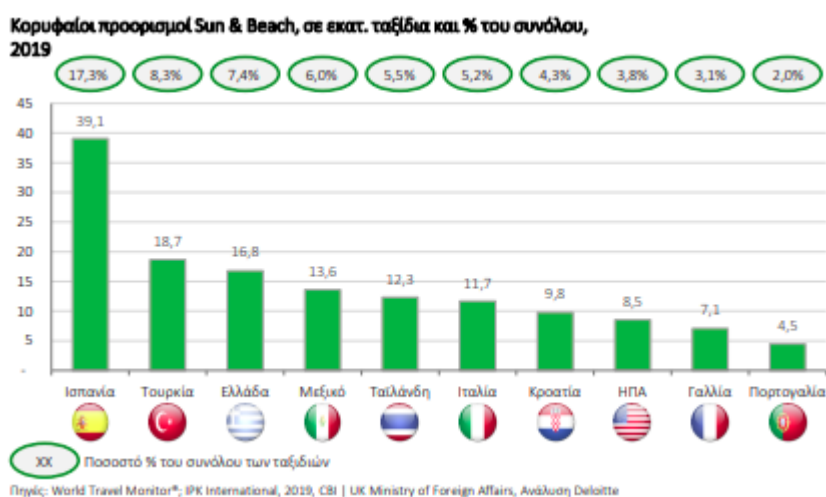
3.1.3.3. Τα τουριστικά μοντέλα που επικρατούν στην Ελλάδα.

Η κατανόηση των τουριστικών μοντέλων που αναπτύσσονται στην Ελλάδα αποτελεί καθοριστικό στοιχείο για την πορεία της παρούσας εργασίας, καθώς αποτυπώνει τον τρόπο με τον οποίο οργανώνεται, εξελίσσεται και λειτουργεί ο ελληνικός τουριστικός τομέας. Τα μοντέλα αυτά διαμορφώνονται από τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της χώρας, τις ανάγκες της αγοράς και τις διεθνείς τάσεις, επηρεάζοντας άμεσα την οικονομία.

Μοντέλο « Ήλιος & Θάλασσα »

Σύμφωνα με μελέτες, το μοντέλο « Ήλιος & Θάλασσα » αποτελεί το κυρίαρχο προϊόν της χώρας μας και παραμένει η πιο δυναμική τάση. Το 2019, ήταν το δημοφιλέστερο τουριστικό προϊόν παγκοσμίως, αντιπροσωπεύοντας το 21,8% του παγκόσμιου εξερχόμενου τουρισμού, όπου στην 3η θέση βρίσκεται η Ελλάδα. Το «Ήλιος & Θάλασσα » αποτελεί ένα από τα πέντε κύρια τουριστικά προϊόντα του χαρτοφυλακίου της Ελλάδας, όπως αυτά καθορίζονται με βάση το Εθνικό Στρατηγικό Σχέδιο Τουρισμού.

Η τουριστική αγορά «Ήλιος και Θάλασσα» αποτελεί τη δημοφιλέστερη μορφή τουρισμού στην Ελλάδα, συγκεντρώνοντας το 60,1% του συνολικού εισερχόμενου τουρισμού. Κορυφαίος προορισμός είναι η Κρήτη με 27%, ενώ ακολουθούν τα νησιά του Αιγαίου (20%) και η Ρόδος (18%). Σε παγκόσμιο επίπεδο, το συγκεκριμένο μοντέλο παρουσιάζει ιδιαίτερα υψηλή ζήτηση και σταθερή ανάπτυξη, φτάνοντας τα 226 εκατομμύρια ταξίδια το 2019 και καταγράφοντας ρυθμό αύξησης 9,4% ετησίως. Οι περισσότεροι επισκέπτες ανήκουν στην ηλικιακή ομάδα 25-40 ετών, γεγονός που συνδέεται με τη δυνατότητα του συγκεκριμένου τύπου τουρισμού να συνδυάζει χαλάρωση, ποικίλες δραστηριότητες αναψυχής και έντονη νυχτερινή ζωή.



Εικόνα 5 : "Ήλιος - Θάλασσα" Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Η στρατηγική για τον ελληνικό τουρισμό στοχεύει κυρίως στη μείωση της εποχικότητας και στην επέκταση της τουριστικής δραστηριότητας πέρα από τους θερινούς μήνες, προωθώντας παράλληλα τη διαφοροποίηση και τον εμπλουτισμό του μοντέλου Ήλιος & Θάλασσα. Κεντρικές κατευθύνσεις αποτελούν η ανάπτυξη εξειδικευμένων και βιώσιμων μορφών τουρισμού, όπως ο αγροτουρισμός και ο οικοτουρισμός, η σύνδεση του παραδοσιακού τουριστικού προϊόντος με θεματικές εμπειρίες και τον αγροδιατροφικό τομέα, καθώς και η ενίσχυση της παρουσίας της Ελλάδας σε αγορές με υψηλές προοπτικές, όπως η Ρωσία και οι ΗΠΑ.

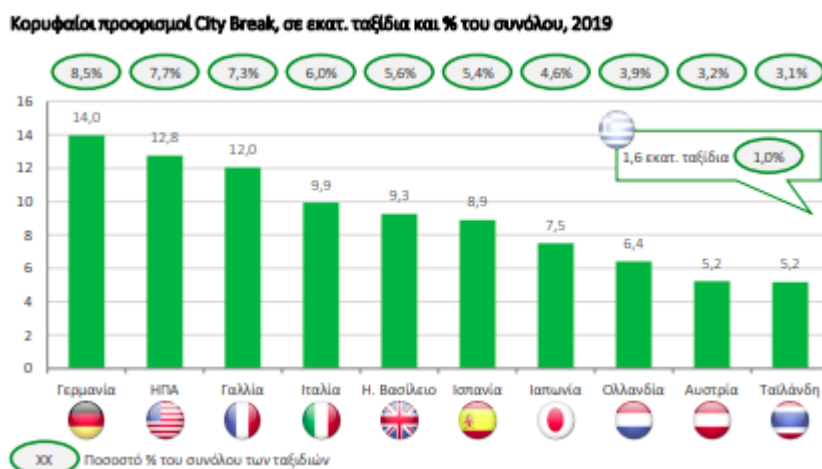
Παρά το γεγονός ότι το μοντέλο Ήλιος & Θάλασσα αποτελεί τον βασικό άξονα του ελληνικού τουρισμού, η σύγχρονη στρατηγική επικεντρώνεται στην ενσωμάτωση

στοιχείων πολιτισμού, ευεξίας και αειφορίας, προκειμένου να ενισχυθεί η ποιότητα του προϊόντος και να αντιμετωπιστούν προκλήσεις όπως η εποχικότητα και ο υπερτουρισμός.

Μοντέλο « City-Break »

Ακολουθεί το μοντέλο « City-Break », το οποίο αντιπροσωπεύει το 15,9% του παγκόσμιου εξερχόμενου τουρισμού, όντας το δεύτερο μεγαλύτερο προϊόν μετά το Ήλιος & Θάλασσα (21,8%). Συμπληρωματικά, η Αθήνα αναδεικνύεται σε κορυφαίο City-Break προορισμό το 2024.

Το City Break αντιπροσωπεύει περίπου το 10% του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα και αφορά σύντομα ταξίδια κάτω των 5 ημερών, με κύριους προορισμούς την Αθήνα, τη Θεσσαλονίκη και το Ηράκλειο, που προσφέρουν πλούσιες πολιτιστικές, ψυχαγωγικές και γαστρονομικές εμπειρίες. Η εύκολη πρόσβαση μέσω μέσων μεταφοράς αποτελεί βασικό κριτήριο επιλογής αυτής της μορφής τουρισμού, η οποία παρουσιάζει έναν από τους ταχύτερους ρυθμούς παγκόσμιας ανάπτυξης, με 165 εκατ. ταξίδια το 2019 και ετήσια αύξηση 11,6%. Το μεγαλύτερο ποσοστό των επισκεπτών (80%) ανήκει στην ηλικιακή ομάδα 25-40 ετών, καθώς το City Break ελκύει κυρίως νεότερους ταξιδιώτες που αναζητούν έντονη νυχτερινή ζωή, εκδηλώσεις και σύντομες αλλά γεμάτες εμπειρίες αποδράσεις.



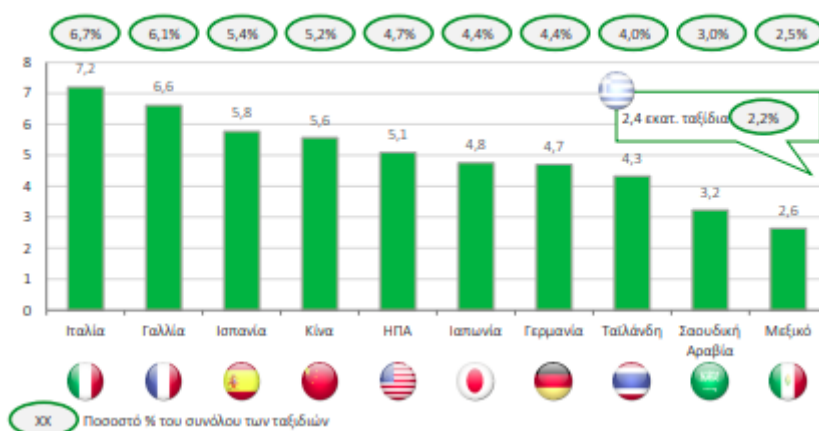
Εικόνα 6 : "City break" Πηγή : INSETE

Μοντέλο « Πολιτισμός »

Ο Πολιτιστικός & Θρησκευτικός Τουρισμός αποτελεί μία από τις 5 κύριες κατηγορίες τουριστικών προϊόντων στο χαρτοφυλάκιο της Ελλάδας. Συγκεκριμένα, είναι ένα σημαντικό προϊόν παγκοσμίως, αντιπροσωπεύοντας το 10,4% του παγκόσμιου εξερχόμενου τουρισμού. Ο δημοφιλέστερος προορισμός ήταν η Ιταλία (6,7% του συνόλου των ταξιδιών), ακολουθούμενη από τη Γαλλία (6,1%), την Ισπανία (5,4%) και την Κίνα (5,2%). Η Ελλάδα, παρά τον πλούσιο πολιτιστικό της χαρακτήρα, κατέλαβε μερίδιο 2,2% του συνόλου των ταξιδιών Πολιτιστικού & Θρησκευτικού Τουρισμού το 2019.

Ο πολιτιστικός τουρισμός αποτελεί περίπου το 15% του εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα και περιλαμβάνει δραστηριότητες όπως επισκέψεις σε μουσεία, μνημεία, αρχαιολογικούς και θρησκευτικούς χώρους, καθώς και εξερεύνηση τοπίων. Η Αθήνα, χάρη στη μεγάλη συγκέντρωση μουσείων και μνημείων, συγκεντρώνει το 33% της ζήτησης, ενώ ακολουθούν η Βόρεια Ελλάδα με 13% και η Κρήτη με 12%. Η συγκεκριμένη μορφή τουρισμού ενθαρρύνει τον επισκέπτη να γνωρίσει σε βάθος την πολιτιστική κληρονομιά ενός τόπου μέσα από παραστάσεις, φεστιβάλ, προσκυνήματα, παραδοσιακά έθιμα και δραστηριότητες όπως η χειροτεχνία και η μελέτη της λαϊκής τέχνης. Παρουσιάζει σταθερή ανοδική πορεία διεθνώς (108 εκατ. ταξίδια το 2019, 6,3% ετήσια ανάπτυξη), με το κοινό του να είναι μεγαλύτερης ηλικίας και με την Κίνα να αναδεικνύεται ως η σημαντικότερη αγορά-στόχος με υψηλές δαπάνες.

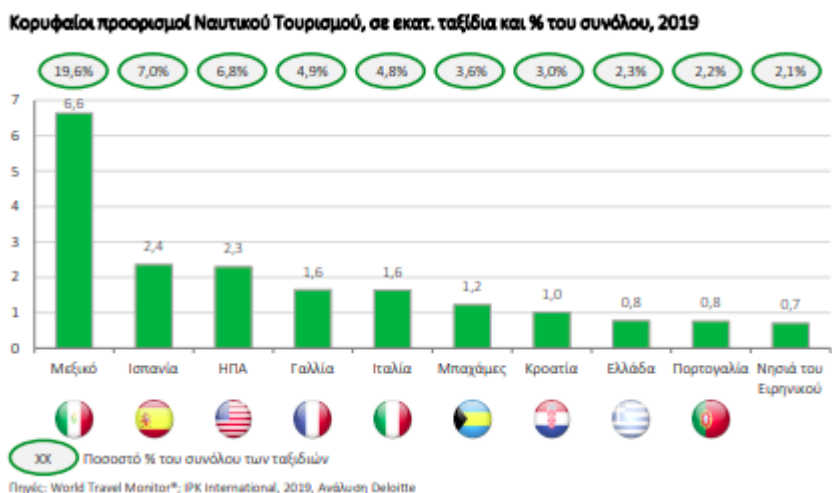
Κορυφαίοι προορισμοί Πολιτιστικού & Θρησκευτικού Τουρισμού, σε εκατ. ταξίδια και % του συνόλου, 2019



Εικόνα 7 : "Πολιτισμός & Θρησκευτικός τουρισμός" Πηγή : INSETE

Μοντέλο « Ναυτικός τουρισμός»

Η έννοια του Ναυτικού Τουρισμού διακρίνεται σε δύο βασικούς τομείς: το yachting (σκάφη αναψυχής) και την κρουαζιέρα. Ο ναυτικός τουρισμός αποτελεί μια δυναμικά αναπτυσσόμενη αγορά διεθνώς, φτάνοντας τα 89 εκατομμύρια ταξίδια το 2019. Κορυφαίος προορισμός παγκοσμίως είναι το Μεξικό, που συγκεντρώνει το 19,6% της συνολικής ζήτησης, ενώ ακολουθούν η Ισπανία με 7,0% και οι Ηνωμένες Πολιτείες με 6,8%. Η Ελλάδα κατέχει σημαντική θέση σε αυτή την αγορά, κατατασσόμενη όγδοη παγκοσμίως το 2019, με 0,8 εκατομμύρια ταξίδια και μερίδιο 2,3%, γεγονός που αναδεικνύει το ανταγωνιστικό της πλεονέκτημα στον κλάδο.



Εικόνα 8 : "Ναυτικός τουρισμός" Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Σημαντικότερες αγορές

Κατάταξη	Σύνολο τουρισμού
1	Γερμανία
2	ΗΒ
3	Γαλλία
4	Ιταλία
5	Ολλανδία
6	Ρωσία
7	ΗΠΑ
8	Πολωνία
9	Βέλγιο
10	Ελβετία

Οι σημαντικότερες αγορές για τον ελληνικό τουρισμό, περιλαμβάνουν την Γερμανία, το Ηνωμένο Βασίλειο (ΗΒ), τη Γαλλία, την Ιταλία, την Ολλανδία, τη Ρωσία, τις ΗΠΑ, την Πολωνία, το Βέλγιο και την Ελβετία. Εκτός από τις παραπάνω, δυνητικά σημαντικότερες αναδυόμενες αγορές προς εστίαση για την Ελλάδα, λόγω της υψηλής τους κατάταξης σε κύρια τουριστικά προϊόντα παγκοσμίως, εκτιμάται ότι είναι η Κίνα, ο Καναδάς και η Νότια Κορέα. Επιπλέον, ακολουθεί μια ανάλυση με βάση τις αγορές στόχους και τα τουριστικά μοντέλα, η οποία θα μας βοηθήσει να κατανοήσουμε το τουριστικό προφίλ του επισκέπτη.

Εικόνα 9 :
Σημαντικότερες αγορές
Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Αγορές-στόχοι	Sun & Beach	Ναυτικός Τουρισμός	Πολιτιστικός & Θρησκευτικός Τουρισμός	City Break
Αγορές της Δυτικής Ευρώπης				
Γερμανία	●	●	●	●
Ηνωμένο Βασίλειο	●	●	●	●
Γαλλία	●	●	●	●
Ιταλία	●	●	●	●
Αγορές της Βόρειας Αμερικής				
ΗΠΑ	●	●	●	●
Καναδάς	●	●	●	●
Αγορές της Ανατολικής Ευρώπης				
Ρωσία	●	●	●	●
Αναδυόμενες αγορές				
Κίνα	●	●	●	●
Νότια Κορέα	●	●	●	●
Ινδία	●	●	●	●

Υψηλή σημασία και καταλληλότητα με μεγάλο αντίκτυπο
 Χαμηλή σημασία και καταλληλότητα χωρίς σημαντικό αντίκτυπο

Πηγή: Ανάλυση Deloitte

Εικόνα 10 : Αγορές στόχοι και τουριστικά μοντέλα Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

3.1.3.4. Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία.

Όπως διαφαίνεται και στον πίνακα παρακάτω, το Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν(ΑΕΠ) της χώρας, σε τρέχουσες τιμές, το 2024 διαμορφώθηκε στα € 237.573 εκατ. αυξημένο κατά +5,5%(ή κατά € +12.377 εκατ.) σε σύγκριση με το 2023 (€ 225.197 εκατ.). Σημανική αύξηση είχε διαμορφωθεί και το 2023 κατά +8,3% σε σύγκριση με το 2022(€ 207.854 εκατ.). Η δραστηριότητα του τουρισμού αυξήθηκε κατά +5,0% ή κατά € +1.450 εκατ. άμεσα ή € +3.189/+3.842 εκατ. έμμεσα και άμεσα.

Κατηγορία Δαπάνης	2023, € εκ.	2024, € εκ.	%Δ 2023-2024
Δαπάνη Εισερχόμενων Τουριστών	19.746	20.592	4,3%
Δαπάνη Τουριστών Κρουαζιέρας	847	1.001	18,1%
Δαπάνη Εταιρειών Κρουαζιέρας	676	799	18,1%
Αερομεταφορές	2.672	2.967	11,1%
Θαλάσσιες Μεταφορές	143	147	2,7%
Εγχώριος Τουρισμός	2.254	2.276	1,0%
Επενδύσεις	2.433	2.466	1,4%
Άμεση Επίπτωση Τουρισμού	€28.771	€30.221	5,0%
ως % ΑΕΠ	12,8%	12,7%	
πολλαπλασιαστής ΙΟΒΕ	2,2	2,2	
Έμμεσο και Άμεσο Αποτέλεσμα	€63.297	€66.486	5,0%
ως % ΑΕΠ	28,1%	28,0%	
πολλαπλασιαστής ΚΕΠΕ	2,65	2,65	
Έμμεσο και Άμεσο Αποτέλεσμα	€76.244	€80.086	5,0%
ως % ΑΕΠ	33,9%	33,7%	
ΑΕΠ	€225.197	€237.573	5,5%

Εικόνα 11 : Άμεσα και έμμεσα οφέλη του τουρισμού Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Η άμεση επίπτωση του τουρισμού (περιλαμβανομένου του εισερχόμενου τουρισμού, της κρουαζιέρας, των εσόδων των αεροπορικών και ακτοπλοϊκών εταιρειών, του εγχώριου τουρισμού και των επενδύσεων στον τουρισμό) στην ελληνική οικονομία το 2024 -σε τρέχουσες τιμές- ήταν € 30,2 δισ., ποσό που αντιστοιχεί στο 12,7% του ΑΕΠ της χώρας (το 2023 ήταν € 28,5 δισ. και 12,8% αντίστοιχα) , ενώ αν συνυπολογιστεί και η έμμεση συνεισφορά του μέσω πολλαπλασιαστών, εκτιμάται μεταξύ € 66,5 και € 80,1 δισ., μεγέθη που αντιστοιχούν μεταξύ 28,0% έως 33,7% του ΑΕΠ.

	% Κατανομή Τουριστικών Εσόδων	Πολλα- πλασιαστής
Καταλύματα	45,3	2,50
Εστίαση	18,0	2,50
Θαλάσσιες Μεταφορές	9,0	2,41
Οδικές Μεταφορές	7,1	3,25
Εναέριες Μεταφορές	5,4	2,98
Εμπόριο	4,9	3,69
Ψυχαγωγία	3,8	1,90
Ταξιδιωτικά Γραφεία	3,7	3,68
Ενοικίαση Αυτ/των	1,8	1,39
Συνέδρια	1,0	4,13
Σταθμισμένος Μέσος Όρος		2,65

Εικόνα 12 : Τουρισμός και έμμεσα οφέλη Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

ποσοστό του εισοδήματος της τουριστικής δραστηριότητας που προήλθε από το εξωτερικό ανήλθε σε 84,4%(έναντι 83,7% το 2023) .

Ο τουρισμός στην Ελλάδα έχει πολλαπλασιαστική επίδραση στην οικονομία:

Για κάθε € 1 αύξηση στα τουριστικά έσοδα, το ΑΕΠ αυξάνει κατά € 2,65.

Σημαντική αναφορά είναι ότι ο τουρισμός παρέμεινε και το 2024 μια κατ' εξοχήν εξαγωγική δραστηριότητα, με

3.1.3.5. Τα βασικά μεγέθη του ελληνικού τουρισμού (2023)

Βασικά Μεγέθη του Ελληνικού Τουρισμού 2023

Συνολική συμμετοχή στο ΑΕΠ	19,2% WTTC
Συνολική συμμετοχή στην απασχόληση	19,4% WTTC
Συνολική Απασχόληση	810.000 WTTC
Έσοδα από εισερχόμενο τουρισμό	19,7 δισ. (δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από κρουαζιέρα)
Αφίξεις μη κατοίκων	32,7 εκατ. (δεν περιλαμβάνονται οι αφίξεις από κρουαζιέρα)
Μέση κατά κεφαλή δαπάνη	603 € (δεν περιλαμβάνεται η κρουαζιέρα)
Εποχικότητα	54,2% των αφίξεων αλλοδαπών πραγματοποιείται Ιούλιο-Αύγουστο-Σεπτέμβριο
Συγκέντρωση Προσφοράς	71% των ξενοδοχειακών κτινών συγκεντρώνονται στις Περιφέρειες Νοτίου Αιγαίου (27%), Κρήτης (22%), Ιονίων Νήσων (12%) και Κεντρικής Μακεδονίας (10%)
Ξενοδοχειακή Υποδομή	10.047 Μονάδες/887.748 κλίνες (ΞΕΕ)
Τop 5 αεροδρόμια (σε αφίξεις αλλοδαπών)	Αθήνα (7.072.820), Ηράκλειο (3.567.958), Ρόδος (2.625.029), Θεσσαλονίκη (2.359.090), Κέρκυρα (1.832.651)

Εικόνα 13 : Βασικά μεγέθη του ελληνικού τουρισμού Πηγή : ΞΕΕ

Το 2023, ο τουρισμός συνέβαλε σημαντικά στην ελληνική οικονομία, αποτελώντας το 19,2% του ΑΕΠ και το 19,4% της απασχόλησης, με 810.000 εργαζόμενους. Τα έσοδα από τον εισερχόμενο τουρισμό έφτασαν τα 19,7 δισ. €, ενώ οι αφίξεις μη κατοίκων ανήλθαν σε 32,7 εκατομμύρια, με μέση κατά κεφαλήν δαπάνη 603 €. Η εποχικότητα παρέμεινε έντονη, καθώς το 54,2% των αφίξεων αλλοδαπών πραγματοποιήθηκε το καλοκαίρι. Η ξενοδοχειακή υποδομή αριθμούσε 10.047 μονάδες με 887.748 κλίνες, εκ των οποίων το 71% βρισκόταν σε Νότιο Αιγαίο, Κρήτη, Ιόνια Νησιά και Κεντρική Μακεδονία. Τέλος, τα περισσότερα ταξίδια έγιναν μέσω των αεροδρομίων Αθήνας, Ηρακλείου, Ρόδου, Θεσσαλονίκης και Κέρκυρας.

	2023	2022	Μεταβολές
Συνολική συμμετοχή στο ΑΕΠ	19,20%	18,50%	3,78%
Συνολική συμμετοχή στην απασχόληση	19,40%	19,30%	0,52%
Συνολική απασχόληση	810000	800000	1,25%
Έσοδα από εισερχόμενο τουρισμό	19,7 δισ. €	17,3 δισ. €	13,87%
Αφίξεις μη κατοίκων	32,7 εκατ.	27,8 εκατ.	18%
Μέση κατά κεφαλήν δαπάνη	603,00 €	620,00 €	-3%
Εποχικότητα	54,20%	56,40%	-4%
Συγκέντρωση προσφοράς	71%	71%	0%
Ξενοδοχειακή Υποδομή	10047	10087	-0,4%
Κλίνες	887748	885624	0,24%

Εικόνα 14 : Μεταβολές στα βασικά μεγέθη του ελληνικού τουρισμού

Σύμφωνα με τα στοιχεία της Εικόνας 14, προκύπτει μια συνολικά θετική εικόνα σε σχέση με το 2022, με σημαντική ενίσχυση σε βασικούς τομείς της τουριστικής δραστηριότητας :

- Η συνολική συμμετοχή του τουρισμού στο ΑΕΠ αυξήθηκε γεγονός που επιβεβαιώνει τον ενισχυμένο ρόλο του κλάδου στην εθνική οικονομία.
- Δημιουργήθηκαν 10.00 περίπου νέες θέσεις εργασίας , δείχνοντας ότι ο τουρισμός εξακολουθεί να αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους εργοδότες της χώρας.
- Ακόμη πιο εντυπωσιακή είναι η αύξηση των εσόδων από τον εισερχόμενο τουρισμό, τα οποία ενισχύθηκαν κατά 13,87%, αντανακλώντας υψηλότερη ζήτηση και καλύτερες επιδόσεις των τουριστικών επιχειρήσεων.
- Οι αφίξεις μη κατοίκων κατέγραψαν άνοδο 18%, γεγονός που επιβεβαιώνει ότι η Ελλάδα διατηρεί ισχυρή θέση ως διεθνής προορισμός.
- Παρατηρείται μείωση στη μέση κατά κεφαλήν δαπάνη κατά 3%, στοιχείο που μπορεί να υποδηλώνει τάση για πιο οικονομικές επιλογές.

- Ο δείκτης εποχικότητας μειώθηκε κατά 4%, κάτι που αποτελεί θετική εξέλιξη, καθώς υποδηλώνει πιο ισορροπημένη κατανομή της ζήτησης μέσα στο έτος και μικρότερη εξάρτηση από την περίοδο αιχμής.

3.1.3.6. Ο ξενοδοχειακός κλάδος στην Ελλάδα

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ		2024					Γενικό άθροισμα
		5*	4*	3*	2*	1*	
ΑΝΑΤΟΛΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ ΚΑΙ ΘΡΑΚΗΣ	Μονάδες	14	37	131	140	62	384
	Δωμάτια	1.316	2.135	4.051	2.937	993	11.432
	Κλίνες	2.728	4.439	8.036	5.799	1.862	22.864
ΑΤΤΙΚΗΣ	Μονάδες	61	149	179	219	107	715
	Δωμάτια	8.887	10.746	7.237	6.579	2.195	35.644
	Κλίνες	17.343	20.772	13.923	12.107	4.789	68.934
ΒΟΡΕΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	Μονάδες	12	40	134	145	43	374
	Δωμάτια	1.217	2.168	4.517	3.244	738	11.884
	Κλίνες	2.471	4.266	8.825	6.131	1.409	23.102
ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	Μονάδες	8	48	109	89	19	273
	Δωμάτια	1.583	2.821	3.255	2.093	228	9.980
	Κλίνες	3.382	5.728	6.294	4.023	442	19.869
ΔΥΤΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	Μονάδες	4	13	61	32	8	118
	Δωμάτια	99	329	1.370	680	137	2.615
	Κλίνες	219	712	2.900	1.436	412	5.679
ΗΠΕΙΡΟΥ	Μονάδες	21	101	179	116	16	433
	Δωμάτια	1.604	1.883	3.628	1.887	257	9.259
	Κλίνες	3.435	4.074	7.418	3.696	490	19.113
ΘΕΣΣΑΛΙΑΣ	Μονάδες	29	116	152	175	62	534
	Δωμάτια	1.686	4.161	3.877	3.870	1.070	14.664
	Κλίνες	3.532	8.313	7.605	7.488	2.182	29.120
ΙΟΝΙΩΝ ΝΗΣΩΝ	Μονάδες	85	186	291	395	67	1.024
	Δωμάτια	12.329	14.929	13.683	11.752	1.417	54.110
	Κλίνες	25.604	29.846	27.249	22.868	2.739	108.306
ΚΕΝΤΡΙΚΗΣ ΜΑΚΕΔΟΝΙΑΣ	Μονάδες	69	140	308	286	324	1.127
	Δωμάτια	10.297	10.080	10.501	7.419	6.869	45.166
	Κλίνες	21.781	20.261	21.442	14.872	13.701	92.057
ΚΡΗΤΗΣ	Μονάδες	177	372	419	517	158	1.643
	Δωμάτια	28.788	33.302	17.289	16.540	3.673	99.592
	Κλίνες	60.906	66.269	32.850	29.781	7.071	196.877
ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	Μονάδες	311	489	599	725	176	2.300
	Δωμάτια	37.546	38.902	20.710	18.238	2.663	118.059
	Κλίνες	78.801	79.076	40.883	35.015	5.272	239.047
ΠΕΛΟΠΟΝΝΗΣΟΥ	Μονάδες	37	152	245	195	57	686
	Δωμάτια	3.634	5.322	6.455	4.085	734	20.230
	Κλίνες	8.094	10.794	12.833	7.769	1.439	40.929
ΣΤΕΡΕΑΣ ΕΛΛΑΔΑΣ	Μονάδες	7	55	166	217	48	493
	Δωμάτια	642	3.927	4.487	4.885	787	14.728
	Κλίνες	1.419	8.098	8.705	9.249	1.486	28.957
ΣΥΝΟΛΟ ΕΠΙΚΡΑΤΕΙΑΣ	Μονάδες	835	1.898	2.973	3.251	1.147	10.104
	Δωμάτια	109.628	130.705	101.060	84.209	21.761	447.363
	Κλίνες	229.715	262.648	198.963	160.234	43.294	894.854

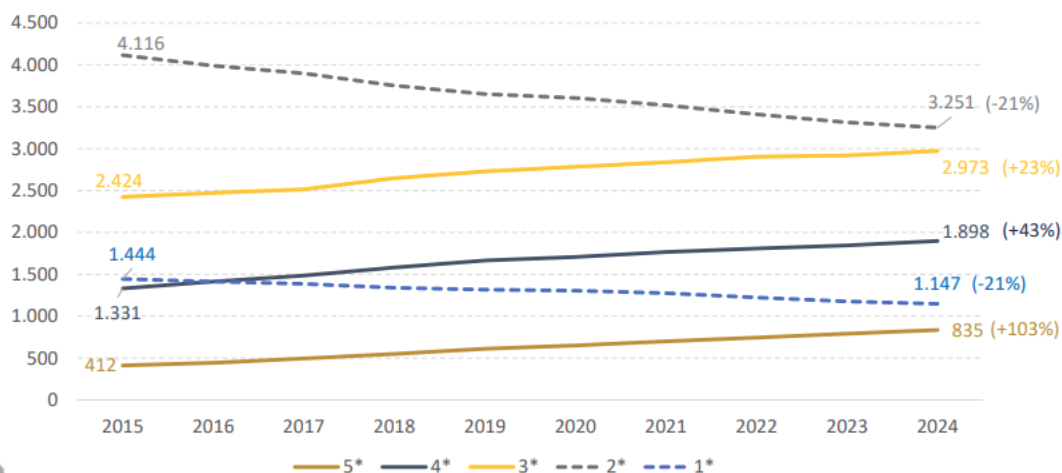
Πηγή: Ξενοδοχειακό Επιμελητήριο Ελλάδος. Επεξεργασία ΙΤΕΠ.

Εικόνα 15 : Ξενοδοχειακό δυναμικό στην Ελλάδα Πηγή : ΞΕΕ

Ο ξενοδοχειακός κλάδος αποτελεί ιδιαίτερα σημαντικό τμήμα του ελληνικού τουριστικού προϊόντος και έχει συμβάλει στην ανάπτυξη της εθνικής μας οικονομίας. Η Ελλάδα διαθέτει 10.104 ξενοδοχεία όλων των κατηγοριών (1 - 5 αστέρια), με 447.363

δωμάτια και 894.854 κλίνες, σύμφωνα με τα στοιχεία του Ξενοδοχειακού Επιμελητηρίου της Ελλάδας (ΞΕΕ) για το 2024. Στην Ελλάδα συνολικά λειτουργούν 835 5άστερα ξενοδοχεία, 1.898 4άστερα, 2.973 τριών αστέρων, 3.251 δύο αστέρων και 1.147 ξενοδοχεία ενός αστεριού.

ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ



Εικόνα 16 : Εξέλιξη του ξενοδοχειακού δυναμικού ανά κατηγορία 2015- 2024 Πηγή : ΞΕΕ

Το 73% των ξενοδοχείων έχει μέγεθος μέχρι 50 δωμάτια εκ των οποίων το 62% είναι εποχικής δραστηριότητας(74% της συνολικής δραστηριότητας σε όρους δωματίων). Άξιο αναφοράς είναι ότι το 53% των ξενοδοχείων βρίσκεται στους νησιωτικούς προορισμούς της χώρας.

Κατηγορία	Μέσος Όρος μηνών λειτουργίας 2024
1*	5,6
2*	5,6
3*	5,7
4*	6,2
5*	6,4

Εικόνα 17 : Μήνες λειτουργίας ξενοδοχείων εποχικής δραστηριότητας Πηγή : ΞΕΕ

Η περίοδος λειτουργίας, αφορά στα ξενοδοχεία εποχικής λειτουργίας, είναι το χρονικό διάστημα κατά το οποίο λειτούργησε το ξενοδοχείο και μετρείται σε μήνες (5,8 μήνες σημαίνει 5 μήνες και 8/10 = 24 ημέρες).

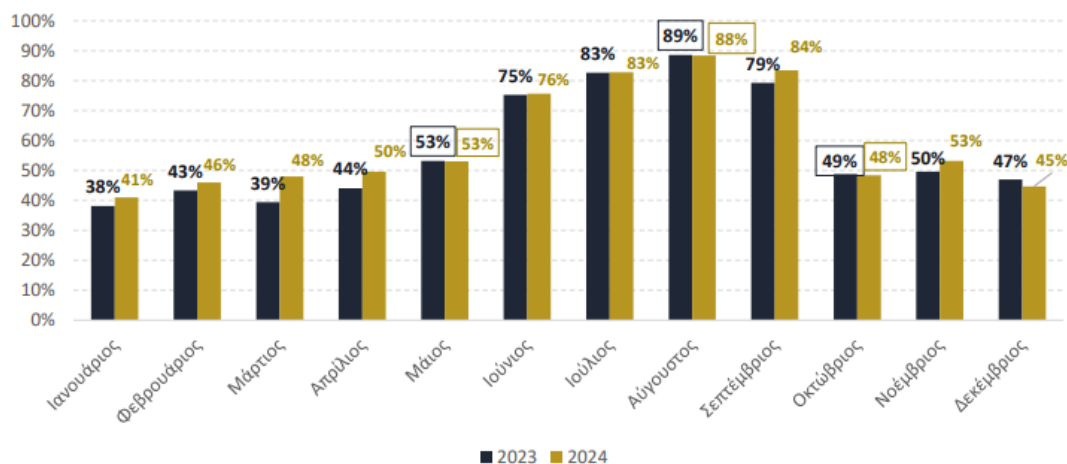


Εικόνα 18 : Μέσος όρος μηνών λειτουργίας Πηγή : ΞΕΕ

Η πληρότητα ενός ξενοδοχείου για έναν συγκεκριμένο μήνα υπολογίζεται με βάση το πόσες διανυκτερεύσεις πραγματοποιήθηκαν σε σχέση με το μέγιστο δυνατό αριθμό διανυκτερεύσεων που θα μπορούσαν να είχαν γίνει.



Μέση Πληρότητα ξενοδοχείων ανά Μήνα, 2023-2024



Εικόνα 19 : Μέση πληρότητα ξενοδοχείων ανά μήνα Πηγή : ΞΕΕ

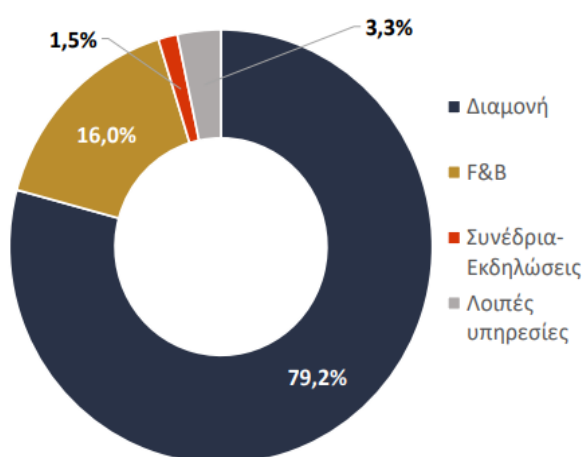
Σύμφωνα με την Ετήσια Έρευνα για τον Ξενοδοχειακό Κλάδο 2024, η πληρότητα και η μέση τιμή διάθεσης δίκλινου δωματίου παρουσιάζουν σαφείς διαφοροποιήσεις ανάλογα με την κατηγορία του ξενοδοχείου, ειδικά κατά τους μήνες αιχμής (Αύγουστος) και τους ενδιάμεσους μήνες (Μάιος, Οκτώβριος).

Κατά τον Αύγουστο του 2024, η πληρότητα έφτασε στο υψηλότερο σημείο για όλες τις κατηγορίες, με τα ξενοδοχεία 5 αστέρων (5*) να καταγράφουν 92% πληρότητα και μέση τιμή δίκλινου δωματίου τα 286 €. Τα ξενοδοχεία 4 αστέρων (4*) είχαν πληρότητα 90%, με τη μέση τιμή να διαμορφώνεται στα 189 €. Στις χαμηλότερες κατηγορίες, τα ξενοδοχεία 3 αστέρων (3*) έφτασαν το 85% πληρότητα (103 € μέση τιμή) και τα 2 αστέρων (2*) επίσης 85% πληρότητα (84 € μέση τιμή), ενώ τα ξενοδοχεία 1 αστέρου (1*) είχαν πληρότητα 88% με τιμή 77 €.

Κατά τους μη αιχμής μήνες (Μάιος και Οκτώβριος 2024), η διαφοροποίηση στην πληρότητα μεταξύ των κατηγοριών είναι πιο έντονη. Τον Μάιο, τα 5* ξενοδοχεία είχαν πληρότητα 58% (186 € μέση τιμή) και τα 4* είχαν 65% (120 € μέση τιμή). Αντίθετα, οι μονάδες 1* και 2* είχαν πληρότητες 37% (53 €) και 40% (55 €) αντίστοιχα τον Μάιο. Η τάση αυτή επαναλαμβάνεται τον Οκτώβριο, όπου τα 5* και 4* διατηρούν

πληρότητα 58% (182 €) και 58% (117 €), ενώ οι κατηγορίες 1* και 2* πέφτουν στο 31% (56 €) και 35% (57 €) αντίστοιχα. Γενικά, παρατηρείται σταθεροποίηση της τουριστικής κίνησης στους μήνες υψηλής ζήτησης (όπου οι τιμές και η πληρότητα παραμένουν σταθερά σε σχέση με το 2023) και μια τάση ενίσχυσης της κίνησης στους μήνες εκτός αιχμής στα ξενοδοχεία συνεχούς λειτουργίας, γεγονός που αποτυπώνεται στην αύξηση της πληρότητας και της τιμής τους. Σαν συνέπεια, καταλαβαίνουμε την προοπτική επιμήκυνσης της τουριστικής περιόδου.

Ο συνολικός τζίρος του ξενοδοχειακού κλάδου στην Ελλάδα για το 2024 ανήλθε στα 11.493,5 εκατ. € (περίπου 11,5 δις €). Αυτό το ποσό σηματοδοτεί σημαντική ανάπτυξη, καθώς καταγράφηκε αύξηση 8,8% στον τζίρο των ξενοδοχείων σε σύγκριση με το προηγούμενο έτος (2023), όταν ο τζίρος ήταν 10.563,8 εκατ. € . Σχετικά με τη διάρθρωση των εσόδων, περίπου το 80% (79,2%) του συνολικού τζίρου



Εικόνα 20 : Διάρθρωση του συνολικού τζίρου ως προς τις προσφερόμενες παροχές Πηγή : ΞΕΕ

των ξενοδοχείων το 2024 προήλθε από τις υπηρεσίες διαμονής, ενώ το Food & Beverage (F&B) συνεισέφερε το 16% . Επιπλέον, οι συνολικές επενδύσεις που πραγματοποιήθηκαν για επισκευές, ανακαίνιση και συντήρηση το 2024 ξεπέρασαν το 1 δις €, ποσό που αντιστοιχεί στο 9% του τζίρου των ξενοδοχείων. Το 4,7% των

ξενοδόχων έχουν λάβει επιχορήγηση αυτών των επενδύσεων. Σχεδόν 200 εκατ. € δαπανήθηκαν από τους ξενοδόχους σε δράσεις βιωσιμότητας. Το ποσοστό των επενδύσεων σε δράσεις βιωσιμότητας παρουσίασε σημαντική αύξηση το 2024, φτάνοντας περίπου το 19%(συγκεκριμένα 18,8%) του συνόλου των επενδύσεων, σε σύγκριση με 13,3% το 2023.

Η απασχόληση το 2024 παραμένει σε υψηλά επίπεδα ξεπερνώντας τις 198.000 θέσεις εργασίας, διατηρώντας τη δυναμική του κλάδου. Το 13,7% των απασχολούμενων στα ελληνικά ξενοδοχεία προέρχεται από σχολές με τουριστικό αντικείμενο. Για κάθε 1 εκατ. €. αύξησης της ζήτησης για ξενοδοχειακές υπηρεσίες, η

συνολική απασχόληση στην ελληνική οικονομία αυξάνεται κατά 30 απασχολούμενους. Ο ξενοδοχειακός κλάδος το 2024 υποστήριξε 143.000 έμμεσες θέσεις εργασίας σε άλλους κλάδους της ελληνικής οικονομίας. Μάλιστα, από αυτές οι 27.704 αφορούσαν σε νέες θέσεις εργασίας.

Ο ξενοδοχειακός κλάδος αποτελεί αναπόσπαστο κομμάτι του ελληνικού τουριστικού προϊόντος. Ο εισερχόμενος τουρισμός είναι σηματοδότης των ξενοδοχειακών επιχειρήσεων στην Ελλάδα καθώς επίσης και ο εσωτερικός τουρισμός. Τα προβλήματα των ξενοδοχείων παραμένουν η εύρεση προσωπικού, το κόστος της ενέργειας και συνολικά το λειτουργικό κόστος, η μειωμένη πληρότητα εκτός των μηνών αιχμής και ο ανταγωνισμός από τα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης.

3.1.3.7. Τουρισμός και απασχόληση.

Τα τελευταία χρόνια ο τουρισμός έχει εξελιχθεί σε έναν από τους πιο δυναμικούς πυλώνες της ελληνικής απασχόλησης, συμβάλλοντας ουσιαστικά στη μείωση της ανεργίας. Σύμφωνα με τον πίνακα που ακολουθεί, όπου :

- Q1 : Ιανουάριος - Μάρτιος,
- Q2 : Απρίλιος - Ιούνιος,
- Q3 : Ιούλιος - Σεπτέμβριος και
- Q4 : Οκτώβριος - Δεκέμβριος.

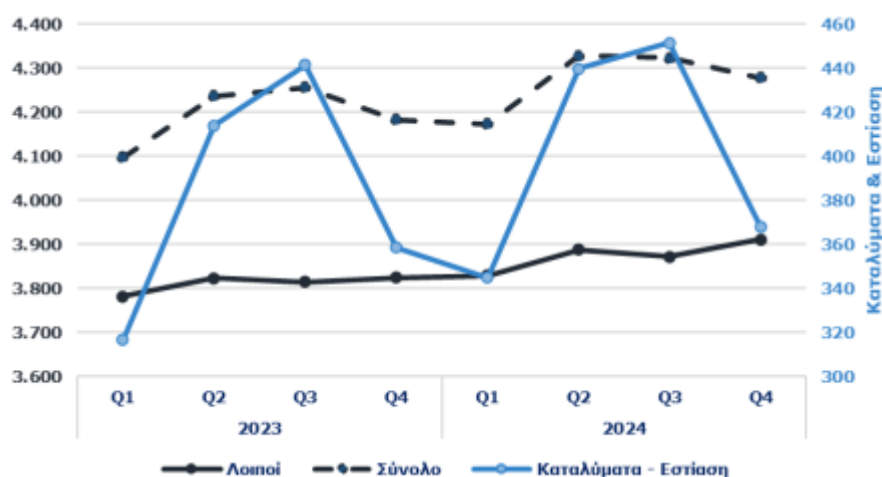
Η ανοδική αυτή τάση συνεχίστηκε και το 2024, καθώς ο αριθμός των εργαζομένων στον κλάδο αυξήθηκε κατά 4,8% σε σχέση με το 2023.

	2023				2024			
	Q1	Q2	Q3	Q4	Q1	Q2	Q3	Q4
Καταλύματα - Εστίαση	316	414	441	358	345	440	451	368
%Δ					9,0%	6,2%	2,3%	2,7%
Λοιποί	3.782	3.823	3.815	3.825	3.829	3.888	3.872	3.911
%Δ					1,2%	1,7%	1,5%	2,3%
Σύνολο	4.098	4.237	4.256	4.183	4.173	4.328	4.324	4.279
%Δ					1,8%	2,2%	1,6%	2,3%

Εικόνα 21 : Εξέλιξη απασχόλησης (σε χιλ.) Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Ο τουρισμός κατά την αιχμή (Q3) του 2024 εκτιμάται σε 713 χιλιάδες εργαζόμενους ή το 16,5% της συνολικής απασχόλησης. Αν συνυπολογισθούν, με

πολλαπλασιαστή αντίστοιχο του ΑΕΠ (2,2 ή 2,65), τότε η συνολική απασχόληση (άμεση και έμμεση) που δημιουργεί ο τουρισμός ανέρχεται στο 36,3% έως 43,7% του συνόλου.



Εικόνα 22 : Εξέλιξη απασχολούμενων ανά τρίμηνο (σε χιλ.) Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

3.1.3.8. Ανάλυση εισερχόμενου τουρισμού στην Ελλάδα.

	Αφίξεις		Εισπράξεις (€)	
	2023	2024	2023	2024
Ιαν	635.499	737.261	216.478.674	275.523.257
Φεβ	572.590	721.336	236.491.498	289.174.091
Μαρ	666.070	873.951	263.370.262	356.745.702
Απρ	1.372.599	1.563.489	689.664.341	800.574.684
Μαι	2.512.768	3.047.826	1.730.945.594	1.842.411.366
Ιουν	4.302.224	4.681.772	2.785.796.117	2.988.357.036
Ιούλ	6.108.606	6.356.998	4.085.581.178	3.865.161.865
Αυγ	6.478.763	6.908.011	4.224.134.099	4.105.647.397
Σεπ	5.141.359	5.483.199	3.194.955.796	3.418.763.891
Οκτ	3.143.108	3.414.140	1.627.518.325	1.956.539.359
Νοε	1.036.070	1.280.995	375.471.596	561.302.537
Δεκ	765.498	882.376	315.847.763	422.475.401
Σύνολο	32.735.154	35.951.354	19.746.255.245	20.591.707.142
Μεταβολή		9,8%		4,3%

Εικόνα 23 : Εισερχόμενος τουρισμός (χωρίς κρουαζιέρα) Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Ο εισερχόμενος τουρισμός στην Ελλάδα συνέχισε τη θετική του πορεία το 2024, καταγράφοντας νέες μέγιστες τιμές τόσο στις αφίξεις όσο και στα έσοδα, ξεπερνώντας τα επίπεδα ρεκόρ του 2023. Εξαιρουμένης της κρουαζιέρας, η Ελλάδα υποδέχθηκε σχεδόν 36 εκατ. τουρίστες («Μη Κάτοικοι») το 2024, σημειώνοντας αύξηση +9,8% σε σύγκριση με τα 32,7 εκατ. του 2023. Αντίστοιχα, οι εισπράξεις από τον εισερχόμενο τουρισμό (χωρίς κρουαζιέρα) έφτασαν τα € 20,6 δισ., καταγράφοντας

αύξηση +4,3% έναντι των € 19,7 δισ. του 2023. Παρόλο που η Μέση Δαπάνη ανά Διανυκτέρευση (ΜΔΔ) αυξήθηκε κατά +2,9% (φτάνοντας τα € 89,1 το 2024), η Μέση κατά Κεφαλή Δαπάνη (ΜΚΔ) μειώθηκε κατά -5,0% (στα € 572,8) σε σύγκριση με το 2023, κυρίως λόγω της μείωσης της Μέσης Διάρκειας Παραμονής κατά -7,7% (από 7,0 σε 6,4 διανυκτερεύσεις).

	2023	2024	% Δ
Εισπράξεις (εκ. €)	19.746	20.592	4,3%
Διανυκτερεύσεις (χιλ.)	227.938	231.038	1,4%
Αφίξεις (χιλ.)	32.735	35.951	9,8%
Μέση Διάρκεια Παραμονής	7,0	6,4	-7,7%
ΜΚΔ	603,2	572,8	-5,0%
Δαπάνη/Διανυκτερεύση	86,6	89,1	2,9%

Εικόνα 24 : Ανάλυση βασικών μεγεθών εισερχόμενου τουρισμού (χωρίς κρουαζιέρα) Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Αναφορικά με τη διασπορά της τουριστικής κίνησης, παρατηρείται άμβλυση της εποχικότητας σε σχέση με την προ πανδημίας περίοδο, καθώς, αν και η πλειονότητα των αφίξεων (52,1%) και των εισπράξεων (54,5%) εξακολουθεί να συγκεντρώνεται στο 3ο τρίμηνο, αυξήθηκαν τα μερίδια του 2ου και του 4ου τριμήνου. Αυτή η αμβλυμένη εποχικότητα οφείλεται στην άνοδο του τουρισμού πόλης (City Break), στην αύξηση της αεροπορικής σύνδεσης με αγορές long haul και στη μετατόπιση της τουριστικής περιόδου λόγω της ανόδου της θερμοκρασίας. Τέλος, το κυριότερο μέσο μεταφοράς παραμένει το αεροπλάνο, καθώς οι αεροπορικές αφίξεις αντιπροσώπευσαν το 73% των συνολικών αφίξεων το 2024.

Αεροπορικώς	26.321.667	73%
Οδικώς	9.037.228	25%
Σιδηρ/μικώς	5.197	0%
Ακτοπλοϊκώς	587.262	2%

Εικόνα 25 : Μεταφορές εισερχόμενου τουρισμού (χωρίς κρουαζιέρα) Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Η κρουαζιέρα στην Ελλάδα σημείωσε εντυπωσιακή άνοδο το 2024, με περισσότερους από 4,7 εκατ. επιβάτες (+42% σε σχέση με το 2023) και έσοδα περίπου €1 δισ. (+18%). Οι διανυκτερεύσεις αυξήθηκαν κατά 17% και έφτασαν τα 9,8 εκατ., ωστόσο η μέση κατά κεφαλή δαπάνη μειώθηκε κατά 16,6%, λόγω της μικρότερης διάρκειας παραμονής των επισκεπτών.

	2023	2024	% Δ
Εισπράξεις (χιλ. €)	847.389	1.000.652	18,1%
Διαν/σεις (χιλ.)	8.334	9.779	17,3%
Αφίξεις (χιλ.)	3.348	4.743	41,7%
Μέση Διάρκεια Παραμονής	2,5	2,1	-17,2%
ΜΚΔ	253,1	211,0	-16,6%
Δαπάνη/Διαν/ση	101,7	102,3	0,6%

Εικόνα 26 : Βασικά μεγέθη τουρισμού κρουαζιέρας Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Η εποχικότητα παρέμεινε υψηλή, με πάνω από το μισό των αφίξεων και των εισπράξεων να συγκεντρώνεται στο τρίτο τρίμηνο. Συνολικά, λαμβάνοντας υπόψη και τις δαπάνες των εταιρειών κρουαζιέρας (€ 799 εκατ.), οι ταξιδιωτικές εισπράξεις της χώρας ανήλθαν στα € 21,6 δισ. το 2024.

	Αφίξεις		Εισπράξεις (€)		Διανυκτερεύσεις	
	2023	2024	2023	2024	2023	2024
Α' Τρίμηνο	48.729	83.363	18.664.250	23.999.355	171.288	264.027
Β' Τρίμηνο	1.022.343	1.244.500	225.041.968	301.800.000	2.261.444	3.373.000
Γ' Τρίμηνο	1.527.439	2.513.384	350.302.319	497.057.740	3.235.871	4.391.903
Δ' Τρίμηνο	749.032	901.300	253.380.074	177.795.095	2.664.900	1.750.100
Σύνολο	3.347.543	4.742.547	847.388.611	1.000.652.190	8.333.502	9.779.030
Μεταβολή		42%		18%		17%

Εικόνα 27 : Εισερχόμενος τουρισμός από κρουαζιέρα Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

3.1.3.9. Ανάλυση εγχώριου τουρισμού στην Ελλάδα.

	2017	2018	2019	2020	2021	2022	2023	% Δ 2023-19
Ταξίδια	5.296.499	5.523.673	4.941.550	4.331.856	4.705.479	5.801.809	5.751.095	16,4%
Δαπάνη (€)	1.398.365.311	1.714.551.188	1.598.636.515	1.408.617.976	1.719.606.617	2.249.295.673	2.253.774.286	41,0%
Διανυκτερεύσεις	53.577.582	59.630.035	53.650.631	52.729.191	55.261.525	58.818.120	56.439.931	5,2%
ΜΚΔ (σε €)	264	310	324	325	365	388	392	21,1%
ΜΔΔ (σε €)	26	29	30	27	31	38	40	34,0%
ΜΔΠ (σε Διανυκτερεύσεις)	10,1	10,8	10,9	12,2	11,7	10,1	9,8	-9,6%

Εικόνα 28 : Εγχώριος τουρισμός (για ταξίδια με τουλάχιστον 1 διαν.) Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Ο εγχώριος τουρισμός σημείωσε ισχυρή άνοδο το 2023, με τη δαπάνη για ταξίδια με διανυκτέρευση να φτάνει τα € 2,254 δισ., το υψηλότερο επίπεδο από το 2017 και αυξημένη κατά 41% σε σχέση με το 2019. Την περίοδο 2019-2023 αυξήθηκαν τα ταξίδια (+16,4%) και οι δαπάνες ανά άτομο και ανά διανυκτέρευση, αν και η μέση διάρκεια παραμονής μειώθηκε. Για το 2024 προβλέπεται μικρή περαιτέρω αύξηση (+1%) της δαπάνης στα € 2,276 δισ., με τα στοιχεία να αφορούν αποκλειστικά ταξίδια για προσωπικούς λόγους.

3.1.3.10. Περιφερειακή κατανομή και συμβολή ανά περιφέρεια.

Περιφέρεια	% κατανομή εσόδων εισερχόμενου τουρισμού 2024	αναλογία άμεσης τουριστικής δαπάνης 2024 - σε € εκ.	ΑΕΠ Περιφερειών 2024* - σε εκ.	% ΑΕΠ στο οποίο αντιστοιχεί η τουριστική δαπάνη	κατά κεφαλήν ΑΕΠ 2022 - σε €
Ν. Αιγαίο	28%	8.347	7.567	110%	19.211
Αττική	23%	6.973	114.277	6%	27.008
Κρήτη	22%	6.705	11.982	56%	16.618
Ιόνια Νησιά	10%	2.911	3.873	75%	16.901
Κεντ. Μακεδονία	7%	2.181	33.206	7%	15.777
Ήπειρος	2%	578	4.741	12%	12.650
Αν. Μακεδονία & Θράκη	2%	566	8.760	6%	13.005
Πελοπόννησος	2%	545	11.233	5%	17.424
Δυτ. Ελλάδα	1%	383	10.448	4%	14.268
Θεσσαλία	1%	352	11.968	3%	14.891
Στερεά Ελλάδα	1%	322	11.515	3%	18.381
Β. Αιγαίο	1%	289	3.111	9%	11.989
Δυτ. Μακεδονία	0%	69	4.892	1%	16.486
Σύνολο Χώρας	100%	30.221	237.573	12,7%	19.647

Εικόνα 29 : Περιφερειακή κατανομή Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Το Νότιο Αιγαίο συγκεντρώνει το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων του εισερχόμενου τουρισμού (28%) και εμφανίζει τη μεγαλύτερη εξάρτηση από τον τουρισμό, αφού πάνω από το 30% του ΑΕΠ του προέρχεται από τουριστική δαπάνη. Ακολουθούν η Αττική και η Κρήτη με σημαντικά μερίδια, ενώ οι περισσότερες ηπειρωτικές περιφέρειες έχουν σαφώς χαμηλότερη συμμετοχή. Συνολικά, ο τουρισμός αντιστοιχεί στο 12,7% του ΑΕΠ της χώρας.

3.1.4. Ο τουρισμός στις Κυκλάδες.

3.1.4.1. Οι Κυκλάδες με μια ματιά.

Οι Κυκλάδες αποτελούν ένα εκτεταμένο νησιωτικό σύμπλεγμα στο κέντρο του Αιγαίου, γνωστό για τη χαρακτηριστική κυκλική του διάταξη γύρω από τη Δήλο και τη



Εικόνα 30 : Κυκλάδες Πηγή : VisitGreece

μοναδική κυκλαδίτικη αρχιτεκτονική. Αποτελούνται από μεγάλα και μικρά νησιά - πολλά από τα οποία κατοικούνται, ενώ άλλα παραμένουν ακατοίκητα - και συνολικά συγκροτούν έναν από τους πιο αναγνωρίσιμους νησιωτικούς προορισμούς της χώρας. Η περιοχή έχει πλούσια ιστορία, από τον Πρωτοκυκλαδικό πολιτισμό έως τη συμβολή της στην Ελληνική Επανάσταση, ενώ η πρωτεύουσά της, η Ερμούπολη, αποτελεί σημαντικό διοικητικό και πολιτιστικό κέντρο. Συνολικά, διαθέτουν 33 κύρια νησιά και 6 μικρές νήσους. Ο μόνιμος πληθυσμός των Κυκλάδων σύμφωνα με την απογραφή το 2023 είναι 119.195 κατοίκους. Οι Κυκλάδες ανήκουν διοικητικά στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου και αποτελούν ένα από τα δύο βασικά νησιωτικά συμπλέγματά της (μαζί με τα Δωδεκάνησα).

Το τοπίο των Κυκλάδων χαρακτηρίζεται από λιτή ομορφιά, γυμνοί βράχοι, ασβεστωμένα σπίτια, μικροί οικισμοί προσαρμοσμένοι στο φυσικό περιβάλλον και θάλασσα σε έντονο γαλάζιο. Είναι άνυδρες με περιορισμένη χλωρίδα και πανίδα.. Κάθε νησί έχει δικά του ιδιαίτερα αρχιτεκτονικά και πολιτιστικά στοιχεία, με παραδοσιακά επαγγέλματα, τέχνες και έθιμα που παραμένουν ζωντανά. Η περιοχή διαθέτει ήπιο, ξηρό κλίμα και τα καλοκαιρινά μελέμια την καθιστούν ιδανικό προορισμό για τους θερινούς μήνες.

Σήμερα, οι Κυκλάδες αποτελούν έναν από τους πιο δημοφιλείς τουριστικούς προορισμούς διεθνώς. Προσφέρουν μεγάλη ποικιλία εμπειριών - από κοσμοπολίτικη διασκέδαση και πολυτελή φιλοξενία έως εναλλακτικό, αγροτουριστικό, ιαματικό, συνεδριακό και θαλάσσιο τουρισμό. Η ξεχωριστή τους ταυτότητα, που συνδυάζει ιστορία, πολιτισμό και φυσική ομορφιά, προσελκύει κάθε χρόνο επισκέπτες από όλο τον κόσμο.

✦	Νήσος ✦	Έκταση (τ.χλμ.) ✦
1	Νάξος	429,785
2	Άνδρος	379,21
3	Πάρος	196,308
4	Τήνος	194,59
5	Μήλος	158,403
6	Κέα	131,693
7	Αμοργός	121,464
8	Ίος	108,713
9	Κύθνος	99,432
10	Μύκονος	86,125
11	Σύρος	84,069
12	Σαντορίνη (Θήρα)	76,19
13	Σέριφος	75,207
14	Σίφνος	73,942
15	Σίκινος	41,676
16	Ανάφη	38,636
17	Κίμωλος	37,426
18	Αντίπαρος	35,09
19	Φολέγανδρος	32,384
20	Μακρόνησος	18,427

Εικόνα 31 : Κυριότερα νησιά Πηγή : Wikipedia

Η πρόσβαση στα νησιά του συμπλέγματος είναι ιδιαίτερα εύκολη, καθώς ο επισκέπτης μπορεί να φτάσει με πολλούς διαφορετικούς τρόπους. Πολλά νησιά διαθέτουν ελικοδρόμια, ενώ αρκετά εξυπηρετούνται και από αεροδρόμια που δέχονται εσωτερικές ή και διεθνείς πτήσεις. Αεροποική σύνδεση προσφέρουν η Σαντορίνη, η Μύκονος, η Νάξος, η Πάρος, η Σύρος και η Μήλος. Παράλληλα, η ακτοπλοϊκή συγκοινωνία είναι πυκνή και οργανωμένη, με δρομολόγια από τα μεγάλα λιμάνια της Αττικής (Πειραιάς, Ραφήνα, Λαύριο), καθώς και από την Κρήτη και τα Δωδεκάνησα, εξασφαλίζοντας άνετη πρόσβαση σε όλα σχεδόν τα νησιά.

3.1.4.2. Ανάλυση Τουριστικής Κίνησης και Ξενοδοχειακής Δραστηριότητας στις Κυκλάδες.

Η άμεση συμβολή του τουρισμού στο ΑΕΠ της χώρας το 2023 ήταν της τάξης του 13,0% ή € 28,5 δισ. Η επίδρασή του είναι ιδιαίτερα έντονη σε περιοχές όπως το Νότιο Αιγαίο, τα Ιόνια Νησιά και η Κρήτη, με το Νότιο Αιγαίο να συγκεντρώνει το 27% των συνολικών τουριστικών εσόδων (€ 7,7 δισ.).

Περιφέρεια	% κατανομή εσόδων εισερχόμενου τουρισμού 2023	αναλογία άμεσης τουριστικής δαπάνης 2023 - σε € εκ.	ΑΕΠ Περιφερειών 2023* - σε εκ.	% ΑΕΠ στο οποίο αντιστοιχεί η τουριστική δαπάνη	κατά κεφαλήν ΑΕΠ 2021 - σε €
Ν. Αιγαίο	27%	7.719	7.000	110%	16.639
Κρήτη	26%	7.510	10.777	70%	13.994
Αττική	19%	5.473	105.459	5%	23.335
Ιόνια Νησιά	10%	2.947	3.554	83%	14.520
Κεντρ. Μακεδονία	8%	2.189	30.243	7%	13.453
Πελοπόννησος	2%	554	9.920	6%	14.407
Ήπειρος	2%	478	4.796	10%	11.981
Αν. Μακεδονία & Θράκη	2%	471	8.638	5%	12.006
Θεσσαλία	1%	366	11.495	3%	13.390
Δυτ. Ελλάδα	1%	304	9.721	3%	12.429
Στερεά Ελλάδα	1%	240	11.264	2%	16.834
Β. Αιγαίο	1%	215	2.954	7%	10.658
Δυτ. Μακεδονία	0%	73	4.482	2%	14.141
Σύνολο Χώρας	100%	28.539	220.303	13,0%	17.058

Εικόνα 32 : Συμβολή τουρισμού ανά περιφέρεια Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

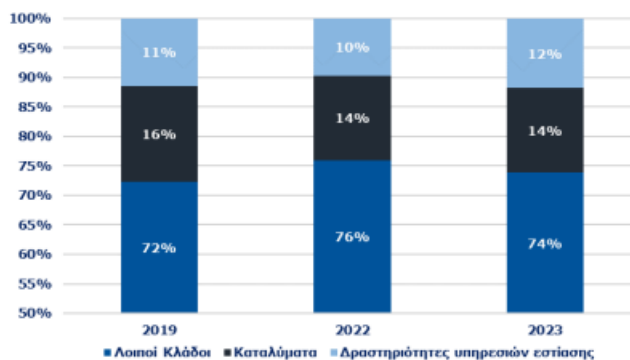
Αναφορικά με την απασχόληση στους κλάδους των καταλυμάτων, της εστίασης(συνδέεται με τον τουρισμό λόγω εποχικότητας) και των λοιπών κλάδων, ακολουθούν τα εξής στοιχεία:

- Αριθμός απασχολούμενων ανά Περιφέρεια : +5%, από 126 χιλ. το 2022 σε 132 χιλ. το 2023, κατέχοντας το 3% στην κατανομή των απασχολούμενων (υψηλότερο ποσοστό καταγράφεται στην Περιφέρεια Αττικής με 37%).

Περιφέρεια	2019	2022	2023	%Α	
				2019-2023	2022-2023
Αττική	1.442.366	1.575.373	1.563.782	8%	-1%
Κεντρική Μακεδονία	642.691	682.713	703.299	9%	3%
Θεσσαλία	253.248	269.582	260.123	3%	-4%
Δυτική Ελλάδα	214.683	241.144	254.077	18%	5%
Κρήτης	252.984	250.519	253.501	0%	1%
Αν. Μακεδονία & Θράκη	214.647	213.617	222.467	4%	4%
Πελοπόννησος	211.431	216.391	221.607	5%	2%
Στερεά Ελλάδα	194.168	209.080	214.962	11%	3%
Νότιο Αιγαίο	132.973	126.107	132.029	-1%	5%
Ήπειρος	112.748	117.833	122.039	8%	4%
Δυτική Μακεδονία	87.085	89.020	94.028	8%	6%
Βόρειο Αιγαίο	74.817	74.565	75.798	1%	2%
Ιόνια Νησιά	77.188	74.689	75.748	-2%	1%
Σύνολο	3.911.030	4.140.633	4.193.460	7%	1%

Εικόνα 33 : Εξέλιξη αριθμού απασχολούμενων ανά περιφέρεια Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

- Αριθμός απασχολούμενων στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου ανά κατηγορία απασχόλησης : αύξηση κατά +5% (από 126 χιλ. το 2022 σε 132 χιλ. το 2023). Επιμέρους, η εικόνα είναι θετική: λοιποί κλάδοι (+2%, από 96 χιλ. το 2022 σε 98 χιλ. το 2023), καταλύματα (+5%, από 18 χιλ. το 2022 σε 19 χιλ. το 2023) και εστίαση (+28%, από 12 χιλ. το 2022 σε 16 χιλ. το 2023). Αξιοσημείωτο, είναι ότι η Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου με κύρια οικονομική δραστηριότητα τον τουρισμό εμφανίζει υψηλά μερίδια στους απασχολούμενους σε καταλύματα και εστίαση σε αντίθεση με άλλες Περιφέρειες λιγότερο τουριστικές.



Εικόνα 34 : Ποσοστιαία κατανομή αριθμού απασχολούμενων στην περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου ανά κατηγορία απασχόλησης Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

- Τύπος απασχόλησης : 121.743 άτομα με πλήρη(όπου, λοιποί κλάδοι με 89.506 άτομα, καταλύματα με 18.483 άτομα και εστίαση με 13.755 άτομα) και 10.286 άτομα με μερική απασχόληση (όπου, λοιποί κλάδοι με 8.026 άτομα, καταλύματα με 458 άτομα και εστίαση με 1.801 άτομα). Μεγαλύτερο ποσοστό αυτών είναι άνδρες (79.828 έναντι 52.201 γυναικών).

- Ηλικιακή διάρθρωση : το 26% των απασχολούμενων είναι μεταξύ 15-24 ετών.
- Ανεργία : το χαμηλότερο ποσοστό ύψους 7%.

Οι Κυκλάδες λειτουργούν 311 ξενοδοχεία πέντε αστέρων, 489 τεσσάρων αστέρων, 599 τριών αστέρων, 725 δύο αστέρων και 176 ενός αστέρα, με συνολικά 118.059 δωμάτια, δεδομένα για το 2024. Οι αναφορές που διαθέτουμε είναι για το 2023. Το Νότιο Αιγαίο αποτελεί το 26% της ξενοδοχειακής κατανομής στην Ελλάδα.

Περιφέρεια		5*	4*	3*	2*	1*	Σύνολο
	Μονάδες	294	470	590	736	177	2.267
Νότιο Αιγαίο	Δωμάτια	36.358	38.232	21.049	18.495	2.694	116.828
	Κλίνες	76.171	77.624	41.437	35.448	5.331	236.011

Εικόνα 35 : Ξενοδοχειακό δυναμικό Νοτίου Αιγαίου Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Οι Κυκλάδες αντιπροσωπεύουν για το 2023 το 12% των μονάδων, το 7% των δωματίων και το 7% των κλινών της χώρας. Συνολικά διαθέτει 1.179 μονάδες, 31.285 δωμάτια και 63.017 κλίνες. Αναφορικά με την βραχυχρόνια μίσθωση, οι Κυκλάδες αποτελούν το 16% αυτών, με 33.618 μονάδες, 64.065 δωμάτια και 151.269 κλίνες. Επιπλέον, το καμπίνγκ διαθέτει 28 μονάδες με 266 οικίσκους και συνολικά 2.152 θέσεις.

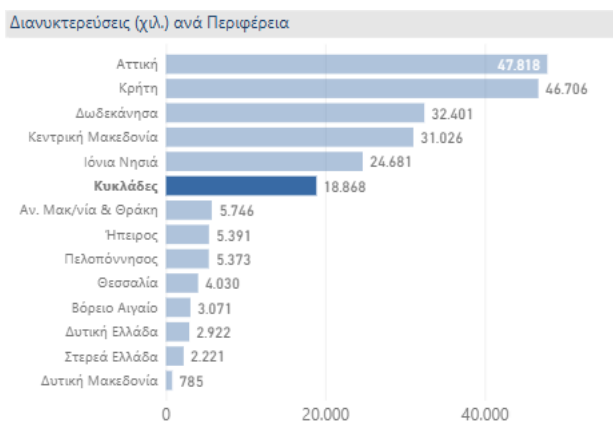
Περιφερειακή Ενότητα	Μονάδες	Δωμάτια	Κλίνες	Δωμάτια/ Μονάδες	Κλίνες/ Μονάδες
Μυκόνου	5.403	15.116	33.098	2,8	6,1
Θήρας	6.903	10.715	27.045	1,6	3,9
Πάρου	5.173	10.861	25.294	2,1	4,9
Νάξου	5.139	8.313	20.791	1,6	4,0
Τήνου	3.989	5.883	14.107	1,5	3,5
Κέας-Κύθνου	2.162	3.823	9.106	1,8	4,2
Σύρου	1.452	3.263	7.487	2,2	5,2
Άνδρου	1.835	3.069	7.330	1,7	4,0
Μήλου	1.562	3.022	7.011	1,9	4,5
Σύνολο	33.618	64.065	151.269	1,9	4,5

Εικόνα 36 : Δυναμικό βραχυχρόνιας μίσθωσης στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Στην 6η θέση πανελλαδικά ως προς τον αριθμό επισκέψεων βρίσκεται η Περιφέρεια Κυκλάδων για το 2024, καταγράφοντας 3.058.576 επισκέπτες, μια αξιοσημείωτη άνοδο(+6,2%) σε σχέση με το 2023 (2.879.391 επισκέψεις). Οι επισκέψεις αυτές αντιστοιχούν σε 18.868.131 διανυκτερεύσεις, με κυριότερες αγορές προέλευσης τις ΗΠΑ, το Ηνωμένο Βασίλειο και την Ιταλία.



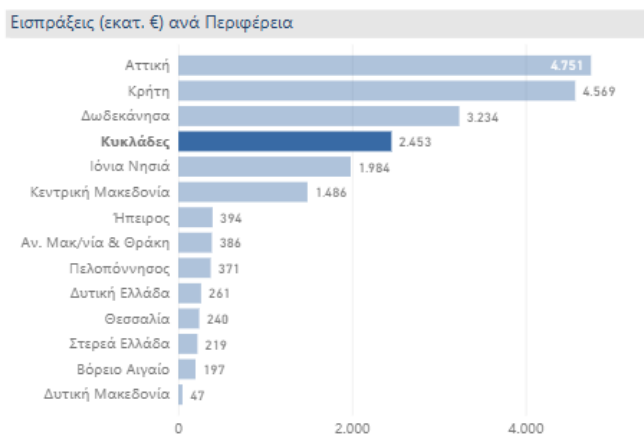
Εικόνα 37 : Επισκέψεις ανά περιφέρεια Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ



Εικόνα 39 : Διανυκτερεύσεις ανά περιφέρεια Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Χώρα	Διανυκτερεύσεις	Ποσοστό Διανυκτερεύσεων
Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής	4.014.321	21,3%
Ηνωμένο Βασίλειο	3.139.800	16,6%
Ιταλία	1.550.912	8,2%
Γερμανία	1.314.837	7,0%
Γαλλία	1.296.117	6,9%
Ολλανδία	320.748	1,7%
Πολωνία	106.487	0,6%
Ρωσία	7.686	0,0%
Λοιπές χώρες	7.117.223	37,7%
Σύνολο	18.868.131	100,0%

Εικόνα 38 : Χώρες προέλευσης ως προς τις διανυκτερεύσεις Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ



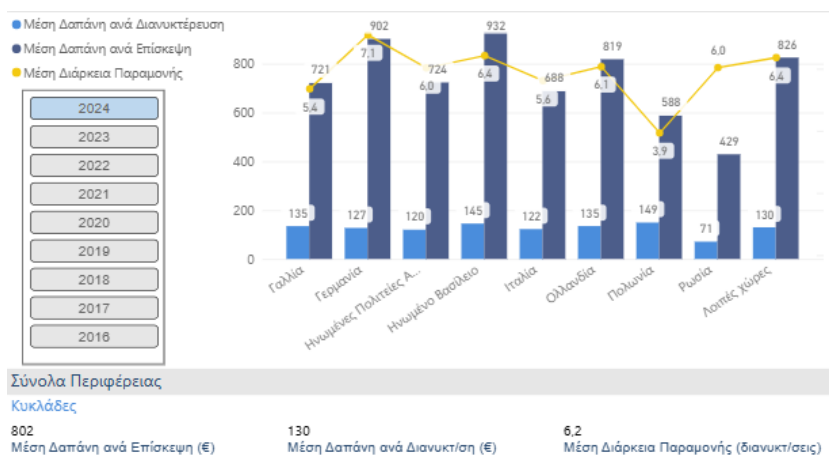
Εικόνα 41 : Εισπράξεις ανά περιφέρεια Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Χώρα	Εισπράξεις	Ποσοστό εισπράξεων
Ηνωμένες Πολιτείες Αμερικής	481.769.086	19,6%
Ηνωμένο Βασίλειο	455.833.456	18,6%
Ιταλία	189.866.849	7,7%
Γαλλία	174.600.029	7,1%
Γερμανία	167.351.032	6,8%
Ολλανδία	43.296.351	1,8%
Πολωνία	15.893.434	0,6%
Ρωσία	546.493	0,0%
Λοιπές χώρες	924.049.644	37,7%
Σύνολο	2.453.206.373	100,0%

Εικόνα 40 : Χώρες προέλευσης ως προς τις εισπράξεις Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Σε επίπεδο εσόδων, οι Κυκλάδες κατέγραψαν 2,4 δισ. €, ενώ οι βασικοί δείκτες διαμορφώθηκαν ως εξής:

- Μέση Δαπάνη ανά Διανυκτέρευση : 130 €
- Μέση Δαπάνη ανά Επίσκεψη : 802 €
- Μέση Διάρκεια Παραμονής : 6,2 ημέρες



Εικόνα 42 : Ανάλυση στοιχείων στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Αεροπορικές αφίξεις

Το 2023, οι διεθνείς αεροπορικές αφίξεις στο Νότιο Αιγαίο αυξήθηκαν κατά 1%, φτάνοντας τις 5.319.157. Η Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου αντιπροσωπεύει το 22% των διεθνών αεροπορικών αφίξεων της χώρας ενώ οι Κυκλάδες το 5%. Αναφορικά με την ποσοστιαία κατανομή για το 2023 στις Κυκλάδες, παρατηρούμε ότι το υψηλότερο μερίδιο κατέχει το αεροδρόμιο της Σαντορίνης (58%) και ακολουθούν τα αεροδρόμια της Μυκόνου (42%) και της Πάρου (0,1%).

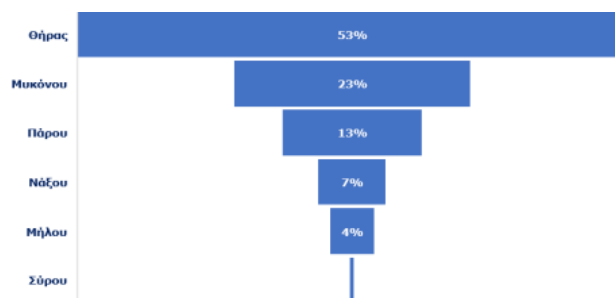
Ενότητα	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
Θήρας	519.999	813.937	743.023	43%	-9%
Μυκόνου	474.081	576.364	546.233	15%	-5%
Πάρου	2.564	490	1.786	-30%	264%
Κυκλάδες	996.644	1.390.791	1.291.042	30%	-7%

Εικόνα 43 : Διεθνείς αεροπορικές αφίξεις στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Οι αεροπορικές αφίξεις εσωτερικού αυξήθηκαν κατά 16%, από 1,5 εκατ. το 2022 σε 1,8 εκατ. το 2023, αντιπροσωπεύοντας το 19% των συνολικών αφίξεων εσωτερικού. Οι αεροπορικές αφίξεις εσωτερικού στις Κυκλάδες αυξήθηκαν το 2023 κατά 14%, φτάνοντας τα 1,1 εκατ., με όλα τα αεροδρόμια να παρουσιάζουν άνοδο εκτός της Σύρου που υποχώρησε κατά 23%. Σημαντικές αυξήσεις σημείωσαν η Σαντορίνη (+17%), η Νάξος (+25%), η Μήλος (+12%), ο Πάρος (+10%) και η Μύκονος (+8%). Αναφορικά με την ποσοστιαία κατανομή των αφίξεων εσωτερικού στις Κυκλάδες για το 2023, παρατηρούμε ότι το υψηλότερο ποσοστό καταγράφεται στο αεροδρόμιο της Σαντορίνης (53%) και ακολουθούν τα αεροδρόμια της Μυκόνου (23%), της Πάρου (13%), της Νάξου (7%), της Μήλου (4%) και της Σύρου (0,5%).

Ενότητα	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
Θήρας	586.109	512.083	601.396	3%	17%
Μυκόνου	254.667	239.895	258.910	2%	8%
Πάρου	103.532	139.357	153.305	48%	10%
Νάξου	49.768	59.787	74.505	50%	25%
Μήλου	37.879	43.963	49.022	29%	12%
Σύρου	4.976	6.846	5.282	6%	-23%
Κυκλάδες	1.036.931	1.001.931	1.142.420	10%	14%

Εικόνα 45 : Αφίξεις εσωτερικού στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ



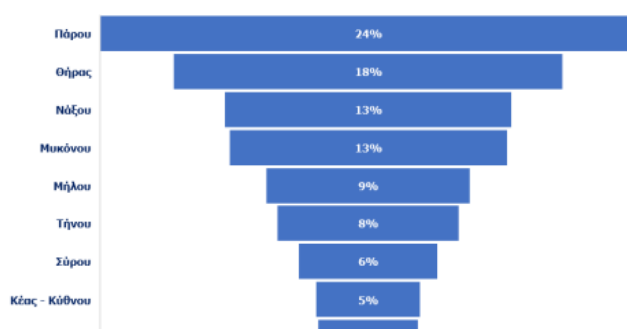
Εικόνα 44 : Ποσοστιαία κατανομή αφίξεων εσωτερικού στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Περιφέρεια	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
Αττικής	30.485.427	29.471.787	30.478.108	-0%	3%
Νότιου Αιγαίου	14.793.013	14.321.848	14.741.018	-0%	3%
Ιονίων Νήσων	5.500.435	4.763.893	5.427.303	-1%	14%
Αν. Μακεδονίας & Θράκης	4.560.142	4.326.368	4.940.857	8%	14%
Δυτικής Ελλάδας	4.337.932	4.063.851	4.668.834	8%	15%
Κρήτης	3.137.320	2.600.519	2.739.861	-13%	5%
Στερεάς Ελλάδας	2.219.910	2.049.541	2.188.212	-1%	7%
Ηπείρου	1.760.639	1.690.474	2.042.267	16%	21%
Βορείου Αιγαίου	1.282.019	1.342.159	1.460.714	14%	9%
Θεσσαλίας	1.546.644	1.309.899	1.212.949	-22%	-7%
Πελοποννήσου	984.872	997.215	1.063.193	8%	7%
Κεντρικής Μακεδονίας	878.349	821.636	1.008.048	15%	23%
Ελλάδα	71.486.702	67.759.190	71.971.364	1%	6%

Εικόνα 46 : Διακινηθέντες εσωτερικού στους λιμένες της χώρας Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Ακτοπλοϊκές αφίξεις

Το 2023, οι διακινηθέντες επιβάτες στο Νότιο Αιγαίο αυξήθηκαν κατά 3%, από 14,3 σε 14,7 εκατ., αντιστοιχώντας στο 20% της συνολικής επιβατικής κίνησης. Στα λιμάνια των Κυκλάδων η κίνηση αυξήθηκε κατά 4%, από 12,0 σε 12,4 εκατ. επιβάτες.



Εικόνα 47 : Ποσοστιαία κατανομή διακινηθέντων στους λιμένες των Κυκλάδων Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Κρουαζιέρα

Η κίνηση των κρουαζιερόπλοιων στα ελληνικά λιμάνια αυξήθηκε το 2023 κατά 10%, φτάνοντας τα 5.231 πλοία και παράλληλα στο Νότιο Αιγαίο η άνοδος ήταν 15% με 2.529 αφίξεις. Στην ποσοστιαία κατανομή, το Νότιο Αιγαίο συγκεντρώνει το 48% της συνολικής κίνησης κρουαζιερόπλοιων.

Περιφέρεια	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
Νοτίου Αιγαίου	1.778	2.205	2.529	42%	15%
Αττικής	677	861	947	40%	10%
Ιονίων Νήσων	573	550	539	-6%	-2%
Κρήτης	397	402	447	13%	11%
Πελοποννήσου	182	249	258	42%	4%
Δυτικής Ελλάδας	201	211	219	9%	4%
Κεντρικής Μακεδονίας	6	61	68	1.033%	11%
Θεσσαλίας	35	81	63	80%	-22%
Βορείου Αιγαίου	62	60	54	-13%	-10%
Στερεάς Ελλάδας	45	38	46	2%	21%
Αν. Μακεδονίας & Θράκης	7	35	36	414%	3%
Ηπείρου	16	24	25	56%	4%
Ελλάδα	3.979	4.777	5.231	31%	10%

Εικόνα 48 : Κίνηση κρουαζιερόπλοιων στην Ελλάδα Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Οι Κυκλάδες κατέγραψαν αύξηση 21% στην κίνηση κρουαζιερόπλοιων, από 1.523 το 2022 σε 1.838 το 2023. Το 2023, η ποσοστιαία κατανομή της κίνησης κρουαζιερόπλοιων στις Κυκλάδες δείχνει ότι η Σαντορίνη συγκεντρώνει το 44% και η Μύκονος το 41%, ενώ ακολουθούν η Μήλος και η Σύρος με 4%, η Πάρος με 3%, η Νάξος και η Σίφνος με 2% και μικρότερα ποσοστά η Φολέγανδρος, η Ίος, η Τήνος και η Άνδρος. Αναφορικά με τους επιβάτες από τα κρουαζιερόπλοια, οι Κυκλάδες σημείωσαν αύξηση 65%, από 1,6 εκατ. το 2022 σε 2,6 εκατ. το 2023.

Λιμάνι	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
Σαντορίνης	592	686	800	35%	17%
Μυκόνου	550	608	749	36%	23%
Μήλου	38	49	81	113%	65%
Σύρου	82	75	71	-13%	-5%
Πάρου	27	62	54	100%	-13%
Νάξου	16	6	32	100%	433%
Σίφνου	7	18	29	314%	61%
Φολεγάνδρου	2	10	9	350%	-10%
Ίου	2	0	6	200%	
Τήνου	1	9	4	300%	-56%
Άνδρου	1	0	3	200%	
Κυκλάδες	1.318	1.523	1.838	39%	21%

Εικόνα 50 : Κίνηση κρουαζιερόπλοιων στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Λιμάνι	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
Σαντορίνης	980.771	826.602	1.298.968	32%	57%
Μυκόνου	787.490	685.918	1.192.822	51%	74%
Μήλου	23.641	14.209	27.315	16%	92%
Πάρου	4.871	6.830	24.015	393%	252%
Σύρου	26.748	15.257	14.161	-47%	-7%
Νάξου	1.293	886	2.987	131%	237%
Σίφνου	1.610	1.168	2.477	54%	112%
Τήνου	64	296	761	1.089%	157%
Φολεγάνδρου	229	1.109	425	86%	-62%
Άνδρου	458	0	399	-13%	
Ίου	708	0	338	-52%	
Κυκλάδες	1.827.883	1.552.275	2.564.668	40%	65%

Εικόνα 49 : Αφίξεις επιβατών από κρουαζιέρα στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Βραχυχρόνια μίσθωση

Τα στοιχεία ζήτησης για τα καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης (Short-Term Rentals - STR) στις Κυκλάδες προέρχονται από κρατήσεις που έγιναν μέσω της πλατφόρμας Airbnb και αφορούν μόνο σε διανυκτερεύσεις με λιγότερες από 28 ημέρες. Το 2023, οι Κυκλάδες κατέγραψαν συνολικά 2,2 εκατ. διανυκτερεύσεις σε καταλύματα STR, αντιπροσωπεύοντας το 15% των συνολικών διανυκτερεύσεων του κλάδου στην Ελλάδα.

Περιφέρειες	2019	2022	2023	Δ% 2019-2023	Δ% 2022-2023
Αττική	2.755.145	2.701.310	3.351.735	22%	24%
Κρήτη	1.704.017	2.229.994	2.507.677	47%	12%
Κυκλάδες	1.719.946	2.105.186	2.204.032	28%	5%
Ιόνια Νησιά	1.226.517	1.670.350	1.874.496	53%	12%
Κεντρική Μακεδονία	1.111.532	1.172.555	1.407.209	27%	20%
Πελοπόννησος	669.517	690.259	787.897	18%	14%
Δωδεκάνησα	463.169	664.981	779.463	68%	17%
Θεσσαλία	375.702	465.814	525.452	40%	13%
Ανατολική Μακεδονία- Θράκη	243.298	253.643	292.173	20%	15%
Στερεά Ελλάδα	199.128	196.579	226.766	14%	15%
Ήπειρος	124.371	168.487	208.522	68%	24%
Βόρειο Αιγαίο	163.283	158.535	202.943	24%	28%
Δυτική Ελλάδα	157.442	164.339	199.708	27%	22%
Δυτική Μακεδονία	17.479	18.446	25.765	47%	40%
Ελλάδα	10.930.546	12.660.478	14.593.838	34%	15%

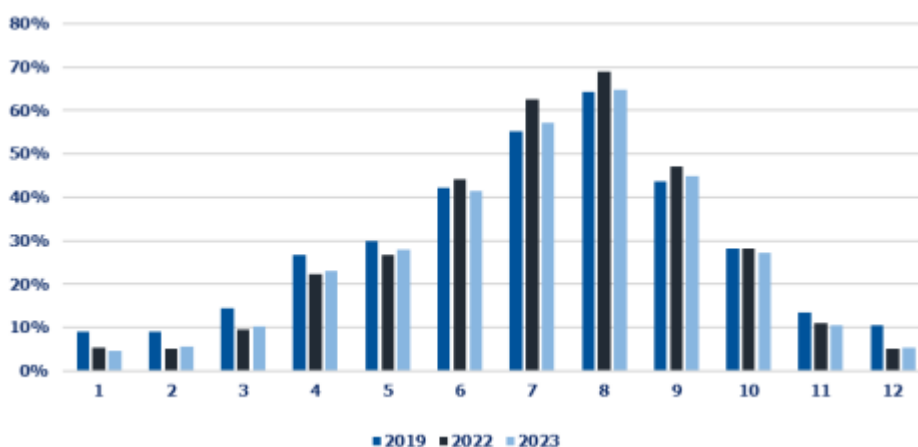
Εικόνα 51 : Διανυκτερεύσεις βραχυχρόνιας μίσθωσης στην Ελλάδα Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Ως προς το κόστος, η Μέση Δαπάνη ανά Διανυκτέρευση (η οποία αφορά τη μέση τιμή του καταλύματος και όχι τη δαπάνη ανά ταξιδιώτη) στις Κυκλάδες σημείωσε αύξηση όλους τους μήνες την περίοδο 2019-2023, με μία μόνο εξαίρεση, τον μήνα Ιανουάριο.

Μήνας	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
1	146	153	142	-3%	-7%
2	146	129	152	4%	17%
3	145	165	165	14%	0%
4	153	180	184	20%	2%
5	162	194	200	23%	3%
6	191	226	233	22%	3%
7	224	268	276	23%	3%
8	232	277	292	25%	5%
9	166	196	211	27%	8%
10	142	164	178	25%	8%
11	144	151	183	26%	21%
12	145	156	184	27%	18%

Εικόνα 52 : Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση σε καταλύματα βραχυχρόνιας μίσθωσης στις Κυκλάδες ανά μήνα Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Αναφορικά με την πληρότητα των καταλυμάτων STR στις Κυκλάδες, η ζήτηση παραμένει έντονα εποχική, με τις υψηλότερες πληρότητες να καταγράφονται στους θερινούς μήνες: Αύγουστο (65% το 2023), Ιούλιο (57% το 2023) και Σεπτέμβριο (45% το 2023). Ενώ στους μήνες αιχμής (Ιούλιος, Αύγουστος, Σεπτέμβριος) σημειώθηκε οριακή βελτίωση της πληρότητας σε σχέση με το 2019, παρατηρήθηκε επιδείνωση της πληρότητας κατά τους υπόλοιπους μήνες, με τις χαμηλότερες τιμές να καταγράφονται τον Ιανουάριο (5% το 2023), τον Φεβρουάριο (6% το 2023) και τον Μάρτιο (10% το 2023).



Εικόνα 53 : Πληρότητα καταλυμάτων βραχυχρόνιας μίσθωσης στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Οικονομικοί δείκτες απόδοσης ξενοδοχείων

Οι οικονομικοί δείκτες απόδοσης των ξενοδοχείων στις Κυκλάδες για το έτος 2022 καταδεικνύουν μια ισχυρή και κερδοφόρα αγορά, με σαφή διαφοροποίηση ανά κατηγορία. Παρατηρείται ότι, όσο υψηλότερη είναι η κατηγορία του ξενοδοχείου, τόσο σημαντικότερα είναι τα μεγέθη ανά δωμάτιο. Τα ξενοδοχεία 5 αστέρων (5*), με 6.867 δωμάτια, έχουν σημαντικά μεγαλύτερο Κύκλο Εργασιών (περίπου € 598,2 εκατ.) και υψηλότερη Κερδοφορία (Κέρδος προ Φόρων Τόκων και Αποσβέσεων - ΚΠΦΤΑ και Κέρδος προ Φόρων - ΚΠΦ) σε σύγκριση με τα ξενοδοχεία 4*. Ωστόσο, τα ξενοδοχεία 4*, με 7.714 δωμάτια, κατέγραψαν τον υψηλότερο δείκτη ΚΠΦΤΑ ως ποσοστό του Κύκλου Εργασιών, φτάνοντας το 44%, έναντι 36% για τα 5*. Σε γενικές γραμμές, οι δείκτες κερδοφορίας (ΚΠΦΤΑ και ΚΠΦ) ως ποσοστό του Κύκλου Εργασιών κρίνονται ως πολύ ικανοποιητικοί σε όλες τις κατηγορίες ξενοδοχείων των Κυκλάδων.

Κατηγορία	5*	4*	3*	2*
Δωμάτια	6.867	7.714	7.859	6.504
Κύκλος Εργασιών	598.198.241	245.736.493	170.320.597	84.112.608
ΚΠΦΤΑ	212.394.017	108.608.648	58.117.901	27.876.856
ως % του Κύκλου Εργασιών	36%	44%	34%	33%
ΚΠΦ	122.082.337	78.038.016	42.699.953	20.123.584
ως % του Κύκλου Εργασιών	20%	32%	25%	24%
Καθαρά Πάγια	1.034.929.049	352.330.897	134.490.407	63.800.307
Ίδια Κεφάλαια	756.342.605	406.175.950	218.735.874	166.856.799
Μακροπρόθεσμα Δάνεια	647.448.233	113.925.450	73.391.038	19.107.706
Μακροπρόθεσμα Δάνεια/Ίδια Κεφάλαια	0,9	0,3	0,3	0,1
Μακροπρόθεσμα Δάνεια/ΚΠΦΤΑ	3,0	1,0	1,3	0,7

Εικόνα 54 : Βασικά χρηματοοικονομικά μεγέθη και δείκτες ξενοδοχείων στις Κυκλάδες, 2022
Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Συγκριτικά με τους αντίστοιχους δείκτες για το σύνολο της χώρας, ο Κύκλος Εργασιών ανά Δωμάτιο, τα Καθαρά Πάγια ανά Δωμάτιο, τα Ίδια Κεφάλαια ανά Δωμάτιο και τα Μακροπρόθεσμα Δάνεια ανά Δωμάτιο στις Κυκλάδες είναι σημαντικά υψηλότερα. Αυτό υποδηλώνει ότι οι ξενοδοχειακές μονάδες στις Κυκλάδες απαιτούν υψηλότερες επενδύσεις κεφαλαίου ανά μονάδα (δωμάτιο) και ταυτόχρονα επιτυγχάνουν υψηλότερο κύκλο εργασιών ανά μονάδα σε σχέση με τον μέσο όρο της Ελλάδας. Τέλος, η χρηματοοικονομική επάρκεια των ξενοδοχείων στις Κυκλάδες (με βάση τους δείκτες Μακροπρόθεσμα Δάνεια προς Ίδια Κεφάλαια και Μακροπρόθεσμα Δάνεια προς ΚΠΦΤΑ) κρίνεται ως υγιής σε όλες τις κατηγορίες.

Κατηγορία	5*	4*	3*	2*
Κύκλος Εργασιών/Δωμάτιο	87.112	31.856	21.672	12.932
Καθαρά Πάγια/Δωμάτιο	150.711	45.674	17.113	9.809
Ίδια Κεφάλαια/Δωμάτιο	110.142	52.654	27.833	25.654
Μακροπρόθεσμα Δάνεια/Δωμάτιο	94.284	14.769	9.338	2.938

Εικόνα 55 : Βασικοί δείκτες ξενοδοχείων ανά δωμάτιο στις Κυκλάδες, 2022 Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Δείκτες ποιότητας

Οι δείκτες ποιότητας των ξενοδοχείων στις Κυκλάδες για την περίοδο 2019-2023 βασίζονται σε αξιολογήσεις πελατών και μετρούν το επίπεδο ικανοποίησης μέσω του δείκτη Global Review Index (GRI).

Συνολικά, οι Κυκλάδες παρουσιάζουν ένα από τα υψηλότερα επίπεδα ικανοποίησης των πελατών σε εθνικό επίπεδο:

1. Επίπεδο Ικανοποίησης (GRI) :

Οι Κυκλάδες εμφάνισαν πολύ υψηλό επίπεδο ικανοποίησης των πελατών, το οποίο ανήλθε στο 90,3% το 2023, καταγράφοντας τη δεύτερη υψηλότερη επίδοση μετά την Ήπειρο (90,8%) και την Δυτική Μακεδονία (90,0%).

	2019	2023
5*	91,2%	91,5%
4*	90,4%	91,1%
3*	90,3%	89,2%
1*- 2*	90,6%	90,0%
GRI	90,5%	90,3%

Εικόνα 56 : Δείκτες ποιότητας ξενοδοχείων στις Κυκλάδες ανά αστέρι Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

2. Σύννεφο ετικετών (The Topic Cloud) :

Προσφέρει έναν άμεσο οπτικό τρόπο εντοπισμού των βασικών λέξεων-κλειδιά που επηρεάζουν το GRI, με το μέγεθος να δείχνει τον όγκο σχολίων και το χρώμα τη θετικότητα ή αρνητικότητα. Κυρίαρχες πηγές σχολίων είναι η Booking και η Google, ενώ θετικές αναφορές αφορούν κυρίως τύπους επισκεπτών (Couple, Family, Solo), εθνικότητες και βασικά στοιχεία εμπειρίας όπως Service, Location, Value και Cleanliness.

GRI™ Key Drivers ?



Εικόνα 57 : Σύννεφο ετικετών στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

3. Αναφορές σχολίων :

Θέση	Θεματική Κατηγορία	Θετικές Αναφορές	Κύριο Περιεχόμενο
1	Φαγητά Και Ποτά	13.474	Πρωινό
2	Τοποθεσία	11.265	Τοποθεσία
3	Προσωπικό	9.895	Προσωπικό
4	Εγκατάσταση	9.682	Ξενοδοχείο
5	Δωμάτιο	9.436	Θέα
6	Εμπειρία	8.702	Τα Πάντα
7	Τεχνικές Εγκαταστάσεις	6.853	Πισίνα
8	Καθαριότητα	5.768	Υγιεινή
9	Παραλία	4.298	Θάλασσα
10	Ατμόσφαιρα	2.981	Ήσυχία
11	Υπηρεσία	2.722	Υπηρεσία
12	Υποδοχή	2.375	Καλωσόρισμα
13	Διακόσμηση	1.386	Διακόσμηση
14	Ψυχαγωγία	730	Δραστηριότητες

Θετικές

Εικόνα 58 : Θετικές αναφορές σχολίων στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ

Θέση	Θεματική Κατηγορία	Αρνητικές Αναφορές	Κύριο Περιεχόμενο
1	Δωμάτιο	3.104	Κλιματισμός
2	Φαγητά Και Ποτά	2.263	Καφές
3	Μπάνιο	1.665	Μπάνιο
4	Τεχνικές Εγκαταστάσεις	1.601	Νερό
5	Εγκατάσταση	1.313	Κτίριο
6	Σχέση Ποιότητα Τιμής	1.138	Πληρωμή
7	Καθαριότητα	1.098	Βρώμικο
8	Τοποθεσία	977	Ταξί
9	Ατμόσφαιρα	954	Θόρυβος
10	Εμπειρία	799	Επισκέπτης
11	Κρεβάτι	644	Στρώμα
12	Προσωπικό	629	Διαχείριση
13	Παραλία	495	Φύκια
14	Συντήρηση	392	Σπασμένο
15	Υπηρεσία	384	Συμπεριφορά
16	Υποδοχή	377	Υποδοχή
17	Διακόσμηση	367	Έπιπλα
18	Ψυχαγωγία	253	Μουσική
19	Διαδίκτυο	194	WiFi
20	Σπα	157	Τζακούζι
21	Κοινόχρηστοι Χώροι	145	Αίθουσα
22	Ασφάλεια	141	Κίνδυνος
23	Τεχνολογία	109	Τηλεόραση

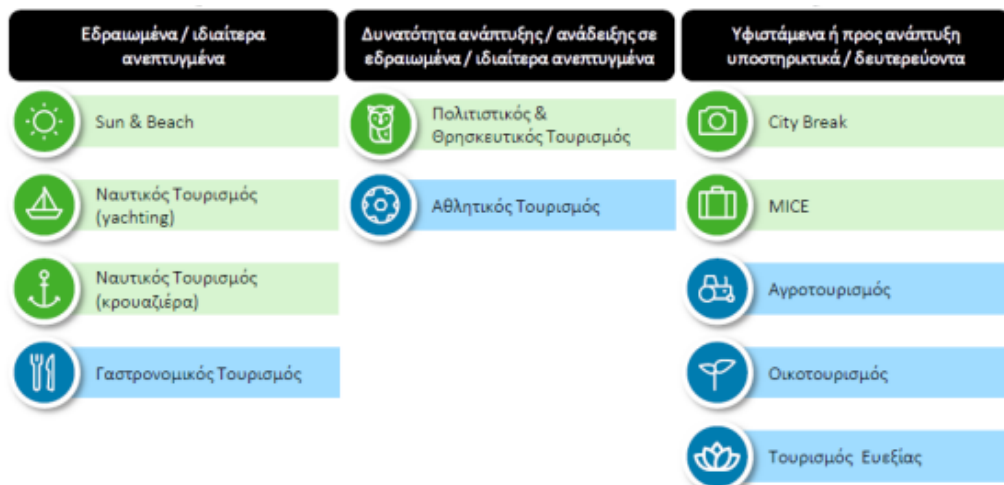
Αρνητικές

Εικόνα 59 : Αρνητικές αναφορές σχολίων στις Κυκλάδες Πηγή : INΣΕΤΕ

Συμπερασματικά, ενώ οι Κυκλάδες διατηρούν εξαιρετικά υψηλή συνολική ικανοποίηση (GRI), οι κυριότερες θετικές εντυπώσεις αφορούν το πρωινό και τη μοναδική τοποθεσία, ενώ οι σημαντικότερες αρνητικές αναφορές επικεντρώνονται σε ζητήματα υποδομής και λειτουργίας δωματίων, όπως ο κλιματισμός και το νερό.

Στρατηγικές κατεύθυνσεις/ δράσεις

Οι Κυκλάδες αποτελούν έναν κορυφαίο και αναγνωρίσιμο ελληνικό προορισμό, ιδιαίτερα στα προϊόντα Ήλιος & Θάλασσα, τον ναυτικό και τον γαστρονομικό τουρισμό, με ισχυρή παρουσία πολυτελείας σε Μύκονο και Σαντορίνη. Παράλληλα διαθέτουν σημαντικές δυνατότητες περαιτέρω ανάπτυξης μέσω πολιτιστικού τουρισμού, city break, MICE και εναλλακτικών μορφών, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη και διεθνώς ανταγωνιστική τουριστική εμπειρία.



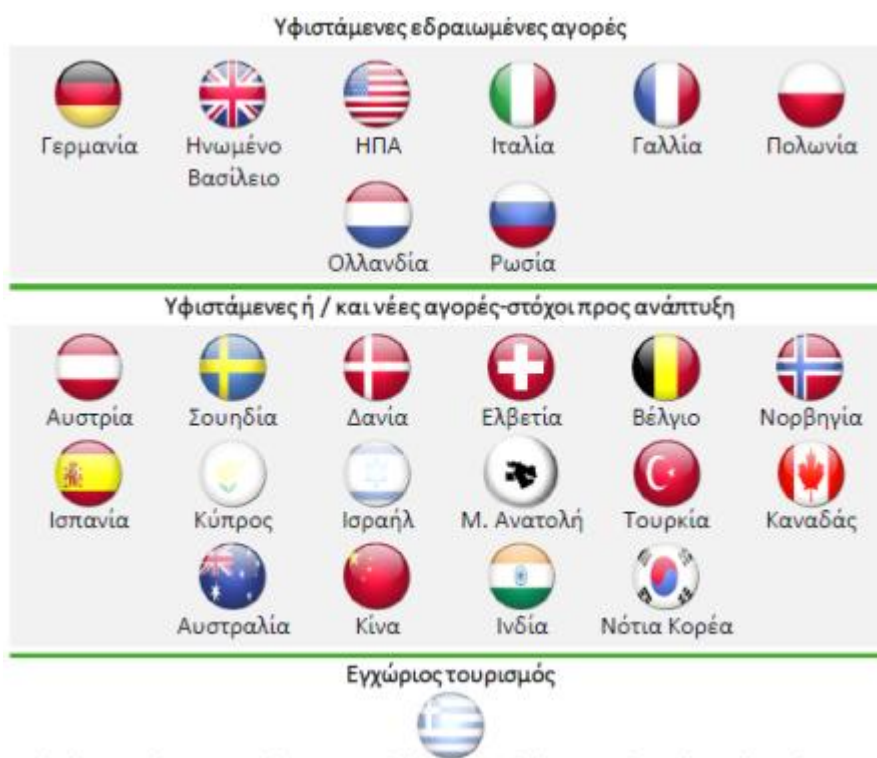
Εικόνα 60 : Προϊόντικη εστίαση στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Η περαιτέρω ανάπτυξη των τουριστικών προϊόντων απαιτεί στοχευμένες επενδύσεις, όπως :

- η αναβάθμιση αεροδρομίων και λιμανιών ,
- η βελτίωση αστικών και οδικών υποδομών ,
- η προστασία και ανάδειξη του πολιτιστικού αποθέματος ,
- η ενίσχυση δικτύων μονοπατιών και αθλητικών εγκαταστάσεων ,
- η υλοποίηση ολοκληρωμένης στρατηγικής προβολής μέσω DMO και
- η δημιουργία ενιαίας ψηφιακής τουριστικής πύλης για τις Κυκλάδες.

Η υλοποίηση των προτεινόμενων δράσεων θα ενισχύσει την ανάπτυξη τόσο στις ήδη εδραιωμένες όσο και στις νέες, υψηλής δαπάνης αγορές, συμβάλλοντας στη μεγέθυνση των τουριστικών μεγεθών της Περιφέρειας. Παράλληλα, η στοχευμένη

ενίσχυση της εγχώριας αγοράς μπορεί να αυξήσει τις πληρότητες και να μειώσει την εποχικότητα.



Εικόνα 61 : Υφιστάμενες αγορές και αγορές στόχοι στις Κυκλάδες Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

3.1.5. Τύποι τουριστικών καταλυμάτων.

Οι κυριότερες κατηγορίες διαχωρισμού τουριστικών καταλυμάτων, σύμφωνα με τον κ. Λεοντόπουλο είναι :

- **Resorts** : Μεγάλες τουριστικές μονάδες με πάνω από 200 δωμάτια, πολλαπλά εστιατόρια, πρόσθετες υπηρεσίες (π.χ. spa) και πλούσιες εγκαταστάσεις όπως πισίνες. Βρίσκονται σε δημοφιλείς προορισμούς και κατατάσσονται με το σύστημα των αστεριών.

- **Ξενοδοχεία** : Μονάδες μικρότερης δυναμικότητας, με περιορισμένη ποικιλία εγκαταστάσεων, που επίσης κατηγοριοποιούνται με αστέρια.

- **Ξενοδοχεία πόλεως** : Τουριστικά καταλύματα σε αστικά κέντρα, ανεξαρτήτως μεγέθους. Φιλοξενούν κυρίως επαγγελματίες ταξιδιώτες, συνέδρια αλλά και επισκέπτες αναψυχής. Κατατάσσονται με αστέρια.

- **Ξενώνες** : Μικρές μονάδες σε τουριστικές περιοχές, που δεν υπάγονται στις προδιαγραφές των ξενοδοχείων. Η κατάταξή τους γίνεται με “κλειδιά”.

- **Επιπλωμένα δωμάτια** : Μη κύρια τουριστικά καταλύματα που λειτουργούν παρόμοια με ξενοδοχεία ή ξενώνες, χωρίς όμως επίσημη κατηγοριοποίηση.

- **Τουριστικές επιπλωμένες επαύλεις** : Πολυτελείς, αυτόνομες κατοικίες πλήρως επιπλωμένες, διαθέσιμες για βραχυχρόνια διαμονή.

- **Τουριστικές επιπλωμένες κατοικίες** : Επιπλωμένα διαμερίσματα (π.χ. τύπου Airbnb) μέσα σε πολυκατοικίες, προσφερόμενα για ολιγοήμερη διαμονή.

- **Κάμπινγκ** : Οργανωμένοι χώροι φιλοξενίας για κατασκηνωτές με σκηνές ή τροχόσπιτα, παρέχοντας κοινόχρηστες εγκαταστάσεις και υπηρεσίες.

- **Hostels** : Καταλύματα που θυμίζουν ξενοδοχείο, αλλά η κράτηση αφορά κρεβάτι και όχι δωμάτιο, συνήθως σε κοιτώνες με πολλά κρεβάτια.

3.1.5.1. Επιπλωμένα δωμάτια/διαμερίσματα .

Τα Επιπλωμένα Δωμάτια/Διαμερίσματα αποτελούν μη κύρια τουριστικά καταλύματα που προσφέρουν δωμάτια ή διαμερίσματα με λουτρό και λειτουργούν με τρόπο παρόμοιο με τα κλασικά ξενοδοχεία. Υπάγονται στον Ν. 4276/2014, όπως και οι τουριστικές κατοικίες και επαύλεις. Μπορούν, υπό προϋποθέσεις, να μετατραπούν σε ξενοδοχεία εφόσον αυξήσουν τη δυναμικότητα πάνω από 30 δωμάτια και πληρούν τις απαραίτητες τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές.

Κατατάσσονται σε 3 κατηγορίες κλειδιών (με ανώτατη την κατηγορία των 4 κλειδιών και κατώτατη την κατηγορία των 2 κλειδιών), ανάλογα με τα μόρια που συγκεντρώνουν από τις υποχρεωτικές προδιαγραφές. Η κατάταξη δεν είναι υποχρεωτική, ωστόσο υψηλή βαθμολόγηση ενισχύει τη θέση των καταλυμάτων στη διεθνή αγορά.

Οι βασικές προδιαγραφές ίδρυσης και λειτουργίας επιπλωμένων δωματίων/διαμερισμάτων είναι :

- Οικόπεδο/Γήπεδο : Πρέπει να είναι ενιαίο, με πλήρη κυριότητα ή νόμιμη μίσθωση. Δεν εκδίδεται άδεια σε μεμονωμένο συνιδιοκτήτη χωρίς συναίνεση των υπολοίπων. Επιτρέπεται σε κάθετη ιδιοκτησία μόνο εφόσον δεν απαγορεύεται από τον κανονισμό.
- Προσπέλαση : Πρέπει να υπάρχει πρόσβαση από αναγνωρισμένο ή αγροτικό δρόμο ή δικαίωμα διόδου. Αν η πρόσβαση γίνεται μόνο από θάλασσα, απαιτείται έγκριση για κατασκευή αναγκαίου λιμενικού έργου.
- Κτίριο : Πρέπει να έχει αποκλειστική χρήση, με εξαίρεση μία κατοικία ιδιοκτήτη. Εμπορικά καταστήματα ή καταστήματα υγειονομικού ενδιαφέροντος επιτρέπονται μόνο με ανεξάρτητη είσοδο.
- Δυναμικότητα : Μέγιστο όριο τα 30 δωμάτια/διαμερίσματα. Μπορεί να δοθεί δεύτερο σήμα αν υπάρχει ανεξάρτητη είσοδος. Στον αριθμό λογίζονται και χώροι καθιστικού με κλίνες. Μονάδες με πάνω από 20 δωμάτια και κατηγορία 5 κλειδιών πρέπει να διαθέτουν ένα δωμάτιο ΑΜΕΑ.

3.1.6. Το νησί της Σερίφου.

3.1.6.1. Η Σέριφος ως τουριστικός προορισμός.

Η Σέριφος ανήκει στο νησιωτικό σύμπλεγμα των Δυτικών Κυκλάδων ανάμεσα στα νησιά της Κύθου και της Σίφνου. Είναι το 13^ο μεγαλύτερο νησί των Κυκλάδων (75.207 τ.χλμ.) με μήκος ακτών 83 χιλιόμετρα. Σύμφωνα με την απογραφή το 2021, οι μόνιμοι κάτοικοι ανέρχονται σε 1.241. Η Σέριφος, όπως και όλα τα Ελληνικά νησιά, αποτελεί ένα ελκυστικό προορισμό για ήρεμες και χαλαρωτικές διακοπές τόσο για εγχώριους όσο και για ταξιδιώτες από το εξωτερικό. Πρωτεύουσα του νησιού είναι η Χώρα, με την επιβλητική της ομορφιά που διακρίνεται μόλις φτάσεις στο λιμάνι του



Εικόνα 62 : Το νησί της Σερίφου Πηγή : Google

νησιού. Σύμφωνα με την μυθολογία, η Σέριφος είναι το νησί του Περσέα όπου με το κεφάλι της Μέδουσας πέτρωσε όλη την έκταση της.

3.1.6.2. Μετακίνηση.

Αυτοκινητόδρομοι

Η Σέριφος πέρα από τους βασικούς οικισμούς, το Λειβάδι(λιμάνι) και την Χώρα, έχει και τους ακόλουθους: Καλλίτσος, Γαλανή, Παναγιά, Ράμμο, Λειβαδάκια, Κουταλά και Μέγα Λειβάδι. Οι αποστάσεις από μέρος σε μέρος είναι μικρές. Μπορείς να γυρίσεις ολόκληρο το νησί ακολουθώντας δύο διαδρομές:

- Βορειοανατολική διαδρομή, η οποία είναι 33,5 χλμ. με αφετηρία το Λειβάδι μέσω Καλλίτσου και τερματισμό την Χώρα και
- Νοτιοδυτική διαδρομή, η οποία είναι 32,5χλμ. με αφετηρία πάλι το Λειβάδι μέσω Ράμμου και τερματισμό την Χώρα.

Το νησί είναι κατά μεγάλο ποσοστό ασφαλτοστρωμένο εκτός από κάποιες μεμονωμένες διακλαδώσεις που οδηγούν σε αγροτικές περιοχές και παραλίες (π.χ Σκλαβογιάννης).

Τα μεταφορικά μέσα που μπορεί να συναντήσεις είναι :

- Αυτοκίνητα (ενοικιαζόμενα και μη),
- Μηχανάκια και μηχανές(ενοικιαζόμενα και μη),
- Ταξί,
- Βανάκια,
- Quads,
- Ποδήλατα(ηλεκτρικά και μη),
- Πατίνια,
- Φορτηγά και
- Λεωφορεία με την μορφή πούλμαν.

Υπάρχει δημόσιος χώρος στάθμευσης τόσο στο Λειβάδι αλλά και στην Χώρα. Αναλυτικά, στο Λειβάδι θα βρείτε χώρο στα 100μ. από το λιμάνι με περίπου 30 θέσεις , χώρο πλησίον του Ναυτικού ομίλου (μη άσφαλτος) με περίπου 20 θέσεις , χώρο στο δρόμο “Ποτάμι” και στον “Αυλόμωνα”. Όσο για την Χώρα, υπάρχει ένας μικρός χώρος που μπορεί να εξυπηρετήσει τα αυτοκίνητα με περίπου 30 θέσεις δίπλα από την στάση του λεωφορείου διαφορετικά μπορείς να παρκάρεις στον δρόμο από το Κέντρο Υγείας καθώς και μετά τους “Μύλους”. Σε κάθε περίπτωση, τα μεταφορικά εκτός περιφραγμένου χώρου στάθμευσης θα πρέπει να είναι σταθμευμένα έτσι ώστε να είναι εύκολη η μετακίνηση μεγάλων οχημάτων. Άξιο είναι να σημειωθεί ότι κατά τους καλοκαιρινούς μήνες, οι χώροι στάθμευσης δεν είναι ικανοί να εξυπηρετήσουν τη μεγάλη κίνηση με τις τοπικές αρχές να προβαίνουν σε πρόστιμα και σε αφαίρεση πινακίδων. Οι περιφραγμένοι χώροι στάθμευσης διαθέτουν και θέσεις για φόρτιση ηλεκτρικών αυτοκινήτων.

Η κάθε παραλία διαθέτει χώρο στάθμευσης πάνω στον δρόμο με την προϋπόθεση η στάθμευση να μην εμποδίζει την διέλευση άλλων μεταφορικών μέσων.

Το νησί διαθέτει σωστή κυκλοφοριακή σηματοδότηση. Όλα τα σημεία που απαγορεύεται η στάθμευση είναι σηματοδοτημένα. Υπάρχουν σημάνσεις για τις περιοχές, τα χιλιόμετρα καθώς και τα σημεία αναφοράς του νησιού. Η Σέριφος δεν διαθέτει φωτεινό σηματοδότη σε κανένα σημείο.

Εάν η επίσκεψη στην Σέριφο δεν συνοδευτεί με προσωπικό μεταφορικό μέσο, το νησί διαθέτει διάφορες επιλογές για ενοικίαση μεταφορικού όλων των επιθυμιών. Το μέσο κόστος ενοικίασης ανέρχεται σε 55€/μέρα για ένα αυτοκίνητο(mid-size), σε 20€/μέρα για μηχανάκι(110cc), 25€/μέρα για quad και 6€/μέρα για ποδήλατο. Είναι απαραίτητη η χρήση μεταφορικού μέσου έστω για μια μέρα για να μπορέσεις να απολαύσεις τις απίστευτες παραλίες καθώς και να δεις τις ομορφιές του νησιού.

Οι αυτοκινητόδρομοι είναι στενοί, κάποιοι με αρκετές στροφές και δύσκολες ανηφόρες. Οι οδηγοί θα πρέπει να είναι προσεκτικοί όλο το διάστημα της ημέρας και της νύχτας. Κατά τις νυχτερινές ώρες δεν υπάρχει κατάλληλος φωτισμός του δρόμου.

Τοπικά λεωφορεία - Ταξί

Η Σέριφος διαθέτει 4 διαφορετικά ταξί που μπορούν να χρησιμοποιήσουν οι επισκέπτες στις διακοπές τους. Τα οχήματα των ταξί είναι είτε 4θέσια ΙΧ ή SUV είτε 9θέσια βανάκια. Η πιάτσα είναι στο Λειβάδι, στον μικρό μόλο και στην Χώρα, στην πλατεία. Λόγω των περιορισμένων διαθέσιμων ταξί, καλό θα είναι να γίνει ο προγραμματισμός των μετακινήσεων νωρίτερα για την προσωπική διευκόλυνση του κάθε επισκέπτη. Η επικοινωνία με τον οδηγό μπορεί να γίνει τηλεφωνικά και τα τηλέφωνα αυτών είναι αναρτημένα στην ιστοσελίδα του νησιού καθώς και στον πίνακα δρομολογίων στο Λειβάδι και στην Χώρα.

Όσο για την τοπική συγκοινωνία, οι διαδρομές και οι περιοχές που καλύπτονται είναι περιορισμένες. Πιο συγκεκριμένα, υπάρχει συνεχής σύνδεση Λειβάδι - Χώρα με το πρώτο λεωφορείο να ξεκινάει από το λιμάνι στις 07:00 το πρωί. Η συχνότητα είναι ανά 1 ώρα ώστόσο μετά τις 17:00 είναι ανά 30 λεπτά. Η τελευταία διαδρομή είναι από την Χώρα στη 01:00 το βράδυ. Αυτά τα δρομολόγια ισχύουν με την έναρξη της καλοκαιρινής περιόδου. Αναλυτική ενημέρωση υπάρχει στους πίνακες δρομολογίων. Η χρέωση ανά διαδρομή είναι στα 1,20€ (ή 2,00€ μετά τις 12:00) και το εισιτήριο το προμηθεύεται εντός του λεωφορείου. Υπάρχουν 4 στάσεις :

- Αφετηρία λεωφορείου, Λειβάδι πλησίον KRINAS MARKET,
- 1^η στάση, Λειβάδι πλησίον μικρού μόλου,
- 3^η στάση, Λειβάδι πλησίον Ναυτικού ομίλου και
- Τερματισμός Χώρας.

Αλλά έχεις την δυνατότητα να σταματήσεις το λεωφορείο ως πεζός πάνω στην διαδρομή ή για ενδιάμεση στάση.

Επιπλέον, υπάρχει συγκοινωνία που συνδέει το Λειβάδι με διάφορους οικισμούς του νησιού με αρκετά περιορισμένα δρομολόγια τα οποία είναι αναρτημένα στους πίνακες δρομολογίων.

Τέλος, υπάρχει σύνδεση κατά τους καλοκαιρινούς μήνες με τις παραλίες του νησιού από ιδιωτικά πούλμαν. Η αφετηρία αυτών βρίσκεται στο Λειβάδι, στον φοίνικα (πλησίον Ναυτικού ομίλου) με δύο κατευθύνσεις :

- Λειβάδι - Άγιος Σώστης - Ψιλή Άμμος - Άγιος Γιάννης - επιστροφή και
- Λειβάδι - Καλό Αμπέλι - Βαγία - Γάνεμα - Κουταλάς - επιστροφή.

Η χρέωση είναι από 2,00€ - 4,50€ ανά διαδρομή. Τα δρομολόγια είναι αναρτημένα στον πίνακα που υπάρχει στον φοίνικα. Είναι αρκετά συχνά με το πρώτο να ξεκινάει στις 10:00 το πρωί και το τελευταίο να επιστρέφει στις 20:00 το απόγευμα.

Σημαντικό είναι να τονιστεί ότι οι υποδομές των μεταφορών δεν είναι ιδανικές. Ενώ υπάρχει επαρκής σηματοδότηση για τις στάσεις του λεωφορείου, δεν διατίθεται κάποιο σκέπαστρο, κάθισμα ή δημόσια τουαλέτα.

Μονοπάτια

Ο τίτλος “Μονοπάτια από σίδηρο και πέτρα” εκφράζει τόσο τη γεωλογική ταυτότητα της Σερίφου όσο και τη σύνδεση της με την μυθολογία. Τα μονοπάτια φέρουν το λογότυπο το οποίο είναι εμπνευσμένο από την ιστορία και τη φυσική κληρονομιά του νησιού. Ο βάτραχος αποτελεί το έμβλημα της Σερίφου.

Το πεζοπορικό δίκτυο ξεπερνά τα 46,4 χιλιόμετρα, δίκτυο που δημιουργήθηκε από τα αρχαία χρόνια από τους μεταλλεργάτες και είχε καθημερινή χρήση. Τα μονοπάτια περνούν από παραδοσιακούς οικισμούς, γραφικά ξωκλήσια και αποτελεί μια δραστηριότητα για να εξερευνήσεις την αυθεντικότητα του νησιού.

Τέλος, ένα από τα πιο σημαντικά και πιο διαδεδομένα μονοπάτια του νησιού είναι αυτό που συνδέει το Λειβάδι με την Χώρα. Πλακόστρωτο μονοπάτι από όπου περνάς από παραδοσιακές εκκλησίες, κυκλαδίτικες κατοικίες, το καλοδιατηρημένο Λαογραφικό Μουσείο, την πλατεία της Χώρας, όπου εκεί βρίσκεται το Δημαρχείο του νησιού και φτάνεις στο Κάστρο, στην ψηλότερη εκκλησία που βρίσκεται στην κορυφή της Χώρας. Το μονοπάτι έχει την σήμανση “Α” και συνήθως γίνεται από τους

επισκέπτες κατά τις απογευματινές ώρες για να απολαύσουν το ηλιοβασίλεμα στο Κάστρο.

Περίπατος

Στη Σέριφο, εκτός από ποδηλατόδρομους, δεν υπάρχουν εμφανή πεζοδρόμια παρά μόνο στο Λειβάδι. Στο λιμάνι του νησιού υπάρχει χώρος που μπορούν οι επισκέπτες να περπατήσουν μέχρι την παραλία του Αυλόμωνα. Επιπλέον, ιδανικός περίπατος είναι τα στενά σοκάκια της Χώρας που οδηγούν σε παραδοσιακά ταβερνάκια και μαγαζιά που πουλάνε σουβενίρ. Μέσα από τα σοκάκια, οι τουρίστες μπορούν να απολαύσουν την αρχιτεκτονική του νησιού, η οποία αποτελεί σημείο ενδιαφέροντος των Αρχιτεκτονικών Σχολών ένεκα της διαχείρισης του χώρου. Τέλος, υπάρχουν σε συγκεκριμένα σημεία κάδοι απορριμμάτων και το νησί δεν διαθέτει ανακύκλωση.

Θαλάσσιες μεταφορές

Κατά τους καλοκαιρινούς μήνες, η Σέριφος συνδέεται καθημερινά με την Αθήνα με αρκετά δρομολόγια στο διάστημα της ημέρας. Αναλυτικά :

- Πειραιάς - Σέριφος με ταχύπλοο όπου είναι η 1^η στάση διάρκειας 2,5ώρες. Το εισιτήριο είναι στα 58€/διαδρομή για τον επισκέπτη και 75€/διαδρομή για το αυτοκίνητο ή 35€/διαδρομή για μηχανή,
- Πειραιάς - Σέριφος με συμβατικό όπου είναι η 1^η ή η 2^η στάση ανάλογα το δρομολόγιο διάρκειας 5 ώρες. Το εισιτήριο είναι στα 30€/διαδρομή για τον επισκέπτη και 65€/διαδρομή για το αυτοκίνητο ή 30€/διαδρομή για μηχανή και
- Λαύριο - Σέριφος με ταχύπλοο όπου είναι η 1^η στάση διάρκειας 3,5 - 4ώρες. Το εισιτήριο είναι στα 60€/διαδρομή για τον επισκέπτη και 75€/διαδρομή για το αυτοκίνητο ή 35€/διαδρομή για μηχανή.

Η Σέριφος συνδέεται συχνά με τα νησιά της Κύθνου, Σίφνου και Μήλου. Υπάρχει ένα τοπικό πλοίο το οποίο εκτελεί συγκεκριμένες ημέρες τη εβδομάδας σύνδεση και με άλλα νησιά των Κυκλάδων όπως Σύρος, Νάξος, Πάρος, Φολέγανδρος, Ίος και Σαντορίνη. Η Σέριφος διαθέτει στο Λειβάδι δύο ταξιδιωτικά πρακτορεία που μπορούν να εξυπηρετήσουν το κοινό για τις θαλάσσιες μεταφορές.

Κρουαζιέρα

Η υπηρεσία ημερήσιων tour εντός και εκτός του νησιού είναι διαθέσιμη για τους επισκέπτες, αλλά είναι αρκετά κοστοβόρα. Οι κρουαζιέρες καθορίζονται και εκτελούνται ανάλογα με τον καιρό. Υπάρχει η δυνατότητα να νοικιάσεις σκάφος χωρίς ή με skipper. Οι τιμές κυμαίνονται με βάση το σκάφος που θέλεις να νοικιάσεις, το χρονικό διάστημα της κρουαζιέρας και τον αριθμό των ατόμων. Μια ενδεικτική τιμή είναι 500€ για 4ώρες ενός 7μέτρου σκάφους με χωρητικότητα έως 5άτομα με skipper με κατεύθυνση την South πλευρά του νησιού. Διαφορετικά, είναι στα 200€ χωρίς skipper για 6ώρες με έξτρα χρέωση καυσίμων.

Αερομεταφορές

Η Σέριφος δεν διαθέτει αεροδρόμιο παρά μόνο ένα ελικοδρόμιο. Ο ρόλος του ελικοδρομίου είναι για μετακινήσεις έκτακτης ανάγκης ή για VIP επισκέπτες που επιθυμούν να φτάσουν γρήγορα στο νησί.

Αναφορές βελτίωσης

Προτείνονται ορισμένες ιδανικές μορφές βελτίωσης που στοχεύουν στη διευκόλυνση των μεταφορών τόσο των τουριστών όσο και των μόνιμων κατοίκων του νησιού.

- Επαρκής φωταγώγηση στο συνολικό εύρος του μεταφορικού δικτύου με ηλιακό φωτισμό.
- Οργάνωση και επέκταση των συγκοινωνιακών δρομολογίων.
- Διαγράμμιση και δημιουργία ποδηλατοδρόμων καθώς και χώρο στάθμευσης ποδηλάτων.
- Βελτίωση οδοστρώματος και τακτική συντήρηση αυτού ετησίως.
- Προσπάθεια αποκατάστασης των δρόμων που οδηγούν σε σημεία ενδιαφέροντος του νησιού (π.χ. δρόμος για την παραλία του Άγιου Σώστη).

- Δημιουργία σωστών υποδομών στις πιο συχνές στάσεις του λεωφορείου (π.χ. παραλία Γάνεμα με κίосκι κατά την αναμονή για την επιστροφή στο Λειβάδι).
- Διαθεσιμότητα έντυπων και ψηφιακών οδηγών σε τουρίστες που να εστιάζουν στις πιθανές προκλήσεις των μεταφορών.
- Πληροφόρηση οδικού δικτύου.
- Σήμανση σε όλα τα μονοπάτια του νησιού και πληροφόρηση στην ιστοσελίδα της Σερίφου για τα απαραίτητα που χρειάζεται κάποιος για να εκτελέσει την διαδρομή.
- Εξυπηρέτηση κατοίκων και τουριστών για μετακινήσεις σε μέρη που δεν καλύπτει η δημόσια συγκοινωνία.
- Εγκατάσταση περισσότερων κάδων απορριμμάτων αλλά και ανακύκλωσης.
- Προαγωγή και ενθάρρυνση για πεζοπορία και ποδηλασία.
- Εύρεση περισσότερων θέσεων parking.

3.1.6.3. Παραλίες.

Σύμφωνα με το άρθρο του Travel.gr, η Σέριφος διαθέτει πάνω από 70 παραλίες (χαρτογραφημένες θεωρούνται οι 40), γεγονός που μαρτυρά τον πλούτο της ακτογραμμής της. Τα νερά της είναι διαυγή, τα τοπία φυσικά και η οργάνωση περιορισμένη - οι οργανωμένες παραλίες είναι λίγες, γεγονός που ενισχύει την αίσθηση απομόνωσης και αυθεντικότητας.

Οι πιο γνωστές παραλίες χωρίζονται ανάλογα με την τοποθεσία :

- Κοντά στο Λιβάδι(λιμάνι) : Ο Αυλόμwnας είναι η μεγαλύτερη παραλία, με μήκος 1,5 χλμ και πεντακάθαρα νερά, ενώ τα Λιβαδάκια είναι ιδανικά για οικογένειες, με άμμο, αρμυρίκια και εύκολη πρόσβαση.
- Νότια / Δυτικά : Το Καλό Αμπέλι προσφέρει ήρεμο, φυσικό περιβάλλον, άμμο και βαθιά νερά, αλλά και απομόνωση, ενώ η Βαγιά είναι βραχώδης και πολύ γραφική, με πρασινογάλαζα νερά όπως και το Γάνεμα. Το Μέγα Λειβάδι είναι μια

παραλία στενή, με ρηγά και ήρεμα νερά, ιδανική για οικογένειες, ενώ τα ταβερνάκια δίπλα στη θάλασσα προσφέρουν σκιά κάτω από τα αρμυρίκια. Ξεχωρίζει η εντυπωσιακή σκάλα φόρτωσης, οι παλιές στοές στους λόφους και τα ίχνη από τις ράγες που κάποτε μετέφεραν τα βαγονέτα της εξόρυξης.

- Ανατολικά : Η Λιά είναι μία από τις πιο μαγευτικές, με ψιλό βότσαλο και κρυστάλλινα νερά, ελάχιστη σκιά, οπότε απαιτεί προετοιμασία. Ο Άγιος Σώστης μια από τις πιο ομορφές παραλίες του νησιού καθώς κι η Ψιλή Άμμος, η βραβευμένη παραλία της Σερίφου, με γαλαζοπράσινα αβαθή νερά, χρυσή άμμο και αρμυρίκια (για όσους προλάβουν). Λόγω φήμης είναι πάντα γεμάτη κόσμο -και σε αυτό συντελούν καλές ψαροταβέρνες πλάι στη θάλασσα.

- Βόρεια : Η Συκαμιά και ο Πλατύ γιαλός.

Η Σέριφος καταφέρνει να συνδυάζει την αυθεντικότητα ενός λιπού κυκλαδίτικου νησιού με την απaráμιλλη φυσική ομορφιά - λιγοστά beach bars και ταβέρνες δίνουν χώρο για χαλαρή και ουσιαστική εμπειρία και ηρεμία, ακόμη και κατά τους πιο τουριστικούς μήνες.

3.1.6.4. Δραστηριότητες.

Η Σέριφος είναι ένα νησί με αυθεντικό κυκλαδίτικο χαρακτήρα και μοναδικές εμπειρίες. Ακολουθούν 10 πράγματα που αξίζει να κάνεις εκεί:

1. Περιπλάνηση _____ στη _____ Χώρα _____ : Μπορεί να εξερευνήσει τα στενά σοκάκια, να ανέβει στο Κάστρο και να απολαύσει την πανοραμική θέα προς τα γύρω νησιά.

2. Επίσκεψη στα παλιά μεταλλεία στο Μέγα Λιβάδι _____ : Έχει τη δυνατότητα να περιηγηθεί στις στοές, στις σκουριασμένες εγκαταστάσεις και στη χαρακτηριστική σκάλα φόρτωσης των μεταλλευμάτων.

3. Συμμετοχή στο πανηγύρι της Παναγίας Σκοπιανής _____ : Μπορεί να ζήσει μια αυθεντική παραδοσιακή εμπειρία τον Δεκαπενταύγουστο, μαζί με ντόπιους και επισκέπτες.

4. Εξερεύνηση των νότιων παραλιών :
Μπορεί να ανακαλύψει παραλίες όπως το Καλό Αμπέλι, η Βαγιά και το Γάνεμα, αλλά και πιο απομονωμένες ακτές.

5. Παρακολούθηση της ανατολής από τη Χώρα :
Έχει την ευκαιρία να απολαύσει μια από τις πιο όμορφες ανατολές του νησιού σε ένα ιδιαίτερο κυκλαδίτικο σκηνικό.

6. Πεζοπορία στο μονοπάτι του Πετριά :
Μπορεί να ακολουθήσει το καλά σηματοδοτημένο μονοπάτι και να θαυμάσει τη θέα πάνω από τη Χώρα.

7. Αναζήτηση ήσυχων παραλιών :
Λόγω της μορφολογίας του νησιού μπορεί να βρει απομονωμένες παραλίες ακόμη και στις περιόδους υψηλής επισκεψιμότητας.

8. Παρακολούθηση του τρύγου μελιού :
Έχει τη δυνατότητα να γνωρίσει την παραδοσιακή παραγωγή μελιού μέσα από τον τοπικό τρύγο.

9. Επίσκεψη στο Μοναστήρι των Ταξιαρχών και οινογνωσία :
Μπορεί να δει το ιστορικό μοναστήρι και στη συνέχεια να δοκιμάσει τοπικά κρασιά στο οινοποιείο Χρυσολωρά.

10. Απογευματινός καφές στην πλατεία της Χώρας :
Μπορεί να χαλαρώσει στην ατμοσφαιρική πλατεία της Χώρας, απολαμβάνοντας την αυθεντική ομορφιά του νησιού.

3.1.6.5. Μαγαζιά εστίασης.

Η Σέριφος διαθέτει μια ιδιαίτερα ανεπτυγμένη σκηνή εστίασης, η οποία συνδυάζει την κυκλαδίτικη παράδοση με σύγχρονες γευστικές επιλογές. Τα περισσότερα καταστήματα βρίσκονται στη Χώρα και στο Λιβάδι, όπου συγκεντρώνεται η μεγαλύτερη κίνηση τόσο των κατοίκων όσο και των επισκεπτών. Εκεί μπορεί να συναντήσει κανείς από παραδοσιακές ταβέρνες και σύγχρονα μεζεδοπωλεία μέχρι μικρά μπαρ, καφέ και εστιατόρια με πιο δημιουργική κουζίνα.

Γύρω από το νησί υπάρχουν διάσπαρτα καταστήματα εστίασης, συνήθως μικρότερα και πιο οικογενειακά, που προσφέρουν τοπικές γεύσεις και φρέσκα θαλασσινά. Στις περισσότερες παραλίες υπάρχει τουλάχιστον ένα μαγαζί για φαγητό ή καφέ, το οποίο συνήθως λειτουργεί σε χαλαρή, ανεπιτήδευτη ατμόσφαιρα. Παρότι οι παραλίες δεν είναι οργανωμένες, τα μαγαζιά αυτά συχνά προσφέρουν σκιά, δροσερά ποτά και πιάτα ημέρας, αξιοποιώντας τον χαρακτήρα της κάθε τοποθεσίας.

Η κουζίνα της Σερίφου δίνει έμφαση στα τοπικά προϊόντα, όπως τις λιαστές ντομάτες, τα φρέσκα ψάρια, τα τυριά και το μέλι, ενώ πολλά από τα εστιατόρια σερβίρουν πιάτα βασισμένα στη σερφιώτικη παράδοση, όπως ρεβιθάδα, μαραθοπιτάκια και τοπικά μαγειρευτά. Παράλληλα, καφέ και μπαρ απλώνονται τόσο στη Χώρα όσο και στο Λιβάδι, προσφέροντας επιλογές για πρωινό, απογευματινό καφέ ή βραδινό ποτό δίπλα στη θάλασσα.

Σε ορισμένα μέρη του νησιού, ιδιαίτερα σε πιο απομακρυσμένους οικισμούς ή παραλίες, λειτουργούν εποχικά μαγαζιά που ανοίγουν κυρίως τους καλοκαιρινούς μήνες. Αυτά προσθέτουν μια πιο αυθεντική και «παλιάς κοπής» διάσταση στο νησί, καθώς συχνά στεγάζονται σε μικρά, πέτρινα κτίσματα ή απλά κιόσκια με θέα στο Αιγαίο.

3.1.6.6. Ξενοδοχειακό δυναμικό, αφίξεις και διανυκτερεύσεις.

Η Σέριφος ανήκει διοικητικά στην Περιφερειακή Ενότητα Μήλου. Δεν διαθέτει 5 άστερα και 4 άστερα ξενοδοχεία.

		2024					Γενικό άθροισμα
		5*	4*	3*	2*	1*	
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ ΜΗΛΟΥ	Μονάδες	3	7	23	41	9	83
	Δωμάτια	142	201	348	798	131	1.620
	Κλίνες	261	403	707	1.587	249	3.207
Κίμωλος	Μονάδες			2			2
	Δωμάτια			29			29
	Κλίνες			64			64
Μήλος	Μονάδες	2	6	9	20	6	43
	Δωμάτια	92	183	109	421	88	893
	Κλίνες	183	367	221	843	167	1.781
Σέριφος	Μονάδες			3	5	2	10
	Δωμάτια			33	104	27	164
	Κλίνες			60	206	48	314
Σίφνος	Μονάδες	1	1	9	16	1	28
	Δωμάτια	50	18	177	273	16	534
	Κλίνες	78	36	362	538	34	1.048

Εικόνα 63 : Ξενοδοχειακό δυναμικό περιφερειακής ενότητας Μήλου Πηγή : ΞΕΕ

Σύμφωνα με τα στοιχεία που αφορούν τη σύγκριση του αριθμού κλινών στη Σέριφο μεταξύ του 2014 και του 2022, ο συνολικός αριθμός κλινών στα επαγγελματικά και μη καταλύματα έχει καταγράψει σημαντική αύξηση.

Τα στοιχεία για το 2022 δείχνουν την εξής κατάσταση ως προς τις διαθέσιμες κλίνες στο νησί :

1. Επαγγελματικά/Εγγεγραμμένα Καταλύματα (Σύνολο 2022) : Ο συνολικός αριθμός κλινών σε ξενοδοχεία, κάμπινγκ και συμπληρωματικά καταλύματα ανέρχεται σε 2.138 κλίνες.
 - Ξενοδοχεία : 9 μονάδες με 149 δωμάτια και 277 κλίνες.
 - Camping : 1 μονάδα με 309 κλίνες (25+78 δωμάτια).
 - Συμπληρωματικά Καταλύματα : 115 μονάδες με 685 δωμάτια και 1.552 κλίνες.
2. Ιδιωτικές Κατοικίες (Μη Επαγγελματικά) : Επιπλέον των επαγγελματικών καταλυμάτων, οι ιδιωτικές κατοικίες εκτιμώνται σε 2.085 + 220 μονάδες, με συνολικό αριθμό 6.915 κλίνες (6.255 + 660).

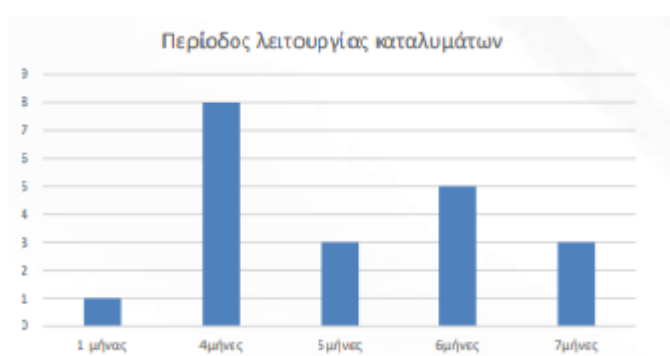
ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ	ΜΟΝΑΔΕΣ	ΔΩΜΑΤΙΑ	ΚΛΙΝΕΣ
ΞΕΝΟΔΟΧΕΙΑ*	9	149	277
CAMPING	1	25+78	309
ΣΥΜΠΛ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΑ	115	685	1552
ΣΥΝΟΛΟ	125	937	2138
ΙΔ. ΚΑΤΟΙΚΙΕΣ	2085+220		6255+660=6915

Εικόνα 64 : Αριθμός κλινών Σερύφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης

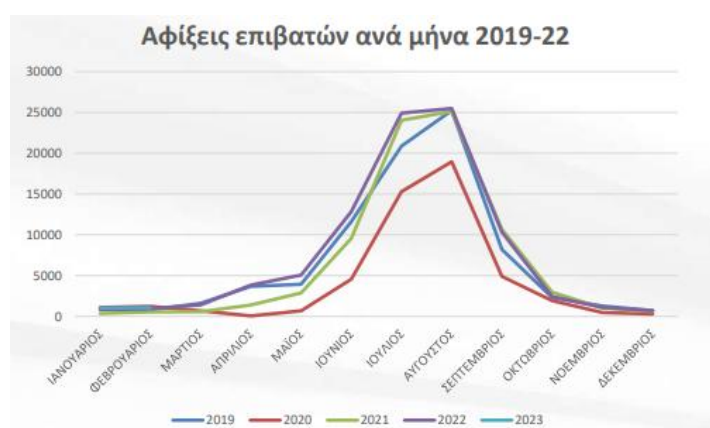
Η συνολική φέρουσα ικανότητα της Σερύφου εκτιμάται σε περίπου 9.000 επισκέπτες, αριθμός που αντιστοιχεί σε τουριστική ένταση 7,3 φορές μεγαλύτερη από τον μόνιμο πληθυσμό του νησιού, ο οποίος σύμφωνα με την Απογραφή του 2021 ανέρχεται σε 1.241 κατοίκους. Πρόκειται για μία από τις υψηλότερες τουριστικές εντάσεις μεταξύ των ελληνικών νησιών. Επιπλέον, τα τελευταία χρόνια παρατηρείται σημαντική αύξηση (σχεδόν διπλασιασμός) των Ενοικιαζόμενων Δωματίων και των

ιδιωτικών κατοικιών, σε αντίθεση με την περιορισμένη ανάπτυξη του ξενοδοχειακού τομέα. Παράλληλα, η τουριστική πυκνότητα του νησιού εκτιμάται σε περίπου 120 κλίνες ανά τετραγωνικό χιλιόμετρο, γεγονός που υπογραμμίζει την έντονη πίεση που δέχεται το φυσικό και δομημένο περιβάλλον κατά τις περιόδους αιχμής.

Το μεγαλύτερο μέρος των καταλυμάτων βρίσκεται εντός οικισμού. Το 38,9% των μονάδων ανήκει στην κατηγορία με λιγότερες από 15 κλίνες, ενώ η μεγαλύτερη κατηγορία είναι εκείνη με 16-30 κλίνες, η οποία αντιστοιχεί στο 44,4% του συνόλου. Τέλος, το 16,7% των μονάδων διαθέτει περισσότερες από 30 κλίνες. Από το διάγραμμα προκύπτει ότι το 1 μήνα λειτουργεί το 5% των καταλυμάτων, ενώ η πλειονότητα (40%) λειτουργεί για 4 μήνες. Για περίοδο λειτουργίας 5 μηνών αντιστοιχεί το 15% των καταλυμάτων, ενώ για 6 μήνες το ποσοστό ανέρχεται στο 25%. Τέλος, το 15% λειτουργεί για 7 μήνες.

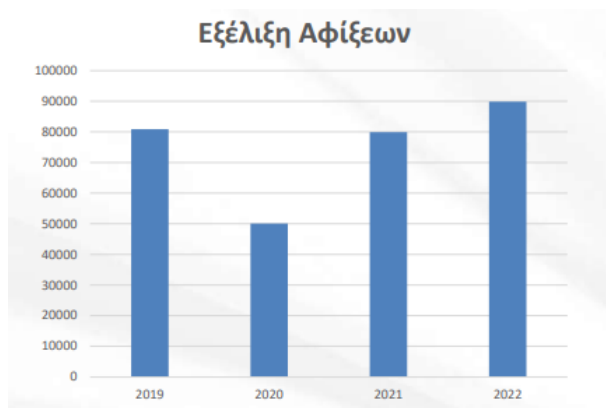


Εικόνα 65 : Περίοδος λειτουργίας καταλυμάτων Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιωτικής ανάπτυξης

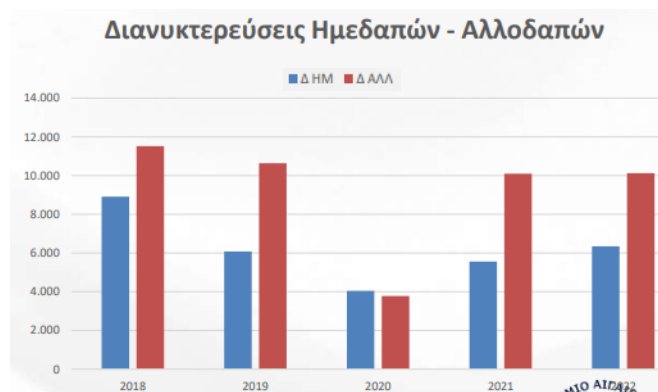


Εικόνα 66 : Αφίξεις Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιωτικής ανάπτυξης

Το 2022 αποδείχθηκε καλύτερη χρονιά από το 2019 ως προς τις αφίξεις επιβατών, καθώς καταγράφηκαν 89.857 αφίξεις έναντι 81.051 το 2019. Οι συνολικές εκτιμώμενες διανυκτερεύσεις ανέρχονται σε περίπου 350.000, επιβαρύνοντας το νησί ισοδύναμα με έναν επιπλέον μόνιμο κάτοικο σε ετήσια βάση.



Εικόνα 67 : Εξέλιξη αφίξεων Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης



Εικόνα 68 : Διανυκτερεύσεις Σερίφου, 2022 Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης

3.1.6.7. Τουριστικό προφίλ επισκεπτών.

Σύμφωνα από ένα ερωτηματολόγιο που πραγματοποιήθηκε το 2022 προέκυψαν κάποια σημαντικά αποτελέσματα . Το δείγμα ήταν αρκετά μικρό, 293 άτομα (207 Έλληνες και 86 αλλοδαποί). Ο αριθμός των ερωτηματολογίων που απαντήθηκαν δεν καλύπτει τους κανόνες μιας επιστημονικής έρευνας, ωστόσο μας βοηθάει να βγάλουμε κάποια συμπεράσματα.

Η τουριστική επίσκεψη για ξεκούραση κυριαρχεί με μεγάλη διαφορά σε σχέση με άλλους λόγους, όπως η γνωριμία με τον τόπο ή η επίσκεψη σε συγγενείς και φίλους. Οι υπόλοιπες κατηγορίες, όπως επαγγελματικές υποχρεώσεις, καταδύσεις ή θρησκευτικά προσκυνήματα, έχουν πολύ μικρότερη αναλογία. Οι αλλοδαποί επισκέπτες προέρχονται κυρίως από Ιταλία, Γαλλία, Βρετανία, Αυστρία και Γερμανία.

Υπολογίζεται ότι το 2022 το νησί δέχθηκε περίπου 78.000 επισκέπτες, από τους οποίους 13.000 διανυκτέρευσαν σε ξενοδοχεία και στο camping, 16.000 σε ενοικιαζόμενα δωμάτια, 25.000 σε παραθεριστικές κατοικίες και 20.000 σε ιδιωτικά καταλύματα βραχείας μίσθωσης.

Οι Έλληνες επισκέπτες προτίμησαν με την σειρά Ενοικιαζόμενα Δωμάτια, camping, ξενοδοχεία ή ιδιόκτητη κατοικία, καθώς και αυτόνομες κατοικίες. Αντίθετα, οι

Αλλοδαποί εμφάνισαν μεγαλύτερη προτίμηση στα ξενοδοχεία και στο camping. Ως προς τη δαπάνη ανά διανυκτέρευση (€/Διανυκτέρευση), έχουμε τα εξής δεδομένα :

	€/Διανυκτέρευση
Ιδιόκτητη κατοικία	51,00 €
Camping	58,50 €
Αυτόνομη κατοικία	148,00 €
Ξενοδοχείο	177,00 €
Ενοικιαζόμενα δωμάτια	159,00 €

Εικόνα 69 : Δαπάνη ανά διανυκτέρευση Πηγή : Εργαστήριο τοπικής και νησιώτικης ανάπτυξης

Οι λόγοι επιλογής της Σερίφου ως τουριστικού προορισμού έδειξαν ότι ο κυρίαρχος σκοπός του ταξιδιού είναι ο τουρισμός ξεκούρασης και αναψυχής. Οι σημαντικότεροι λόγοι επιλογής του νησιού περιλαμβάνουν τη φυσική ομορφιά του προορισμού, καθώς και το γεγονός ότι πολλοί δεν το είχαν επισκεφθεί ξανά, στοιχεία που λειτούργησαν ως βασικά κίνητρα για τη συγκεκριμένη επιλογή. Σε μικρότερο βαθμό αναφέρθηκαν η ύπαρξη συγγενικών ή φιλικών προσώπων και η καταγωγή από το νησί. Ως προς τα κριτήρια επιλογής, ξεχωρίζουν η επιθυμία για πρώτη επίσκεψη, η προηγούμενη θετική εμπειρία, η ευκολία οργάνωσης του ταξιδιού και η αίσθηση ασφάλειας που αποπνέει ο προορισμός. Άλλοι λόγοι, όπως τα αξιοθέατα, οι προσιτές τιμές και τα πολιτιστικά στοιχεία του τόπου, καταγράφονται με χαμηλότερα ποσοστά.

Τα μέσα μετακίνησης που χρησιμοποιούνται στο νησί παρουσιάζουν ποικιλία, με κυρίαρχη τη χρήση ιδιωτικών ή ενοικιαζόμενων οχημάτων. Η πλειονότητα των επισκεπτών μετακινείται με ιδιωτικό αυτοκίνητο ή μηχανή, ενώ ακολουθεί η χρήση ενοικιαζόμενου αυτοκινήτου και, σε μικρότερο βαθμό, ενοικιαζόμενου μοτοποδηλάτου. Το περπάτημα καταγράφεται επίσης ως μέσο μετακίνησης, κυρίως σε μικρές αποστάσεις ή εντός οικισμών. Τα Δημόσια Μέσα Μεταφοράς και τα ταξί χρησιμοποιούνται σε χαμηλά ποσοστά.

Σε τελικό στάδιο, οι επισκέπτες θα πρότειναν σε άλλους το νησί με ποσοστό 81,5% και επιπλέον θα το επισκέπτονταν ξανά με ποσοστό 82,1%.

3.1.7. Ανάλυση τουριστικής ζήτησης.

3.1.7.1. Προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης.

Οι προσδιοριστικοί παράγοντες της ζήτησης είναι οι παράγοντες που μεταβάλλουν ολόκληρη την καμπύλη ζήτησης, σε αντίθεση με τη μεταβολή της τιμής που αλλάζει μόνο τη ζητούμενη ποσότητα. Αυτοί περιλαμβάνουν το εισόδημα του καταναλωτή, τις τιμές των σχετικών αγαθών (υποκατάστατων και συμπληρωματικών), τις προτιμήσεις, τις προσδοκίες και τον αριθμό των αγοραστών. Αναλυτικά:

- **Εισόδημα καταναλωτή** : Μεταβολές στο εισόδημα επηρεάζουν τη ζήτηση. Για τα κανονικά αγαθά, αύξηση εισοδήματος οδηγεί σε αύξηση της ζήτησης, ενώ για τα κατώτερα αγαθά συμβαίνει το αντίθετο.

- **Τιμές σχετικών αγαθών ή υπηρεσιών :**

- Υποκατάστατα αγαθά : Η τιμή ενός υποκατάστατου αγαθού επηρεάζει τη ζήτηση του αρχικού αγαθού. Για παράδειγμα, αν η τιμή της βενζίνης αυξηθεί, η ζήτηση για ηλεκτρικά αυτοκίνητα μπορεί να αυξηθεί.

- Συμπληρωματικά αγαθά : Η τιμή ενός συμπληρωματικού αγαθού επηρεάζει τη ζήτηση. Για παράδειγμα, αν η τιμή του καφέ ανέβει, η ζήτηση για ζάχαρη (που χρησιμοποιείται στον καφέ) μπορεί να μειωθεί.

- **Προτιμήσεις και γούστα** : Αλλαγές στις προτιμήσεις των καταναλωτών, είτε λόγω μόδας είτε λόγω ενημέρωσης, μπορούν να αυξήσουν ή να μειώσουν τη ζήτηση για ένα αγαθό.

- **Προσδοκίες** : Οι προσδοκίες για μελλοντικές τιμές ή εισοδήματα μπορούν να επηρεάσουν την τρέχουσα ζήτηση. Αν οι καταναλωτές περιμένουν αύξηση τιμών, μπορεί να αγοράσουν περισσότερο τώρα.

- **Αριθμός αγοραστών** : Η αύξηση του πληθυσμού ή η είσοδος νέων αγοραστών στην αγορά αυξάνει τη συνολική ζήτηση.

- **Οικονομική σταθερότητα, οι πολιτικές συνθήκες, το κλίμα, η διαθεσιμότητα πληροφοριών.**

Η μεταβολή σε οποιονδήποτε από αυτούς τους παράγοντες προκαλεί μετατόπιση ολόκληρης της καμπύλης ζήτησης προς τα δεξιά (αύξηση ζήτησης) ή προς τα αριστερά (μείωση ζήτησης), διατηρώντας σταθερή την τιμή του αγαθού ή της υπηρεσίας.

3.1.7.2. Τουριστική ζήτηση.

Ως τουριστική ζήτηση ορίζεται ο συνολικός αριθμός των ατόμων που ταξιδεύουν ή επιθυμούν να ταξιδέψουν, να χρησιμοποιήσουν τις τουριστικές εγκαταστάσεις και υπηρεσίες σε σημεία μακριά από τους τόπους εργασίας και κατοικίας τους (Mathieson and Wall, 1982). Τα άτομα καλούνται να λάβουν μια σειρά αποφάσεων σχετικά με το αν θα κάνουν τελικά διακοπές ή όχι, τι τύπο και διάρκεια θα έχουν οι διακοπές τους, ποιο προορισμό θα επιλέξουν κλπ. κάτω από ορισμένους περιορισμούς.

Τα είδη της τουριστικής ζήτησης είναι:

1) Πραγματική ζήτηση : Αναφέρεται στα άτομα που επιθυμούν και μπορούν να ταξιδέψουν σε διάφορους προορισμούς, κάνοντας χρήση των προσφερόμενων αγαθών και υπηρεσιών.

2) Καταστολή της ζήτησης : Αποτελείται από ανθρώπους που θα ήθελαν να ταξιδέψουν, αλλά δεν ταξιδεύουν για κάποιο λόγο:

- Δυνητική ζήτηση : που περιλαμβάνει τα άτομα που επιθυμούν, αλλά δεν μπορούν να ταξιδέψουν λόγω χρονικών ή χρηματικών περιορισμών.

- Αναβαλλόμενη ζήτηση : που περιλαμβάνει τα άτομα που μπορούν, αλλά δεν ταξιδεύουν είτε λόγω άγνοιας των ευκαιριών, είτε λόγω έλλειψης διευκολύνσεων.

3) Μη ζήτηση : Αναφέρεται στους ανθρώπους που απλώς δεν επιθυμούν να ταξιδέψουν ή δεν είναι σε θέση να ταξιδέψουν.

Οι πιο σημαντικοί μεταξύ των παραγόντων που επηρεάζουν τα άτομα στις αποφάσεις που σχετίζονται με τις διακοπές τους είναι: το εισόδημα, ο διαθέσιμος ελεύθερος χρόνος, η ηλικία, η οικογενειακή κατάσταση, το συγκριτικό επίπεδο τιμών μεταξύ των διαφόρων προορισμών, οι κλιματικές και περιβαλλοντικές συνθήκες που επικρατούν σε αυτούς, οι τάσεις της μόδας, καθώς και τα χαρακτηριστικά της χώρας υποδοχής.

Οι αλλαγές στην τιμή του τουριστικού προϊόντος και στο εισόδημα των καταναλωτών επηρεάζουν άμεσα τη ζήτησή του, ενώ η ανάπτυξη νέων μορφών τουρισμού έχει οδηγήσει σε μεγαλύτερη τμηματοποίηση της αγοράς. Με τη διεθνοποίηση των οικονομιών, εμφανίστηκαν νέοι προορισμοί και προϊόντα, αυξάνοντας τον ανταγωνισμό. Ιδιαίτερο χαρακτηριστικό του τουρισμού είναι ότι ο καταναλωτής μετακινείται στον τόπο προσφοράς του προϊόντος, ενώ δεν μπορεί να γνωρίζει πλήρως την ποιότητα των υπηρεσιών εκ των προτέρων, η οποία εξαρτάται από το συνολικό πακέτο εμπειριών που θα λάβει.

3.1.7.3. Προσδιορισμός της μελλοντικής ζήτησης στην Σέριφο.

Έπειτα από έρευνα στην Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ) αντήσαμε τα ακόλουθα δεδομένα σχετικά με τις αφίξεις και τις αναχωρήσεις για το διάστημα 2010 έως 2024.

Για την εκτίμηση της μελλοντικής ζήτησης εφαρμόστηκε ανάλυση χρονοσειρών, αξιοποιώντας τα διαθέσιμα δεδομένα. Η ανάλυση έγινε για το σύνολο των διανυκτερεύσεων και το σύνολο των αφίξεων αντίστοιχα.

Πίνακας 2 : Αφίξεις και διανυκτερεύσεις στην Σέριφο 2010-2024 Πηγή : ΕΛΣΤΑΤ

ΕΤΟΣ	ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ	ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ	ΔΗΜΟΣ	ΑΦΙΞΕΙΣ	ΑΦΙΞΕΙΣ	ΑΦΙΞΕΙΣ	ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ	ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ	ΔΙΑΝΥΚΤΕΡΕΥΣΕΙΣ
				ΗΜΕΡΑΠΩΝ	ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ	ΗΜΕΡΑΠΩΝ	ΑΛΛΟΔΑΠΩΝ	ΣΥΝΟΛΟ
2010	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1877	292	2169	6344	1277	7621
2011	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1820	544	2364	6294	2314	8608
2012	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1505	543	2048	5274	1785	7059
2013	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1677	730	2407	5757	2113	7870
2014	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1657	969	2626	6233	2799	9032
2015	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1885	581	2466	7225	2707	9932
2016	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1962	648	2610	7729	3043	10772
2017	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1368	785	2153	5469	3551	9020
2018	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	2717	3582	6299	8912	11524	20436
2019	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	2107	3639	5746	6084	10637	16721
2020	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	1397	1157	2554	4045	3783	7828
2021	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	2016	3060	5076	5558	10096	15654
2022	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	2486	3533	6019	6345	10126	16471
2023	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	2808	3798	6606	6570	11026	17596
2024	ΝΟΤΙΟΥ ΑΙΓΑΙΟΥ	ΠΕΡ. ΕΝΟΤ. ΜΗΛΟΥ	ΔΗΜΟΣ ΣΕΡΙΦΟΥ	3851	5012	8863	9826	16859	26685

Ο πίνακας αποτυπώνει με σαφήνεια μια σταθερή και έντονη ανοδική πορεία του τουρισμού στη Σέριφο την περίοδο 2010-2024. Οι συνολικές αφίξεις παρουσιάζουν συνεχή αύξηση, περνώντας από τιμές γύρω στις 2.000 περίπου στις αρχές της δεκαετίας και φτάνοντας τις 8.863 το 2024, γεγονός που υποδηλώνει σημαντική ενίσχυση της επισκεψιμότητας του νησιού. Αντίστοιχα, οι συνολικές διανυκτερεύσεις καταγράφουν ακόμη πιο εντυπωσιακή άνοδο: από περίπου 7.600 το 2010,

εκτοξεύονται στις 26.685 το 2024, εξέλιξη που δείχνει όχι μόνο περισσότερους επισκέπτες αλλά και μεγαλύτερη διάρκεια παραμονής τους.

Η χρονική περίοδος 2018-2019 αποτελεί σημείο έντονης ανάπτυξης, με τα μεγέθη να ενισχύονται σημαντικά λίγο πριν την πτώση του 2020 λόγω της πανδημίας. Παρά τη μείωση εκείνη τη χρονιά, η Σέριφος εμφανίζει ταχεία ανάκαμψη από το 2021 και μετά, επανερχόμενη σε υψηλότερα επίπεδα από τα προηγούμενα έτη. Συνολικά, τα δεδομένα αναδεικνύουν μια σταθερή και συνεχή βελτίωση της τουριστικής δυναμικής του νησιού, με την αύξηση του συνολικού αριθμού αφίξεων και διανυκτερεύσεων να υποδηλώνει σημαντική ενίσχυση της ελκυστικότητας και της οικονομικής σημασίας του ως τουριστικού προορισμού.

Προβλέψεις ως προς τις διανυκτερεύσεις :

Για την πρόβλεψη των μελλοντικών διανυκτερεύσεων χρησιμοποιήθηκε το μοντέλο ARIMA, το οποίο εφαρμόστηκε μέσω του λογισμικού Statgraphics. Αναζητώντας το βέλτιστο μοντέλο μέσω της διαδικασίας *User-Specified Forecasting*, και λαμβάνοντας υπόψη τα κριτήρια του μικρότερου RMSE και του 5OK, καταλήξαμε στο μοντέλο ARIMA(0,1,4).

Forecast Summary
 Math adjustment: Square root
 Nonseasonal differencing of order: 1
 Forecast model selected: ARIMA(0,1,4) with constant
 Number of forecasts generated: 15
 Number of periods withheld for validation: 0

	Estimation	Validation
Statistic	Period	Period
RMSE	2962.69	
MAE	1864.08	
MAPE	13.4748	
ME	309.86	
MPE	-0.0162762	

ARIMA Model Summary

Parameter	Estimate	Std. Error	t	P-value
MA(1)	1.3951	0.165118	8.44913	0.000014
MA(2)	0.438808	0.20667	2.12323	0.062708
MA(3)	-1.44537	0.224903	-6.42664	0.000121
MA(4)	0.572329	0.14293	4.00427	0.003090
Mean	4.09277	0.28671	14.275	0.000000
Constant	4.09277			

Backforecasting: yes
 Estimated white noise variance = 150,739 with 9 degrees of freedom
 Estimated white noise standard deviation = 12,2776
 Number of iterations: 18

Estimation Period

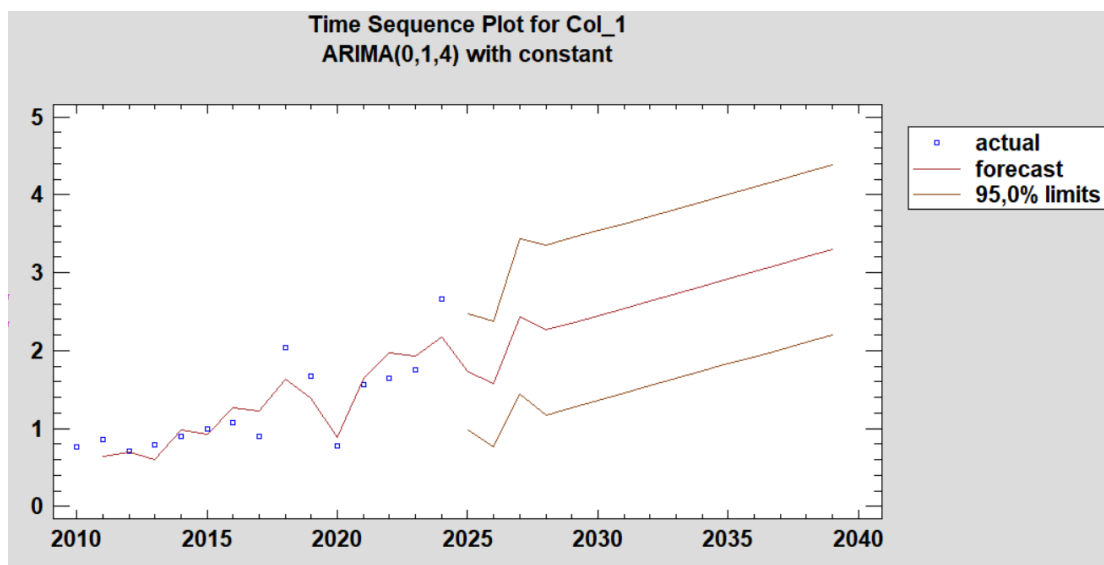
Model	RMSE	MAE	MAPE	ME	MPE
(A)	2962.69	1864.08	13.4748	309.86	-0.0162762
(B)	4667.1	2915.45	24.9635	1288.79	4.5341
(C)	4543.94	2679.71	22.0513	1052.79	1.6865
(D)	4820.17	3175.36	25.442	1729.19	7.21011
(E)	4866.42	3189.2	23.263	1774.26	5.18439

Model	RMSE	RUNS	RUNM	AUTO	MEAN	VAR
(A)	2962.69	OK	OK	OK	OK	OK
(B)	4667.1	OK	OK	OK	OK	***
(C)	4543.94	OK	OK	OK	OK	**
(D)	4820.17	OK	OK	OK	OK	***
(E)	4866.42	OK	OK	OK	OK	***

Εικόνα 70 : Αποτελέσματα ARIMA(0,1,4) Πηγή : Statgraphics

Από το διάγραμμα φαίνεται ξεκάθαρα η απότομη πτώση το 2020, ακολουθούμενη από σταδιακή ανάκαμψη από το 2021 και έπειτα. Μετά το 2023, η προβλεπόμενη τάση είναι σαφώς ανοδική, ενώ τα διαστήματα εμπιστοσύνης

διευρύνονται προοδευτικά όσο απομακρυνόμαστε χρονικά από το σημείο εκκίνησης των προβλέψεων.



Εικόνα 72 : Προβλέψεις μελλοντικών διανυκτερεύσεων Πηγή : Stagraphics

Βάσει των δύο πινάκων που παρουσιάζουν την ιστορική ανάλυση και τις μελλοντικές προβλέψεις για τις διανυκτερεύσεις, οι οποίες έχουν προκύψει μέσω του μοντέλου ARIMA(0,1,4), προκύπτουν τα εξής:

Period	Data	Forecast	Residual
2010	7621,0		
2011	8608,0	7026,08	1581,92
2012	7059,0	7167,49	-108,488
2013	7870,0	6885,72	984,276
2014	9032,0	9974,9	-942,896
2015	9932,0	9468,58	463,42
2016	10772,0	12375,8	-1603,82
2017	9020,0	11444,9	-2424,88
2018	20436,0	15690,0	4746,01
2019	16721,0	13341,0	3380,01
2020	7828,0	8703,08	-875,082
2021	15654,0	15794,1	-140,075
2022	16471,0	20143,8	-3672,78
2023	17596,0	18707,5	-1111,54
2024	26685,0	22623,0	4061,96

Period	Forecast	Lower 95% Limit	Upper 95% Limit
2025	17391,2	10837,2	25488,0
2026	17451,0	10452,8	26232,8
2027	24733,2	14274,5	38048,3
2028	23701,0	12660,5	38174,8
2029	24977,9	13594,9	39796,6
2030	26288,4	14562,7	41452,1
2031	27632,3	15563,7	43141,3
2032	29009,7	16597,9	44864,2
2033	30420,6	17665,5	46620,9
2034	31865,1	18766,3	48411,4
2035	33343,0	19900,4	50235,5
2036	34854,5	21067,7	52093,4
2037	36399,4	22268,3	53985,0
2038	37977,8	23502,2	55910,4
2039	39589,8	24769,4	57869,5

Εικόνα 71 : Αποτελέσματα προβλέψεων Πηγή : Statgraphics

Ο πρώτος πίνακας αποτυπώνει την εξέλιξη των διανυκτερεύσεων στη Σέριφο από το 2010 έως το 2024, συγκρίνοντας τα πραγματικά δεδομένα με τις προβλέψεις του μοντέλου και καταγράφοντας τα αντίστοιχα σφάλματα. Παρατηρείται μια σαφής ανοδική τάση, με τις διανυκτερεύσεις να αυξάνονται σημαντικά από τις 7.621 το 2010 στις 26.685 το 2024. Παρά τη γενικά καλή απόδοση του μοντέλου, καταγράφονται υποεκτιμήσεις της ζήτησης τα έτη 2018 και 2024, όπου η πραγματική κίνηση ξεπέρασε κατά πολύ τις προβλέψεις. Αντίθετα, σε ορισμένα έτη, όπως το 2016, το 2017 και το 2022, το μοντέλο υπερεκτίμησε τον αριθμό των διανυκτερεύσεων.

Ο δεύτερος πίνακας παρουσιάζει τις μελλοντικές προβλέψεις για την περίοδο 2025-2039, δείχνοντας μια συνεχή και σταθερή αύξηση των διανυκτερεύσεων, με την πρόβλεψη να ξεκινά από περίπου 17.391 το 2025 και να φτάνει τις 39.590 το 2039. Ωστόσο, τα όρια εμπιστοσύνης 95% διευρύνονται σημαντικά όσο προχωράμε σε μακροπρόθεσμο ορίζοντα, υποδεικνύοντας αυξανόμενη αβεβαιότητα στις προβλέψεις. Συγκεκριμένα, ενώ το εύρος των τιμών το 2025 είναι σχετικά στενό, μέχρι το 2039 παρουσιάζεται μεγάλη διακύμανση, γεγονός που σημαίνει ότι η πραγματική εξέλιξη μπορεί να αποκλίνει σημαντικά από την κεντρική πρόβλεψη.

Συνολικά, η ανάλυση επιβεβαιώνει την ανοδική τάση στις διανυκτερεύσεις στη Σέριφο, αλλά παράλληλα αναδεικνύει την ανάγκη για συνεχή παρακολούθηση, ώστε να λαμβάνονται υπόψη οι αβεβαιότητες και οι ενδεχόμενες αποκλίσεις από τις προβλέψεις. Επιπλέον, τα αποτελέσματα είναι επηρεασμένα και από την απότομη πτώση των διανυκτερεύσεων το 2020 λόγω της πανδημίας και για αυτό το λόγο το μοντέλο εμφανίζει μεγαλύτερες αποκλίσεις εκείνη τη χρονιά, καθώς η εξαιρετική αυτή συνθήκη δεν ακολουθεί τις συνήθεις τάσεις της αγοράς. Αυτή η ασυνήθιστη διακύμανση δυσχεραίνει την ακριβή πρόβλεψη για τα επόμενα χρόνια και υπογραμμίζει την ανάγκη προσαρμογής των μοντέλων πρόβλεψης ώστε να λαμβάνουν υπόψη έκτακτα γεγονότα και πιθανές μελλοντικές διαταραχές.

3.1.8. Ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος.

Η ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος αποτελεί θεμελιώδες βήμα για τον στρατηγικό σχεδιασμό μιας νέας ξενοδοχειακής μονάδας, καθώς επιτρέπει την

κατανόηση των συνθηκών της αγοράς, των τάσεων του κλάδου και της θέσης των βασικών ανταγωνιστών. Μέσα από αυτήν τη διαδικασία, η επιχείρηση μπορεί να εντοπίσει ευκαιρίες και απειλές, να αναπτύξει αποτελεσματικές στρατηγικές διαφοροποίησης και να διαμορφώσει μια ελκυστική και βιώσιμη πρόταση αξίας για τον στόχο-κοινό της. Συνεπώς, η αναλυτική αξιολόγηση του ανταγωνισμού δεν ενισχύει μόνο την ανταγωνιστικότητα της νέας μονάδας, αλλά συμβάλλει και στη μακροχρόνια επιτυχία και ανθεκτικότητά της σε ένα δυναμικό και απαιτητικό επιχειρηματικό περιβάλλον.

Η δική μας εγκατάσταση θα είναι ενοικιαζόμενο κατάλυμα με κατηγοριοποίηση. Αυτό το μέρος θα αναλυθεί σε επόμενο στάδιο. Κύριοι ανταγωνιστές της συγκεκριμένης επιχείρησης θεωρούνται όλα τα ξενοδοχεία και τα ενοικιαζόμενα δωμάτια ή διαμερίσματα στη Σέριφο που προσφέρουν παρόμοια προϊόντα και υπηρεσίες. Πρόκειται για επιχειρήσεις που απευθύνονται στην ίδια αγορά-στόχο και καλύπτουν παρόμοιες ανάγκες φιλοξενίας. Μέσα από την ανάλυση θα προκύψουν οι βασικοί παίκτες, οι οποίοι θα καθορίσουν το επίπεδο ανταγωνισμού, θα αναδείξουν τα ισχυρά και αδύνατα σημεία της αγοράς και θα επιτρέψουν στην επιχείρηση να εντοπίσει τα στοιχεία που μπορούν να την διαφοροποιήσουν. Με αυτόν τον τρόπο, η νέα ξενοδοχειακή μονάδα θα μπορέσει να διαμορφώσει στοχευμένες στρατηγικές που θα ενισχύσουν τη θέση της και θα βελτιώσουν την ανταγωνιστικότητά της στο νησί και την ευρύτερη περιοχή.

Παρακάτω παρατίθενται αναλυτικοί πίνακες που παρουσιάζει τους ανταγωνιστές ανά περιοχή της Σεριφου, ενώ στη συνέχεια αναδεικνύεται ο βασικός παίκτης για κάθε τοποθεσία, ο οποίος ξεχωρίζει χάρη στην υψηλή *ποιότητα υπηρεσιών*, την *άνεση* που προσφέρει και την προνομιακή του *τοποθεσία*.

Στη Σέριφο, το σύνολο των επαγγελματικών κλινών ανέρχεται σε 2.138, προερχόμενες από 10 ξενοδοχεία, 1 κάμπινγκ και 115 ενοικιαζόμενα καταλύματα. Επιπλέον, οι ιδιωτικές κατοικίες (μη επαγγελματικά καταλύματα) υπολογίζονται σε 2.305 μονάδες με 6.915 κλίνες. Συνολικά, η Σέριφος διαθέτει 9.053 κλίνες σε όλες τις κατηγορίες φιλοξενίας. Το μεγαλύτερο αυτών βρίσκονται στην περιοχή Λειβάδι, όπου είναι το λιμάνι και στην Χώρα, την πρωτεύουσα του νησιού. Επιπλέον, σημαντικές

περιοχές είναι αυτές του Ράμμου, της παραλίας Λειβαδάκια, της παραλίας Καράβι, της παραλίας Ψιλή Άμμου, της παραλίας Άγιος Σώστης και της παραλίας Καλό Αμπέλι.

Περιοχή Λειβάδι

Στο Λειβάδι, το κοσμοπολίτικο λιμάνι της Σερίφου, συγκεντρώνονται οι περισσότερες επιλογές διαμονής, καλύπτοντας κάθε ανάγκη και προτίμηση. Ο επισκέπτης μπορεί να επιλέξει από οικονομικά δωμάτια με βασικές παροχές έως πολυτελείς βίλες και σουίτες με ιδιωτικό τζακούζι ή πισίνα, απολαμβάνοντας άνεση και άμεση πρόσβαση στη θάλασσα και στις επιλογές της περιοχής. Στη συγκεκριμένη περιοχή λειτουργεί η μεγαλύτερη συγκέντρωση καταστημάτων και υπηρεσιών του νησιού. Είναι ουσιαστικά το κεντρικό σημείο εξυπηρέτησης για κάθε επισκέπτη και κάτοικο.

Για τη διευκόλυνση της έρευνάς μας επιλέξαμε 5 βασικούς ανταγωνιστές, οι οποίοι θεωρούμε ότι προσφέρουν υπηρεσίες αντίστοιχες με αυτές που σκοπεύουμε να παρέχουμε και εμείς στους επισκέπτες του καταλύματός μας.

Πίνακας 3 : 5 βασικοί ανταγωνιστές στην περιοχή Λειβάδι

Κατάλυμα	Είδος καταλύματος	Δυναμικότητα	Ακριβής τοποθεσία	Κριτικές	Παρατηρήσεις
Santiago Apartments	Ιδιωτικές κατοικίες	2 σπίτια	Αυλόμωνα, Λειβάδι	5,0 (29 κριτικές Airbnb)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • όχι πρωινό • όχι θέα • κοντά στην παραλία
Nostos	Ξενοδοχείο 3 αστέρων	17 δωμάτια	Λειβάδι(πλησίον λιμάνι)	4,9 (81 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • όχι parking • πρωινό • θέα • κοντά στην παραλία
Kalami suites	Ενοικιαζόμενα διαμερίσματα	11 σουίτες	Λειβάδι(πλησίον ποτάμι)	5,0 (150 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • πρωινό • θέα • κοντά στην παραλία • τζακούζι
Αμφιτρίτη	Ξενοδοχείο 1 αστέρων	9 δωμάτια	Τσιλιπάκι, Λειβάδι	4,8 (144 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • πρωινό • θέα • κοντά στην παραλία
Eleios Hotel	Ξενοδοχείο 3 αστέρων	9 δωμάτια	Λειβάδι(πλησίον λιμάνι)	5,0 (94 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • όχι parking • πρωινό • θέα • κοντά στην παραλία

Ο βασικός παίκτης που προκύπτει από αυτή την περιοχή είναι το Kalami Suites Serifos. Διαθέτουν 11 σουίτες με θέα προς την Χώρα του νησιού. Αποτελείται από έξι διαφορετικούς τύπους δωματίων, όλα πλήρως εξοπλισμένα. Ο τιμοκατάλογος, ανάλογα με την περίοδο, διαμορφώνεται ως εξής :

Πίνακας 4 : Τιμοκατάλογος Kalami Suites Serifos

Περίοδος	Kalami	Suites	Serifos	Jacuzzi Suite (2ppl)
	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	
08.04 - 18.04	137,00 €	162,00 €	187,00 €	-
19.04 - 24.05	122,00 €	152,00 €	172,00 €	-
25.05- 01.06	146,00 €	172,00 €	192,00 €	190,00 €
02.06 - 09.07	142,00 €	177,00 €	197,00 €	167,00 €
10.07 - 31.08	157,00 €	192,00 €	212,00 €	212,00 €
01.09 - 19.09	142,00 €	177,00 €	190,00 €	192,00 €
20.09 -10.10	112,00 €	152,00 €	170,00 €	167,00 €

Παραλία Λειβαδάκια

Η παραλία Λειβαδάκια είναι μία από τις οργανωμένες και πιο δημοφιλείς παραλίες της Σερίφου, χάρη στη φυσική σκιά των δέντρων και τα ήρεμα, ρηχά νερά της. Βρίσκεται πολύ κοντά στο λιμάνι, γεγονός που την καθιστά εύκολα προσβάσιμη, ενώ στην περιοχή υπάρχουν αρκετές επιλογές διαμονής, από οικονομικά δωμάτια έως πιο προσεγμένα καταλύματα, προσφέροντας άνεση και άμεση πρόσβαση τόσο στην παραλία όσο και στις παροχές του Λειβαδιού.

Πίνακας 5 : 3 βασικοί ανταγωνιστές στην περιοχή Λειβαδάκια

Κατάλυμα	Είδος καταλύματος	Δυναμικότητα	Ακριβής τοποθεσία	Κριτικές	Παρατηρήσεις
Pende Suites	Boutique Hotel	5 σουίτες	Λειβαδάκια (πλησίον λιμάνι)	4.9 (67 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • όχι parking • πρωινό • όχι ή μερική θέα κοντά στην παραλία
Aigaion Aetherium Apartments	Ενοικιαζόμενα διαμερίσματα	11 διαμερίσματα	Λειβαδάκια (πλησίον λιμάνι)	4.7 (92 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • πρωινό • θέα κοντά στην παραλία
Vassilia On The Beach Serifos	Ξενοδοχείο 3 αστέρων	14 δωμάτια	Λειβαδάκια	4.9 (1.052 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • πρωινό • θέα πάνω στην παραλία • beach bar

Ο βασικός ανταγωνιστής που προκύπτει από αυτή την τοποθεσία είναι το Pende Suites. Αν και δεν προσφέρει ακριβώς τις ίδιες παροχές με τη δική μας μονάδα, παραμένει ιδιαίτερα ανταγωνιστικό, καθώς ο ιδιοκτήτης διαθέτει και κατάστημα εστίασης στο κέντρο του νησιού, στο Λιβάδι, ενισχύοντας έτσι τη συνολική παρουσία και προβολή του καταλύματος. Η τιμολόγηση των δωματίων έχει ως ακόλουθη διαμόρφωση :

Πίνακας 6 : Τιμοκατάλογος Pende Suites

Pende Suites		
Περίοδος	Δωμάτιο με θέα	Δωμάτιο χωρίς θέα
01.05 - 28.05	137,00 €	122,00 €
29.05 - 30.06	182,00 €	157,00 €
01.07 - 24.07	222,00 €	187,00 €
25.07 - 31.08	232,00 €	207,00 €
01.09 - 30.09	180,00 €	160,00 €
01.10 - 05.10	135,00 €	120,00 €

* όλα τα δωμάτια είναι για 2 άτομα

Περιοχή Ράμμος - Παραλία Καράβι

Η περιοχή Ράμμος και η παραλία Καράβι είναι μόλις 1-1,3 χλμ από το λιμάνι της Σερίφου, αποτελούν μια ήσυχη επιλογή για διαμονή, ιδανική για όσους θέλουν να βρίσκονται δίπλα στη θάλασσα αλλά λίγο πιο μακριά από την κίνηση του Λειβαδιού. Στην περιοχή υπάρχουν διάφορα καταλύματα, από απλά δωμάτια έως πιο ποιοτικές επιλογές, προσφέροντας εύκολη πρόσβαση τόσο στην παραλία όσο και στις βασικές παροχές του νησιού.

Πίνακας 7 : 3 βασικοί ανταγωνιστές στην περιοχή Ράμμος-Καράβι

Κατάλυμα	Είδος καταλύματος	Δυναμικότητα	Ακριβής τοποθεσία	Κριτικές	Παρατηρήσεις
Serifos Blue	Ενοικιαζόμενα διαμερίσματα	15 διαμερίσματα	Ράμμος (πλησίον Καλό Αμπέλι)	4.9 (98 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • πρωινό • θέα • κοντά στην παραλία
Armonia Villa	Ιδιωτική κατοικία	1 μεζονέτα	Ράμμος	4.5 (4 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • θέα • πλήρως εξοπλισμένη • κοντά στην παραλία
Chez Semiramis	Ιδιωτικές κατοικίες	3 σπίτια	Καράβι	5.0 (4 κριτικές Google)	<ul style="list-style-type: none"> • parking • θέα • κοντά στην παραλία

Ο βασικός ανταγωνιστής στην περιοχή είναι το Serifos Blue, το οποίο μπορεί να φιλοξενήσει από 2 έως 4 άτομα, αποτελώντας ιδανική επιλογή για οικογένειες χάρη στους άνετους χώρους και την γαλήνη μακριά από το κέντρο του νησιού. Ο τιμοκατάλογος είναι ο ακόλουθος :

Πίνακας 8 : Τιμοκατάλογος Serifos Blue

Serifos Blue		
Περίοδος	Deluxe δωμάτιο(εως 2 άτομα)	Διαμέρισμα(εως 4 άτομα)
29.05 - 25.06	160,00 €	200,00 €
26.06 - 23.07	180,00 €	220,00 €
24.07 - 12.09	190,00 €	250,00 €
13.09 - 28.09	150,00 €	170,00 €

Υπόλοιπες περιοχές

Οι υπόλοιπες περιοχές του νησιού δεν θα εξεταστούν περαιτέρω στην παρούσα ανάλυση, καθώς αποτελούνται κυρίως από ιδιωτικές κατοικίες τύπου Airbnb και παρόμοιες βραχυχρόνιες μισθώσεις. Αυτές οι επιλογές διαμονής παρουσιάζουν μεγάλη ποικιλία σε επίπεδο ποιότητας, τιμών και παροχών, γεγονός που δυσχεραίνει τη συγκριτική αξιολόγηση και μπορεί να προκαλέσει σύγχυση στην ανάλυση του ανταγωνιστικού περιβάλλοντος. Επιπλέον, η διαφοροποίησή τους από τα επαγγελματικά καταλύματα καθιστά δύσκολη τη σύγκριση των υπηρεσιών που παρέχουμε εμείς ως επαγγελματικό κατάλυμα.

Οι βασικοί παίκτες που έχουν εντοπιστεί μέχρι στιγμής καλύπτουν με αντιπροσωπευτικό τρόπο το εύρος και τα χαρακτηριστικά της φιλοξενίας στο νησί. Αυτά τα καταλύματα προσφέρουν υπηρεσίες και παροχές που ανταποκρίνονται στο επίπεδο και το προφίλ του δικού μας καταλύματος, γεγονός που μας επιτρέπει να εξαγάγουμε ασφαλή και ουσιαστικά συμπεράσματα για το ανταγωνιστικό περιβάλλον στη Σέριφο. Η εστίαση σε αυτούς τους κύριους ανταγωνιστές εξασφαλίζει μια πιο σαφή και στοχευμένη ανάλυση, απαλλαγμένη από τις αβεβαιότητες που προκαλούν οι ιδιωτικές κατοικίες και οι μη επαγγελματικές μορφές διαμονής.

3.1.9. Ανάλυση εξωτερικού περιβάλλοντος.

Το εξωτερικό περιβάλλον χωρίζεται στο :

- Μάκρο-περιβάλλον ή αλλιώς γενικευμένο περιβάλλον και
- Μίκρο-περιβάλλον ή αλλιώς άμεσο ή ανταγωνιστικό περιβάλλον.

Σκοπός της ανάλυσης του εξωτερικού περιβάλλοντος είναι να εντοπιστούν οι μεταβλητές-κλειδιά που επηρεάζουν την επιχείρηση, δίνοντάς της έτσι τη δυνατότητα να αντιδράσει άμεσα και γρήγορα στις ταχύτατα μεταβαλλόμενες εξωτερικές συνθήκες, να βελτιώσει την ανταγωνιστικότητά της και να ισχυροποιήσει τη θέση της τόσο στην εγχώρια όσο και στην παγκόσμια αγορά (Γεωργόπουλος, 2013).

3.1.9.1. Ανάλυση του Μάκρο-περιβάλλοντος.

Το γενικευμένο περιβάλλον περιλαμβάνει όλες τις δυνάμεις και καταστάσεις που επηρεάζουν κάθε επιχείρηση και οργανισμό στην οικονομία (Γεωργόπουλος, 2013). Η ανάλυση αυτού του περιβάλλοντος πραγματοποιείται μέσω του στρατηγικού εργαλείου PEST(EL) analysis. Οι επιχειρήσεις πρέπει να παρακολουθούν τις εξελίξεις στο μακροοικονομικό περιβάλλον, καθώς αυτές οι εξελίξεις μπορεί να διαμορφώσουν ευκαιρίες προκειμένου να επέλθει ανάπτυξη ή απειλές που αφορούν την βιωσιμότητα της στο χώρο. Περιλαμβάνει δυνάμεις που δεν επηρεάζουν άμεσα τη βραχυχρόνια δραστηριότητα της επιχείρησης (Γεωργόπουλος, 2025).

P- Political / Πολιτικοί παράγοντες

Η Ελλάδα λειτουργεί ως κοινοβουλευτική δημοκρατία, με τον πρωθυπουργό να αποτελεί τον επικεφαλής της κυβέρνησης και να ασκεί τη μεγαλύτερη πολιτική εξουσία. Ο πρόεδρος της Δημοκρατίας, ως αρχηγός του κράτους, έχει κυρίως εθιμοτυπικό ρόλο και οι αρμοδιότητές του περιορίζονται σε συνταγματικές διαδικασίες. Η εκτελεστική εξουσία ασκείται από την κυβέρνηση, η οποία συνήθως έχει την ευθύνη για την εφαρμογή των πολιτικών και τη διαχείριση της δημόσιας διοίκησης.

Τα τελευταία χρόνια, το πολιτικό περιβάλλον στην Ελλάδα χαρακτηρίζεται από έντονη αστάθεια, μια συνθήκη που φαίνεται πως θα συνεχιστεί και στο άμεσο μέλλον. Η διαρκής εναλλαγή προτεραιοτήτων, οι συχνές πολιτικές ανακατατάξεις και η αβεβαιότητα γύρω από κρίσιμες αποφάσεις δημιουργούν ένα κλίμα ανασφάλειας, ιδιαίτερα για τους επιχειρηματίες, τόσο τους ήδη ενεργούς όσο και εκείνους που σχεδιάζουν νέες επενδύσεις. Η κατάσταση αυτή λειτουργεί αποτρεπτικά για την ανάπτυξη, καθώς δυσκολεύει τον μακροπρόθεσμο σχεδιασμό και περιορίζει την ανάληψη ρίσκου. Ως αποτέλεσμα, η πολιτική αστάθεια αναδεικνύεται σε έναν από τους σημαντικότερους ανασταλτικούς παράγοντες για την πρόοδο και την ανταγωνιστικότητα της ελληνικής οικονομίας.

Οι συνεχιζόμενες συγκρούσεις σε Ουκρανία και Μέση Ανατολή, σε συνδυασμό με τις κατά καιρούς τεταμένες σχέσεις της Ελλάδας με την Τουρκία, δημιουργούν ένα γενικότερο κλίμα γεωπολιτικής αβεβαιότητας που επηρεάζει και τον τουριστικό κλάδο. Οι εξελίξεις αυτές ενισχύουν την ανησυχία των επισκεπτών και των επενδυτών, καθώς κάθε αναταραχή στην ευρύτερη περιοχή της Ανατολικής Μεσογείου μπορεί να επηρεάσει τις μετακινήσεις, τις κρατήσεις και τη συνολική εικόνα ασφάλειας της χώρας. Παρότι η Ελλάδα παραμένει σταθερός και αξιόπιστος προορισμός, το περιφερειακό πλαίσιο υπενθυμίζει τη σημασία της διπλωματικής σταθερότητας και της συνεχούς προσαρμογής στις διεθνείς εξελίξεις.

Η λειτουργία μιας ξενοδοχειακής μονάδας στην Ελλάδα συχνά δυσχεραίνεται από την εκτεταμένη πολυνομία και τη σύνθετη γραφειοκρατία που χαρακτηρίζουν το επιχειρηματικό περιβάλλον της χώρας. Η ύπαρξη πολλών, συχνά αλληλοεπικαλυπτόμενων νόμων και κανονισμών προκαλεί σύγχυση στους επενδυτές και καθυστερεί σημαντικά διαδικασίες όπως η έκδοση αδειών, οι περιβαλλοντικοί έλεγχοι και η έγκριση επεκτάσεων ή ανακαινίσεων. Παράλληλα, το ασταθές φορολογικό πλαίσιο, με συνεχείς μεταβολές στους συντελεστές και στις υποχρεώσεις των επιχειρήσεων, καθιστά δυσκολότερο τον οικονομικό σχεδιασμό και υπονομεύει την προβλεψιμότητα, που αποτελεί κρίσιμο παράγοντα για τον τουριστικό κλάδο (εισαγωγή του τέλους ανθεκτικότητας, ΤΑΚΚ ενώ παλιά ήταν ο φόρος διαμονής). Τέλος, οι ρυθμίσεις σχετικά με το εργατικό ωράριο, τις υπερωρίες και τις συμβάσεις εργασίας συχνά μεταβάλλονται, δημιουργώντας επιπλέον δυσκολίες στις επιχειρήσεις που καλούνται να προσαρμοστούν άμεσα σε νέα δεδομένα (ψηφιακή κάρτα εργαζομένων). Ως αποτέλεσμα, οι ξενοδοχειακές επιχειρήσεις αναγκάζονται να

επενδύουν χρόνο και πόρους στην προσπάθεια συμμόρφωσης με περίπλοκες διαδικασίες αντί να επικεντρώνονται στην παροχή υψηλού επιπέδου υπηρεσιών και στην ενίσχυση της ανταγωνιστικότητάς τους.

Παρά τις παραπάνω προκλήσεις, τα τελευταία χρόνια παρατηρούνται σημαντικές προσπάθειες εκσυγχρονισμού του θεσμικού πλαισίου, με νέες διατάξεις και πρωτοβουλίες που στοχεύουν στη διευκόλυνση της επιχειρηματικότητας και την ανάπτυξη του τουρισμού. Η απλοποίηση διαδικασιών, η ψηφιοποίηση υπηρεσιών και οι πολιτικές που ενισχύουν την ανταγωνιστικότητα του κλάδου αποτελούν βήματα προς τη σωστή κατεύθυνση. Δεδομένου ότι ο τουρισμός αποτελεί μία από τις βασικότερες πηγές εισοδήματος για τη χώρα, οι αλλαγές αυτές είναι καθοριστικές για τη δημιουργία ενός σταθερότερου και πιο ελκυστικού περιβάλλοντος για επενδύσεις και για τη συνολική οικονομική ανάπτυξη της Ελλάδας. Επιπλέον, ως κράτος-μέλος της Ευρωπαϊκής Ένωσης, η Ελλάδα αξιοποιεί σημαντικά χρηματοδοτικά εργαλεία και προγράμματα ενίσχυσης, τα οποία συμβάλλουν στην αναβάθμιση των υποδομών και στη στήριξη της τουριστικής ανάπτυξης.

Το πολιτικό περιβάλλον τα τελευταία χρόνια δείχνει να γίνεται ολοένα και πιο ευνοϊκό για επενδύσεις στον τουρισμό, ιδιαίτερα για έργα που προάγουν την πράσινη ανάπτυξη και τη βιωσιμότητα, όπως το συγκεκριμένο κατάλυμα που σκοπεύουμε να λειτουργήσουμε.

E - Economic / Οικονομικοί παράγοντες

Όταν αναφερόμαστε στους οικονομικούς παράγοντες, εννοούμε στοιχεία όπως τα επιτόκια, ο πληθωρισμός, οι μεταβολές στο διαθέσιμο εισόδημα και οι δείκτες του χρηματιστηρίου, τα οποία επηρεάζουν καθοριστικά τη λειτουργία και τις στρατηγικές επιλογές ενός οργανισμού. Αυτές οι μεταβλητές καθορίζουν το κόστος δανεισμού, την αγοραστική δύναμη των καταναλωτών και το γενικότερο οικονομικό κλίμα, διαμορφώνοντας το περιβάλλον μέσα στο οποίο μια επιχείρηση καλείται να προσαρμοστεί και να αναπτυχθεί (Γεωργόπουλος, 2025).

Για τη χώρα μας, η οικονομική αστάθεια, ο πληθωρισμός και τα υψηλά επίπεδα ανεργίας αποτελούν παράγοντες που ασκούν σημαντική πίεση στην

αγοραστική δύναμη των καταναλωτών, επηρεάζοντας τόσο τη ζήτηση όσο και την επενδυτική δραστηριότητα. Ωστόσο, σύμφωνα με τα συμπεράσματα του συνεδρίου «Τουρισμός Αξία» που πραγματοποιήθηκε το 2024, η Ελλάδα έχει τη δυνατότητα να αναπτύξει ένα πιο διαφοροποιημένο τουριστικό μοντέλο, πέρα από το παραδοσιακό δίπτυχο «Ήλιος και Θάλασσα», αξιοποιώντας νέες μορφές τουρισμού με υψηλή προστιθέμενη αξία. Στο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον, η Ισπανία εξακολουθεί να αποτελεί τον βασικό αντίπαλο προορισμό, συγκεντρώνοντας το 17,3% των ταξιδιών (βλ. Εικόνα 5), ενώ ακολουθεί στενά η Τουρκία, ενισχύοντας τις πιέσεις για περαιτέρω αναβάθμιση και διαφοροποίηση του ελληνικού τουριστικού προϊόντος.

Η σχέση μεταξύ ανεργίας και τουρισμού είναι αμφίδρομη. Ο τουρισμός δημιουργεί θέσεις εργασίας μειώνοντας την ανεργία, ειδικά σε τουριστικές περιοχές, ενώ η ανεργία μπορεί να επηρεάσει την εγχώρια ζήτηση για τουριστικά προϊόντα και υπηρεσίες. Η αύξηση του τουρισμού μπορεί να οδηγήσει σε αύξηση της απασχόλησης στον κλάδο, αλλά πολλές θέσεις εργασίας είναι εποχικές (βλ. Εικόνα 22). Τον Αύγουστο του 2024 η ανεργία μειώθηκε στο 9,5%, σημειώνοντας αισθητή πτώση σε σχέση με τα αντίστοιχα περσινά επίπεδα αλλά και σε σύγκριση με τον Ιούλιο του ίδιου έτους. Ο τουριστικός κλάδος προσφέρει σημαντικό μερίδιο στο ΑΕΠ και δημιουργώντας νέες ευκαιρίες απασχόλησης σε πολλές περιοχές της χώρας.

Στον ξενοδοχειακό κλάδο της Ελλάδας επιβάλλονται τόσο άμεσοι όσο και έμμεσοι φόροι, οι οποίοι διαμορφώνουν σημαντικό τμήμα του συνολικού λειτουργικού κόστους.

- Οι **άμεσοι φόροι** αφορούν την ίδια την επιχείρηση, καθώς υπολογίζονται με βάση το εισόδημα ή την ακίνητη περιουσία της. Σε αυτούς περιλαμβάνεται ο φόρος εισοδήματος νομικών προσώπων, που προκύπτει από τα καθαρά κέρδη της μονάδας, καθώς και ο ΕΝΦΙΑ, ο οποίος επιβαρύνει τα ακίνητα που χρησιμοποιούνται για τη λειτουργία της.

- Οι **έμμεσοι φόροι** συνδέονται με την κατανάλωση και μεταφέρονται στον τελικό επισκέπτη, παρά το γεγονός ότι η επιχείρηση έχει την ευθύνη είσπραξης και απόδοσής τους στο κράτος. Στην κατηγορία αυτή εντάσσεται ο ΦΠΑ που εφαρμόζεται στις υπηρεσίες διαμονής, εστίασης και λοιπές παροχές των ξενοδοχείων, με διαφοροποιημένους συντελεστές ανά υπηρεσία.

- Το «**Τέλος Ανθεκτικότητας στην Κλιματική Κρίση**», το οποίο αντικατέστησε τον παλαιό φόρο διαμονής και υπολογίζεται ανά διανυκτέρευση, ανάλογα με την κατηγορία του καταλύματος και την περίοδο του έτους.

- Τα **Τέλη παρεπιδημούντων** από τους Δήμους, τα οποία συνδέονται συνήθως με τις διανυκτερεύσεις (0,75% για τον Δήμο Σερίφου).

Η πολυπλοκότητα αυτού του φορολογικού πλαισίου επηρεάζει σημαντικά τις ξενοδοχειακές επιχειρήσεις, καθώς απαιτεί συνεχή συμμόρφωση, επηρεάζει την τελική τιμολόγηση και αυξάνει τα λειτουργικά τους βάρη.

S - Social / Κοινωνικοί παράγοντες

Το κοινωνικό περιβάλλον περιλαμβάνει τη δομή της κοινωνίας, τις αντιλήψεις και τις αξίες των τοπικών κατοίκων, καθώς και δημογραφικά, ψυχογραφικά και άλλα χαρακτηριστικά που επηρεάζουν μια περιοχή. Είναι καθοριστικό για τις επιχειρήσεις να κατανοούν αυτά τα στοιχεία, ώστε να οργανώνονται αποτελεσματικά και να δραστηριοποιούνται με τρόπο που να ανταποκρίνεται στις ανάγκες και τις ιδιαιτερότητες της κοινότητας όπου λειτουργούν.

Η Ελλάδα δέχεται αυξημένες μεταναστευτικές ροές, ειδικά στα νησιά του ανατολικού Αιγαίου, που επιβαρύνουν τις τοπικές υποδομές και επηρεάζουν τον τουρισμό και την κοινωνία. Η γήρανση του πληθυσμού και η υπογεννητικότητα δημιουργούν προκλήσεις στα συστήματα υγείας και κοινωνικής ασφάλισης, περιορίζοντας την οικονομική ανάπτυξη. Οι τουριστικοί προορισμοί πρέπει να προσαρμοστούν σε ένα πολυπολιτισμικό κοινό, προωθώντας βιώσιμες και οικολογικές υπηρεσίες. Παράλληλα, η ισότητα, η στήριξη μειονοτήτων και η προστασία της πολιτιστικής κληρονομιάς παραμένουν κρίσιμες αξίες. Το κράτος οφείλει να συνεχίσει να επενδύει σε υποδομές και κοινωνικές υπηρεσίες για να ανταποκριθεί στις νέες προκλήσεις.

Σύμφωνα με την απογραφή του 2021, ο μόνιμος πληθυσμός της Σερίφου ανέρχεται σε 1.241 κατοίκους, παρουσιάζοντας μείωση σε σχέση με την απογραφή του 2011, όπου ο αριθμός των κατοίκων ήταν 1.420. Στη Σέριφο παρατηρείται μεγαλύτερος αριθμός ανδρών σε σύγκριση με τις γυναίκες, ενώ η πλειονότητα του πληθυσμού ανήκει στην ηλικιακή ομάδα 45-55 ετών. Το γεγονός ότι ο μόνιμος

πληθυσμός της Σερίφου μειώθηκε υποδηλώνει μια τάση πληθυσμιακής συρρίκνωσης. Αυτό το στοιχείο μπορεί να σχετίζεται με τη μείωση των μόνιμων κατοίκων, πιθανώς λόγω μετανάστευσης προς αστικά κέντρα ή άλλες περιοχές με περισσότερες ευκαιρίες εργασίας και εκπαίδευσης. Παρουσιάζονται σημαντικές αλλαγές στον τρόπο ζωής. Ο τουρισμός αποτελεί την κύρια πηγή εισοδήματος για το νησί, γεγονός που συμβάλλει στη διατήρηση χαμηλών ποσοστών ανεργίας. Ωστόσο, η απασχόληση παραμένει σε μεγάλο βαθμό εξαρτημένη από τον τουριστικό τομέα.

Οι σύγχρονοι ταξιδιώτες στρέφονται ολοένα και περισσότερο σε επιλογές που σέβονται το περιβάλλον, αναζητώντας καταλύματα που εφαρμόζουν βιώσιμες πρακτικές και μειώνουν το οικολογικό τους αποτύπωμα. Αυτό δημιουργεί σημαντικό ανταγωνιστικό πλεονέκτημα για το υπό εξέταση κατάλυμα, καθώς η φιλοσοφία και ο τρόπος λειτουργίας του ευθυγραμμίζονται πλήρως με αυτήν τη «πράσινη» τάση. Ταυτόχρονα, η αυξανόμενη απαίτηση για πιο αυθεντικές, προσωποποιημένες εμπειρίες ωθεί τις επιχειρήσεις να εξελίσσουν τις υπηρεσίες τους, προσφέροντας δραστηριότητες, παροχές και αλληλεπιδράσεις που ανταποκρίνονται στις ιδιαίτερες ανάγκες και προσδοκίες κάθε επισκέπτη.

Τέλος, ο θάνατος του 22χρονου νεαρού το 2025 ενδέχεται να επηρεάσει αρνητικά τη φήμη και την εικόνα του νησιού, τόσο στους επισκέπτες όσο και στην τοπική κοινωνία. Αυτή η εξέλιξη μπορεί να δημιουργήσει αίσθημα ανησυχίας και ανασφάλειας, επηρεάζοντας αρνητικά το κοινωνικό κλίμα γύρω από τις επιχειρήσεις, συμπεριλαμβανομένων και των ξενοδοχειακών μονάδων. Για μια ξενοδοχειακή επιχείρηση στη Σέριφο, αυτό σημαίνει πιθανή μείωση της εμπιστοσύνης των πελατών, δυσκολίες στην προσέλκυση επισκεπτών και ανάγκη για ενίσχυση της επικοινωνίας και της εμπλοκής με την τοπική κοινότητα, ώστε να διασφαλιστεί η θετική εικόνα και η σταθερότητα στο κοινωνικό περιβάλλον.

T - Technological / Τεχνολογικοί παράγοντες

Οι τεχνολογικοί παράγοντες καθορίζουν σε μεγάλο βαθμό τις τεχνικές απαιτήσεις μιας επιχείρησης, επηρεάζοντας τον τρόπο με τον οποίο σχεδιάζει και υλοποιεί τις λειτουργίες της. Η τεχνολογία μεταμορφώνει τον τουρισμό, προσφέροντας εξατομικευμένες εμπειρίες, βελτιωμένη εξυπηρέτηση πελατών και νέους τρόπους διαχείρισης δραστηριοτήτων. Η τεχνολογία παίζει πρωταγωνιστικό ρόλο στη

δημιουργία πιο αποδοτικών και προσαρμοσμένων ταξιδιών, από την έμπνευση και τον σχεδιασμό μέχρι την εκτέλεση και την εξυπηρέτηση μετά το ταξίδι.

- **Εξατομικευμένες εμπειρίες** : Η τεχνητή νοημοσύνη αναλύει τα δεδομένα των ταξιδιωτών για να προτείνει προσαρμοσμένες εμπειρίες, από τη δημιουργία προγραμμάτων μέχρι την επιλογή καταλυμάτων και δραστηριοτήτων.
- **Εξυπηρέτηση πελατών** : Chatbots και εικονικοί βοηθοί προσφέρουν 24/7 εξυπηρέτηση, απαντώντας σε ερωτήσεις, κάνοντας κρατήσεις και βοηθώντας στην επίλυση προβλημάτων σε πραγματικό χρόνο.
- **Εικονική και Επαυξημένη Πραγματικότητα** : Η εικονική πραγματικότητα (VR) επιτρέπει στους ταξιδιώτες να "επισκεφτούν" προορισμούς πριν ταξιδέψουν, ενώ η επαυξημένη πραγματικότητα (AR) μπορεί να εμπλουτίσει την εμπειρία στον προορισμό, παρέχοντας πληροφορίες για ιστορικά μνημεία, τοπικά εστιατόρια και άλλα.
- **Βελτιωμένος σχεδιασμός ταξιδιού** : Εργαλεία όπως οι έξυπνοι αλγόριθμοι και η ανάλυση μεγάλων δεδομένων βοηθούν στη δημιουργία πιο αποτελεσματικών προγραμμάτων ταξιδιού, λαμβάνοντας υπόψη πολλούς παράγοντες όπως οι καιρικές συνθήκες, η κίνηση και οι προτιμήσεις του ταξιδιώτη.
- **Καινοτομίες στην πληρωμή** : Νέες τεχνολογίες όπως οι κινητές πληρωμές και η κρυπτογράφηση κάνουν τις συναλλαγές ασφαλέστερες και πιο ευέλικτες.
- **Αυτοματισμός** : Στον τομέα της διαχείρισης, η τεχνολογία αυτοματοποιεί πολλές διαδικασίες, όπως η διαχείριση αποθεμάτων, η τιμολόγηση και η διαχείριση προσωπικού, αυξάνοντας την αποδοτικότητα των επιχειρήσεων.

Σημαντική πρόοδος έχει σημειωθεί και στον ψηφιακό εκσυγχρονισμό με την πλατφόρμα gov.gr να προσφέρει πλέον ένα ευρύ φάσμα υπηρεσιών διαδικτυακά. Αυτή η εξέλιξη απλοποιεί τις διαδικασίες για τους πολίτες, μειώνει τη γραφειοκρατία και εξοικονομεί πολύτιμο χρόνο και πόρους. Παράλληλα, η χώρα επενδύει σε υποδομές υψηλής τεχνολογίας, όπως το δίκτυο 5G, και υιοθετεί νέες τεχνολογίες όπως η τεχνητή νοημοσύνη, που αναμένεται να ενισχύσουν την επικοινωνία και να προωθήσουν την καινοτομία.

Στον τομέα των τουριστικών επιχειρήσεων, η χρήση εφαρμογών αυτοματισμού και σύγχρονων τεχνολογιών συμβάλλει σημαντικά στην εξοικονόμηση ενέργειας, ενώ παράλληλα αναβαθμίζει την εμπειρία των επισκεπτών. Τα συστήματα διαχείρισης πελατειακών σχέσεων (PRM) έχουν πλέον καθιερωθεί ως απαραίτητο εργαλείο, βοηθώντας τα ξενοδοχεία να διαχειρίζονται με αποτελεσματικότητα τις πληροφορίες των πελατών, να προσαρμόζουν τις υπηρεσίες τους ανάλογα με τις ανάγκες τους και να προσφέρουν στοχευμένες προσφορές. Ειδικές εφαρμογές, όπως το Opera Cloud της Oracle, το Salesforce Hospitality Cloud και το Protel, διευκολύνουν την οργάνωση των κρατήσεων, την παρακολούθηση της ικανοποίησης των πελατών και τη διαχείριση προγραμμάτων πιστότητας.

E - Environmental / Περιβαλλοντικοί παράγοντες

Η σχέση μεταξύ φυσικού περιβάλλοντος και τουρισμού είναι αμφίδρομη, το φυσικό περιβάλλον παρέχει τους πόρους για την ανάπτυξη του τουρισμού, ενώ ο τουρισμός μπορεί να επηρεάσει το περιβάλλον αρνητικά.

- Υποβάθμιση περιβάλλοντος: Ο μαζικός και ανεξέλεγκτος τουρισμός μπορεί να οδηγήσει σε υπερβολική κατανάλωση πόρων, ρύπανση και υποβάθμιση του φυσικού περιβάλλοντος.
- Αύξηση κλιματικής αλλαγής: Ο τουρισμός συμβάλλει στις εκπομπές αερίων του θερμοκηπίου, επιδεινώνοντας την κλιματική αλλαγή και αυξάνοντας τον κίνδυνο φυσικών καταστροφών.
- Εξάντληση φυσικών πόρων: Ο τουρισμός μπορεί να οδηγήσει σε υπερεκμετάλλευση φυσικών πόρων, όπως το νερό, ιδιαίτερα σε περιοχές με περιορισμένους πόρους.

Το 2024 σημειώθηκε στη Σέριφο μια μεγάλης έκτασης πυρκαγιά, η οποία διήρκεσε για ένα ολόκληρο 24ωρο και προκάλεσε έντονη αναστάτωση τόσο στους κατοίκους όσο και στους επισκέπτες του νησιού. Η τοπική κοινωνία βρέθηκε αντιμέτωπη με μια πρωτόγνωρη κατάσταση, ενώ οι φόβοι για πιθανή επέκταση της φωτιάς δημιούργησαν κλίμα αβεβαιότητας. Παράλληλα, πολλοί μελλοντικοί επισκέπτες προχώρησαν σε ακυρώσεις των κρατήσεών τους, φοβούμενοι για την ασφάλεια και τις συνθήκες που θα αντίκριζαν κατά την άφιξή τους. Όσοι βρίσκονταν ήδη στο νησί ένιωσαν έντονη ανησυχία, με αρκετούς να ξεετάζουν το ενδεχόμενο άμεσης αναχώρησης, καθώς η κατάσταση φαινόταν αρχικά ανεξέλεγκτη. Το

περιστατικό αυτό ανέδειξε την ευαλωτότητα των μικρών νησιωτικών προορισμών απέναντι σε φυσικές καταστροφές και την ανάγκη ενίσχυσης των υποδομών πολιτικής προστασίας, αλλά και σαφών πρωτοκόλλων διαχείρισης κρίσεων για τη διασφάλιση της εικόνας του νησιού και την προστασία του τουρισμού.

Η Σέριφος, όπως πολλά νησιά των Κυκλάδων, αντιμετωπίζει συχνά σημαντικό πρόβλημα λειψυδρίας, ιδιαίτερα τους καλοκαιρινούς μήνες, όταν ο πληθυσμός πολλαπλασιάζεται λόγω τουρισμού. Παρότι το νησί διαθέτει ήδη μονάδα αφαλάτωσης, η οποία καλύπτει ένα μέρος των αναγκών, η αυξημένη ζήτηση συχνά ξεπερνά τις υφιστάμενες δυνατότητες, δημιουργώντας πιέσεις στις υποδομές και ανησυχία τόσο στους κατοίκους όσο και στις τουριστικές επιχειρήσεις. Η κατάσταση αυτή αναδεικνύει την ανάγκη για περαιτέρω ενίσχυση των συστημάτων αφαλάτωσης και υιοθέτηση πιο βιώσιμων πρακτικών διαχείρισης νερού, ώστε να εξασφαλίζεται η ομαλή λειτουργία του νησιού και η ποιοτική εμπειρία των επισκεπτών.

Το κατάλυμα που πρόκειται να δημιουργήσουμε θα υιοθετήσει περιβαλλοντικά φιλικές πρακτικές με στόχο τη μείωση του οικολογικού του αποτυπώματος, προκειμένου να ανταποκριθεί στις ανάγκες των ταξιδιωτών που επιλέγουν βιώσιμες και οικολογικές μορφές τουρισμού. Με αυτόν τον τρόπο, θα προσελκύσουμε ένα κοινό ευαισθητοποιημένο στο περιβάλλον, προσφέροντας μια αυθεντική εμπειρία διακοπών με σεβασμό στη φύση και τη βιωσιμότητα (νέα τάση).

L - Legal / Νομικοί παράγοντες

Η νομοθεσία που αφορά τα Ενοικιαζόμενα Επιπλωμένα Δωμάτια - Διαμερίσματα (ΕΕΔΔ) πηγάζει κυρίως από την Απόφαση 12868 της Υπουργού Τουρισμού (Αριθμ. Φύλλου 3119, 31 Ιουλίου 2018). Η απόφαση αυτή αποσκοπεί στον καθορισμό των τεχνικών και λειτουργικών προδιαγραφών αυτών των καταλυμάτων και στην κατάταξή τους σε κατηγορίες χρησιμοποιώντας ένα σύστημα κλειδιών. Η νομοθεσία αυτή βασίζεται στις διατάξεις του ν. 4276/2014 και του ν. 3861/2010 (Πρόγραμμα Διαύγεια), μεταξύ άλλων. Με την έναρξη ισχύος της συγκεκριμένης απόφασης, καταργήθηκε η προηγούμενη σχετική απόφαση του Υπουργού Τουρισμού, αριθμ. 21185/13.10.2014.

Η κατάταξη των Ενοικιαζόμενων Επιπλωμένων Δωματίων - Διαμερισμάτων (ΕΕΔΔ) γίνεται σε 5 κατηγορίες κλειδιών, με την ανώτατη να είναι τα 5 κλειδιά και την κατώτατη το 1 κλειδί. Η κατάταξη βασίζεται σε υποχρεωτικές τεχνικές και λειτουργικές προδιαγραφές και σε βαθμολογούμενα κριτήρια. Η επιχείρηση πρέπει να συγκεντρώσει τουλάχιστον τον αριθμό μορίων που αποτελεί τη «βάση» της κατηγορίας στην οποία επιθυμεί να καταταγεί. Οι βάσεις των βαθμολογούμενων κριτηρίων είναι:

- 5.000 μόρια για τα 5 κλειδιά,
- 4.000 μόρια για τα 4 κλειδιά,
- 3.000 μόρια για τα 3 κλειδιά,
- 2.000 μόρια για τα 2 κλειδιά και
- 1.500 μόρια για το 1 κλειδί.
- Οι επιχειρήσεις ΕΕΔΔ που επιλέγουν να μην καταταχθούν σε σύστημα κλειδιών υποχρεούνται να πληρούν τις υποχρεωτικές προδιαγραφές των καταλυμάτων του ενός κλειδιού. Η επιλογή των κριτηρίων που καλύπτουν τη βάση των μορίων ανήκει στην επιχείρηση ΕΕΔΔ.

Σχετικά με τις γενικές και τεχνικές προδιαγραφές, τα ΕΕΔΔ ανεγείρονται με όρους δόμησης κατοικίας. Απαιτείται η εξασφάλιση της σύνδεσης του κτηρίου με τα δίκτυα κοινής ωφέλειας, και ιδιαίτερα με το δίκτυο αποχέτευσης (ή διασφάλιση της καλής λειτουργίας του υπάρχοντος αποχετευτικού συστήματος). Το κτήριο πρέπει να έχει αμιγή χρήση ΕΕΔΔ. Κατ' εξαίρεση, επιτρέπεται η ύπαρξη μίας κατοικίας για τον ιδιοκτήτη ή τον εκμεταλλευτή, καθώς και η λειτουργία εμπορικών καταστημάτων ή καταστημάτων υγειονομικού ενδιαφέροντος, εφόσον εξασφαλίζεται ανεξάρτητη εξωτερική πρόσβαση/είσοδος. Δεν επιτρέπεται η λειτουργία ΕΕΔΔ σε μεμονωμένο κύριο ποσοστού εξ αδιαιρέτου ιδιοκτησίας, εκτός αν υπάρχει η συναίνεση του συνόλου των συγκυρίων. Επίσης, απαγορεύεται η λειτουργία σε κτήρια στα οποία δεν έχουν εκτελεσθεί πλήρως οι εξωτερικές οικοδομικές εργασίες (π.χ. επιχρίσματα, χρωματισμοί, κουφώματα κ.λπ.). Επιπλέον, οι επιχειρήσεις ΕΕΔΔ κατηγορίας 5 κλειδιών με δυναμικότητα άνω των 20 δωματίων υποχρεούνται να διαθέτουν τουλάχιστον ένα δωμάτιο για Άτομα με Αναπηρία (ΑμεΑ), εκτός εάν λειτουργούν σε κτίρια αρχιτεκτονικής κληρονομιάς.

Η απόφαση περιλαμβάνει και μεταβατικές διατάξεις για τις υφιστάμενες επιχειρήσεις. Οι υφιστάμενες επιχειρήσεις ΕΕΔΔ που έχουν ήδη καταταγεί με βάση

προϊσχύσαν σύστημα, πρέπει να καταταχθούν σύμφωνα με τις νέες διατάξεις το αργότερο έως 31.12.2019. Κατά την κατάταξη αυτών των υφιστάμενων επιχειρήσεων, δεν ελέγχονται οι τεχνικές προδιαγραφές (όπως ορίζονται στο Άρθρο 3 και στα κριτήρια 1 έως 11 του Παραρτήματος), αλλά μόνο οι υποχρεωτικές λειτουργικές προδιαγραφές και τα βαθμολογούμενα κριτήρια. Ωστόσο, εάν η επιχείρηση επιδιώκει την κατάταξη σε ανώτερη κατηγορία από την υφιστάμενη, τότε ελέγχονται και οι τεχνικές προδιαγραφές.

Η νομοθεσία αυτή, σε γενικές γραμμές, λειτουργεί ως ο οδηγός κατασκευής και λειτουργίας για τα ΕΕΔΔ, διασφαλίζοντας ένα συγκεκριμένο επίπεδο ποιότητας ανάλογο με την κατηγορία κλειδιών στην οποία εντάσσονται, λειτουργώντας ως πυξίδα για τους επιχειρηματίες του κλάδου.

Πίνακας 9 : PESTEL analysis

Political	Economic	Social	Technological	Environmental	Legal
Έντονη πολιτική αστάθεια	Μακροοικονομικές συνθήκες	Δημογραφικά και κοινωνικά ζητήματα.	Ψηφιακός μετασχηματισμός τουρισμού	Υποβάθμιση Ρύπανση	Απαιτητικό πλαίσιο για ενοικιαζόμενα διαμερίσματα
Γεωπολιτική αβεβαιότητα	Ανεργία	Τουριστική εξάρτηση.	Τεχνητή Νοημοσύνη	Κλιματική αλλαγή	Κατάταξη με κλειδιά
Πολύπλοκο και χρονοβόρο θεσμικό πλαίσιο	Πίεση στην αγοραστική δύναμη καταναλωτών	Αντίκτυπο τοπικών γεγονότων	Πληροφόρηση μέσω διαδικτύου Αυτοματισμός	Ισχυρή προσαρμογή επιχειρήσεων για μείωση του οικολογικού αποτυπώματος	Συγκέντρωση απαιτούμενων κριτηρίων
Νέες διατάξεις για διευκόλυνση	Πολυπλοκότητα φορολογικό πλαίσιο	Μετανάστευση	Εξατομίκευση εμπειριών	Διαχείριση υδάτων	Τεχνικές προδιαγραφές
Ευνοϊκές οι πράσινες επενδύσεις	Εποχική απασχόληση	Νέες τάσεις ταξιδιωτών	Online Bookings και πληρωμές ασφαλείας	Φυσικές καταστροφές	Μεταβατικές διατάξεις.

3.1.9.2. Ανάλυση του Μίκρο-περιβάλλοντος.

Στο μικρο-περιβάλλον περιλαμβάνεται ένα πλήθος συντελεστών που επηρεάζουν άμεσα την επιχειρηματική δραστηριότητα. Οι δυνάμεις αυτές βρίσκονται

σε συνεχή αλληλεπίδραση με την επιχείρηση και αποτελούν βασικά στοιχεία της λειτουργίας της. Για τον λόγο αυτό, η επιχείρηση οφείλει να συντονίζει και να αξιοποιεί αυτές τις δυνάμεις με τρόπο που να της επιτρέπει να αποκτά πλεονέκτημα έναντι των ανταγωνιστών της. Είναι το περιβάλλον μέσα στο οποίο ζει και αναπτύσσεται η επιχείρηση (Γεωργόπουλος, 2013). Στη δική μας περίπτωση, ο κλάδος που εξετάζουμε είναι αυτός της φιλοξενίας στις Κυκλάδες και ιδιαίτερα στην Σέριφο, προκειμένου να εκτιμήσουμε την ελκυστικότητα του κλάδου και να βρούμε την κατάλληλη θέση σε αυτόν που ανήκει η μονάδα μας. Η ανάλυση γίνεται με βάση το Υπόδειγμα του Porter : *Δυνάμεις που οδηγούν τον ανταγωνισμό*.

Κλάδος : Ενοικιαζόμενα διαμερίσματα στην Σέριφο.

Βασικά υποκατάστατα : Στον κλάδο των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων, ως κύρια υποκατάστατα θεωρούνται: α) τα κάμπινγκ, β) οι πλατφόρμες βραχυχρόνιας μίσθωσης όπως το Airbnb, γ) τα ξενοδοχεία και δ) οι ιδιωτικές κατοικίες που χρησιμοποιούνται από συγγενείς ή γνωστούς.

Προμηθευτές : Για ένα κατάλυμα, προμηθευτής θεωρείται η τοπική αγορά βασικών προϊόντων(σούπερ μάρκετ, χασάπης, μανάβικο), ο προμηθευτής πρώτων υλών και υπηρεσίες μεταφοράς.

Βασικοί ανταγωνιστές : Έχουν αναλυθεί στην προηγούμενη ενότητα όπου από αυτούς ξεχωρίζουν το Kalami Suites ,το Aigaion Apartments και το Serifos Blue.

1^η δύναμη : Ένταση του ανταγωνισμού μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων.

Η ένταση του ανταγωνισμού των ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων αποτελεί κρίσιμο παράγοντα που πρέπει να ληφθεί υπόψη κατά τον σχεδιασμό της στρατηγικής της επιχείρησής μας, καθώς επηρεάζει άμεσα την κερδοφορία της. Στη Σέριφο, ο υφιστάμενος ανταγωνισμός είναι ιδιαίτερα έντονος, με το μεγαλύτερο μέρος της διαμονής να καλύπτεται από ενοικιαζόμενα διαμερίσματα. Οι επιχειρήσεις αυτές ανταγωνίζονται κυρίως στην ποιότητα των υπηρεσιών που προσφέρουν, παρέχοντας εξειδικευμένες και προσωποποιημένες παροχές στους πελάτες τους. Επιπλέον, δεδομένου ότι η κύρια πηγή εισοδήματος είναι η θερινή περίοδος, οι επιχειρήσεις συχνά εφαρμόζουν προσφορές και ειδικές τιμολογιακές πολιτικές με στόχο την αύξηση της πληρότητας και τη μεγιστοποίηση των εσόδων τους.

2^η δύναμη : **Απειλή από τους νεο-εισερχόμενους στον κλάδο φιλοξενίας.**

Η είσοδος νέων επιχειρήσεων αποτελεί σημαντικό παράγοντα για την ενίσχυση του ανταγωνισμού, γι' αυτό και η απειλή των νεοεισερχόμενων στον κλάδο πρέπει να εξεταστεί προσεκτικά. Σήμερα, κάθε νέα επιχείρηση εμφανίζεται καλά προετοιμασμένη, επιδιώκοντας να διαφοροποιηθεί και να διεκδικήσει μέρος του υπάρχοντος μεριδίου αγοράς. Από την άλλη πλευρά, οι ήδη εγκατεστημένες επιχειρήσεις συνεχίζουν να επενδύουν στη βελτίωση των υποδομών τους και στην ανάπτυξη στρατηγικών που ενισχύουν την εικόνα και τη θέση τους στην αγορά.

Στη Σέριφο, η απειλή εισόδου νέων ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων χαρακτηρίζεται ως μέτρια. Παρότι ο συγκεκριμένος τύπος καταλύματος αποτελεί βασικό κομμάτι της τουριστικής προσφοράς του νησιού, οι νέοι επιχειρηματίες καλούνται να ξεπεράσουν ορισμένες ουσιαστικές προκλήσεις :

- **Απαιτήσεις σε κεφάλαια για την είσοδο** : Η δημιουργία μιας νέας επιχείρησης στον κλάδο των ενοικιαζόμενων καταλυμάτων απαιτεί σημαντικά κεφάλαια, τόσο για την κατασκευή και τον εξοπλισμό των εγκαταστάσεων όσο και για τα αποθέματα, το marketing και τις υπόλοιπες λειτουργικές δραστηριότητες. Αυτές οι ανάγκες οδηγούν σε αυξημένο λειτουργικό κόστος για τους νέους επιχειρηματίες. Παράλληλα, οι ήδη καθιερωμένοι ανταγωνιστές διαθέτουν την απαραίτητη τεχνογνωσία που τους επιτρέπει να περιορίζουν τα έξοδα λειτουργίας τους.

- **Διαφοροποίηση προϊόντων ή υπηρεσιών** : Τα ενοικιαζόμενα καταλύματα στη Σέριφο προσφέρουν συχνά παρόμοιες βασικές υπηρεσίες, γεγονός που καθιστά δύσκολη τη διάκριση μιας νέας επιχείρησης. Οι υφιστάμενοι πάροχοι έχουν ήδη δημιουργήσει μια αναγνωρίσιμη ταυτότητα μέσα από την ποιότητα των υπηρεσιών, την τοποθεσία, την αισθητική των χώρων και τις επιπλέον παροχές. Έτσι, οι νεοεισερχόμενοι χρειάζεται να επενδύσουν σε μοναδικά χαρακτηριστικά, άρα επιπλέον κονδύλια για έρευνα και εκτέλεση έργου.

- **Κυβερνητική πολιτική** : Η λειτουργία ενός νέου καταλύματος απαιτεί σημαντικό χρονικό διάστημα, από το αρχικό στάδιο του σχεδιασμού έως την τελική του λειτουργία. Νομικές καθυστερήσεις, γραφειοκρατικές διαδικασίες και αυστηροί περιβαλλοντικοί κανονισμοί δυσχεραίνουν την ταχεία ολοκλήρωση των απαραίτητων ενεργειών, καθιστώντας την είσοδο μιας νέας επιχείρησης στην αγορά χρονοβόρα και απαιτητική διαδικασία.

3^η δύναμη : Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών.

Οι προμηθευτές αποτελούν τους βασικούς συνεργάτες των επιχειρήσεων. Στη Σέριφο, η γκάμα των διαθέσιμων προμηθευτών είναι σχετικά περιορισμένη, καλύπτοντας από αγροτικά προϊόντα και πρώτες ύλες μέχρι υπηρεσίες ενοικίασης αυτοκινήτων. Αυτό δημιουργεί προκλήσεις στην εύρεση και διαχείριση των απαραίτητων πόρων για τις επιχειρήσεις της περιοχής. Άρα η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών της Σερίφου είναι σχετικά υψηλή.

Οι επιχειρήσεις, ανεξαρτήτως κλάδου, βασίζονται σε μεγάλο βαθμό στους τοπικούς προμηθευτές. Εναλλακτικά, μπορούν να επιλέξουν προμηθευτές από την Αθήνα, αλλά αυτό συνεπάγεται αυξημένο χρόνο και κόστος λόγω της μεταφοράς, που εξαρτάται από το διαθέσιμο μεταφορικό μέσο (μεταφορά ή όχι ψυγείου ή κατάψυξης) και το συγκεκριμένο χρονοδιάγραμμα. Επιπλέον, απαιτείται η ύπαρξη κατάλληλων αποθηκευτικών χώρων για τα προϊόντα, γεγονός που επιβαρύνει περαιτέρω τη λειτουργία των επιχειρήσεων.

4^η δύναμη : Διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών/πελατών.

Η διαπραγματευτική δύναμη των πελατών στη Σέριφο είναι αρκετά υψηλή. Οι αγοραστές μπορούν να επιβάλλουν τους όρους που επιθυμούν όσον αφορά την τιμή και τις παρεχόμενες υπηρεσίες, επιτυγχάνοντας συχνά εκπτώσεις ή προνομιακές προσφορές. Αυτό οφείλεται στην πληθώρα πληροφοριών που έχουν στη διάθεσή τους μέσω του διαδικτύου, επιτρέποντάς τους να συγκρίνουν εύκολα τιμές και υπηρεσίες και να ασκούν πίεση για την επίτευξη του καλύτερου δυνατού αποτελέσματος για τους ίδιους. Επιπλέον, η μεγάλη ποικιλία επιλογών διαμονής τόσο εντός όσο και εκτός Σερίφου διευκολύνει τους πελάτες να αλλάζουν εύκολα «προμηθευτή», ενισχύοντας έτσι τη διαπραγματευτική τους δύναμη.

5^η δύναμη : **Απειλή από υποκατάστατα προϊόντα.**

Η απειλή από υποκατάστατα στη Σέριφο θεωρείται μέτρια. Οι υπηρεσίες διαμονής που προσφέρονται δεν διαφέρουν σημαντικά από άλλες μορφές καταλυμάτων ωστόσο η ποιότητα και η μοναδικότητα που προσφέρει κάθε κατάλυμα στη Σέριφο δύσκολα μπορεί να αντιγραφεί ή να αντικατασταθεί πλήρως. Παράλληλα, οι ταξιδιώτες έχουν στη διάθεσή τους και άλλους κοντινούς τουριστικούς προορισμούς στις Κυκλάδες, όπως η Φολέγανδρος, η Σίφνος και η Κίμωλος, που αποτελούν εναλλακτικές επιλογές και ενισχύουν την ανταγωνιστική πίεση στην τοπική αγορά διαμονής.

Πίνακας 10 : PORTER analysis

Ένταση υφιστάμενων επιχειρήσεων	Υψηλή
Απειλή από τους νεο-εισερχόμενους	Μέτρια
Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών	Υψηλή
Διαπραγματευτική δύναμη των πελατών	Υψηλή
Απειλή από υποκατάστατα προϊόντα	Μέτρια

3.1.10. Ανάλυση εσωτερικού περιβάλλοντος.

Η ανάλυση αυτή στοχεύει στην ανέρευση εκείνων των μεταβητών που μπορούν να αποτελούν δυνάμεις ή αδυναμίες της επιχείρησής μας. Μια μεταβλητή που ορίζεται ως δύναμη αποτελεί πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος για εμάς και αντίστροφα για την αδυναμία (Γεωργόπουλος,2013).

Η ανάλυση SWOT θα μας βοηθήσει να αξιολογήσουμε τόσο την εσωτερική δυναμική όσο και τους εξωτερικούς παράγοντες που επηρεάζουν την επιτυχία της επιχειρηματικής μονάδας μας. Συγκεκριμένα, οι δυνάμεις και οι αδυναμίες (**Strengths / Weaknesses**) προέρχονται από το εσωτερικό περιβάλλον, ενώ οι ευκαιρίες και οι απειλές (**Opportunities / Threats**) σχετίζονται με το εξωτερικό περιβάλλον.

S - Strengths / Δυνάμεις	W - Weaknesses / Αδυναμίες
<ul style="list-style-type: none"> • Ιδανική τοποθεσία. • Δημιουργία θέσεων στάθμευσης. • Νέο και δυναμικό στέλεχος. • Ολοκληρωμένες υπηρεσίες και διαφοροποίηση. • Βιώσιμη λειτουργία και οικολογική ευαισθησία. • Τεχνικές γνώσεις και διοικητικές ικανότητες. • Νομική μορφή εταιρείας. • Αναλυτική μελέτη σκοπιμότητας. • Δυνατότητα διαδικτυακών κρατήσεων. • Προσφορά εξειδικευμένης υπηρεσίας ευεξίας. • Εκπαίδευση και κατάρτιση προσωπικού. • Ισχυρή οικονομική κατάσταση. • Pet friendly κατάλυμα. 	<ul style="list-style-type: none"> • Υψηλές απαιτήσεις προεπενδυτικού κόστους και μελετών. • Δυσκολία εύρεσης εξειδικευμένου προσωπικού. • Υψηλά λειτουργικά κόστη. • Εξάρτηση από τους τοπικούς προμηθευτές αναφορικά με τα κατασκευαστικά. • Μη προσέγγιση δημόσιας συγκοινωνίας στην περιοχή Ράμμος. • Έλλειψη προηγούμενης εμπειρίας ως αυτοτελής κύριος επενδυτής.
O - Opportunities / Ευκαιρίες	T - Threats / Απειλές
<ul style="list-style-type: none"> • Εύκολη πρόσβαση στην περιοχή με ιδιωτικό όχημα. • Προσέγγιση νέων αγορών στόχων. • Προσαρμογή σε νέες τάσεις και τουριστικά μοντέλα(εναλλακτικός τουρισμός). • Διεθνείς συνεργασίες και διεύρυνση των δικτύων προβολής. • Παροχή συμπληρωματικών προϊόντων και υπηρεσιών. • Επιδοτήσεις μέσω αναπτυξιακών προγραμμάτων. • Ανερχόμενος τουριστικός προορισμός. • Επέκταση τουριστικής περιόδου. • Εστίαση στην μείωση του οικολογικού αποτυπώματος. • Νέες τεχνολογίες στον τουρισμό. 	<ul style="list-style-type: none"> • Αυξημένος υφιστάμενος ανταγωνισμός. • Υψηλή διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών και αγοραστών. • Είσοδος νέων επιχειρήσεων στην αγορά. • Αυξημένη τουριστική προσφορά όσον αφορά τα ενοικιαζόμενα διαμερίσματα. • Αυξανόμενα ενεργειακά και μεταφορικά κόστη. • Έντονη εποχική διακύμανση της ζήτησης. • Κλιματικής αλλαγής. • Φορολογικές επιβαρύνσεις. • Περιβαλλοντικές προκλήσεις. • Υγειονομικές κρίσεις. • Πόλεμοι.

Πίνακας 11 : SWOT analysis

3.2. Ανάλυση στρατηγικού και τακτικού marketing.

3.2.1. Διαμόρφωση στρατηγικής.

3.2.1.1. Πρόταση αποστολής.

Η αποστολή του πρότυπου καταλύματος «ΑΥΡΑ» είναι να προσφέρει ολοκληρωμένη, υψηλής ποιότητας φιλοξενία στη Σέριφο, διασφαλίζοντας την απόλυτη χαλάρωση και την ολιστική αναζωογόνηση των επισκεπτών. Η βασική αγορά είναι οι ταξιδιώτες που αναζητούν αυθεντικές, ποιοτικές και περιβαλλοντικά συνειδητοποιημένες διακοπές. Η επιχείρηση συνεισφέρει στην αγορά μέσω της δέσμευσης για πιστοποιημένη βιώσιμη λειτουργία και διακρίνεται παρέχοντας εξατομικευμένες υπηρεσίες ευεξίας σε αρμονία με τη φύση. Πέρα από την παροχή προσεγγμένων υπηρεσιών διαμονής, ο βαθύτερος λόγος ύπαρξης της «ΑΥΡΑ» είναι να συμβάλλει σε μια ουσιαστική, θετική αλλαγή μέσω του τουρισμού, προωθώντας τη βιωσιμότητα, τη συνειδητή φιλοξενία και τη συμμετοχή σε ένα πιο ισορροπημένο και υπεύθυνο μοντέλο τουριστικής ανάπτυξης για τη Σέριφο.

3.2.1.2. Οραμα επενδύτριας.

Η Μαρία Στεφανίδου οραματίζεται το «ΑΥΡΑ» ως μια σύγχρονη, υψηλής ποιότητας τουριστική μονάδα που θα αποτελέσει πρότυπο βιώσιμης και αυθεντικής φιλοξενίας στη Σέριφο. Στόχος της είναι να καταστεί η «ΑΥΡΑ» ο κορυφαίος προορισμός ευεξίας και ποιοτικής διαμονής στη Σέριφο, συνδυάζοντας την περιβαλλοντική αριστεία με εξατομικευμένες υπηρεσίες χαλάρωσης και yoga, προσφέροντας στους επισκέπτες μια ολιστική εμπειρία αναζωογόνησης σε αρμονία με το κυκλαδίτικο τοπίο.

Παράλληλα, οραματίζεται μια επιχείρηση που αναπτύσσεται με ισχυρές αξίες και ανθρώπινο προσανατολισμό. Θέλει να δημιουργήσει ένα εργασιακό περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι λειτουργούν με επαγγελματισμό, σεβασμό και κοινή οικολογική συνείδηση, συμβάλλοντας συνολικά στη βελτίωση της εμπειρίας φιλοξενίας. Για την τοπική κοινωνία, επιδιώκει το «ΑΥΡΑ» να αποτελέσει θετικό

παράδειγμα υπεύθυνης επιχειρηματικότητας, ενισχύοντας την τοπική οικονομία και προωθώντας μια πιο βιώσιμη τουριστική ανάπτυξη.

3.2.1.3. Στρατηγικοί στόχοι της επιχείρησης.

Οι στόχοι της επιχείρησης είναι :

- να προσφέρει μια εμπειρία φιλοξενίας που συνδυάζει την ξενοιασιά με την υψηλή αισθητική,
- να διασφαλίσει την άνεση, την οικολογική ευαισθησία και την απόλυτη χαλάρωση των επισκεπτών,
- να παραδίδει μαθήματα yoga ενισχύοντας την προσφορά ευεξίας και την ελκυστικότητα στο κοινό του εναλλακτικού τουρισμού,
- να ανταποκρίνεται στις σύγχρονες ανάγκες των επισκεπτών,
- να προσελκύσει ταξιδιώτες που αναζητούν αυθεντικές, ποιοτικές και περιβαλλοντικά συνειδητοποιημένες διακοπές,
- να προσφέρει μια φρέσκια, αναζωογονητική εμπειρία,
- να λειτουργήσει με τη φιλοσοφία βιώσιμης λειτουργίας, ποιότητας και φροντίδας και
- να δεσμευτεί για τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος του καταλύματος.

3.2.1.4. Επιχειρηματική στρατηγική της επιχείρησης.

Η επιχειρηματική στρατηγική της «ΑΥΡΑ» στηρίζεται στη διαφοροποίησή της μέσα σε μια έντονα ανταγωνιστική τουριστική αγορά, με στόχο να καθιερωθεί ως ένα οικολογικά πιστοποιημένο κατάλυμα στη Σέριφο. Κεντρικό στοιχείο της στρατηγικής αποτελεί η περιβαλλοντική ταυτότητα της μονάδας και η επιδίωξη απόκτησης διεθνώς αναγνωρισμένης πιστοποίησης οικολογικής διαχείρισης, ένα χαρακτηριστικό που παραμένει σπάνιο για το νησί και ανταποκρίνεται στις σύγχρονες τουριστικές τάσεις που ευνοούν τις βιώσιμες μορφές φιλοξενίας.

Ταυτόχρονα, η «ΑΥΡΑ» διαφοροποιείται μέσω της παροχής εξειδικευμένων υπηρεσιών ευεξίας, όπως εξατομικευμένα μαθήματα yoga και συνεδρίες χαλάρωσης, δημιουργώντας μια ολοκληρωμένη εμπειρία ηρεμίας και αναζωογόνησης. Επιπλέον,

αξιοποιεί τις οικογενειακές επιχειρησιακές συνέργειες, προσφέροντας συμπληρωματικές υπηρεσίες μετακίνησης και ενοικίασης οχημάτων, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο την άνεση και την ευκολία των επισκεπτών.

Με αυτόν τον συνδυασμό περιβαλλοντικής προσέγγισης, υπηρεσιών ευεξίας και ολοκληρωμένης φιλοξενίας, η «ΑΥΡΑ» επιδιώκει να προσελκύσει ταξιδιώτες που εκτιμούν την ποιότητα, τη βιωσιμότητα και την προσωποποιημένη εμπειρία, διαμορφώνοντας έτσι μια ισχυρή και διακριτή θέση στην αγορά.

3.2.1.5. Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα.

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της «ΑΥΡΑ» είναι η μοναδική της θέση ως υψηλών προδιαγραφών, οικολογικά πιστοποιημένο κατάλυμα που προσφέρει υψηλής ποιότητας εμπειρίες, ενισχυμένες από συμπληρωματικές υπηρεσίες μετακίνησης και ενοικίασης οχημάτων.

Αυτό της δίνει τη δυνατότητα να ξεχωρίζει σε 4 επίπεδα:

1. **Περιβαλλοντική Υπεροχή** : η πιστοποίηση οικολογικής διαχείρισης αποτελεί μοναδικό στοιχείο στην τοπική αγορά.
2. **Υψηλή Αισθητική & Ποιότητα** : συνδυασμός κυκλαδίτικης αρχιτεκτονικής, μινιμαλισμού και ανώτερης ποιότητας παροχών.
3. **Ολοκληρωμένη Εμπειρία** : πρόσβαση σε υπηρεσίες μετακίνησης και ενοικίασης οχημάτων μέσω του οικογενειακού ταξιδιωτικού γραφείου.
4. **Προσωποποιημένη ευεξία** : δυνατότητα παροχής ατομικών ή ομαδικών μαθημάτων yoga από ειδικούς, προσφέροντας μια μοναδική, χαλαρωτική εμπειρία που συμπληρώνει ιδανικά τη διαμονή.
5. **Pet friendly** κατάλυμα, από τα ελάχιστα στο νησί.

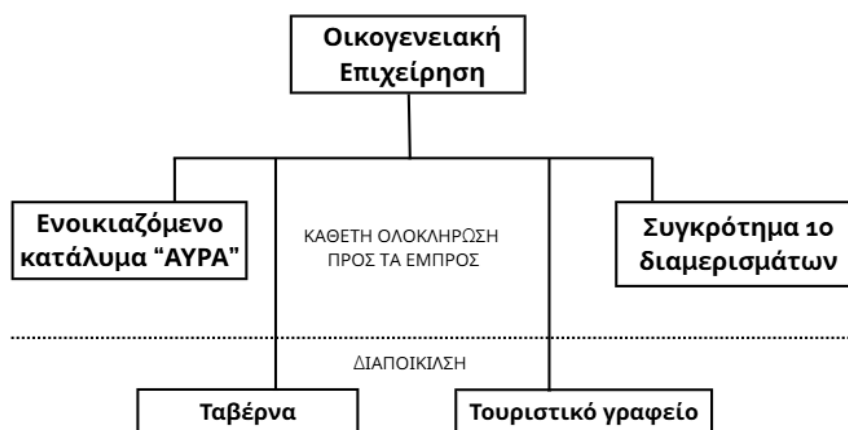
Έτσι, η «ΑΥΡΑ» δημιουργεί μια διακριτή, αναγνωρίσιμη και ανώτερη αξία για τους επισκέπτες της, προσελκύοντας ειδικά τους περιβαλλοντικά

συνειδητοποιημένους και απαιτητικούς ταξιδιώτες που αποτελούν τον κύριο στόχο-κοινό της.

3.2.1.6. Επιχειρησιακή στρατηγική.

Η επιχειρησιακή στρατηγική της «ΑΥΡΑ» στηρίζεται στη στρατηγική κατεύθυνσης και ειδικότερα στη στρατηγική ανάπτυξης, αξιοποιώντας στο έπακρο το υφιστάμενο οικογενειακό επιχειρηματικό οικοσύστημα.

Η επιχείρηση «ΑΥΡΑ» χρησιμοποιεί τη στρατηγική της Κάθετης Ολοκλήρωσης για να ενσωματώσει υπηρεσίες που βρίσκονται σε διαφορετικό σημείο της αλυσίδας αξίας, εξασφαλίζοντας έτσι καλύτερο έλεγχο της συνολικής εμπειρίας του πελάτη. Αυτό επιτυγχάνεται μέσω της κάθετης ολοκλήρωσης προς τα εμπρός, διότι ενσωματώνει λειτουργίες που βρίσκονται πιο κοντά στον τελικό καταναλωτή. Η «ΑΥΡΑ» υιοθετεί αυτή τη στρατηγική μέσω της οικογενειακής επιχείρησης του πατέρα της επενδύτριας. Η «ΑΥΡΑ» προσφέρει υπηρεσίες μετακίνησης από και προς το κατάλυμα, καθώς και δυνατότητα ενοικίασης οχημάτων μέσω του οικογενειακού ταξιδιωτικού γραφείου. Εφόσον το ταξιδιωτικό γραφείο και η ενοικίαση οχημάτων είναι υπηρεσίες που συμπληρώνουν τη διαμονή, η ενσωμάτωση αυτών των λειτουργιών ενισχύει την ευκολία και την άνεση των επισκεπτών, μετατρέποντας το κατάλυμα σε «συνολική εμπειρία διακοπών». Η ταβέρνα και το τουριστικό γραφείο αποτελούν υφιστάμενες επιχειρηματικές δραστηριότητες της οικογένειας, οι οποίες παρέχουν σχετική Διαποικίλη στο συνολικό οικογενειακό επιχειρηματικό χαρτοφυλάκιο και χρησιμεύουν ως ισχυρά συγκριτικά πλεονεκτήματα για τη νέα μονάδα «ΑΥΡΑ».



Εικόνα 73 : Απεικόνιση επιχειρησιακής στρατηγικής

3.2.2. Στρατηγικό marketing.

Η φιλοσοφία του marketing αποσκοπεί στην ικανοποίηση των αναγκών των καταναλωτών μέσω της προσφοράς σε αυτούς προϊόντων ή υπηρεσιών και της συνεπακόλουθης δημιουργίας κέρδους για την επιχείρηση. Οι καταναλωτές έχουν μεταβαλλόμενες απαιτήσεις και είναι εμφανές ότι το ίδιο προϊόν ή υπηρεσία δεν είναι εφικτό να ικανοποιεί όλους τους ανθρώπους με τον ίδιο τρόπο.

Μια επιχείρηση μπορεί να επιτύχει τα καλύτερα δυνατά αποτελέσματα όταν εξετάσει προσεκτικά τη συνολική αγορά, εντοπίσει τις ομοιογενείς υποομάδες καταναλωτών και στη συνέχεια προσαρμόσει το προϊόν της έτσι ώστε να καλύπτει με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τις ανάγκες της αγοράς-στόχου. Αυτή η διαδικασία αποτελεί τον πυρήνα του στρατηγικού marketing. Με αυτόν τον τρόπο, η επιχείρηση μπορεί να αναγνωρίζει έγκαιρα τις ευκαιρίες που προκύπτουν στο εξωτερικό περιβάλλον και να αναπτύσσει προϊόντα και υπηρεσίες που ανταποκρίνονται πραγματικά στις ανάγκες και τις προτιμήσεις των καταναλωτών, ενισχύοντας την ανταγωνιστικότητά της (Τσόγκας, 2024).

Τα 3 βήματα του στρατηγικού marketing σύμφωνα με τον Kotler είναι :

1. **Τμηματοποίηση** της αγοράς, δηλαδή διαίρεση μιας αγοράς σε διακριτές ομάδες που μπορεί να απαιτούν διαφορετικά μίγματα marketing.
2. **Στόχευση** της αγοράς, αξιολόγηση δηλαδή της ελκυστικότητας κάθε τμήματος της αγοράς και επιλογή ενός ή περισσότερων τμημάτων.
3. **Τοποθέτηση** στην αγορά, δηλαδή η ανάπτυξη ανταγωνιστικής τοποθέτησης για το προϊόν ή υπηρεσία σε συνδυασμό με το κατάλληλο μίγμα marketing ειδικά για το επιλεγμένο τμήμα της αγοράς.

3.2.2.1. Τμηματοποίηση.

Η τμηματοποίηση αποτελεί τον πυρήνα για την φιλοσοφία του στρατηγικού marketing. Είναι ο εντοπισμός ομοιογενών και διακριτών ομάδων καταναλωτών που αντιπροσωπεύουν ένα επαρκές δυναμικό ώστε να δικαιολογηθεί η παραγωγή μιας υπηρεσίας που να προορίζεται και να είναι αποκλειστικά προσαρμοσμένο για αυτούς.

Η τμηματοποίηση γίνεται με βάση τα γεωγραφικά, δημογραφικά, ψυχογραφικά και συμπεριφορικά χαρακτηριστικά των καταναλωτών.

Γεωγραφική τμηματοποίηση

Σημαντικό μέρος για την τμηματοποίηση είναι η χώρα προέλευσης του επισκέπτη. Σύμφωνα με τα στοιχεία της Τράπεζας της Ελλάδας, όπως παρουσιάζονται από το ΙΝΣΕΤΕ, στις Κυκλάδες καταγράφονται ως κυριότερες αγορές : ΗΠΑ (21,3%), Ηνωμένο Βασίλειο (16,6%), Ιταλία (8,2%), Γερμανία (7,0%), Γαλλία (6,9%) και Ολλανδία (1,7%). Αυτές οι χώρες μαζί και την εγχώρια αγορά θα αποτελέσει το επίκεντρο της «ΑΥΡΑ».

Χώρες Προέλευσης	2019	2022	2023	%Δ 2019-2023	%Δ 2022-2023
ΗΠΑ	800	808	833	4%	3%
Γερμανία	845	756	831	-2%	10%
Γαλλία	779	756	783	0%	4%
Ην. Βασίλειο	774	634	721	-7%	14%
Πολωνία	607	455	717	18%	58%
Ιταλία	761	612	650	-15%	6%
Ολλανδία	639	606	634	-1%	5%
Ρωσία	769	(:)	(:)		
Λοιπές	703	716	787	12%	10%
Σύνολο	751	703	767	2%	9%

Εικόνα 74 : Μέση Δαπάνη ανά επίσκεψη στο Νότιο Αιγαίο Πηγή : ΙΝΣΕΤΕ

Δημογραφική τμηματοποίηση

Όσον αφορά τη δημογραφική τμηματοποίηση, η «ΑΥΡΑ» απευθύνεται και στα δύο φύλα, καλύπτοντας ένα ευρύ φάσμα ηλικιών. Με βάση τις υπηρεσίες φιλοξενίας και ευεξίας που σκοπεύει να προσφέρει, το κατάλυμα στοχεύει σε νεαρούς ταξιδιώτες, οικογένειες αλλά και ηλικιωμένους επισκέπτες, καθεμία από αυτές τις ομάδες με διαφορετικές ανάγκες και προσδοκίες. Παράλληλα, η επιχείρηση απευθύνεται κυρίως σε άτομα μεσαίου και υψηλού εισοδήματος, τα οποία είναι διατεθειμένα να επενδύσουν σε ποιοτικές, εξατομικευμένες και οικολογικά υπεύθυνες ταξιδιωτικές εμπειρίες.

Ψυχογραφική τμηματοποίηση

Η «ΑΥΡΑ» απευθύνεται σε ταξιδιώτες με οικολογική ευαισθησία που επιλέγουν βιώσιμες μορφές τουρισμού και δίνουν σημασία στη φροντίδα του περιβάλλοντος. Ταυτόχρονα, το κατάλυμα προσελκύει άτομα που αναζητούν στιγμές

ευεξίας και ηρεμίας, ενσωματώνοντας δραστηριότητες και υπηρεσίες που προάγουν την ψυχική και σωματική χαλάρωση. Η πλειονότητα των επισκεπτών προτιμά να οργανώνει τις κρατήσεις τους μέσω διαδικτυακών πλατφορμών, τουριστικών πρακτορείων και τηλεφωνικών κρατήσεων, αξιοποιώντας τις σύγχρονες ψηφιακές δυνατότητες. Επιπλέον, αναζητούν αυτόνομα, πλήρως εξοπλισμένα διαμερίσματα που συνδυάζουν άνεση, ιδιωτικότητα και μια προσωποποιημένη εμπειρία διαμονής.

Συμπεριφορική τμηματοποίηση

Η συμπεριφορική τμηματοποίηση επικεντρώνεται στον τρόπο ζωής και τις προτιμήσεις των επισκεπτών της «ΑΥΡΑ». Οι ταξιδιώτες που επιλέγουν το κατάλυμα δίνουν ιδιαίτερη σημασία στην ευεξία, την άνεση, τη χαλάρωση και την προσωποποιημένη εμπειρία διαμονής. Επιπλέον, η γαστρονομία αποτελεί σημαντικό στοιχείο της εμπειρίας τους, καθώς αναζητούν ποιοτικές και αυθεντικές γεύσεις. Το νησί της Σερίφου προσελκύει έναν εναλλακτικό τύπο τουρισμού, απευθυνόμενο σε ταξιδιώτες που αναζητούν αυθεντικότητα και διαφορετικότητα. Όσον αφορά την κοινωνική τάξη, το κατάλυμα καλύπτει ένα ευρύ φάσμα πελατών, από επιχειρηματίες και ταξιδιώτες αναψυχής, μέχρι οικογένειες και ομάδες με ποικίλες ανάγκες και προσδοκίες.

<p>ΓΕΩΓΡΑΦΙΚΗ ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Διεθνής αγορά με επίκεντρο την Ευρώπη (Ηνωμένο Βασίλειο, Ιταλία, Γερμανία, Γαλλία, Ολλανδία) και τις ΗΠΑ. • Εγχώρια αγορά. 	<p>ΨΥΧΟΓΡΑΦΙΚΗ ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Κανάλια Κράτησης : Online, μέσω πρακτορείων, τηλεφωνικά. • Προτιμήσεις : πλήρως εξοπλισμένα διαμερίσματα με οικολογική ευαισθησία.
<p>ΔΗΜΟΓΡΑΦΙΚΗ ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Ηλικία : <u>Νέοι, οικογένειες, ηλικιωμένοι</u> με διαφορετικές ανάγκες και προτιμήσεις. • Εισόδημα : Επισκέπτες <u>υψηλού</u> και <u>μεσαίου</u> εισοδήματος, με διαφορετική ευαισθησία στις τιμές. 	<p>ΣΥΜΠΕΡΙΦΟΡΙΚΗ ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ</p> <ul style="list-style-type: none"> • Κοινωνική τάξη : Επιχειρηματίες, ταξιδιώτες αναψυχής, οικογενειακά ταξίδια, με διαφορετικές ανάγκες και προσδοκίες. • Τρόπος ζωής : Ταξιδιώτες με ενδιαφέρον για ευεξία, άνεση, χαλάρωση, γαστρονομία. . Εναλλακτικός τουρισμός.

Εικόνα 75 : Τμηματοποίηση αγοράς

3.2.2.2. Στόχευση.

3.2.2.2.1. Υφιστάμενες αγορές.

Γερμανοί επισκέπτες

Η Γερμανία διατήρησε την πρώτη θέση ως κύρια αγορά εισερχόμενου τουρισμού της Ελλάδας το 2024. Η γερμανική αγορά κατατάσσεται στην πρώτη θέση στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου με βάση τις ταξιδιωτικές εισπράξεις, τις επισκέψεις, και τις διανυκτερεύσεις. Οι ταξιδιωτικές εισπράξεις στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου ανήλθαν σε 1.068 εκατ. € το 2024, σημειώνοντας αύξηση +7% σε σύγκριση με το 2023. Οι επισκέψεις από τη Γερμανία στο Νότιο Αιγαίο αυξήθηκαν κατά +13% (φτάνοντας τις 1.356 χιλιάδες). Οι διανυκτερεύσεις παρουσίασαν ήπια αύξηση 1%, φτάνοντας τις 9.464 χιλιάδες.

Στις Κυκλάδες, η γερμανική αγορά κατατάσσει τον προορισμό στην 5η θέση ως προς τις εισπράξεις και στην 4η θέση ως προς τις διανυκτερεύσεις. Οι Γερμανοί επισκέπτες παρουσιάζουν υψηλή ταξιδιωτική δαπάνη και ταξιδεύουν κυρίως για απόλαυση και χαλάρωση, για να απολαύσουν τον καιρό και το μοντέλο “ήλιος-θάλασσα”, καθώς και για να γνωρίσουν τη φύση.

Χαρακτηριστικά Γερμανών επισκεπτών :

- Προτιμούν έντονα το μοντέλο «Ήλιος & Θάλασσα».
- Είναι λάτρεις της ελληνικής παραδοσιακής γαστρονομίας.
- Θεωρούνται ενημερωμένοι και καλά προετοιμασμένοι ταξιδιώτες.
- Δίνουν μεγάλη έμφαση στην πολιτιστική κληρονομιά και την τοπική κουλτούρα.

Οικονομικά στοιχεία :

- Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : **902 €**
- Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : **127 €**
- Μέση διάρκεια παραμονής : **7,1 ημέρες**

Ιταλοί επισκέπτες

Η Ιταλία βρέθηκε στην 6^η θέση ως προς τις επισκέψεις του 2024 για την Ελλάδα. Ο κύριος όγκος των Ιταλών επισκεπτών το 2024 επισκέφτηκε την Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου. Το Νότιο Αιγαίο κατέγραψε σημαντική αύξηση στις ταξιδιωτικές εισπράξεις από την ιταλική αγορά, με τα έσοδα να διαμορφώνονται στα 413 εκατ. €. Παράλληλα, σημειώθηκε εντυπωσιακή άνοδος στις επισκέψεις, οι οποίες έφτασαν τις 600 χιλιάδες. Οι διανυκτερεύσεις αυξήθηκαν επίσης σημαντικά, φτάνοντας τις 3.831 χιλιάδες, με το Νότιο Αιγαίο να αποτελεί τη μοναδική Περιφέρεια που εμφάνισε αύξηση διανυκτερεύσεων από την Ιταλία.

Στις Κυκλάδες, η ιταλική αγορά καταλαμβάνει την 3η θέση τόσο στις διανυκτερεύσεις όσο και στις ταξιδιωτικές εισπράξεις, επιβεβαιώνοντας τη σταθερά ισχυρή παρουσία της στην περιοχή. Η Σέριφος αποτελεί έναν ιδιαίτερα αγαπημένο προορισμό για τους Ιταλούς ταξιδιώτες. Στο νησί λειτουργεί ιταλικό εστιατόριο στο κέντρο, με Ιταλό ιδιοκτήτη που ζει μόνιμα πλέον εκεί, ενώ αρκετοί Ιταλοί έχουν αγοράσει και ιδιωτικές κατοικίες, ενισχύοντας ακόμη περισσότερο τη δεσμούς τους με τον προορισμό.

Χαρακτηριστικά Ιταλών επισκεπτών :

- Αναζητούν εμπειρίες που συνδυάζουν ξεκούραση, ποιότητα και αυθεντικότητα.
- Εκτιμούν ιδιαίτερα τον πολιτισμό και το τοπικό lifestyle.
- Είναι ταξιδιώτες που προτιμούν να ζήσουν σαν ντόπιοι, επιλέγοντας παραδοσιακά καταλύματα και τοπική κουζίνα.
- Δείχνουν ενδιαφέρον για ευεξία, spa και φυσιολατρικές δραστηριότητες.
- Έχουν ισχυρή προτίμηση σε όμορφες παραλίες και ήρεμο περιβάλλον.

Οικονομικά στοιχεία :

- Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : **688 €**
- Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : **122 €**
- Μέση διάρκεια παραμονής : **5,6 ημέρες**

Γάλλοι επισκέπτες

Η Γαλλία βρέθηκε στην 4η θέση ως προς τα έσοδα και τις διανυκτερεύσεις, και στην 5η θέση ως προς τον αριθμό των επισκέψεων στον εισερχόμενο τουρισμό της Ελλάδας το 2024. Η Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου αποτελεί τον δεύτερο δημοφιλέστερο προορισμό για τους Γάλλους επισκέπτες. Οι επισκέψεις από τη Γαλλία στο Νότιο Αιγαίο αυξήθηκαν, φτάνοντας τις 449 χιλιάδες. Οι διανυκτερεύσεις παρέμειναν ουσιαστικά στα ίδια επίπεδα, με συνολικά 2.930 χιλιάδες διανυκτερεύσεις. Όσον αφορά τις ταξιδιωτικές εισπράξεις, στο Νότιο Αιγαίο σημειώθηκε πτώση, με τα έσοδα να διαμορφώνονται στα 326 εκατ. €.

Στις Κυκλάδες, η γαλλική αγορά καταλαμβάνει την 5η θέση τόσο ως προς τις εισπράξεις όσο και ως προς τις διανυκτερεύσεις. Η Σέριφος, ειδικότερα, προσελκύει σημαντικό αριθμό Γάλλων επισκεπτών, πολλοί από τους οποίους έχουν επενδύσει σε ιδιωτικές κατοικίες, γεγονός που ενισχύει τη σχέση τους με τον προορισμό.

Οι Γάλλοι επισκέπτες χαρακτηρίζονται από:

- Έμφαση στην ποιότητα των υπηρεσιών.
- Ιδιαίτερη αγάπη για την ελληνική κουζίνα.
- Προτίμηση για το μοντέλο «Ήλιος και Θάλασσα».
- Υψηλό εισοδηματικό και μορφωτικό επίπεδο.
- Αναζήτηση άνεσης, διάρκειας και ποιοτικής φιλοξενίας.

Οικονομικά στοιχεία:

- Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : **721 €**
- Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : **135 €**
- Μέση διάρκεια παραμονής : **5,4 ημέρες**

Βρετανοί επισκέπτες

Το Ηνωμένο Βασίλειο αποτελεί μία από τις σημαντικότερες αγορές για τον ελληνικό τουρισμό, καταλαμβάνοντας το 2024 τη 2η θέση ως προς τις συνολικές επισκέψεις, τις διανυκτερεύσεις και τα έσοδα. Η Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου αποτέλεσε τον κυριότερο πόλο έλξης για τους Βρετανούς επισκέπτες, με τη βρετανική αγορά να βρίσκεται στη δεύτερη θέση της Περιφέρειας ως προς τις ταξιδιωτικές εισπράξεις, τις επισκέψεις και τις διανυκτερεύσεις. Κατά το 2024, οι ταξιδιωτικές εισπράξεις από το Ηνωμένο Βασίλειο ανήλθαν σε 1.042 εκατ. €, οι επισκέψεις έφτασαν τα 1.347 χιλιάδες άτομα, ενώ οι διανυκτερεύσεις διαμορφώθηκαν στις 9.208 χιλιάδες.

Στις Κυκλάδες, η βρετανική αγορά καταλαμβάνει τη 2η θέση τόσο στις διανυκτερεύσεις όσο και στις ταξιδιωτικές εισπράξεις, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική της στην περιοχή.

Οι Βρετανοί επισκέπτες χαρακτηρίζονται από :

- Ποιοτικό και απαιτητικό ταξιδιωτικό προφίλ.
- Προτίμηση για διακοπές χαλάρωσης.
- Υψηλό εισοδηματικό επίπεδο.
- Ιδιαίτερη εκτίμηση στην ελληνική κουζίνα και στα τοπικά προϊόντα.

Οικονομικά στοιχεία :

- Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : **932 €**
- Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : **145 €**
- Μέση διάρκεια παραμονής : **6,4 ημέρες**

Έλληνες επισκέπτες

Οι Έλληνες ταξιδιώτες αποτελούν ένα σημαντικό και σταθερό κοινό για τις Κυκλάδες, με κύριο κίνητρο την αναψυχή και την απόλαυση της θάλασσας, που αποτελεί τον βασικό λόγο μετακίνησης για μεγάλο μέρος τους. Ως προορισμός, οι

Κυκλάδες καταλαμβάνουν την 8η θέση στις προτιμήσεις των Ελλήνων, παραμένοντας ένας κλασσικός και διαχρονικά αγαπημένος καλοκαιρινός προορισμός.

Οι Έλληνες επισκέπτες επιλέγουν τις Κυκλάδες για το καλό φαγητό, τη χαλάρωση, την επαφή με τη φύση και το αυθεντικό νησιωτικό περιβάλλον. Η ενημέρωση και η έμπνευση για το ταξίδι τους προέρχονται κυρίως από το διαδίκτυο, αλλά και από προσωπικές συστάσεις φίλων και γνωστών, που επηρεάζουν έντονα τις επιλογές τους.

Στη Σέριφο, το ελληνικό κοινό παρουσιάζει σημαντική παρουσία, με πολλούς να επιλέγουν να ταξιδέψουν εκτός μηνών αιχμής ώστε να επωφεληθούν από καλύτερες τιμές και πιο ήσυχο περιβάλλον. Το στοιχείο αυτό ενισχύει την επισκεψιμότητα του νησιού τη χαμηλή και μεσαία περίοδο.

Χαρακτηριστικά Ελλήνων επισκεπτών :

- Αναζητούν ποιοτική γαστρονομία και τοπικές γεύσεις.
- Προτιμούν προορισμούς που προσφέρουν χαλάρωση, όμορφες παραλίες και φυσικό τοπίο.
- Επισκέπτονται ξανά προορισμούς που τους άφησαν θετική εντύπωση - υψηλή πιθανότητα επανάληψης ταξιδιού.
- Δίνουν έμφαση στο value for money, ειδικά στις μετακινήσεις και τη διαμονή.
- Ταξιδεύουν συχνά σε ομάδες φίλων ή ως ζευγάρια.
- Αναζητούν μικρά, φιλόξενα καταλύματα και εμπειρίες που συνδυάζουν αυθεντικότητα και άνεση.

3.2.2.2.2. Νέες αγορές - στόχοι.

Αμερικάνοι επισκέπτες

Οι Ηνωμένες Πολιτείες της Αμερικής αποτελούν μία από τις έξι σημαντικότερες αγορές εισερχόμενου τουρισμού της Ελλάδας και το 2024 ξεχώρισαν ως η αγορά με τη μεγαλύτερη δαπάνη ανά επίσκεψη και τη μεγαλύτερη μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση σε επίπεδο χώρας. Στην Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου, οι ΗΠΑ κατέλαβαν την 3η θέση βάσει ταξιδιωτικών εισπράξεων, επιβεβαιώνοντας τη δυναμική

και την αυξανόμενη σημασία τους. Το Νότιο Αιγαίο αποτέλεσε τον δεύτερο δημοφιλέστερο προορισμό για τους Αμερικανούς επισκέπτες, μετά την Αττική. Οι ταξιδιωτικές εισπράξεις διαμορφώθηκαν στα 564 εκατ. €, ενώ οι επισκέψεις παρέμειναν σταθερές, φτάνοντας τις 683 χιλιάδες. Οι διανυκτερεύσεις ανήλθαν σε 4.628 χιλιάδες, στοιχείο που διατηρεί τις ΗΠΑ ανάμεσα στις τρεις σημαντικότερες αγορές της Περιφέρειας με βάση τις διανυκτερεύσεις και τις επισκέψεις.

Για τη Σέριφο, οι Αμερικανοί αποτελούν μια νέα και ιδιαίτερα πολλά υποσχόμενη αγορά-στόχο, καθώς αναζητούν αυθεντικές εμπειρίες, ποιοτική φιλοξενία και προορισμούς με ιδιαίτερο χαρακτήρα.

Χαρακτηριστικά Αμερικανών επισκεπτών :

- Υψηλή ταξιδιωτική δαπάνη και διάθεση για αναβαθμισμένες εμπειρίες.
- Ισχυρό ενδιαφέρον για πολιτισμό, ιστορία και τοπική ταυτότητα.
- Μεγάλη έμφαση σε αυθεντικότητα και εμπειρίες που δεν είναι «μαζικές».
- Εκτίμηση σε υψηλής ποιότητας υπηρεσίες, γαστρονομία και premium δραστηριότητες.
- Ιδιαίτερη προτίμηση σε φυσιολατρικές εμπειρίες, τοπική κουλτούρα και εμπειρίες ευεξίας.
- Θετικοί στο να επισκεφθούν μικρότερους, πιο ήσυχους και «less discovered» προορισμούς όπως η Σέριφος.
- Τείνουν να ταξιδεύουν για πολιτισμό, χαλάρωση και εξερεύνηση

Οικονομικά στοιχεία :

- Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : **724 €**
- Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : **120 €**
- Μέση διάρκεια παραμονής : **6,0 ημέρες**

<p>ΓΕΡΜΑΝΙΑ Λέξεις κλειδιά : Ήλιος & Θάλασσα, γαστρονομία Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : 902 € Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : 127 € Μέση διάρκεια παραμονής : 7,1 ημέρες</p>	<p>ΗΠΑ Λέξεις κλειδιά : Πολιτισμός, αυθεντικότητα, ποιότητα,ευεξία Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : 724 € Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : 120 € Μέση διάρκεια παραμονής : 6,0 ημέρες</p>	<p>ΓΑΛΛΙΑ Λέξεις κλειδιά : Ποιότητα, Ήλιος & Θάλασσα, άνεση, Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : 721 € Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : 135 € Μέση διάρκεια παραμονής : 5.4 ημέρες</p>
<p>ΙΤΑΛΙΑ Λέξεις κλειδιά : Ηρεμία, ευεξία, πολιτισμός Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : 688 € Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : 122 € Μέση διάρκεια παραμονής : 5,6 ημέρες</p>	<p>Οικογένειες και παρέες ΕΛΛΑΔΑ Λέξεις κλειδιά : Γαστρονομία, value for money, άνεση, φυσικό τοπίο, παραλίες</p>	<p>ΗΝΩΜΕΝΟ ΒΑΣΙΛΕΙΟ Λέξεις κλειδιά : Χαλάρωση, γαστρονομία Μέση δαπάνη ανά επίσκεψη : 932 € Μέση δαπάνη ανά διανυκτέρευση : 145 € Μέση διάρκεια παραμονής : 6.4 ημέρες</p>

Εικόνα 76 : Στόχευση

3.2.2.3. Τοποθέτηση.

Μετά την στόχευση είμαστε σε θέση να δώσουμε την πρόταση αξίας που θα προσφέρουμε, δηλαδή το πως θα δημιουργήσουμε διαφοροποιημένη και υψηλή αξία για τις αγορές-στόχους μας.

Η στρατηγική τοποθέτησης του καταλύματος θα βασίζεται στην προσφορά μιας ολοκληρωμένης εμπειρίας υψηλής ποιότητας, που το καθιστά μοναδικό στον κλάδο. Με έμφαση στην αυθεντικότητα της τοπικής κουλτούρας και της μεσογειακής γαστρονομίας, το κατάλυμα θα προσφέρει στους επισκέπτες μοναδικές γεύσεις μέσω της οικογενειακής ταβέρνας και ολοκληρωμένο πακέτο διακοπών μέσω των συμπληρωματικών υπηρεσιών της. Η εξατομικευμένη εξυπηρέτηση και η άριστη ποιότητα υπηρεσιών αποτελούν βασικούς πυλώνες της στρατηγικής μας.

Στοχεύουμε στην προσέλκυση πελατών που επιθυμούν να συνδυάσουν χαλάρωση, ευεξία και ηρεμία, προωθώντας τη Σέριφο ως έναν εναλλακτικό προορισμό που ξεχωρίζει για την αυθεντικότητα και την ήρεμη ατμόσφαιρά του. Με αυτή την προσέγγιση επιδιώκουμε την απόκτηση του μεριδίου αγοράς και την ανάπτυξη μιας πιστής πελατειακής βάσης. Σκοπεύουμε να αναπτύξουμε ισχυρή κοινωνική ευθύνη και

να ενισχύσουμε την εταιρική φήμη του καταλύματος μέσω της ενεργούς συμμετοχής σε δράσεις που υποστηρίζουν τις τοπικές κοινότητες και προωθούν την προστασία του περιβάλλοντος. Η υιοθέτηση βιώσιμων και φιλικών προς το περιβάλλον πρακτικών, σε συνδυασμό με την ευαισθητοποίηση και τη στήριξη της τοπικής κοινωνίας, αποτελεί βασικό στόχο μας. Με αυτόν τον τρόπο στοχεύουμε όχι μόνο στη βελτίωση της εικόνας μας στην αγορά, αλλά και στη διασφάλιση θετικού κοινωνικού και περιβαλλοντικού αντίκτυπου.

3.2.3. Λειτουργικό marketing.

Ο σκοπός της επιχείρησής μας είναι η δημιουργία και η διατήρηση ικανοποιημένων και κερδοφόρων πελατών. Η προσέλκυση και η μακροχρόνια διατήρησή τους επιτυγχάνονται όταν οι ανάγκες και οι προσδοκίες τους ικανοποιούνται πλήρως. Ο ρόλος του marketing είναι να προσφέρει πραγματική αξία στους στοχευμένους πελάτες, να ενθαρρύνει τις αγορές και να ανταποκρίνεται αποτελεσματικά στις ανάγκες των καταναλωτών (Kotler,2024) .Το μείγμα marketing στηρίζεται σε τέσσερα βασικά συστατικά (4P's) :

1. **Product** / Προϊόν, η ποιότητα και τα χαρακτηριστικά της προσφερόμενης υπηρεσίας.
2. **Price** / Τιμή, η διαμόρφωση μιας ανταγωνιστικής και δίκαιης τιμολογιακής πολιτικής.
3. **Place** / Διανομή, η διάθεση της υπηρεσίας με τρόπο εύκολα προσβάσιμο και λειτουργικό για τον πελάτη.
4. **Promotion** / Προώθηση, η επικοινωνία με το κοινό μέσω διαφήμισης, δημοσίων σχέσεων και πωλήσεων.

Τα 4P συνεργάζονται για να παράγουν ικανοποιημένους πελάτες (Τσόγκας,2024).

3.2.3.1. *Product / Προϊόν.*

Διαμονή

Το προϊόν της «ΑΥΡΑ» θα αποτελείται από 5 προσεγμένα και άρτια εξοπλισμένα διαμερίσματα, σχεδιασμένα ώστε να προσφέρουν άνεση, λειτουργικότητα και μια φιλοξενία υψηλών προδιαγραφών. Το κτίριο θα είναι διώροφο,

στο ισόγειο θα βρίσκονται 4 ομοιόμορφα διαμερίσματα, ενώ στον πρώτο όροφο θα υπάρχει ένα αυτόνομο, πιο ευρύχωρο διαμέρισμα.

Τα ισόγεια διαμερίσματα θα είναι δίχωρα, πλήρως εξοπλισμένα και ιδανικά διαμορφωμένα για οικογένειες ή παρέες. Το καθένα θα διαθέτει υπνοδωμάτιο με διπλό κρεβάτι, λειτουργική κουζίνα, αυτόνομο μπάνιο και άνετο σαλόνι με δύο μονά κρεβάτια και τραπεζαρία. Σημαντικό πλεονέκτημα αποτελεί η αυτόνομη βεράντα με πέργκολα, που προσφέρει έναν ιδιωτικό εξωτερικό χώρο για χαλάρωση. Δύο από τα διαμερίσματα θα απολαμβάνουν θέα προς τη θάλασσα, ενώ τα υπόλοιπα δύο θα έχουν θέα στον κήπο. Αυτά τα διαμερίσματα θα μπορούν να φιλοξενήσουν από 2 έως 4 άτομα.

Το διαμέρισμα του πρώτου ορόφου θα είναι ιδιαίτερα ευρύχωρο, διαθέτοντας δύο υπνοδωμάτια, το ένα με διπλό κρεβάτι και το δεύτερο με δύο μονά, ένα μπάνιο, πλήρως εξοπλισμένη κουζίνα και άνετο σαλόνι. Θα προσφέρει δύο εξωτερικούς χώρους, μια μεγάλη βεράντα με θέα στη θάλασσα, ιδανική για ώρες χαλάρωσης, καθώς και ένα μπαλκόνι στην πίσω πλευρά με θέα στον κήπο και το βουνό, προσφέροντας μια πιο ήρεμη και φυσική ατμόσφαιρα. Το διαμέρισμα είναι ιδανικό για οικογένεια ή παρέες φίλων καθώς μπορεί να φιλοξενήσει έως 4 άτομα. Το κτίριο δεν θα διαθέτει ανελκυστήρα και η πρόσβαση στον πρώτο όροφο θα γίνεται μέσω εξωτερικής σκάλας, διατηρώντας έτσι την αρχιτεκτονική απλότητα και τον παραδοσιακό χαρακτήρα του χώρου.

Ισόγειο :

4 διαμερίσματα
πλήρως
εξοπλισμένα έως
4 άτομα.

(36 τ.μ. το
καθένα)



Εικόνα 77 : Διαμερίσματα στο ισόγειο

Κάθε διαμέρισμα προσφέρει μια σειρά από γενικές παροχές που εξασφαλίζουν άνετη και ποιοτική διαμονή. Μεταξύ αυτών περιλαμβάνονται:

- Ιδιωτική βεράντα με εξωτερικά έπιπλα.
- Δωρεάν Wi-Fi σε όλους τους χώρους.
- Κλιματισμός τόσο στο υπνοδωμάτιο όσο και στο σαλόνι.
- Μηχανή καφέ Nespresso με διαθέσιμες δωρεάν κάψουλες.
- Προϊόντα περιποίησης (σαμπουάν, αφρόλουτρο).
- Ποιοτικά λευκά είδη(σεντόνια, μαξιλαροθήκες, πάπλωμα, πετσέτες σώματος & προσώπου, λαβέτα, πετσέτα θαλάσσης).
- Χρηματοκιβώτιο για φύλαξη προσωπικών αντικειμένων.
- Καθημερινή καθαριότητα.
- Ζεστό νερό όλο το 24ωρο.
- Τηλεόραση.
- Σίδερο και πιστολάκι μαλλιών.
- Ιδιωτικός χώρος στάθμευσης.
- Είσοδος με κλειδί.
- Μεσογειακός μπουφές πρωινού.
- Πλήρως εξοπλισμένη κουζίνα με όλα τα απαραίτητα, χωρίς φούρνο, αλλά με δύο εστίες μαγειρέματος, ψυγείο, τοστιέρα, καφετιέρα φίλτρου, κατασρόλες, πιάτα, μαχαριοπίρουνα, ποτήρια.
- Τραπεζαρία με 4 καρέκλες.
- Ανοιχτή ντουλάπα.
- Stand βαλίτσων.
- Μπουντουάρ.
- Ολόσωμος καθρέφτης.

- Λοιπά απαραίτητα υλικά(π.χ. Μανταλάκια, τασάκι για τον εξωτερικό χώρο, επιπλέον μαξιλάρια, πορτατίφ κ.α.).
- Pet friendly.

1^{ος} όροφος : Διαμέρισμα δύο υπνοδωματίων πλήρως εξοπλισμένο έως 4 άτομα (100 τ.μ.).



Εικόνα 78 : Διαμέρισμα πρώτου ορόφου

Οι γενικές παροχές του διαμερίσματος στον 1ο όροφο είναι αντίστοιχες με εκείνες των ισόγειων διαμερισμάτων, με ορισμένες πρόσθετες ανέσεις που αναβαθμίζουν ακόμη περισσότερο την εμπειρία διαμονής. Συγκεκριμένα, το διαμέρισμα διαθέτει κλιματισμό σε όλους τους χώρους, συμπεριλαμβανομένου και του υπνοδωματίου με τα δύο μονά κρεβάτια. Κάθε υπνοδωμάτιο είναι εξοπλισμένο με ευρύχωρη ντουλάπα, ενώ παρέχει επιπλέον ηλεκτρικές συσκευές, όπως φούρνο, φούρνο μικροκυμάτων και πλυντήριο ρούχων, προσφέροντας μεγαλύτερη αυτονομία και ευκολία. Επιπλέον, υπάρχουν τηλεοράσεις σε όλους τους χώρους του διαμερίσματος, εξωτερικά έπιπλα σε κάθε βεράντα για άνετη απόλαυση της θέας, καθώς και άνετος γωνιακός καναπές στο σαλόνι, που ενισχύει τη λειτουργικότητα και την άνεση του εσωτερικού χώρου.

Λοιποί χώροι

Στον χώρο του καταλύματος θα υπάρχει ειδικά διαμορφωμένο σημείο γραφείου υποδοχής, όπου θα στεγάζεται το προσωπικό που είναι υπεύθυνο για την εξυπηρέτηση των επισκεπτών καθώς και για τον συντονισμό της συνολικής λειτουργίας, τόσο της διαμονής όσο και των μαθημάτων yoga. Ο χώρος αυτός θα βρίσκεται διακριτικά ενσωματωμένος δίπλα στη σκάλα, αξιοποιώντας έξυπνα τον διαθέσιμο χώρο χωρίς να επηρεάζει την αισθητική και τη λειτουργικότητα του κτιρίου.

Στον εξωτερικό χώρο θα διατίθενται 6 ιδιωτικές θέσεις στάθμευσης για τους επισκέπτες, μία εκ των οποίων θα είναι ειδικά διαμορφωμένη και εξοπλισμένη για τη φόρτιση ηλεκτρικών οχημάτων, ενισχύοντας έτσι τον προσανατολισμό της επιχείρησης προς τη βιωσιμότητα και τις σύγχρονες περιβαλλοντικές ανάγκες.

Ο περιβάλλοντας χώρος θα είναι προσεκτικά διαμορφωμένος, με φυτεύσεις και κήπο που θα συμβάλλουν στην αίσθηση ηρεμίας και φυσικής ομορφιάς. Σε ειδικά σχεδιασμένο σημείο θα βρίσκεται ένα στέγαστρο με άνετα εξωτερικά έπιπλα, το οποίο θα χρησιμοποιείται για τη διεξαγωγή των μαθημάτων yoga. Ο χώρος αυτός θα προσφέρει σκιά, δροσιά και μια αρμονική ατμόσφαιρα, ιδανική για πρακτικές ευεξίας και χαλάρωσης.

Γραφείο : ένας μικρός, λειτουργικός χώρος γραφείου όπου θα εργάζεται ένα άτομο υπεύθυνο για την παροχή concierge υπηρεσιών(10 τ.μ.). Ο ρόλος του θα περιλαμβάνει την πραγματοποίηση κρατήσεων σε εστιατόρια, την οργάνωση κρουαζιέρων και άλλων δραστηριοτήτων (π.χ. massage), τη διαδικασία check-in και check-out, τη διαχείριση πληρωμών, διαχείριση αιτημάτων (π.χ. έξτρα πετσέτες, παρκοκρέβατο κ.α.) καθώς και την παροχή χρήσιμων πληροφοριών για το νησί. Επιπλέον, θα αναλαμβάνει τον προγραμματισμό και τη διαχείριση των ραντεβού για τα μαθήματα yoga, τόσο για τους ενοίκους του καταλύματος όσο και για εξωτερικούς συμμετέχοντες. Το άτομο αυτό θα είναι επίσης υπεύθυνο για τον συντονισμό του προγράμματος καθαριότητας κάθε διαμερίσματος καθώς και τις ημερήσιες προγραμματισμένες μεταφορές από και προς το λιμάνι, εξασφαλίζοντας την ομαλή λειτουργία και την υψηλή ποιότητα υπηρεσιών. Όλα αυτά σε συνεργασία με την Γενική Διευθύντρια. Θα αποτελεί το κύριο σημείο επαφής για τους επισκέπτες και θα βρίσκεται πάντα διαθέσιμο για να εξυπηρετήσει οποιαδήποτε ανάγκη ή απορία προκύψει. Ο χώρος του γραφείου θα είναι εξοπλισμένος με υπολογιστή, τηλέφωνο, εκτυπωτή και όλα τα

απαραίτητα αναλώσιμα για την καθημερινή λειτουργία. Ακριβώς δίπλα από την είσοδο του γραφείου θα τοποθετηθεί ένας αυτόματος πωλητής (vending machine) με βασικά και χρήσιμα προϊόντα, καθώς το κατάλυμα δεν διαθέτει δικό του mini market και το πλησιέστερο βρίσκεται στο κέντρο του νησιού, σε απόσταση περίπου 5 λεπτών με αυτοκίνητο ή 20 λεπτών πεζοπορίας.



Υπηρεσίες γραφείου :

Λειτουργία : 08.00 με 15.00

- Check-in & check-out.
- Concierge υπηρεσίες.
- Διαχείριση πληρωμών.
- Παροχή χρήσιμων πληροφοριών.
- Προγραμματισμός μαθημάτων γιόγκα.
- Συντονισμός προγράμματος καθαριότητας.
- Προγραμματισμός μεταφορών από και προς το λιμάνι.
- Ενοικίαση αυτοκινήτων από το τουριστικό γραφείο της οικογένειας.
- Φύλαξη αποσκευών.
- Υπηρεσίες πλυντηρίου και στεγνοκαθαριστηρίου.
- Vending machine.

Εικόνα 79 : Υπηρεσίες γραφείου.

Περιβάλλοντα χώρος : 10 θέσεις στάθμευσης, κήπος και στεγασμένος χώρος γιόγκα.

Στον περιβάλλοντα χώρο του καταλύματος θα υπάρχει ένας μικρός, ειδικά διαμορφωμένος χώρος που θα λειτουργεί ως αποθήκη (10 τ.μ.) για τις ανάγκες του κτιρίου. Ο χώρος αυτός θα είναι χωρισμένος σε δύο τμήματα:

1. Το πρώτο τμήμα θα προορίζεται για την αποθήκευση των λευκών ειδών και θα περιλαμβάνει πλυντήριο ρούχων και στεγνωτήριο, διευκολύνοντας τη σωστή οργάνωση και φροντίδα του ιματισμού.
2. Το δεύτερο τμήμα θα αποτελεί τον χώρο φύλαξης του εξοπλισμού γιόγκα, τον οποίο θα χρησιμοποιούν οι συμμετέχοντες στα μαθήματα.

Στον εξωτερικό χώρο θα υπάρχουν 10 διαμορφωμένες θέσεις στάθμευσης για τους επισκέπτες, καθώς και ένας καλαίσθητος κήπος που θα αναδεικνύει το φυσικό περιβάλλον του καταλύματος. Ο χώρος όπου θα πραγματοποιούνται τα μαθήματα γιόγκα θα καλύπτεται με τεχνητό γρασίδι, επιλογή που εξασφαλίζει άνεση και σταθερότητα κατά την άσκηση, ενώ παράλληλα συμβάλλει σε μια προσεγμένη και ευχάριστη αισθητική στο εξωτερικό τμήμα του κτιρίου. Ο φωτισμός του εξωτερικού χώρου του καταλύματος θα είναι πλήρως ηλιακός, αξιοποιώντας ενεργειακά αποδοτικά φωτιστικά που λειτουργούν με φωτοβολταϊκή τεχνολογία.

Συνολικά, το προϊόν του καταλύματος θα στοχεύει στη δημιουργία μιας αξέχαστης και μοναδικής εμπειρίας, ικανοποιώντας τις υψηλότερες προσδοκίες των πελατών του.



Εικόνα 80 : Logo επιχείρησης

Το όνομα του καταλύματός μας είναι «ΑΥΡΑ». Η λέξη παραπέμπει στο απαλό, σχεδόν ανεπαίσθητο αεράκι που σε αγγίζει διακριτικά, αλλά και στη μοναδική αίσθηση που μπορεί να αφήσει η παρουσία ενός ανθρώπου στον χώρο γύρω του. Με αυτή τη φιλοσοφία, το κατάλυμα επιδιώκει να εναρμονιστεί με την ηρεμία και τη φυσικότητα που συμβολίζει η «ΑΥΡΑ» και να προσφέρει μια

εμπειρία φιλοξενίας τόσο ευχάριστη και ξεχωριστή, ώστε να μένει ανεξίτηλη στη μνήμη κάθε επισκέπτη.

3.2.3.2. Price / Τιμή.

Η τιμολόγηση αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες που διαμορφώνουν την ελκυστικότητα του καταλύματος για τους πελάτες, καθώς επηρεάζει άμεσα τόσο την αγοραστική τους απόφαση όσο και την αντίληψη της αξίας των υπηρεσιών μας. Μέσα από τη σωστή τιμολογιακή πολιτική καθορίζονται τα έσοδα της

επιχείρησης, η ανταγωνιστικότητά της και η συνολική της θέση στην αγορά. Για τον καθορισμό των τιμών λαμβάνονται υπόψη πολλοί κρίσιμοι παράγοντες, όπως η εποχικότητα της ζήτησης, οι τάσεις της αγοράς, η αγοραστική δύναμη των πελατών, ο ανταγωνισμός και το αναλυτικό κόστος παροχής των υπηρεσιών μας.

Κατά την αρχική περίοδο λειτουργίας της «ΑΥΡΑ», η τιμολογιακή πολιτική θα βασιστεί σε μια ανταγωνιστική στρατηγική, με ελαφρώς χαμηλότερες τιμές σε σχέση με άλλες παρόμοιες μονάδες. Στόχος είναι η προσέλκυση των πρώτων πελατών, η δημιουργία θετικής φήμης και η ενίσχυση της αναγνωρισιμότητας, ώστε η επιχείρηση να εδραιωθεί σταδιακά στην αγορά.

Σε βάθος χρόνου, η στρατηγική τιμολόγησης της επιχείρησης θα στηρίζεται σε δύο βασικές προσεγγίσεις :

(α) την τιμολόγηση με βάση την αντιλαμβανόμενη αξία από τον πελάτη, όπου η τιμή αντικατοπτρίζει την ποιότητα, τις παροχές και τη συνολική εμπειρία διαμονής, και

(β) τη δυναμική τιμολόγηση, η οποία προσαρμόζει τις τιμές ανάλογα με τη ζήτηση, την εποχή, τις ειδικές περιόδους και τα επίπεδα πληρότητας, επιτρέποντας μέγιστη απόδοση εσόδων.

Παράλληλα, θα προσφέρονται πακέτα συνδυαστικών υπηρεσιών, τα οποία θα περιλαμβάνουν διαφορετικές επιλογές, όπως διαμονή με μεταφορικό μέσο, διαμονή με υπηρεσίες γιόγκα ή ολοκληρωμένα πακέτα που συνδυάζουν διαμονή, μετακίνηση και συμμετοχή στα μαθήματα γιόγκα. Με αυτό τον τρόπο, η επιχείρηση παρέχει ευέλικτες και ανταγωνιστικές επιλογές στους πελάτες, καλύπτοντας διαφορετικές ανάγκες και προτιμήσεις, ενώ ενισχύει ταυτόχρονα τα συνολικά έσοδα και τη διαφοροποίησή της στην αγορά.

Η διαδικασία κράτησης στο κατάλυμα «ΑΥΡΑ» έχει σχεδιαστεί ώστε να είναι ξεκάθαρη, εύκολη και ασφαλής για όλους τους επισκέπτες. Οι κρατήσεις που πραγματοποιούνται μέσω online ταξιδιωτικών πλατφορμών, όπως Booking, Airbnb και Expedia, καταχωρούνται αυτόματα στο σύστημά μας, ενώ η πληρωμή της διαμονής ολοκληρώνεται είτε απευθείας μέσα από την πλατφόρμα είτε κατά την άφιξη, ανάλογα

με τους όρους που ορίζει η εκάστοτε πλατφόρμα. Στις περιπτώσεις που το τέλος ανθεκτικότητας δεν είναι υπολογισμένο στην τιμή αυτό εξοφλείται με την άφιξη των πελατών.

Για όλες τις απευθείας κρατήσεις που γίνονται μέσω της ιστοσελίδας, τηλεφωνικά ή με φυσική παρουσία στο κατάλυμα, απαιτείται προκαταβολή 30% της συνολικής αξίας της κράτησης, η οποία πρέπει να καταβληθεί μέσα σε δύο εργάσιμες ημέρες. Μαζί με τα στοιχεία της προκαταβολής αποστέλλεται στον επισκέπτη αναλυτική προ-κράτηση με όλες τις λεπτομέρειες της διαμονής, το χρονικό περιθώριο πληρωμής και την πολιτική ακυρώσεων. Μόλις πραγματοποιηθεί η κατάθεση, αποστέλλεται επιβεβαίωση και η κράτηση κατοχυρώνεται στο όνομα του ατόμου που πραγματοποίησε την πληρωμή. Αν η προκαταβολή δεν καταβληθεί εντός του προκαθορισμένου χρόνου, η κράτηση ακυρώνεται αυτόματα. Η πληρωμή του υπολοίπου ποσού γίνεται με την άφιξη του επισκέπτη στο κατάλυμα και μπορεί να πραγματοποιηθεί με μετρητά, κάρτα, τραπεζικό έμβασμα ή IRIS, ενώ σε κάθε συναλλαγή εκδίδεται το αντίστοιχο παραστατικό. Στην τιμή δεν περιλαμβάνεται το τέλος ανθεκτικότητας, το οποίο εξοφλείται με την άφιξη, ενώ τυχόν τραπεζικά έξοδα επιβαρύνουν αποκλειστικά τον επισκέπτη.

Το check-in πραγματοποιείται από τις 14:00, εκτός αν έχει συμφωνηθεί διαφορετικά, και το check-out έως τις 11:00. Σε περίπτωση που ο επισκέπτης επιθυμεί late check-out, αυτό μπορεί να πραγματοποιηθεί μόνο εφόσον υπάρχει διαθεσιμότητα, όπου μέχρι τις 19:00 χρεώνεται το 50% της ημερήσιας τιμής και μετά τις 19:00 χρεώνεται ολόκληρη η ημέρα. Τα παιδιά έως 3 ετών διαμένουν χωρίς επιπλέον χρέωση. Η ακύρωση μπορεί να γίνει οποιαδήποτε στιγμή, εφόσον πραγματοποιηθεί μέχρι 20 ημέρες πριν την άφιξη, δεν υπάρχει καμία χρέωση. Για ακυρώσεις εντός 20 ημερών πριν την άφιξη ή σε περίπτωση μη εμφάνισης, ο επισκέπτης χρεώνεται ολόκληρη την προκαταβολή. Το κατάλυμα διατηρεί το δικαίωμα προέγκρισης κάρτας για το ποσό της εγγύησης, το οποίο επιστρέφεται πλήρως κατά την αναχώρηση, εφόσον δεν υπάρχουν ζημιές. Το πρωινό συμπεριλαμβάνεται στην τιμή της διαμονής και σερβίρεται καθημερινά από τις 08:00 έως τις 10:30 στον χώρο της οικογενειακής ταβέρνας, η οποία βρίσκεται σε απόσταση μόλις 100 μέτρων από το συγκρότημα. Οι επισκέπτες μπορούν να απολαύσουν έναν πλούσιο μεσογειακό μπουφέ σε ένα ζεστό και φιλόξενο περιβάλλον, ξεκινώντας την ημέρα τους με αυθεντικές γεύσεις και φρέσκες τοπικές επιλογές.

3.2.3.3. Place / Διανομή.

Η διάθεση και διανομή της υπηρεσίας μας πραγματοποιείται μέσα από ένα ευρύ και καλά οργανωμένο δίκτυο καναλιών, που εξασφαλίζει εύκολη πρόσβαση και άμεση εξυπηρέτηση για κάθε τύπο πελάτη. Οι κρατήσεις μπορούν να γίνουν απευθείας μέσω της επίσημης ιστοσελίδας του καταλύματος, όπου λειτουργεί σύστημα online booking με άμεση επιβεβαίωση. Επιπλέον, προσφέρονται τηλεφωνικές κρατήσεις για όσους επιθυμούν πιο προσωπική επικοινωνία, καθώς και δυνατότητα *walk-in* εξυπηρέτησης στο γραφείο του καταλύματος.

Παράλληλα, το κατάλυμα συνεργάζεται με δημοφιλείς online ταξιδιωτικές πλατφόρμες, όπως Booking, Airbnb και Expedia, καθώς και με τουριστικά γραφεία, τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό. Συμπληρωματικά, υπάρχει η υποστήριξη από το τουριστικό γραφείο της οικογενειακής επιχείρησης, το οποίο προωθεί άμεσα τις κρατήσεις, ενώ αναπτύσσονται και συνεργασίες με εταιρείες για εταιρικά ταξίδια και business κρατήσεις.

Η αποτελεσματική αυτή διάχυση της υπηρεσίας διασφαλίζει πως η εμπειρία φιλοξενίας ξεκινά ήδη από τη στιγμή της κράτησης. Ο επισκέπτης νιώθει σιγουριά, συνέπεια και επαγγελματισμό από το πρώτο του βήμα, στοιχεία που συνεχίζονται κατά τη διάρκεια της διαμονής και διατηρούνται ακόμη και μετά την ολοκλήρωσή της, αφήνοντας μια συνολικά θετική και αξέχαστη εντύπωση.

Place / Διανομή

- Ιστοσελίδα του καταλύματος (online booking).
- Τηλεφωνικές & email κρατήσεις .
- Walk-in κρατήσεις στον χώρο του γραφείου.
- Online ταξιδιωτικές πλατφόρμες (π.χ. Booking, Expedia).
- Τουριστικά γραφεία και ταξιδιωτικοί πράκτορες εγχώρια και διεθνώς.
- Συνεργασίες με εταιρείες για business κρατήσεις.
- Κρατήσεις από το οικογενειακό τουριστικό γραφείο.

Εικόνα 81 : Κανάλια διανομής υπηρεσίας.

Η στρατηγική διανομής της υπηρεσίας μας θα βασίζεται σε μια πολυκαναλική προσέγγιση που συνδυάζει αποτελεσματικά ψηφιακά και παραδοσιακά κανάλια, ώστε να διασφαλίζεται η μέγιστη δυνατή προβολή και πρόσβαση στο κατάλυμα. Μέσω των άμεσων καναλιών, όπως η επίσημη ιστοσελίδα, θα προωθούνται οι απευθείας κρατήσεις με ειδικές προσφορές, προγράμματα επιβράβευσης και ενισχυμένη ψηφιακή παρουσία στα social media και στο Google My Business. Παράλληλα, η συνεργασία με διεθνή και εγχώρια ταξιδιωτικά γραφεία, καθώς και η ενεργή συμμετοχή σε διεθνείς τουριστικές εκθέσεις, θα ενισχύουν την αναγνωρισιμότητα της επιχείρησης και θα διευρύνουν το δίκτυο πελατών και συνεργατών.

3.2.3.4. Promotion / Προώθηση.

Καθώς το κατάλυμα «ΑΥΡΑ» μπαίνει στο στάδιο της εισαγωγής του στον κύκλο ζωής του προϊόντος του, η αποτελεσματική στρατηγική marketing και πωλήσεων αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για την επιτυχία του. Το marketing λειτουργεί ως ο σύνδεσμος ανάμεσα στο προϊόν και τους πελάτες, διαμορφώνοντας την εικόνα της επιχείρησης και ενισχύοντας τη ζήτηση. Για ένα νέο κατάλυμα που επιδιώκει να εδραιωθεί στην αγορά, είναι απαραίτητο να αναπτυχθεί μια πολυεπίπεδη και συνεκτική προωθητική στρατηγική, η οποία θα αυξήσει την αναγνωρισιμότητα, θα ενισχύσει την αξιοπιστία και θα προσελκύσει το κατάλληλο κοινό. Η προώθηση θα βασιστεί στην ανάδειξη της ταυτότητας του «ΑΥΡΑ», που συνδυάζει την κομψή φιλοξενία με τη βιώσιμη λειτουργία και την αυθεντική εμπειρία στην Σέριφο.

Κεντρικός άξονας της στρατηγικής θα είναι η δημιουργία μιας υψηλής αισθητικής ιστοσελίδας, γρήγορης, λειτουργικής και εύκολης στην πλοήγηση, με επαγγελματικές φωτογραφίες ώστε ο επισκέπτης να αντιλαμβάνεται από την πρώτη στιγμή την ποιότητα των παροχών. Παράλληλα, θα αξιοποιηθεί η δύναμη του email marketing, μέσω newsletters και προσωποποιημένων αποστολών που θα ενημερώνουν για προσφορές, νέα πακέτα ευεξίας και εμπειρίες στο νησί. Ιδιαίτερη βάση θα δοθεί και στη δύναμη της προσωπικής σύστασης (word of mouth), ενισχύοντας την ικανοποίηση των επισκεπτών ώστε να αποτελούν οι ίδιοι πρεσβευτές του καταλύματος.

Στο ψηφιακό κομμάτι, η διαφημιστική στρατηγική θα περιλαμβάνει στοχευμένες καμπάνιες σε Google και social media, ενώ οι πλατφόρμες Instagram και Pinterest θα αξιοποιηθούν για να αναδειχθεί ο χαρακτήρας του «ΑΥΡΑ» μέσα από

εντυπωσιακές εικόνες, reels και storytelling εμπειριών. Παράλληλα, θα δημιουργηθεί ποιοτικό περιεχόμενο, όπως άρθρα για τη Σέριφο, προτάσεις δραστηριοτήτων και οδηγοί ευεξίας, ώστε το κατάλυμα να αποκτήσει κύρος ως πηγή ενημέρωσης και εμπνευσης για τους ταξιδιώτες.

Τέλος, προβλέπεται ενεργή συμμετοχή σε διεθνείς τουριστικές εκθέσεις, καθώς και συνεργασίες με ταξιδιωτικά και lifestyle περιοδικά, influencers και digital creators, ώστε η «Αύρα» να αποκτήσει διεθνή προβολή και να τοποθετηθεί στρατηγικά ως ένας ξεχωριστός προορισμός φιλοξενίας και εμπειριών.

Promotion / Προώθηση

- Ιστοσελίδα Υψηλής Αισθητικής.
- Newsletter & Personalized Emails.
- Word of mouth.
- Συνεργασίες με Lifestyle & Travel Περιοδικά.
- Digital Advertising.
- Εστίαση σε πλατφόρμες όπως Instagram και Pinterest.
- Συμμετοχή σε Διεθνείς Εκθέσεις Τουρισμού.
- Influencers και digital creators.

Εικόνα 82 : Μέθοδοι προώθησης "ΑΥΡΑ"

3.3. Πρόγραμμα παραγωγής - Προσδιορισμός των εσόδων.

Η περίοδος λειτουργίας του καταλύματος διαρκεί από 1η Μαΐου έως και 18 Οκτωβρίου, καλύπτοντας έτσι τη βασική και την υψηλή τουριστική σεζόν. Η συνολική διάρκεια της περιόδου λειτουργίας είναι 5 μήνες και 18 μέρες που αντιστοιχούν σε 171 ημέρες συνολικά.

Πίνακας 12 : Περίοδος λειτουργίας καταλύματος.

Περίοδος λειτουργίας	
Μήνας	Ημέρες
Μάιος	31
Ιούνιος	30
Ιούλιος	31
Αύγουστος	31
Σεπτέμβριος	30
Οκτώβριος	18
Σύνολο	171

Το «ΑΥΡΑ» αποτελείται από 5 εξοπλισμένα διαμερίσματα όπου το καθένα μπορεί να φιλοξενήσει έως 4 άτομα. Συνολικά αποτελείται από 20 κλίνες. Πιο αναλυτικά από :

- 2 δίχωρα διαμερίσματα ισογείου με θέα στην θάλασσα (2 X 4 κλίνες),
- 2 δίχωρα διαμερίσματα ισογείου χωρίς θέα στην θάλασσα (2 X 4 κλίνες) και
- 1 διαμέρισμα δύο υπνοδωματίων στον 1^ο όροφο με θέα θάλασσα (1 X 4 κλίνες).

Προκύπτει ότι το συνολικό πρόγραμμα παραγωγής που μπορεί να κάνει σε ολόκληρη την περίοδο λειτουργίας της η «ΑΥΡΑ» είναι 855 διανυκτερεύσεις και 3.420 κρεβατοημέρες.

Πίνακας 13 : Συνολικό πρόγραμμα παραγωγής

Συνολικό πρόγραμμα παραγωγής			
Τύπος Δωματίου	Ημέρες	Ποσότητα	Διανυκτερεύσεις
Διαμέρισμα ισογείου με θέα θάλασσα	171	2	342
Διαμέρισμα ισογείου χωρίς θέα θάλασσα	171	2	342
Διαμέρισμα 1ου ορόφου με θέα θάλασσα	171	1	171
	Σύνολο	5	855
Τύπος Δωματίου	Ημέρες	Κλίνες	Κρεβατοημέρες
Διαμέρισμα ισογείου με θέα θάλασσα	171	8	1368
Διαμέρισμα ισογείου χωρίς θέα θάλασσα	171	8	1368
Διαμέρισμα 1ου ορόφου με θέα θάλασσα	171	4	684
	Σύνολο	20	3420

Το επόμενο βήμα είναι ο υπολογισμός της αναμενόμενης πληρότητας για κάθε τύπου διαμερίσματος. Η πληρότητα δεν είναι σταθερή, καθώς επηρεάζεται από πολλούς παράγοντες, όπως οι προτιμήσεις των επισκεπτών, οι τάσεις της αγοράς, η εποχικότητα, η τιμολογιακή πολιτική και ο βαθμός αναγνωρισιμότητας του καταλύματος. Έτσι, κάθε τύπος διαμερίσματος μπορεί να παρουσιάζει διαφορετική ζήτηση, γεγονός που καθιστά απαραίτητη μια ρεαλιστική εκτίμηση για τον καθορισμό των εσόδων και τον στρατηγικό σχεδιασμό της επιχείρησης. Σύμφωνα με τα δεδομένα που υπάρχουν στην ΕΛΣΤΑΤ έχουμε την εξής εικόνα :

Πίνακας 14 : Ετήσια πληρότητα Σερίφου Πηγή : ΕΛΣΤΑΤ

Έτος	Πληρότητα
2018	35,10%
2019	27,30%
2020	24%
2021	31,20%
2022	32,90%
2023	36,70%
2024	42,60%



Εικόνα 83 : Διάγραμμα ετήσιας πληρότητας Σερίφου Πηγή : ΕΛΣΤΑΤ

Το διάγραμμα δείχνει μια ξεκάθαρη τάση ανάκαμψης και συνεχούς ανόδου της πληρότητας στη Σέριφο μετά το χαμηλό σημείο του 2020. Συγκεκριμένα:

- Από το 2018 έως το 2020 παρατηρείται σημαντική πτώση (35,1% → 24%), επηρεασμένη από την πανδημία.
- Από το 2021 και μετά η πληρότητα αυξάνεται σταθερά κάθε χρόνο.
- Το 2024 καταγράφεται η υψηλότερη τιμή της επταετίας, 42,6%, δείχνοντας ότι το νησί έχει αποκτήσει αυξημένη ζήτηση και δυναμική.

Συνολικά, το γράφημα αποτυπώνει μια ισχυρή ανοδική πορεία που υποδηλώνει ενίσχυση του τουριστικού ενδιαφέροντος και βελτίωση των επιδόσεων της Σερίφου τα τελευταία χρόνια.

Έχοντας στη διάθεσή μας τα ιστορικά δεδομένα και την γνώση από το άλλο συγκρότημα της οικογένειας, μπορούμε να διαμορφώσουμε μια τεκμηριωμένη εκτίμηση για την αναμενόμενη πορεία της πληρότητας στο νέο κατάλυμα. Επειδή πρόκειται για μια ολοκαίνουργια μονάδα, η οποία δεν είναι ακόμη γνωστή στο ευρύ κοινό και δεν έχει δημιουργήσει το δικό της πελατολόγιο, είναι απολύτως φυσιολογικό τα ποσοστά πληρότητας να ξεκινήσουν ελαφρώς χαμηλότερα σε σύγκριση με το ήδη καθιερωμένο συγκρότημα. Ωστόσο, εκτιμάμε ότι η πληρότητα θα αυξάνεται σταδιακά χρόνο με τον χρόνο, καθώς το κατάλυμα θα γίνεται πιο γνωστό, θα ενισχύει τη φήμη του και θα αποκτά σταθερή πελατειακή βάση. Μέσω των κατάλληλων ενεργειών marketing, στόχος της επιχείρησης είναι να πετυχαίνει αύξηση της πληρότητας σε ετήσια βάση.

Πίνακας 15 : Μηνιαία πληρότητα καταλύματος ανά τα έτη

Πληρότητα					
Μήνας	2025	2026	2027	2028	2029
Μάιος	35,00%	36,75%	38,59%	40,52%	42,54%
Ιούνιος	57,00%	59,85%	62,84%	65,98%	69,28%
Ιούλιος	82,00%	86,10%	90,41%	94,93%	99,67%
Αύγουστος	92,00%	96,60%	100,00%	100,00%	100,00%
Σεπτέμβριος	74,00%	77,70%	81,59%	85,66%	89,95%
Οκτώβριος	41,00%	43,05%	45,20%	47,46%	49,84%

Για το έτος 2025 εκτιμάται ότι το κατάλυμα θα καταγράψει 557 συνολικές διανυκτερεύσεις, οι οποίες αντιστοιχούν σε 2.229 κρεβατοημέρες (με κόκκινο χρώμα είναι τα μέγιστα) . Αυτός ο υπολογισμός αποτυπώνει την αναμενόμενη ζήτηση και δίνει μια σαφή εικόνα της προβλεπόμενης πληρότητας για το πρώτο έτος λειτουργίας.

Πίνακας 16 : Συνολική πληρότητα σε διανυκτερεύσεις και κρεβατοημέρες

Συνολική πληρότητα						
Μήνας	Ημέρες	2025	2026	2027	2028	2029
Μάιος	31	10,9	11,4	12,0	12,6	13,2
Ιούνιος	30	17,1	18,0	18,9	19,8	20,8
Ιούλιος	31	25,4	26,7	28,0	29,4	30,9
Αύγουστος	31	28,5	29,9	31	31	31
Σεπτέμβριος	30	22,2	23,3	24,5	25,7	27,0
Οκτώβριος	18	7,4	7,7	8,1	8,5	9,0
Σύνολο	171	111	117	122	127	132
Ποσότητα	5	5	5	5	5	5
Σύνολο	855	557	585	612	635	659
Κλίνες	20	20	20	20	20	20
Σύνολο	3420	2229	2341	2449	2540	2637

διανυκτερεύσεις

κρεβατοημέρες

Οι τιμοκατάλογοι ανάλογα τον τύπο διαμερίσματος που διαθέτει το ξενοδοχείο διαμορφώνονται ως εξής για το **2025**:

Πίνακας 17 : Τιμοκατάλογος για διαμέρισμα ισογείου με θέα θάλασσα

		AURA	Apartments	
1ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	με θέα θάλασσα		
Περίοδος	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	
01.05 - 25.05	85,00 €	110,00 €	125,00 €	
25.05 - 01.06	115,00 €	145,00 €	170,00 €	
02.06 - 18.06	95,00 €	120,00 €	145,00 €	
19.06 - 13.07	125,00 €	155,00 €	170,00 €	
14.07 - 30.08	135,00 €	165,00 €	185,00 €	
31.08 - 13.09	120,00 €	150,00 €	165,00 €	
14.09 - 23.09	110,00 €	135,00 €	155,00 €	
24.09 - 04.10	85,00 €	110,00 €	125,00 €	
05.10 - 18.10	70,00 €	85,00 €	100,00 €	

Πίνακας 18 : Τιμοκατάλογος για διαμέρισμα ισογείου χωρίς θέα θάλασσα

		AURA	Apartments	
2ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	χωρίς θέα		
Περίοδος	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	
01.05 - 25.05	70,00 €	95,00 €	110,00 €	
25.05 - 01.06	100,00 €	125,00 €	150,00 €	
02.06 - 18.06	80,00 €	105,00 €	130,00 €	
19.06 - 13.07	105,00 €	135,00 €	160,00 €	
14.07 - 30.08	120,00 €	145,00 €	170,00 €	
31.08 - 13.09	105,00 €	135,00 €	150,00 €	
14.09 - 23.09	95,00 €	120,00 €	135,00 €	
24.09 - 04.10	70,00 €	95,00 €	110,00 €	
05.10 - 18.10	60,00 €	75,00 €	90,00 €	

Πίνακας 19 : Τιμοκατάλογος για διαμέρισμα 1ου ορόφου με θέα θάλασσα

		AURA	Apartments	
3ος τύπος :	Διαμέρισμα ορόφου	με θέα θάλασσα		
Περίοδος	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	
01.05 - 25.05	100,00 €	125,00 €	140,00 €	
25.05 - 01.06	130,00 €	160,00 €	185,00 €	
02.06 - 18.06	110,00 €	135,00 €	160,00 €	
19.06 - 13.07	140,00 €	170,00 €	185,00 €	
14.07 - 30.08	155,00 €	185,00 €	210,00 €	
31.08 - 13.09	135,00 €	165,00 €	180,00 €	
14.09 - 23.09	125,00 €	150,00 €	170,00 €	
24.09 - 04.10	100,00 €	125,00 €	140,00 €	
05.10 - 18.10	85,00 €	100,00 €	115,00 €	

Οι τιμές που παρουσιάζονται αφορούν άμεσες κρατήσεις μέσω του ίδιου του καταλύματος και όχι μέσω συνεργαζόμενων πλατφορμών. Στην τιμή διανυκτέρευσης περιλαμβάνεται το πρωινό. Δεν περιλαμβάνεται όμως το τέλος ανθεκτικότητας, το οποίο ανέρχεται σε +2€ ανά διανυκτέρευση και προστίθεται ξεχωριστά σε κάθε κράτηση. Επιπλέον, δεν περιλαμβάνουν μαθήματα yoga και κράτηση αυτοκινήτου. Η μετακίνηση από και προς το λιμάνι είναι δωρεάν.

Για να διευκολυνθεί ο υπολογισμός των εσόδων, προχωρήσαμε σε προσαρμογή των τιμών έτσι ώστε να παρουσιάζονται οι μηνιαίες τιμές για κάθε τύπο διαμερίσματος.

Πίνακας 20 : Μηνιαία τιμή για κάθε τύπο διαμερίσματος για το 2025

	AURA	Apartments			2025
1ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου με θέα θάλασσα				
Μήνας	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα		M.O.
Μάιος	91 €	117 €	134 €		114 €
Ιούνιος	108 €	135 €	156 €		133 €
Ιούλιος	131 €	161 €	179 €		157 €
Αύγουστος	135 €	165 €	185 €		161 €
Σεπτέμβριος	109 €	136 €	152 €		132 €
Οκτώβριος	73 €	91 €	106 €		90 €
2ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου χωρίς θέα				157 €
Μάιος	76 €	101 €	118 €		98 €
Ιούνιος	91 €	118 €	143 €		117 €
Ιούλιος	114 €	141 €	166 €		140 €
Αύγουστος	120 €	145 €	170 €		145 €
Σεπτέμβριος	94 €	121 €	136 €		117 €
Οκτώβριος	62 €	79 €	94 €		79 €
3ος τύπος :	Διαμέρισμα ορόφου με θέα θάλασσα				139 €
Μάιος	106 €	132 €	149 €		129 €
Ιούνιος	123 €	150 €	171 €		148 €
Ιούλιος	149 €	179 €	200 €		176 €
Αύγουστος	155 €	185 €	210 €		183 €
Σεπτέμβριος	124 €	151 €	167 €		147 €
Οκτώβριος	88 €	106 €	121 €		105 €
					178 €

Εκτιμούμε ότι τα επόμενα χρόνια οι τιμές ανά τύπο διαμερίσματος θα αυξάνονται σταδιακά, καθώς το κατάλυμα θα εδραιώνεται στην αγορά, θα γίνεται πιο γνωστό στο κοινό και θα ενισχύεται η ζήτηση. Η ετήσια αύξηση που έχουμε υπολογίσει είναι 5%, μια ρεαλιστική και εύλογη παραδοχή, καθώς η αύξηση δεν είναι αυθαίρετη αλλά βασίζεται στην ωρίμανση του brand και στην ανοδική τουριστική τάση της Σερίφου που κατέδειξε η ανάλυση της αγοράς.

Πίνακας 22 : Μηνιαία τιμή για το 2026

AURA		Apartments		2026
1ος τύπος :	μέρισμα ισογείου	με θέα θάλασσα		
Μήνας	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	M.O.
Μάιος	95 €	123 €	140 €	119 €
Ιούνιος	113 €	142 €	164 €	139 €
Ιούλιος	137 €	169 €	188 €	165 €
Αύγουστος	141 €	173 €	194 €	169 €
Σεπτέμβριος	114 €	142 €	160 €	139 €
Οκτώβριος	77 €	95 €	111 €	94 €
2ος τύπος :	ιμέρισμα ισογείου	χωρίς θέα		165 €
Μάιος	80 €	106 €	124 €	103 €
Ιούνιος	95 €	124 €	150 €	123 €
Ιούλιος	119 €	148 €	174 €	147 €
Αύγουστος	126 €	152 €	179 €	152 €
Σεπτέμβριος	98 €	127 €	142 €	122 €
Οκτώβριος	65 €	83 €	99 €	83 €
3ος τύπος :	ιμέρισμα ορόφου	με θέα θάλασσα		146 €
Μάιος	111 €	138 €	156 €	135 €
Ιούνιος	129 €	157 €	179 €	155 €
Ιούλιος	156 €	188 €	209 €	184 €
Αύγουστος	163 €	194 €	221 €	193 €
Σεπτέμβριος	130 €	158 €	176 €	155 €
Οκτώβριος	93 €	111 €	127 €	110 €
				186 €

Πίνακας 21 : Μηνιαία τιμή για το 2027

AURA		Apartments		2027
1ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	με θέα θάλασσα		
Μήνας	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	M.O.
Μάιος	100 €	129 €	147 €	125 €
Ιούνιος	119 €	149 €	172 €	146 €
Ιούλιος	144 €	177 €	197 €	173 €
Αύγουστος	148 €	181 €	204 €	178 €
Σεπτέμβριος	120 €	150 €	168 €	146 €
Οκτώβριος	81 €	100 €	116 €	99 €
2ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	χωρίς θέα		173 €
Μάιος	84 €	111 €	130 €	108 €
Ιούνιος	100 €	130 €	157 €	129 €
Ιούλιος	125 €	155 €	183 €	154 €
Αύγουστος	132 €	160 €	187 €	160 €
Σεπτέμβριος	103 €	133 €	150 €	129 €
Οκτώβριος	69 €	88 €	104 €	87 €
3ος τύπος :	Διαμέρισμα ορόφου	με θέα θάλασσα		153 €
Μάιος	117 €	145 €	164 €	142 €
Ιούνιος	135 €	165 €	188 €	163 €
Ιούλιος	164 €	197 €	220 €	194 €
Αύγουστος	171 €	204 €	232 €	202 €
Σεπτέμβριος	136 €	166 €	184 €	162 €
Οκτώβριος	97 €	116 €	133 €	116 €
				196 €

Πίνακας 24 : Μηνιαία τιμή για το 2028

AURA		Apartments			
1ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	με θέα θάλασσα			2028
Μήνας	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	M.O.	
Μάιος	105 €	135 €	155 €	132 €	
Ιούνιος	125 €	156 €	180 €	154 €	
Ιούλιος	151 €	186 €	207 €	181 €	
Αύγουστος	156 €	190 €	214 €	187 €	
Σεπτέμβριος	126 €	157 €	176 €	153 €	
Οκτώβριος	85 €	105 €	122 €	104 €	
2ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	χωρίς θέα			182 €
Μάιος	88 €	117 €	136 €	114 €	
Ιούνιος	105 €	136 €	165 €	135 €	
Ιούλιος	132 €	163 €	192 €	162 €	
Αύγουστος	139 €	168 €	197 €	168 €	
Σεπτέμβριος	108 €	140 €	157 €	135 €	
Οκτώβριος	72 €	92 €	109 €	91 €	
3ος τύπος :	Διαμέρισμα ορόφου	με θέα θάλασσα			161 €
Μάιος	122 €	153 €	172 €	149 €	
Ιούνιος	142 €	173 €	198 €	171 €	
Ιούλιος	172 €	207 €	231 €	203 €	
Αύγουστος	179 €	214 €	243 €	212 €	
Σεπτέμβριος	143 €	174 €	194 €	170 €	
Οκτώβριος	102 €	122 €	140 €	121 €	
					205 €

Πίνακας 23 : Μηνιαία τιμή για το 2029

AURA		Apartments			
1ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	με θέα θάλασσα			2029
Μήνας	2 άτομα	3 άτομα	4 άτομα	M.O.	
Μάιος	110 €	142 €	163 €	138 €	
Ιούνιος	131 €	164 €	189 €	161 €	
Ιούλιος	159 €	195 €	217 €	191 €	
Αύγουστος	164 €	200 €	225 €	196 €	
Σεπτέμβριος	132 €	165 €	185 €	161 €	
Οκτώβριος	89 €	110 €	128 €	109 €	
2ος τύπος :	Διαμέρισμα ισογείου	χωρίς θέα			191 €
Μάιος	92 €	123 €	143 €	119 €	
Ιούνιος	110 €	143 €	173 €	142 €	
Ιούλιος	138 €	171 €	202 €	170 €	
Αύγουστος	146 €	176 €	207 €	176 €	
Σεπτέμβριος	114 €	147 €	165 €	142 €	
Οκτώβριος	76 €	97 €	115 €	96 €	
3ος τύπος :	Διαμέρισμα ορόφου	με θέα θάλασσα			169 €
Μάιος	129 €	160 €	181 €	157 €	
Ιούνιος	149 €	182 €	208 €	180 €	
Ιούλιος	181 €	217 €	243 €	213 €	
Αύγουστος	188 €	225 €	255 €	223 €	
Σεπτέμβριος	150 €	183 €	203 €	179 €	
Οκτώβριος	107 €	128 €	147 €	127 €	
					216 €

Η κύρια πηγή εσόδων της επιχείρησής μας θα προέρχεται από τις υπηρεσίες διαμονής. Παράλληλα, θα προσφέρουμε πρόσθετες υπηρεσίες που θα αναβαθμίζουν την εμπειρία του πελάτη και θα συμβάλλουν στη δημιουργία επιπλέον εσόδων.

Πίνακας 25 : Μηνιαία έσοδα επιχείρησης για το 2025

20 25			
Μήνας		Μάιος	
Τύπος δωματίου	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος
Ποσότητα	2	2	1
Μηνιαία τιμή	114 €	98 €	129 €
Πληρότητα	10,85		
Έσοδα	2.469 €	2.129 €	1.397 €
Συνολικά έσοδα	5.995 €		
Μήνας		Ιούνιος	
Τύπος δωματίου	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος
Ποσότητα	2	2	1
Μηνιαία τιμή	133 €	117 €	148 €
Πληρότητα	17,1		
Έσοδα	4.541 €	4.001 €	2.527 €
Συνολικά έσοδα	11.069 €		
Μήνας		Ιούλιος	
Τύπος δωματίου	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος
Ποσότητα	2	2	1
Μηνιαία τιμή	157 €	140 €	176 €
Πληρότητα	25,42		
Έσοδα	7.970 €	7.123 €	4.465 €
Συνολικά έσοδα	19.558 €		
Μήνας		Αύγουστος	
Τύπος δωματίου	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος
Ποσότητα	2	2	1
Μηνιαία τιμή	161 €	145 €	183 €
Πληρότητα	28,52		
Έσοδα	9.203 €	8.271 €	5.229 €
Συνολικά έσοδα	22.703 €		
Μήνας		Σεπτέμβριος	
Τύπος δωματίου	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος
Ποσότητα	2	2	1
Μηνιαία τιμή	132 €	117 €	147 €
Πληρότητα	22,2		
Έσοδα	5.868 €	5.178 €	3.267 €
Συνολικά έσοδα	14.313 €		
Μήνας		Οκτώβριος	
Τύπος δωματίου	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος
Ποσότητα	2	2	1
Μηνιαία τιμή	90 €	79 €	105 €
Πληρότητα	7,38		
Έσοδα	1.326 €	1.162 €	774 €
Συνολικά έσοδα	3.261 €		

Πίνακας 26 : Μηνιαία έσοδα για κάθε τύπο διαμερίσματος για το 2025

Συνολικά έσοδα από διαμονή				2025
Μήνας / Τύπος	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος	Σύνολο
Μάιος	2.469 €	2.129 €	1.397 €	5.995 €
Ιούνιος	4.541 €	4.001 €	2.527 €	11.069 €
Ιούλιος	7.970 €	7.123 €	4.465 €	19.558 €
Αύγουστος	9.203 €	8.271 €	5.229 €	22.703 €
Σεπτέμβριος	5.868 €	5.178 €	3.267 €	14.313 €
Οκτώβριος	1.326 €	1.162 €	774 €	3.261 €
Σύνολο	31.377 €	27.864 €	17.658 €	76.899 €

Τα προβλεπόμενα έσοδα για τα επόμενα έτη, έπειτα από σχετικούς υπολογισμούς, διαμορφώνονται ως εξής :

Πίνακας 27 : Μηνιαία έσοδα από διαμονή για τα επόμενα έτη

2026			2027			2028			2029		
Μάιος			Μάιος			Μάιος			Μάιος		
1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος	1ος τύπος	2ος τύπος	3ος τύπος
2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
119 €	103 €	135 €	125 €	108 €	142 €	132 €	135 €	149 €	138 €	119 €	157 €
	11,4			12,0			12,6			13,2	
2.722 €	2.347 €	1.540 €	3.001 €	2.588 €	1.698 €	3.308 €	3.402 €	1.872 €	3.647 €	3.146 €	2.064 €
6.609 €			7.287 €			8.583 €			8.857 €		
Ιούνιος			Ιούνιος			Ιούνιος			Ιούνιος		
2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
139 €	123 €	155 €	146 €	129 €	163 €	154 €	162 €	171 €	161 €	142 €	180 €
	18,0			18,9			19,8			20,8	
5.006 €	4.412 €	2.786 €	5.520 €	4.864 €	3.072 €	6.085 €	6.421 €	3.386 €	6.709 €	5.912 €	3.734 €
12.204 €			13.455 €			15.893 €			16.355 €		
Ιούλιος			Ιούλιος			Ιούλιος			Ιούλιος		
2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
165 €	147 €	184 €	173 €	154 €	194 €	181 €	162 €	203 €	191 €	170 €	213 €
	26,7			28,0			29,4			30,9	
8.787 €	7.853 €	4.923 €	9.688 €	8.658 €	5.427 €	10.681 €	9.546 €	5.983 €	11.776 €	10.524 €	6.597 €
21.563 €			23.773 €			26.210 €			28.897 €		
Αύγουστος			Αύγουστος			Αύγουστος			Αύγουστος		
2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
169 €	152 €	193 €	178 €	160 €	202 €	187 €	168 €	212 €	196 €	176 €	223 €
	29,9			31			31			31	
10.146 €	9.119 €	5.765 €	11.029 €	9.911 €	6.266 €	11.580 €	10.407 €	6.579 €	12.159 €	10.927 €	6.908 €
25.030 €			27.206 €			28.566 €			29.995 €		
Σεπτέμβριος			Σεπτέμβριος			Σεπτέμβριος			Σεπτέμβριος		
2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
139 €	122 €	155 €	146 €	129 €	162 €	153 €	135 €	170 €	161 €	142 €	179 €
	23,3			24,5			25,7			27,0	
6.470 €	5.708 €	3.602 €	7.133 €	6.293 €	3.971 €	7.864 €	6.938 €	4.378 €	8.670 €	7.650 €	4.827 €
15.780 €			17.397 €			19.181 €			21.147 €		
Οκτώβριος			Οκτώβριος			Οκτώβριος			Οκτώβριος		
2	2	1	2	2	1	2	2	1	2	2	1
94 €	83 €	110 €	99 €	87 €	116 €	104 €	91 €	121 €	109 €	96 €	127 €
	7,7			8,1			8,5			9,0	
1.462 €	1.281 €	853 €	1.611 €	1.412 €	940 €	1.777 €	1.557 €	1.037 €	1.959 €	1.716 €	1.143 €
3.595 €			3.964 €			4.370 €			4.818 €		

Πίνακας 28 : Συνολικά έσοδα από διαμονή ανά τα έτη

Συνολικά έσοδα από διαμονή					
Μήνας / Έτος	2025	2026	2027	2028	2029
Μάιος	5.995 €	6.609 €	7.287 €	8.583 €	8.857 €
Ιούνιος	11.069 €	12.204 €	13.455 €	15.893 €	16.355 €
Ιούλιος	19.558 €	21.563 €	23.773 €	26.210 €	28.897 €
Αύγουστος	22.703 €	25.030 €	27.206 €	28.566 €	29.995 €
Σεπτέμβριος	14.313 €	15.780 €	17.397 €	19.181 €	21.147 €
Οκτώβριος	3.261 €	3.595 €	3.964 €	4.370 €	4.818 €
Σύνολο	76.899 €	84.781 €	93.082 €	102.803 €	110.067 €

Για τον υπολογισμό των εσόδων που προέρχονται από τις πρόσθετες υπηρεσίες θα πρέπει να βρούμε τον αριθμό των ατόμων που θα φιλοξενήσουμε μέσα στον μήνα. Γνωρίζουμε ότι οι μέγιστες ημέρες λειτουργίας του καταλύματος είναι 171ημέρες. Τα φιλοξενηθέντα άτομα προκύπτουν από τον πολλαπλασιασμό των ημερών του μήνα επί της μέσης ημερήσιας φιλοξενίας (*κρεβατοημέρες έτους / ημέρες λειτουργίας έτους*).

Πίνακας 29 : Φιλοξενηθέντα άτομα ανά μήνα για το 2025

2025		
Κλίνες	20 κλίνες	
Κρεβατοημέρες	2229 άτομα	
Ημέρες λειτουργίας	111 ημέρες	
Μέση ημερήσια φιλοξενία	20,1 άτομα/ημέρα	
Μήνας	Έτος	Φιλοξενηθέντα άτομα
	2025	
Μάιος	10,85	218
Ιούνιος	17,1	343
Ιούλιος	25,42	510
Αύγουστος	28,52	573
Σεπτέμβριος	22,2	446
Οκτώβριος	7,38	148
Σύνολο	111	2238 ≈ 2229 άτομα

Πίνακας 30 : Φιλοξενηθέντα άτομα ανά μήνα ανά τα έτη

Μήνας	Έτος	Φιλοξενηθέντα	Έτος	Φιλοξενηθέντα	Έτος	Φιλοξενηθέντα
	2025	άτομα	2026	άτομα	2027	άτομα
Μάιος	10,85	218	11,4	228	12,0	239
Ιούνιος	17,1	343	18,0	359	18,9	377
Ιούλιος	25,42	510	26,7	534	28,0	561
Αύγουστος	28,52	573	29,9	599	31,0	620
Σεπτέμβριος	22,2	446	23,3	466	24,5	490
Οκτώβριος	7,38	148	7,7	155	8,1	163
Σύνολο	111	2238	117	2341	122	2449
Μήνας	Έτος	Φιλοξενηθέντα	Έτος	Φιλοξενηθέντα		
	2028	άτομα	2029	άτομα		
Μάιος	12,6	251	13,2	264		
Ιούνιος	19,8	396	20,8	416		
Ιούλιος	29,4	589	30,9	618		
Αύγουστος	31,0	620	31,0	620		
Σεπτέμβριος	25,7	514	27,0	540		
Οκτώβριος	8,5	171	9,0	179		
Σύνολο	127	2540	132	2637		

Οι υπολογισμοί βασίζονται στη μέγιστη χωρητικότητα των 20 κλινών. Ωστόσο, η πραγματική πληρότητα μπορεί να είναι μικρότερη, καθώς τα 5 διαμερίσματα δεν φιλοξενούν πάντα 4 άτομα το καθένα. Υπάρχουν ημέρες όπου ορισμένα διαμερίσματα καταλαμβάνονται από 2 ή 3 άτομα, γεγονός που μειώνει τον συνολικό αριθμό φιλοξενούμενων ατόμων ανά ημέρα. Συνεπώς, θεωρούμε οι τελικοί αριθμοί μπορεί να παρουσιάζουν αποκλίσεις περίπου 15% σε σχέση με τη θεωρητικά μέγιστη πληρότητα.

Στο κατάλυμα θα προσφέρονται καθημερινά τέσσερα μαθήματα yoga, δύο το πρωί (πριν και κατά τη διάρκεια του πρωινού) και δύο το απόγευμα, ώστε οι συμμετέχοντες να απολαμβάνουν τη δύση του ηλίου και να αποφευχθεί η ζέστη της ημέρας. Κάθε μάθημα μπορεί να φιλοξενήσει έως 8 άτομα. Ανά μάθημα θα υπάρχει ένα 15λεπτό διάλειμμα για οργάνωση, καθαριότητα και προετοιμασία για το επόμενο. Σε ημέρες υψηλής ζήτησης, ενδέχεται να προστίθεται ένα επιπλέον μάθημα στην

Πρόγραμμα μαθημάτων

Μάθημα 1 : 07.30 - 08.30

Μάθημα 2 : 08.45 - 09.45

Μάθημα 3 : 17.30 - 18.30

Μάθημα 4 : 18.45 - 19.45

Εικόνα 84 : Πρόγραμμα μαθημάτων γιόγκα

πρωινή ζώνη. Τα μαθήματα yoga θα προσφέρονται τόσο για πελάτες του καταλύματος όσο και για εξωτερικούς πελάτες. Η διαθεσιμότητα των θέσεων θα αναράξει καθημερινά στα social media της επιχείρησης. Προτεραιότητα για την κάλυψη των θέσεων θα έχουν οι πελάτες του καταλύματος. Στα επόμενα

χρόνια θα δημιουργούνται πακέτα διαμονής που θα περιλαμβάνουν την υπηρεσία yoga στην τιμή τους. Για τον σκοπό του υπολογισμού των εσόδων από αυτή την υπηρεσία, θα θεωρήσουμε ότι η yoga χρεώνεται ξεχωριστά, με την τιμή να διαμορφώνεται για το πρώτο έτος και τα επόμενα έτη λειτουργίας ως εξής :

Πίνακας 31 : Τιμή υπηρεσίας γιόγκα για το διάστημα 2025 - 2029

Έτος	Τιμή υπηρεσίας
2025	15 €
2026	17 €
2027	18 €
2028	20 €
2029	22 €

Η υπηρεσία των μαθημάτων yoga θα λειτουργεί καθ' όλη τη διάρκεια της σεζόν με διαφοροποιημένο πρόγραμμα ανάλογα με την περίοδο του έτους.

- Στους μήνες low season (Μάιος και Οκτώβριος), λόγω μικρότερης ζήτησης, θεωρούμε ότι θα προσφέρονται κατά μέσο όρο 2 μαθήματα την ημέρα, με 6 άτομα ανά μάθημα.
- Στους μήνες mid season (Ιούνιος και Σεπτέμβριος), η ζήτηση είναι μέτρια και θα προσφέρονται 3 έως 4 μαθήματα ημερησίως, με μέσο όρο 3,5 μαθήματα την ημέρα, φιλοξενώντας 7 άτομα ανά μάθημα.
- Στους μήνες high season (Ιούλιος και Αύγουστος), λόγω μεγάλης ζήτησης, θα προσφέρονται 4 έως 5 μαθήματα ημερησίως, με μέσο όρο 4,5 μαθήματα την ημέρα, φιλοξενώντας 8 άτομα ανά μάθημα.

Θωρούμε ότι αυτή η λογική θα ισχύει για όλα τα χρόνια λόγω της εποχικότητας. Οι εκτιμήσεις εισοδήματος περιλαμβάνουν μια απόκλιση περίπου 15%.

Πίνακας 33 : Συνολικά έσοδα από μαθήματα γογα για το 2025

Μήνας	Έτος	Μαθήματα /ημέρα	Άτομα /μάθημα	Συνολικά άτομα/ημέρα	Εκτιμώμενο έσοδο (15€/μάθημα)	Απόκλιση 15%
	2025					
Μάιος	10,9	2	6	12	1.953 €	1.660 €
Ιούνιος	17,1	3,5	7	24,5	6.284 €	5.342 €
Ιούλιος	25,4	4,5	8	36	13.727 €	11.668 €
Αύγουστος	28,5	4,5	8	36	15.401 €	13.091 €
Σεπτέμβριος	22,2	3,5	7	24,5	8.159 €	6.935 €
Οκτώβριος	7,4	2	6	12	1.328 €	1.129 €
Σύνολο	111	20	42	145	46.852 €	39.824 €

Πίνακας 32 : Συνολικά έσοδα από μαθήματα γογα ανά τα έτη

Μήνας	Έτος	Έτος	Έτος	Έτος	Έτος
	2025	2026	2027	2028	2029
Μάιος	1.660 €	1.975 €	2.196 €	2.562 €	2.959 €
Ιούνιος	5.342 €	6.357 €	7.067 €	8.245 €	9.523 €
Ιούλιος	11.668 €	13.885 €	15.436 €	18.009 €	20.801 €
Αύγουστος	13.091 €	15.578 €	17.075 €	18.972 €	20.869 €
Σεπτέμβριος	6.935 €	8.252 €	9.175 €	10.704 €	12.363 €
Οκτώβριος	1.129 €	1.344 €	1.494 €	1.743 €	2.013 €
Σύνολο	39.824 €	47.391 €	52.443 €	60.235 €	68.528 €

Τέλος, στην είσοδο του γραφείου του καταλύματος θα εγκατασταθεί ένας σύγχρονος vending machine 50 θέσεων(400 τεμάχια συνολικά), ο οποίος θα προσφέρει στους επισκέπτες άμεση πρόσβαση σε απαραίτητα προϊόντα καθ' όλη τη διάρκεια της ημέρας. Το vending machine θα περιλαμβάνει κυρίως :

- Εμφιαλωμένο νερό 500ml,
- Αναψυκτικά 330ml,
- Snacks υγιεινής και μη διατροφής,
- Μικρά φαρμακευτικά είδη,
- Προϊόντα προσωπικής φροντίδας (οδοντόκρεμα ταξιδίου, οδοντόβουρτσα, σφουγγάρι, ξεβαφτικό κ.α.) και
- Είδη παραλίας (αντηλιακά μικρής συσκευασίας, after sun κ.α.).

Για τον υπολογισμό των εσόδων της αυτόματης μηχανής, λαμβάνουμε υπόψη ότι κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας αναμένεται να πωλούνται 10 προϊόντα ημερησίως, με μέση τιμή πώλησης 2,50 € και κόστος αγοράς 1,10 € ανά προϊόν. Στα

επόμενα έτη προβλέπεται ήπια αύξηση του κόστους αγοράς, η οποία επηρεάζει αναλογικά και τη μέση τιμή πώλησης των προϊόντων. Παράλληλα, θεωρούμε ότι η ζήτηση θα βελτιώνεται σταδιακά, με αποτέλεσμα να αυξάνονται οι ημερήσιες πωλήσεις χρόνο με τον χρόνο. Με βάση τις παραπάνω παραδοχές, υπολογίζονται τα εκτιμώμενα ετήσια έσοδα και τα αντίστοιχα έξοδα της μηχανής για την περίοδο 2025-2029, όπως παρουσιάζονται στον σχετικό πίνακα.

Πίνακας 34 : Έσοδα και έξοδα από vending machine ανά τα έτη

Vending machine	2025	2026	2027	2028	2029
Μέση τιμή προϊόντων	2,50 €	2,55 €	2,60 €	2,65 €	2,71 €
Πωλήσεις ανά ημέρα	10	11	11	12	12
Κόστος ανά προϊόν	1,10 €	1,12 €	1,14 €	1,17 €	1,19 €
Ημέρες λειτουργίας	111	117	122	127	132
Εκτιμώμενα έσοδα	2.786,75 €	3.283,07 €	3.503,48 €	4.044,00 €	4.280,79 €
Έξοδα	1.226,17 €	1.444,55 €	1.541,53 €	1.779,36 €	1.883,55 €

Τα συνολικά έσοδα από δραστηριότητα προκύπτουν ως εξής :

Πίνακας 35 : Συνολικά έσοδα από δραστηριότητα ανά τα έτη

Συνολικά έσοδα από δραστηριότητα					
Έσοδα / Έτος	2025	2026	2027	2028	2029
Έσοδα από διαμονή	76.899 €	84.781,06 €	93.082 €	102.803 €	110.067 €
Έσοδα από μαθήματα γιόγκα	39.824 €	47.390,55 €	52.443 €	60.235 €	68.528 €
Έσοδα από vending machine	2.787 €	3.283,07 €	3.503 €	4.044 €	4.281 €
Σύνολο	119.510 €	135.455 €	149.029 €	167.082 €	182.876 €

3.4. Έξοδα marketing.

Το marketing εκπροσωπεί μια φιλοσοφία η οποία στοχεύει στο άνοιγμα προς το εξωτερικό περιβάλλον μιας τουριστικής επιχείρησης ή ενός τουριστικού προορισμού. Οι στόχοι του marketing στον τουρισμό αναφέρονται στη μεγέθυνση της συνολικής τουριστικής αγοράς, στην αύξηση του μεριδίου της αγοράς και στην βελτίωση της κερδοφορίας (Kotler,2019). Η λέξη κλειδί για το marketing είναι η **αξία** (Τσόγκας, 2024).

Σε έναν ιδιαίτερα ανταγωνιστικό κλάδο όπως αυτός της φιλοξενίας, η στοχευμένη επένδυση σε δράσεις marketing και στρατηγικές προώθησης αποτελεί κρίσιμο παράγοντα για την ενίσχυση της παρουσίας της επιχείρησης στην αγορά. Κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας, το σχετικό κόστος είναι αυξημένο, καθώς απαιτείται εντονότερη προσπάθεια για τη δημιουργία αναγνωρισιμότητας, την τοποθέτηση του brand και τη διείσδυση στην αγορά. Σταδιακά, καθώς η επιχείρηση αποκτά, η ανάγκη για τόσο υψηλές επενδύσεις περιορίζεται. Έτσι, τα επόμενα χρόνια οι δαπάνες αυτές μειώνονται, με την επιχείρηση πλέον να επικεντρώνεται περισσότερο στη βελτιστοποίηση των ενεργειών marketing και στη μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας.

Πίνακας 36 : Έξοδα marketing για το 2025

Έξοδα marketing 2025		
Κατηγορία	Έξοδο	Σχολιασμός
1. Digital Marketing		
Κατασκευή & σχεδιασμός ιστοσελίδας	5.000,00 €	
SEO & Content marketing	4.800,00 €	400€/μήνα
Διαφημίσεις (Google Ads, Meta Ads)	12.000,00 €	1000€/μήνα
Δημιουργία Loyalty programm	5.000,00 €	
2. Δημόσιες σχέσεις		
Συνεργασίες με περιοδικά & άρθρα	5.000,00 €	2.500€/άρθρο 2άρθρα/έτος
Influencers & digital creators	3.000,00 €	1.500€/influencer
3. Διαφήμιση		
Outdoor advertising (πλοία)	850,00 €	850€/έτος
Native advertising (άρθρα σε ταξιδιωτικά sites)	2.000,00 €	1000€/άρθρο
Τοπικές χορηγίες & Έξοδα προβολής στο νησί	2.000,00 €	500€/προσωποποιημένες ταμπέλες
4. Πωλήσεις		
Συμμετοχή σε διεθνείς και εγχώριες εκθέσεις (WTM London, XENIA, HORECA)	5.975 €	5% των εσόδων
Συμμετοχή σε συνέδρια	3.585 €	3% των εσόδων
Σύνολο	49.210 €	

Το πρόγραμμα marketing για το 2025 αποτελεί το πιο ενισχυμένο και δαπανηρό έτος, καθώς περιλαμβάνει όλες τις βασικές ενέργειες που απαιτούνται για την αρχική προβολή και το χτίσιμο της εταιρικής ταυτότητας. Το μεγαλύτερο μέρος των εξόδων αφορά σε δράσεις digital marketing, όπως η δημιουργία της ιστοσελίδας, οι διαφημιστικές καμπάνιες και η διαχείριση περιεχομένου, που είναι απαραίτητα για την καθιέρωση του brand και την αποτελεσματική ψηφιακή παρουσία.

Από το 2026 και μετά, τα ετήσια έξοδα μειώνονται σταδιακά, καθώς δεν επαναλαμβάνεται το κόστος κατασκευής της ιστοσελίδας και υπολογίζεται πλέον μόνο το κόστος domain, hosting και τεχνικής υποστήριξης (780€/έτος). Παράλληλα, σε όλες τις υπόλοιπες κατηγορίες προβλέπεται μια ελεγχόμενη μείωση, η οποία αντικατοπτρίζει τη μετάβαση από την περίοδο αρχικής ανάπτυξης σε μια πιο ώριμη φάση λειτουργίας, όπου η επιχείρηση επικεντρώνεται σε στοχευμένες και πιο αποδοτικές ενέργειες προβολής. Επιπλέον, μετά την τριετία, υπάρχει συμμετοχή μόνο σε διεθνείς εκθέσεις, οι οποίες θεωρούνται υψηλής αξίας για τη δικτύωση και την προσέλκυση συνεργασιών από το εξωτερικό.

Πίνακας 37 : Εξέλιξη εξόδων marketing για το διάστημα 2025 -2029

Έτος	Έξοδα marketing
2025	49.210 €
2026	40.274 €
2027	32.759 €
2028	17.495 €
2029	17.054 €

Το πλάνο αποτυπώνει μια ρεαλιστική στρατηγική με υψηλή επένδυση κατά το στάδιο του λανσαρίσματος και σταδιακή βελτιστοποίηση στη συνέχεια, με στόχο τη διατήρηση ισχυρής παρουσίας στην αγορά με χαμηλότερο λειτουργικό κόστος.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 3

- Λάγος. (2005). *Τουριστική Ανάπτυξη*. Εκδόσεις Κριτική.
- *Glossary of tourism terms | UNWTO*. (n.d.). *UN Tourism | Bringing the world closer*. <https://www.unwto.org/glossary-tourism-terms>
- *Τουρισμός*. (n.d.). Home | WWF. <https://www.contentarchive.wwf.gr/images/pdfs/TourismLow.pdf>
- KOTLER, P. (2019). *Μάρκετινγκ τουρισμού και φιλοξενίας* (8th ed.). BROKEN HILL PUBLISHERS LTD.
- Σημειώσεις καθηγήτριας κ. Ζούνη στο μάθημα «Αρχές τουρισμού και Τουριστική πολιτική».
- Λαγός Δ. (2005), *Τουριστική Οικονομική*, Εκδόσεις Κριτική.
- Κουσουνή, Σ. (2025, May 13). *INSETE: Ποια είναι η συμβολή του τουρισμού στην ανάπτυξη της χώρας*. travel.gr. https://www.travel.gr/how_to_travel/travel-news/insete-poia-einai-i-symvoli-toy-toyris/
- Slattery, P. (2002). Finding the Hospitality Industry. *The Journal of Hospitality Leisure Sport and Tourism*, 1(1), 19–28. <https://doi.org/10.3794/johlst.11.7>
- Jones, P. and Lockwood, A. (2004) *The Management of Hotel Operations*. 2nd edn. London: Cengage Learning.
- Συνεισφέροντες στα εγχειρήματα Wikimedia. (2017, June 3). *Τουρισμός στην Ελλάδα* - Βικιπαίδεια. Βικιπαίδεια. https://el.wikipedia.org/wiki/Τουρισμός_στην_Ελλάδα
- Kalantzi, O., Tsiotas, D., & Polyzos, S. (2023). The contribution of tourism in national economies: Evidence of Greece
- Buhalis, D. (2001). *Tourism in Greece: Strategic analysis and challenges*. Current Issues in Tourism
- *Google Trends*. (n.d.). Google Trends. <https://trends.google.com/trends/>
- INSETE: Τρίτη παγκοσμίως η Ελλάδα στο μοντέλο Ήλιος - Θάλασσα - hoteliernews.gr. (2022, November 1). hoteliernews.gr. <https://hoteliernews.gr/insete-triti-pagkosmios-i-ellada-sto-montelo-ilios-thalassa/>
- Γκουτνούδη, Χ. (2024). Η συμβολή του τουρισμού στην οικονομία. Πρόγραμμα Μεταπτυχιακών Σπουδών Φορολογική και Χρηματοοικονομική Διοίκηση Στρατηγικών Αποφάσεων.
- Visit Greece. City breaks. Visit Greece. Retrieved February 15, 2025, from https://www.visitgreece.gr/el/inspirations/city-breaks/?_gl=1*7abwnq*_up*MQ..*_ga*MT1wNDAAwNzQ5Ny4xNzM5NiQwNTM3*_ga_COBJG9R8D7*MTczOTY0MDUzNy4xLjAuMTczOTY0MDUzNy4wLjAuMA..
- Πολιτιστικός Τουρισμός. (n.d.). Greece Destination. <https://grecedestination.gr/πολιτιστικός-τουρισμός/>
- Μελέτη για τον Ναυτικό Τουρισμό - INSETE. (n.d.). INSETE. <https://insete.gr/project/μελέτη-για-τον-ναυτικό-τουρισμό/>
- Μιχαλόπουλος, Δ. (2012). *Yachting και Τουρισμός στην Ελλάδα* [Master's thesis]. Πανεπιστήμιο Πειραιά.
- Newsroom. (2021, December 14). INSETE: Τρίτη παγκοσμίως η Ελλάδα στην τουριστική κατηγορία «Ήλιος και Θάλασσα» | Moneyreview.gr. Moneyreview.gr. <https://www.moneyreview.gr/business-and-finance/tourism/59893/insete-triti-pagkosmios-i-ellada-stin-toyristiki-katigoria-ilios-kai-thalassa/>
- DELOITTE (2021). Executive summary: Σχέδια δράσης για την ενίσχυση της ανταγωνιστικότητας και της διαρθρωτικής προσαρμογής του τουριστικού τομέα. Ινστιτούτο Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (INSETE). Retrieved from https://insete.gr/wp-content/uploads/2021/12/Executive-Summary_2030.pdf
- Ίκκος, ΄., & Κουτσός, Σ. (2025, May). *Η συμβολή του τουρισμού στην ελληνική οικονομία του 2024*. INSETE - Ινστιτούτο Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών

- Επιχειρήσεων. https://insete.gr/wp-content/uploads/2025/05/25_05_Tourism_and_Greek_Economy_2023-2024-1.pdf
- Βασικά Μεγέθη Ελληνικού Τουρισμού | ΣΕΤΕ. (n.d.). ΣΕΤΕ. <https://sete.gr/vasika-megethi-tou-ellinikoy-tourismoy/>
 - ΔΕΛΤΙΟ ΤΥΠΟΥ | 29.12.2025 - ΙΝΣΕΤΕ: Ετήσια Έκθεση Ελληνικού Τουρισμού: Οι 5 βασικές τάσεις και οι προκλήσεις του τομέα για την επόμενη ημέρα - ΙΝΣΕΤΕ. (2025, December 29). ΙΝΣΕΤΕ. https://insete.gr/blog_news/deltio_typou251229_ethsia_ekthesi_tourismou/
 - (n.d.). Hellenic Chamber of Hotels – The Hellenic Chamber of Hotels. https://www.grhotels.gr/app/uploads/2025/02/01_Hotels_2024_Total.pdf
 - Ίκκος, Α., & Κουτσός, Σ. (n.d.). The contribution of tourism to Greek economy, 2019-2023. ΙΝΣΕΤΕ - Ινστιτούτο Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων.
 - Βασιλικός, Α. (2024, February 19). Ετήσια Έρευνα για τον Ξενοδοχειακό Κλάδο 2023: Με δυναμική αλλά και υπαρκτές προκλήσεις ο ξενοδοχειακός κλάδος. Ινστιτούτο Τουριστικών Ερευνών και Προβλέψεων - Ι.Τ.Ε.Π. <https://www.itep.gr/wp-content/uploads/2024/02/ΔΕΛΤΙΟ-ΤΥΠΟΥ.pdf>
 - Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ). (2024). Τουριστικές στατιστικές - Δεδομένα για το 2024 [Στοιχεία για τη δημοσίευση STO12]. Ελληνική Στατιστική Αρχή. <https://www.statistics.gr/el/statistics/-/publication/STO12/2024-M10>
 - ΞΕΕ. (2025, March). Ετήσια έρευνα για τον ξενοδοχειακό κλάδο 2024. Hellenic Chamber of Hotels – The Hellenic Chamber of Hotels. <https://www.grhotels.gr/app/uploads/2025/03/ΙΤΕΠ-ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ-ΜΑΡΤΙΟΣ-2025.pdf>
 - Cyclades. (n.d.). Visit Greece. <https://www.visitgreece.gr/islands/cyclades/>
 - Συνεισφέροντες στα εγχειρήματα Wikimedia. (2005, August 3). Κυκλάδες - Βικιπαίδεια. Βικιπαίδεια. <https://el.wikipedia.org/wiki/Κυκλάδες>
 - Ίκκος, Α., & Κουτσός, Σ. (2025, May). *The contribution of tourism to the Greek economy in 2023*. ΙΝΣΕΤΕ - Ινστιτούτο Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων. https://insete.gr/wp-content/uploads/2024/04/25_05_Tourism_and_Greek_Economy_2019-2023-ENG.pdf
 - Περιφέρεια Νοτίου Αιγαίου - Ετήσια έκθεση ανταγωνιστικότητας και διαρθρωτικής προσαρμογής στον τομέα του τουρισμού για το έτος 2024. (2025, December). www.insete.gr. https://insete.gr/wp-content/uploads/2020/05/25-12_South_Aegean.pdf
 - Εισερχόμενος τουρισμός – στοιχεία ανά Περιφέρεια - ΙΝΣΕΤΕ. (n.d.). ΙΝΣΕΤΕ. <https://insete.gr/εισερχόμενος-τουρισμός-στοιχεία-αν/>
 - Λεοντόπουλος, Π. (n.d.). Εισαγωγή στην ξενοδοχειακή ορολογία και ανάλυση τουριστικής αγοράς. Αρχική - Insetetoolkit. <https://insetetoolkit.gr/wp-content/uploads/2022/03/egxiridio-1-ksenodoxiaki-orologia-single-pages.pdf>
 - Ενοικιαζόμενα δωμάτια και διαμερίσματα. (n.d.). Hellenic Chamber of Hotels – The Hellenic Chamber of Hotels. <https://www.grhotels.gr/epicheirimatiki-enimerosi/nomika-themata/ethniki-nomothesia/touristika-katalymata/mi-kyria-touristika-katalymata/enoiiazomena-domatia-kai-diamerismata/>
 - Επιπλωμένα Διαμερίσματα-Δωμάτια (ΕΕΔΔ) - Μ. Σείτανιδης & Συνεργάτες Αρχιτέκτονες. (n.d.). Home - Μ. Σείτανιδης & Συνεργάτες Αρχιτέκτονες. <https://architect.cadvanced.gr/index.php/el/axiopoisi-periousias-el/epiplomena-diamerismata-domatia-epayleis-aibnb>
 - Συνεισφέροντες στα εγχειρήματα Wikimedia. (2006, March 25). Σέριφος - Βικιπαίδεια. Βικιπαίδεια. <https://el.wikipedia.org/wiki/Σέριφος>
 - Ανακαλύψτε τη γοητευτική Σέριφο! (n.d.). Discover Serifos - Ανακαλύψτε τη Σέριφο. <https://www.discover-serifos.com/el>
 - Homepage - Serifos.gr. (n.d.). Serifos.gr - Ιστοσελίδα Δήμου Σερήφου. <https://serifos.gr>

- Σημειώσεις καθηγήτριας κ. Διδασκάλου στο μάθημα «Διοίκηση ταξιδιωτικών και μεταφορικών επιχειρήσεων».
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Αλμυράντη στο μάθημα «Διοίκηση ξενοδοχειακών επιχειρήσεων».
- Tan Cruisers Serifos – Outstanding boat rental services in Serifos. (n.d.). Tan Cruisers Serifos – Outstanding boat rental services in Serifos. <https://tancruisers.gr/>
- Πρόσβαση ΑΜΕΑ στην παραλία του Αυλόμωνα Σερίφου (PHOTOS). (n.d.). Μηλέικα Νέα:. <https://mileikanea.gr/prosvash-amea-sthn-paralia-tou-aylomwna-serifou/>
- Βαϊμάκη, Β. (2025, July 14). Οι καλύτερες παραλίες της Σερίφου - Οι τουριστικές, οι ερημικές, οι πιο μαγευτικές. travel.gr. <https://www.travel.gr/experiences/oi-kalyteres-paralies-tis-serifoy-oi-t/>
- Αντιμάντο, Σ. (2025, November 26). 10 must-live εμπειρίες για τις διακοπές σου στη Σέριφο. www.discovergreece.com. <https://www.discovergreece.com/el/travel-ideas/best-of/10-best-things-to-do-serifos>
- Ολοκληρωμένη διαχείριση Σερίφου κάτω από τουριστική πίεση. (n.d.). Παρατηρητήριο Βιώσιμου Τουρισμού Αιγαίου – Aegean Sustainable Tourism Observatory. <https://tourismobservatory-n.ba.aegean.gr/wp-content/uploads/2024/09/Σεριφος-Γ1-Τι-Σέριφο-έχουμε.pdf>
- Προκλήσεις και προτάσεις για βιώσιμη κινητικότητα στη Σέριφο. (n.d.). Παρατηρητήριο Βιώσιμου Τουρισμού Αιγαίου – Aegean Sustainable Tourism Observatory. <https://tourismobservatory-n.ba.aegean.gr/wp-content/uploads/2024/09/Σεριφος-Γ2-Τι-Σέριφο-Θέλουμε-παράρτημα.pdf>
- Σέριφος: Σταθερά ανοδική πορεία στις αφίξεις για 4η συνεχή χρονιά. (2025, August 27). Tornos News. <https://tornosnews.gr/agora-epixeiriseis/foreis/75262-serifos-stathera-anodikh-poreia-stis-afixeis-gia-4h-synechh-chronia.html>
- Τουριστική ζήτηση και προσφορά. (n.d.). Η Ροδιακή. <https://www.rodiaiki.gr/article/341071/toyristikh-zhthsh-kai-prosfora>
- Τσακμάκης, Χ. (2019, 18 Αυγούστου). Προσδιοριστικοί παράγοντες ζήτησης. Εδώ Μαθαίνουμε Οικονομία! Ανακτήθηκε από <https://www.econacademy.gr/mathimata/mikrooikonomia/kefalaio-2-i-zitisi-ton-agathon/7-2-prosdioristikoi-paragontes-zitisis>
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Πολέμη στο μάθημα «Οικονομική για διοίκηση».
- Mathieson, A., & Wall, G. (1982). *Tourism Economic, physical, and social impacts*. London, New York Longman. - References - Scientific Research Publishing. <https://www.scirp.org/reference/referencespapers?referenceid=731250>
- ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ - ELSTAT. (n.d.). Κεντρική Σελίδα ΕΛΣΤΑΤ - ELSTAT. <https://www.statistics.gr/exp-tourism>
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Σφακιανάκη στο μάθημα «Νέες Τεχνολογίες».
- STATGRAPHICS | Data Analysis Solutions. (n.d.). STATGRAPHICS | Data Analysis Solutions. <https://www.statgraphics.com/>
- Kalami Suites. (n.d.). <https://kalamisuites.gr/el/>
- Pende Serifos Suites. (n.d.). <https://pendeserifos.com/pende-suites-overview/>
- Serifos Blue. (n.d.). <https://serifosblue.gr/el/>
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Γεωργόπουλο στο μάθημα «Στρατηγικό management».
- ΓΕΩΡΓΟΠΟΥΛΟΣ Β. ΝΙΚΟΛΑΟΣ (2013), ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΟ ΜΑΝΑΤΖΜΕΝΤ, Εκδόσεις ΜΠΕΝΟΥ, Αθήνα
- Συνεισφέροντες στα εγχειρήματα Wikimedia. (2010, September 13). Πολιτικό σύστημα της Ελλάδας - Βικιπαίδεια. Βικιπαίδεια. https://el.wikipedia.org/wiki/Πολιτικό_σύστημα_της_Ελλάδας
- Υπερψηφίστηκε το νομοσχέδιο του Υπ. Τουρισμού με θέμα «Διατάξεις για την Ενίσχυση της Βιώσιμης Τουριστικής Ανάπτυξης» – Ministry of Tourism. (n.d.). Ministry

of Tourism. <https://mintour.gov.gr/yperpsifistike-to-nomoschedio-toy-yp-toyris moy-me-thema-diataxeis-gia-tin-enischysi-tis-viosimis-toyristikis-anaptyxis/>

- Hellenic Chamber of Hotels. (2025). *Νέος Κανονισμός Σχέσεων Παρόχων Τουριστικών Καταλυμάτων και Πελατών αυτών*. Ανακτήθηκε από <https://www.grhotels.gr/neos-kanonismos-scheseon-parochon-touristikon-katalymaton-kai-pelaton-afton/>
- *Τραγωδία στην Σέριφο - 22χρονος εντοπίστηκε νεκρός σε χαράδρα*. (n.d.). ΕΦΣΥΝ. https://www.efsyn.gr/ellada/koinonia/480263_tragodia-stin-serifo-22hronos-entopistike-nekros-se-haradra
- *Όταν η φωτιά χτύπησε την όμορφη Σέριφο*. (n.d.). Ecoserifos.gr. <https://ecoserifos.gr/2024/06/30/fotia-sti-serifo/>
- *Σέριφος: Στα όριά του το σύστημα υδροδότησης | LiFO*. (n.d.). LiFO.gr. <https://www.lifo.gr/now/greece/serifos-sta-oria-toy-systima-ydrodotisis>
- *Κατάταξη σε κατηγορίες με σύστημα κλειδιών και καθορισμός τεχνικών και λειτουργικών προδιαγραφών των ενοικιαζόμενων επιπλωμένων δωματίων-διαμερισμάτων (ΕΕΔΔ)*. (n.d.). Hellenic Chamber of Hotels – The Hellenic Chamber of Hotels. <https://www.grhotels.gr/app/uploads/2020/01/ΦΕΚ.2840-2014.pdf>
- *Επιπλωμένα Διαμερίσματα-Δωμάτια (ΕΕΔΔ) - Μ. Σεϊτανίδης & Συνεργάτες Αρχιτέκτονες*. (n.d.). Home - Μ. Σεϊτανίδης & Συνεργάτες Αρχιτέκτονες. <https://architect.cadvanced.gr/index.php/el/axiopoisi-periousias-el/epiplomena-diamerismata-domatia-epayleis-aibnb>
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Τσόγκα στο μάθημα «Marketing τουριστικών και μεταφορικών επιχειρήσεων».
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Κουρεμένου στο μάθημα «Έρευνα marketing».

Κεφάλαιο 4 : Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια.

Αφού έχει προηγηθεί η ανάλυση της ζήτησης, η περιγραφή του προγράμματος παραγωγής και η εξέταση της παραγωγικής δυναμικότητας της μονάδας, μπορούμε πλέον να προχωρήσουμε στον προσδιορισμό του κόστους των πρώτων υλών και των λοιπών εφοδίων που απαιτούνται για την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης. Η αποτίμηση αυτή αποτελεί κρίσιμο στάδιο, καθώς καθορίζει τις λειτουργικές ανάγκες και συμβάλλει στον υπολογισμό του συνολικού κόστους παραγωγής.

Τα βασικά θέματα που πρέπει να εντοπισθούν και να αναλυθούν σε αυτό το κεφάλαιο είναι η διαθεσιμότητα των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων, το κόστος αυτών και οι κίνδυνοι (πχ. εξάντληση των φυσικών πόρων, ρύπανση κ.α.) οι οποίοι μπορεί να είναι σημαντικοί για την εφικτότητα του επενδυτικού μας σχεδίου.

Το τμήμα προμηθειών αποτελεί κομβικό στοιχείο, καθώς φροντίζει για την έγκαιρη και συνεχή παροχή όλων των απαραίτητων αγαθών για τη λειτουργία του καταλύματος, από τρόφιμα και ποτά έως είδη καθαριότητας και λοιπό εξοπλισμό. Παράλληλα, είναι υπεύθυνο για την ορθολογική διαχείριση των αποθεμάτων και τον σωστό προγραμματισμό, ώστε να διασφαλίζεται η εύρυθμη λειτουργία του ξενοδοχείου χωρίς ελλείψεις ή υπερβάσεις.

4.1. Ταξινόμηση των πρώτων υλών και των άλλων εφοδίων.

Η ταξινόμηση των πρώτων υλών και των λοιπών εφοδίων αποτελεί καθοριστικό στοιχείο για την εύρυθμη λειτουργία της μονάδας, καθώς επιτρέπει την ορθή οργάνωση, τον έλεγχο και την έγκαιρη αναπλήρωση των αποθεμάτων. Μέσω ενός σαφούς συστήματος κατηγοριοποίησης διασφαλίζεται ότι κάθε τμήμα της επιχείρησης λαμβάνει άμεσα ό,τι χρειάζεται, γεγονός που συμβάλλει ουσιαστικά τόσο στην επιχειρησιακή αποτελεσματικότητα όσο και στη σταθερή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.

4.1.1. Λευκά είδη.

Ένα από τα σημαντικότερα στοιχεία ενός καταλύματος είναι η ποιότητα και η επιλογή των λευκών ειδών, καθώς αποτελούν βασικό παράγοντα άνεσης και υγιεινής για τον επισκέπτη. Τα σεντόνια, οι πετσέτες, τα καλύμματα και γενικά όλα τα υφάσματα που έρχονται σε άμεση επαφή με τον πελάτη επηρεάζουν σε μεγάλο βαθμό την εμπειρία φιλοξενίας, την εικόνα της επιχείρησης και, τελικά, την ικανοποίηση και τις αξιολογήσεις των επισκεπτών. Έτσι, η προσεκτική επιλογή υψηλής ποιότητας λευκών ειδών αποτελεί επένδυση που ενισχύει την αξία και την ανταγωνιστικότητα του καταλύματος.

Η οικογένεια Στεφανίδη διατηρεί πολυετή συνεργασία με την εταιρεία «Ζημιανίτης - Εμπόριο Λευκών Ειδών». Η μακρόχρονη αυτή σχέση βασίζεται στην εμπιστοσύνη και στην απόλυτη δέσμευση της εταιρείας για παροχή προϊόντων υψηλής ποιότητας, καλύπτοντας με συνέπεια τις ανάγκες του καταλύματος.

Πίνακας 38 : Δυναμικότητα καταλύματος

Κατάλυμα Τύπος διαμερίσματος	Ποσότητα	Διπλό	Μονό	Μαξιλάρια
		κρεβάτι	κρεβάτι	
Διαμέρισμα ισογείου με θέα θάλασσα	2	2	4	16
Διαμέρισμα ισογείου χωρίς θέα θάλασσα	2	2	4	16
Διαμέρισμα πρώτου ορόφου με θέα θάλασσα	1	1	2	8
Σύνολο	5	5	10	40

Η αποθήκη του καταλύματος έχει διαμορφωθεί έτσι ώστε να μπορεί να φιλοξενεί έως και 4 επίπεδα αποθέματος σε λευκά είδη, εξασφαλίζοντας επάρκεια και ομαλή λειτουργία καθ' όλη τη διάρκεια της σεζόν. Σε κάποια προϊόντα έχουμε επιπλέον ή μικρότερη ποσότητα ανάλογα με την σημαντικότητα της χρήσης τους.

Λευκά είδη	Ποσότητα
Διπλά σεντόνια	40
Υπόστρωμα διπλό	10
Πάπλωμα διπλό	5
Παπλωματοθήκη διπλή	20
Μονά σεντόνια	80
Υπόστρωμα μονό	20
Πάπλωμα μονό	10
Παπλωματοθήκη μονή	40
Μαξιλαροθήκη	160
Κάλυμμα μαξιλαριού	80
Πατάκια μπάνιου	20
Λαβέτα κουζίνας	20
Λαβέτα μπάνιου	20
Πετσέτα σώματος	80
Πετσέτα προσώπου	80
Πετσέτα θαλάσσης	80
Χαλάκι εισόδου	6
Ριχτάρι καναπέ	20
Κουρτίνα παράθυρου	12
Μαξιλάρια	46

Εικόνα 85 : Λίστα λευκών ειδών

Τα λευκά είδη αποτελούν από τα πρώτα υλικά ενός καταλύματος που εμφανίζουν φθορά, λόγω της συνεχούς χρήσης και των συχνών πλύσεων σε υψηλές θερμοκρασίες. Η καθημερινή καταπόνηση μπορεί να προκαλέσει ξεθώριασμα, απώλεια υφής, σκισίματα ή χαλάρωση των ινών. Επιπλέον, δεν είναι σπάνιο οι πελάτες να χρησιμοποιούν προϊόντα, όπως καλλυντικά, μακιγιάζ ή αντηλιακά, τα οποία συχνά αφήνουν ανεξίτηλες κηλίδες και καθιστούν αρκετά τεμάχια μη αξιοποιήσιμα.

Πίνακας 39 : Κόστος λευκών ειδών για το 2025

Λευκά είδη	Ποσότητα	Κόστος / τμχ	Σύνολο
Διπλά σεντόνια	40	9,50 €	380,00 €
Υπόστρωμα διπλό	10	9,50 €	95,00 €
Πάπλωμα διπλό	5	17,36 €	86,80 €
Παπλωματοθήκη διπλή	20	16,00 €	320,00 €
Μονά σεντόνια	80	7,50 €	600,00 €
Υπόστρωμα μονό	20	6,50 €	130,00 €
Πάπλωμα μονό	10	13,64 €	136,40 €
Παπλωματοθήκη μονή	40	12,00 €	480,00 €
Μαξιλαροθήκη	160	1,80 €	288,00 €
Κάλυμμα μαξιλαριού	80	3,20 €	256,00 €
Πατάκια μπάνιου	20	2,70 €	54,00 €
Λαβέτα κουζίνας	20	1,10 €	22,00 €
Λαβέτα μπάνιου	20	0,60 €	12,00 €
Πετσέτα σώματος	80	9,50 €	760,00 €
Πετσέτα προσώπου	80	3,50 €	280,00 €
Πετσέτα θαλάσσης	80	7,50 €	600,00 €
Χαλάκι εισόδου	6	2,50 €	15,00 €
Ριχτάρι καναπέ	20	9,00 €	180,00 €
Κουρτίνα παράθυρου	12	12,00 €	144,00 €
Μαξιλάρια	46	5,00 €	230,00 €
		Σύνολο	5.069,20 €

Λαμβάνοντας υπόψη αυτούς τους παράγοντες, η αναμενόμενη φθορά των λευκών ειδών εκτιμάται περίπου στο 10% ετησίως. Καθώς περνούν τα χρόνια, είναι πιθανό να υπάρξουν αυξήσεις στις τιμές αγοράς αυτών (περίπου 3%).

Πίνακας 40 : Κόστος λευκών ειδών για το διάστημα 2025 - 2029

Λευκά είδη	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	5.069,2 €	522,1 €	593,2 €	618,7 €	640,2 €

4.1.2. Είδη καθαριότητας.

Η καθαριότητα αποτελεί έναν από τους σημαντικότερους παράγοντες που καθορίζουν την συνολική εμπειρία του επισκέπτη σε ένα κατάλυμα. Δεν είναι απλώς μια καθημερινή διαδικασία, αλλά μια βασική προϋπόθεση για την αίσθηση άνεσης του φιλοξενούμενου. Τα κατάλληλα είδη καθαριότητας συμβάλλουν άμεσα στη διατήρηση υψηλών προτύπων υγιεινής, αλλά και στην ενίσχυση της εμπιστοσύνης του επισκέπτη προς το κατάλυμα.

Η επιλογή των προϊόντων, ιδιαίτερα όταν είναι φιλικά προς το περιβάλλον και κατάλληλα για διαφορετικές επιφάνειες, παίζει καθοριστικό ρόλο τόσο στην ποιότητα του καθαρισμού όσο και στη βιωσιμότητα της επιχείρησης. Οικολογικά καθαριστικά, απολυμαντικά, προϊόντα για τζάμια, δάπεδα και γενικές επιφάνειες, καθώς και τα πανάκια και ο εξοπλισμός εφαρμογής τους, εξασφαλίζουν ένα άψογο και υγιεινό περιβάλλον, χωρίς επιβλαβείς ουσίες και έντονες οσμές.

Λίστα ειδών καθαριότητας
Απορρυπαντικά γενικής χρήσης
Απολυμαντικό κουζίνας
Απολυμαντικό επιφανειών (eco)
Αντισηπτικό χεριών
Dettol
Καθαριστικό τζαμιών
Καθαριστικό πατωμάτων
Οικολογικό καθαριστικό μπάνιου
Anti-lime spray (με κιτρικό οξύ)
Microfiber πανάκια
Σφουγγάρια
Σφουγγαρίστρα & mop με ανταλλακτικά
Γάντια καθαρισμού
Ψεκαστήρες / μπουκάλια
Αποσμητικό χώρου φυτικό
Καθαριστικό λεκέδων υφασμάτων
Ειδικό καθαριστικό για ανοξείδωτες επιφάνειες
Απορρυπαντικό σε σκόνη ή υγρό για επαγγελματικές πλύσεις
Οικολογικό μαλακτικό υφασμάτων (υποαλλεργικό)
Υγρό ενισχυτικό πλύσης (booster) για βρώμικα λευκά
Απολυμαντικό πλυντηρίου ρούχων
Αποσκληρυντικό νερού
Εξοπλισμός Πλύσης & Προετοιμασίας
Προϊόντα Στεγνώματος & Ολοκλήρωσης
Οργάνωση & Αποθήκευση Καθαρών Λευκών
Λουπά είδη

Εικόνα 86 : Λίστα ειδών καθαριότητας

Με τη χρήση των σωστών ειδών καθαριότητας, το προσωπικό μπορεί να διατηρεί τους εσωτερικούς και εξωτερικούς χώρους σε άριστη κατάσταση, προσφέροντας στους επισκέπτες μια εμπειρία που χαρακτηρίζεται από καθαριότητα, φρεσκάδα και επαγγελματισμό. Έτσι, τα προϊόντα καθαρισμού δεν αποτελούν απλώς

υλικά κατανάλωσης, αλλά σημαντικό εργαλείο που συμβάλλει στην υψηλή ποιότητα φιλοξενίας και στην ικανοποίηση κάθε επισκέπτη.

Για την ομαλή λειτουργία ενός καταλύματος 5 διαμερισμάτων και 20 κλινών, απαιτείται ένας ολοκληρωμένος ετήσιος προϋπολογισμός που καλύπτει τόσο τα είδη καθαριότητας των χώρων όσο και τα προϊόντα φροντίδας των λευκών ειδών. Με βάση τις πραγματικές ανάγκες ενός τέτοιου καταλύματος, το συνολικό κόστος για το 2025 υπολογίζεται στα 745€. Για τα επόμενα έτη, το κόστος μειώνεται, καθώς σημαντικό μέρος των προϊόντων παραμένει ως υπόλοιπο από την προηγούμενη χρονιά. Υπολογίζεται ότι κάθε χρόνο απαιτείται περίπου το 70% της αρχικής ποσότητας, ενώ παράλληλα ενσωματώνεται μια μικρή αύξηση τιμών της τάξης του 2% ετησίως.

Πίνακας 41 : Κόστος ειδών καθαριότητας για το διάστημα 2025 - 2029

Είδη καθαριότητας	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	745,0 €	531,9 €	542,6 €	553,4 €	564,5 €

4.1.3. Ενέργεια.

Το κατάλυμα αποτελείται από 5 διαμερίσματα (4 διαμερίσματα περίπου 36 τ.μ. και 1 διαμέρισμα περίπου 100 τ.μ.), ένα γραφείο 10 τ.μ. και μία αποθήκη 10 τ.μ.. Η ενεργειακή διαχείριση σχεδιάζεται με στόχο τη μεγιστοποίηση της αποδοτικότητας και τη μείωση του περιβαλλοντικού αποτυπώματος.

Η παροχή ηλεκτρικής ενέργειας βασίζεται σε ανανεώσιμες πηγές, με την εγκατάσταση ηλιακών πάνελ (κάλυψη 30%) που θα καλύπτουν μέρος των ενεργειακών αναγκών του καταλύματος. Ο εξωτερικός φωτισμός θα λειτουργεί αποκλειστικά με ηλιακή ενέργεια, διασφαλίζοντας την οικονομία και την περιβαλλοντική φιλικότητα. Παράλληλα, εφαρμόζονται έξυπνα συστήματα διαχείρισης ενέργειας, όπως αισθητήρες κίνησης σε κοινόχρηστους χώρους και ενεργειακά αποδοτικός φωτισμός LED, που περιορίζουν τη σπατάλη και αυξάνουν την ενεργειακή απόδοση (μείωση 7,5%).

Για την θέρμανση και την ψύξη του καταλύματος προβλέπεται η χρήση αντλίας θερμότητας, μια τεχνολογία υψηλής ενεργειακής απόδοσης και χαμηλών εκπομπών ρύπων. Επιπλέον, εγκαθίστανται σύγχρονα fan coil, τα οποία προσαρμόζουν την κατανάλωση ενέργειας ανάλογα με τις πραγματικές ανάγκες, εξασφαλίζοντας άνεση και οικονομία καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου (μείωση 20%).

Η συνολική ενεργειακή στρατηγική του καταλύματος στοχεύει στη βιώσιμη λειτουργία, μειώνοντας το κόστος ενέργειας και περιορίζοντας το περιβαλλοντικό αποτύπωμα, ενώ ταυτόχρονα προσφέρει άνετες και φιλικές προς το περιβάλλον συνθήκες διαμονής στους επισκέπτες.

Έχουμε βασίσει τους υπολογισμούς μας σε μια μέση ετήσια κατανάλωση περίπου 140 kWh ανά τετραγωνικό μέτρο. Για την εκτίμηση του κόστους μετά το 2025, θεωρούμε ρεαλιστική και συντηρητική μια ετήσια αύξηση της τάξης του 1% στην τιμή του ηλεκτρικού ρεύματος (€/kWh).

Πίνακας 42 : Κόστος ενέργειας για το διάστημα 2025 - 2029

Ενέργεια					
	Ποσότητα	Τ.μ. / τύπο	Σύνολο	kWh / τ.μ.	€ / kWh
1ος τύπος	2	36	72	140	0,26 €
2ος τύπος	2	36	72	140	
3ος τύπος	1	100	100	140	
Γραφείο	1	10	10	140	
Αποθήκη	1	10	10	140	
Σύνολο	7		264	36960	
		Ηλιακά πάνελ	30%	11088	
		Φωτισμός	7,5%	2772	
		Αντλία	20%	7392	
			Σύνολο	15708	
Σύνολο					4.084 €
Ενέργεια	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	4.084 €	4.125 €	4.166 €	4.208 €	4.250 €

4.1.4. Νερό.

Πίνακας 43 : Αρχικό κόστος σύνδεσης στο δίκτυο ύδρευσης- αποχέτευσης

	Αρχικό κόστος
Υδρευση	186,00 €
Αποχέτευση	909,29 €
Σύνολο	1.095,29 €

Το νησί της Σερίφου αντιμετωπίζει συχνά σημαντικές ελλείψεις νερού, ειδικά κατά τους θερινούς μήνες, όπου η ζήτηση αυξάνεται λόγω του τουρισμού. Σημαντικό είναι να ειπωθεί ότι το νερό της Σερίφου δεν είναι πόσιμο. Για τον λόγο αυτό, η σωστή και υπεύθυνη διαχείριση του νερού αποτελεί κρίσιμο παράγοντα τόσο για το κατάλυμα όσο και για την εμπειρία των επισκεπτών. Η εξοικονόμηση νερού δεν είναι μόνο ζήτημα οικονομίας, αλλά και ουσιαστική συμβολή στη βιωσιμότητα του νησιού. Θα εφαρμοστεί:

1. Σύστημα ανακύκλωσης νερού, όπου αξιοποιεί το ελαφρώς χρησιμοποιημένο νερό από ντους, νιπτήρες και πλυντήρια ρούχων. Μετά από κατάλληλη επεξεργασία, το νερό αυτό μπορεί να επαναχρησιμοποιηθεί για καζανάκια τουαλέτας, πότισμα κήπων και καθαρισμό εξωτερικών χώρων. Έτσι πετυχαίνουμε μείωση κατανάλωσης καθαρού νερού (40%), μείωση λειτουργικού κόστους και μείωση απορριμμάτων λυμάτων προς το αποχετευτικό σύστημα.
2. Συλλογή βρόχινου νερού, με εγκατάσταση δεξαμενών συλλογής βρόχινου νερού που επιτρέπει την αξιοποίηση των χειμερινών βροχοπτώσεων. Έτσι έχουμε αξιοποίηση φυσικού πόρου και μείωση εξάρτησης από το δίκτυο ύδρευσης.
3. Έξυπνα συστήματα ποτίσματος, για τη φροντίδα των εξωτερικών χώρων, προβλέπεται η χρήση έξυπνων συστημάτων άρδευσης με αισθητήρες υγρασίας εδάφους. Έτσι έχουμε ακριβής παροχή νερού μόνο όπου και όταν χρειάζεται υγεία και διατήρηση της φύτευσης με ελάχιστη χρήση πόρων.

Η ορθή διαχείριση νερού δεν βασίζεται μόνο στην τεχνολογία, αλλά και στην ανθρώπινη συμπεριφορά. Σημαντική είναι και η εκπαίδευση του προσωπικού καθώς και η ευαισθητοποίηση των επισκεπτών. Προβλέπονται :

- Οδηγίες προς το προσωπικό σχετικά με τη χρήση και συντήρηση των συστημάτων,

- Ενημερωτικό υλικό στα δωμάτια για τους επισκέπτες, ενθαρρύνοντας υπεύθυνη χρήση νερού,
- Προώθηση πρακτικών όπως η επαναχρησιμοποίηση πετσετών, περιορισμός άσκοπων πλύσεων κλπ.

Οι λογαριασμοί κατανάλωσης νερού που εκδίδονται από τον πάροχο αφορούν πάντα τη χρήση της προηγούμενης χρονιάς. Αυτό σημαίνει ότι η τιμολόγηση που λαμβάνει το κατάλυμα δεν αντικατοπτρίζει την τρέχουσα περίοδο λειτουργίας, αλλά την κατανάλωση που έγινε το έτος πριν. Θεωρούμε ότι κάθε χρόνο θα υπάρχει μια αύξηση ύψους 2%.

Πίνακας 44 : Κόστος νερού για το διάστημα 2025 - 2029

Νερό	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	1.095 €	542 €	553 €	564 €	575 €

4.1.5. Λοιπά στοιχεία.

Internet & Τηλεπικοινωνία

Ο μοναδικός πάροχος που εξυπηρετεί αξιόπιστα το νησί και διαθέτει τεχνικό σύμβουλο είναι η COSMOTE, η οποία θα αναλάβει πλήρως την παροχή υπηρεσιών τηλεπικοινωνιών για το κατάλυμα. Η σύνδεση στο διαδίκτυο θα προέρχεται αποκλειστικά από το δίκτυό της και θα καλύπτει όλους τους εσωτερικούς και εξωτερικούς χώρους του συγκροτήματος, εξασφαλίζοντας σταθερή και ποιοτική πρόσβαση.

Πίνακας 45 : Αρχικό κόστος για internet

Ποσότητα	5
TP Link TL MR6400 v5 ασύρματο	78,50 €
Σύνολο	392,50 €

Κάθε διαμέρισμα θα διαθέτει το δικό του ανεξάρτητο ρούτερ με κάρτα SIM, ώστε οι επισκέπτες να έχουν ιδιωτική, ασφαλή και απρόσκοπτη πρόσβαση στο Wi-Fi, χωρίς επιβάρυνση του κεντρικού δικτύου. Το γραφείο του καταλύματος θα εξοπλιστεί με σταθερή τηλεφωνική γραμμή και σύνδεση στο διαδίκτυο με απεριόριστα δεδομένα, απαραίτητα για τη λειτουργία, την επικοινωνία και τη διαχείριση κρατήσεων(εξοπλισμός παρέχεται από την Cosmote).

Επιπλέον, θα υπάρχει ένα εταιρικό κινητό τηλέφωνο, το οποίο θα καλύπτει όλες τις ανάγκες του προσωπικού, όπως συντονισμό εργασιών, εξυπηρέτηση επισκεπτών, τεχνική υποστήριξη και επικοινωνία με συνεργάτες. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζεται πλήρης λειτουργικότητα, άμεση ανταπόκριση σε κάθε ανάγκη και υψηλό επίπεδο εξυπηρέτησης σε όλο το κατάλυμα.

Πίνακας 46 : Κόστος τηλεπικοινωνιών και internet για το διάστημα 2025 - 2029

Τηλεπικοινωνία & Internet	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	1.782 €	1.818 €	1.854 €	1.891 €	1.929 €

Καύσιμα

Στη Σέριφο λειτουργεί ένα μόνο πρατήριο καυσίμων, όπου η τιμή της απλής αμόλυβδης βενζίνης διαμορφώνεται στα 2,033 € το λίτρο, ενώ το υγραέριο (LPG) κοστίζει 0,86 € το λίτρο. Το όχημα του καταλύματος θα είναι διπλού καυσίμου (βενζίνη και υγραέριο), επιλογή που μειώνει σημαντικά το λειτουργικό κόστος μετακίνησης. Το όχημα ανήκει στο τουριστικό γραφείο της οικογένειας.

Με βάση τις ανάγκες του καταλύματος (μετακινήσεις για προμήθειες, τεχνικές εργασίες, εξυπηρέτηση επισκεπτών), εκτιμάται ότι θα πραγματοποιούνται περίπου δύο ανεφοδιασμοί τον μήνα, με κόστος 50 € ανά φορά. Χρησιμοποιώντας κυρίως υγραέριο, το όχημα μπορεί να καλύπτει τις καθημερινές διαδρομές με χαμηλό κόστος, ενώ η βενζίνη θα χρησιμοποιείται κυρίως για εκκίνηση και εφεδρική λειτουργία.

Πίνακας 47 : Κόστος καυσίμων για το διάστημα 2025 - 2029

Καύσιμα	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	600 €	612 €	624 €	637 €	649 €

Προϊόντα περιποίησης

Ως προϊόντα περιποίησης νοούνται όλα τα είδη που διατίθενται εντός του διαμερίσματος και συμβάλλουν στην προσωπική υγιεινή, την άνεση και τη συνολική εμπειρία διαμονής του επισκέπτη. Η ύπαρξη ποιοτικών και προσεκτικά επιλεγμένων προϊόντων αποτελεί βασικό στοιχείο φιλοξενίας, καθώς ενισχύει το αίσθημα φροντίδας και αναβαθμίζει την εικόνα του καταλύματος. Τα προϊόντα περιποίησης περιλαμβάνουν :

- Σαμπουάν,
- Αφρόλουτρο,
- Μαλακτικό μαλλιών,
- Σαπούνι,
- Μπατονέτες και δίσκους ντεμακιγιάζ,
- Παντόφλες μίας χρήσης,
- Χαρτομάντιλα και μωρομάντιλα.

Τα προϊόντα αυτά είναι σχεδιασμένα ώστε να καλύπτουν τις βασικές ανάγκες των επισκεπτών, ανεξαρτήτως διάρκειας διαμονής, ενώ παράλληλα προσδίδουν μια αίσθηση ξενοδοχειακού επιπέδου φιλοξενίας.

Πίνακας 48 : Κόστος amenities ανά τα έτη

Amenities	2025	2026	2027	2028	2029
Διανυκτερεύσεις	2229	2341	2449	2540	2637
Μέσο κόστος amenities	1,10 €	1,16 €	1,21 €	1,27 €	1,34 €
Συνολικό κόστος προϊόντων	2.452,34 €	2.703,70 €	2.970,08 €	3.235,04 €	3.525,18 €

Εξοπλισμός γιόγκα

Για τη διεξαγωγή των μαθημάτων yoga στον χώρο του καταλύματος προβλέπεται η προμήθεια πλήρους και λειτουργικού εξοπλισμού, ικανού να καλύψει με άνεση ομαδικά μαθήματα έως 8 συμμετεχόντων, καθώς και επιπλέον απόθεμα για αντικατάσταση και υγιεινή χρήση (συνολικά 12 τεμάχια).

Ο βασικός εξοπλισμός περιλαμβάνει:

- Στρώματα yoga,
- Λάστιχα yoga,
- Τουβλάκια yoga,
- Πετσέτες yoga,
- Μικρά μαξιλάρια ή ρολά αυχένα.

Πίνακας 49 : Κόστος εξοπλισμού γιόγκα για το 2025

Εξοπλισμός γιόγκα	Ποσότητα	Κόστος	Σύνολο
Στρώμα	12	22,00 €	264,00 €
Λάστιχα	12	8,00 €	96,00 €
Τουβλάκια	12	10,00 €	120,00 €
Πετσέτες	24	15,00 €	360,00 €
Σύνολο			840,00 €

Για το έτος 2025 προβλέπεται αρχική επένδυση ύψους 840 € για την προμήθεια εξοπλισμού γιόγκα. Λόγω της συστηματικής χρήσης, εκτιμάται ότι περίπου το 20% του εξοπλισμού θα χρειάζεται ετήσια αντικατάσταση. Παράλληλα, λαμβάνεται υπόψη μια συντηρητική ετήσια αύξηση τιμών της τάξης του 2%.

Πίνακας 50 : Κόστος εξοπλισμού γιόγκα για το διάστημα 2025 με 2029

Εξοπλισμός γιόγκα	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	840,00 €	171,4 €	174,8 €	178,3 €	181,8 €

Κάψουλες nespresso

Σε κάθε διαμέρισμα θα διατίθενται καθημερινά τέσσερις κάψουλες καφέ τύπου Nespresso. Για λόγους επάρκειας και ποιοτικής εξυπηρέτησης, η προμήθεια των καψουλών υπολογίζεται με βάση τη μέγιστη δυνατή κατανάλωση, ανεξαρτήτως πληρότητας.

Πίνακας 51 : Συνολικές κάψουλες για κάθε χρονιά λειτουργίας

Κάψουλες nespresso	Ποσότητα	
Κατάλυμα	5	διαμερίσματα
Ημέρες λειτουργίας	171	ημέρες
Κάψουλες	4	κάψουλες / ημέρα / διαμέρισμα
Σύνολο	3420	κάψουλες

Κάθε χρονιά θέλουμε να έχουμε στην διάθεση μας 3420 κάψουλες. Ωστόσο δημιουργείται απόθεμα από την προηγούμενη χρήση.

Πίνακας 52 : Προγραμματισμός αποθεμάτων κάψουλας καφέ ανά τα χρόνια

Έτος	Αρχικό απόθεμα	Αγορά	Κατανάλωση	Τελικό απόθεμα
2025	0	3420	2220	1200
2026	1200	2220	2260	1160
2027	1160	2260	2320	1100
2028	1100	2320	2380	1040
2029	1040	2380	2440	980

Η τιμή για πακέτο 10 καψουλών καφέ ορίζεται στα 3,40 € για το αρχικό έτος. Λαμβάνοντας υπόψη τις πιθανές αυξήσεις κόστους τα επόμενα χρόνια, θεωρούμε ότι η τιμή αυτή θα αυξάνεται αναλόγως κάθε έτος. Επιπλέον, για λόγους ρεαλισμού και καλύτερου σχεδιασμού αποθεμάτων, λαμβάνουμε υπόψη μια πιθανή απόκλιση της τάξης του 20% στη χρήση των καψουλών καφέ ανά ημέρα.

Πίνακας 53 : Κόστος για κάψουλες καφέ για το διάστημα 2025 - 2029

Κάψουλες nespresso	2025	2026	2027	2028	2029
Τιμή ανα κάψουλα	0,34 €	0,34 €	0,36 €	0,36 €	0,38 €
Ποσότητα αγορών	3420	2220	2260	2320	2380
Απόκλιση	20%	20%	20%	20%	20%
Σύνολο	930,24 €	603,84 €	650,88 €	668,16 €	723,52 €

Συμπληρωματικά προϊόντα

Επιπλέον, πέραν των βασικών πρώτων υλών και εφοδίων που αφορούν τη λειτουργία των 5 διαμερισμάτων, θα υπάρξει πρόβλεψη για συμπληρωματικά προϊόντα απαραίτητα για την καθημερινή λειτουργία της μονάδας. Αυτά περιλαμβάνουν φάρμακα πρώτων βοηθειών για την ασφάλεια των επισκεπτών και του προσωπικού, γραφική ύλη για τη λειτουργία του γραφείου, καθώς και διάφορα αναλώσιμα είδη που χρησιμοποιούνται τόσο στους χώρους διαμονής όσο και στη διοίκηση του καταλύματος.

Πίνακας 54 : Κόστος συμπληρωματικών προϊόντων για το διάστημα 2025 - 2029

Συμπληρωματικά προϊόντα	2025	2026	2027	2028	2029
Σύνολο	1.200 €	1.224 €	1.248 €	1.273 €	1.299 €

4.1.6. ΕΠΙΣΙΤΙΣΤΙΚΑ.

Αναφορικά με το vending machine και τον Πίνακα 34 έχουμε παρουσιάσει τα έξοδα αυτής της υπηρεσίας.

Το πρωινό του καταλύματος θα προσφέρεται καθημερινά, κατά το χρονικό διάστημα 08:00-10:30, σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο της ταβέρνας, η οποία βρίσκεται σε απόσταση περίπου 100 μέτρων από το κατάλυμα. Στον ίδιο χώρο θα εξυπηρετούνται τόσο οι επισκέπτες του συγκεκριμένου καταλύματος όσο και εκείνοι του δεύτερου καταλύματος της οικογένειας, εξασφαλίζοντας οργάνωση, άνεση και αποτελεσματική λειτουργία. Το πρωινό θα παρέχεται σε μορφή μπουφέ και θα ακολουθεί τις αρχές της μεσογειακής διατροφής, με έμφαση στην ποιότητα και την ισορροπημένη διατροφική αξία. Ο μπουφές θα περιλαμβάνει ποικιλία τροφίμων ώστε να καλύπτει τις διαφορετικές ανάγκες και προτιμήσεις των επισκεπτών, όπως γλυκές και αλμυρές επιλογές, φρέσκα και εποχικά προϊόντα, καθώς και επιλογές κατάλληλες για διαφορετικές διατροφικές συνήθειες.

Το μέσο κόστος πρωινού ανά επισκέπτη εκτιμάται στα 3,00 €. Ανά τα χρόνια θεωρούμε ότι θα υπάρχει μια αύξηση ύψους 2%.

Πίνακας 55 : Κόστος επισιτιστικών προϊόντων ανά τα έτη

Επισιτιστικά προϊόντα	2025	2026	2027	2028	2029
Vending machine	1.226,17 €	1.444,55 €	1.541,53 €	1.779,36 €	1.883,55 €
Διανυκτερεύσεις	2238	2341	2449	2540	2637
Κόστος ανά επισκέπτη	3,00 €	3,06 €	3,12 €	3,18 €	3,25 €
Πρωινό	6.715,31 €	7.163,06 €	7.643,97 €	8.088,00 €	8.561,58 €
Σύνολο	7.941,48 €	8.607,61 €	9.185,50 €	9.867,36 €	10.445,13 €

4.2. Marketing προμηθειών και πρόγραμμα προμηθειών.

Το marketing προμηθειών πρέπει να είναι σχεδιασμένο τόσο για τις αρχικές προμήθειες της μονάδας μας όσο και για τις προμήθειες κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της. Ο σωστός προγραμματισμός των προμηθειών συμβάλλει καθοριστικά

στην ομαλή λειτουργία της επιχείρησης και στη διασφάλιση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Οι βασικοί στόχοι του marketing προμηθειών είναι:

- η ελαχιστοποίηση του κόστους μέσω σωστού προγραμματισμού και επιλογής αξιόπιστων προμηθευτών,
- η ελαχιστοποίηση του κινδύνου και η διασφάλιση της αξιοπιστίας των προμηθειών, ώστε να αποφεύγονται ελλείψεις ή καθυστερήσεις,
- και η καλλιέργεια μακροχρόνιων και σταθερών σχέσεων με τους προμηθευτές, που ενισχύουν τη συνεργασία και δημιουργούν αμοιβαία οφέλη.

Με τον τρόπο αυτό, η επιχείρηση επιτυγχάνει καλύτερο έλεγχο των δαπανών και υψηλότερο επίπεδο εξυπηρέτησης των πελατών της.

Η επιλογή του σωστού προμηθευτή αποτελεί ζήτημα ζωτικής σημασίας για τη βιώσιμη και απρόσκοπτη λειτουργία του καταλύματός μας. Η ποιότητα των προμηθειών, η συνέπεια στις παραδόσεις και η αξιοπιστία των συνεργατών επηρεάζουν άμεσα τόσο το λειτουργικό κόστος όσο και το επίπεδο των παρεχόμενων υπηρεσιών προς τους πελάτες μας.

Η οικογένεια Σταφενδής έχει αναπτύξει διαχρονικά σχέσεις εμπιστοσύνης και συνεργασίας με τους περισσότερους από τους προμηθευτές της, γεγονός που συμβάλλει στη σταθερότητα και την αποτελεσματικότητα της εφοδιαστικής αλυσίδας. Οι προμηθευτές αυτοί έχουν επιλεγεί με βάση την ποιότητα των προϊόντων τους, την αξιοπιστία τους και την ικανότητά τους να ανταποκρίνονται στις ανάγκες της επιχείρησης.

Συγκεκριμένα, τα λευκά είδη του καταλύματος προμηθεύονται από την εταιρεία «Ζημιανίτη - Εμπορικό Λευκών Ειδών», η οποία παρέχει προϊόντα υψηλής ποιότητας, κατάλληλα για επαγγελματική χρήση. Τα είδη καθαριότητας και λοιπά είδη προμηθεύονται από την αλυσίδα THE MART, εξασφαλίζοντας σταθερή διαθεσιμότητα

και ποικιλία προϊόντων που καλύπτουν τις καθημερινές ανάγκες καθαριότητας της μονάδας. Τα επισιτιστικά είδη προμηθεύονται τόσο από τοπικούς προμηθευτές του νησιού όσο και από προμηθευτές της Αθήνας, ώστε να διασφαλίζεται η φρεσκάδα των προϊόντων, η ποικιλία και η ανταγωνιστικότητα των τιμών.

Η διαδικασία προμηθειών της μονάδας μας ξεκινά με την ανάλυση των αναγκών, η οποία προκύπτει από το πρόγραμμα παραγωγής και τη δυναμικότητα του καταλύματος. Μέσα από αυτή τη διαδικασία πραγματοποιείται ο ακριβής προσδιορισμός των απαιτούμενων ποσοτήτων πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων, ώστε να διασφαλίζεται η επάρκεια χωρίς υπερβολικά αποθέματα που θα μπορούσαν να αυξήσουν το κόστος.

Η ποιότητα των πρώτων υλών και των λοιπών εφοδίων που χρησιμοποιούνται είναι καθοριστικής σημασίας, καθώς επηρεάζει άμεσα την ικανοποίηση και τη συνολική εμπειρία του επισκέπτη. Για τον λόγο αυτό, η επιλογή των προϊόντων απαιτεί ιδιαίτερη προσοχή. Οι προμηθευτές διαδραματίζουν εξαιρετικά σημαντικό ρόλο για την επιχείρηση, καθώς χωρίς αξιόπιστους συνεργάτες δεν είναι δυνατή η επίτευξη των στόχων της ούτε η διατήρηση υψηλού επιπέδου υπηρεσιών.

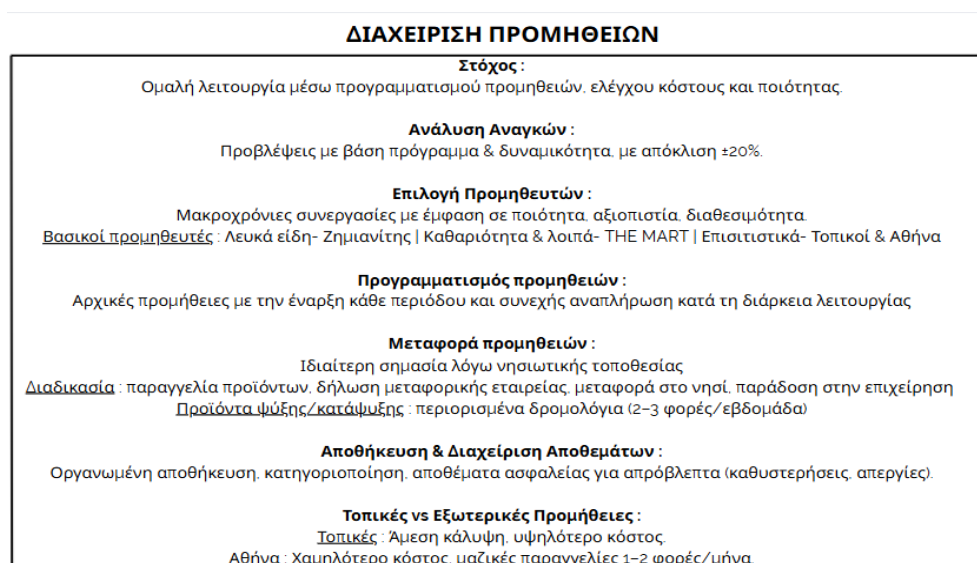
Η αποθήκευση των πρώτων υλών και των εφοδίων συμβάλλει στην ομαλή και αποδοτική λειτουργία της μονάδας. Όλα τα προϊόντα αποθηκεύονται με ασφαλή, οργανωμένο και ελεγχόμενο τρόπο, επιτρέποντας την άμεση πρόσβαση σε αυτά, διασφαλίζοντας παράλληλα την ποιότητα, την ασφάλεια και τη σωστή συντήρησή τους, σύμφωνα με τις προβλεπόμενες προδιαγραφές.

Ο τρόπος μεταφοράς των προμηθειών είναι ιδιαίτερα κρίσιμος, ειδικά για μια νησιωτική μονάδα. Ορισμένοι προμηθευτές βρίσκονται στην Αθήνα, γεγονός που καθιστά τη διαδικασία παράδοσης πιο σύνθετη. Συγκεκριμένα, η επιχείρησή μας υποβάλλει την παραγγελία, δηλώνει τη μεταφορική εταιρεία που θα χρησιμοποιήσει ο προμηθευτής και η μεταφορική αναλαμβάνει τη μεταφορά των προϊόντων στο νησί, συνήθως την επόμενη ημέρα. Η παράδοση στην επιχείρηση μπορεί να πραγματοποιηθεί είτε την ίδια ημέρα είτε την επόμενη, ανάλογα με το είδος των προϊόντων και τη διαθεσιμότητα.

Στην περίπτωση προϊόντων που απαιτούν ψύξη ή κατάψυξη, η διαδικασία μεταφοράς είναι πιο απαιτητική, καθώς οι μεταφορικές εταιρείες παρέχουν τη συγκεκριμένη υπηρεσία περιορισμένες φορές την εβδομάδα (συνήθως δύο έως τρεις). Για τον λόγο αυτό, η επιχείρησή μας οφείλει να διατηρεί επαρκή αποθέματα, ώστε να διασφαλίζεται η συνεχής παροχή των απαιτούμενων ποσοτήτων και να αποφεύγονται προβλήματα που μπορεί να προκύψουν από απρόβλεπτες καταστάσεις, όπως απεργίες ή αδυναμία παράδοσης.

Η επιλογή προμηθευτών του νησιού είναι μεν πιο δαπανηρή σε σύγκριση με την ηπειρωτική Ελλάδα, ωστόσο είναι ιδιαίτερα σημαντική, καθώς επιτρέπει την άμεση προμήθεια προϊόντων σε περιπτώσεις ελλείψεων ή έκτακτων αναγκών. Για τον λόγο αυτό, με την έναρξη της λειτουργίας της κάθε χρονιά, η μονάδα μας προμηθεύεται από την Αθήνα όλα τα ξηρά προϊόντα που μπορούν να αποθηκευτούν χωρίς απώλειες ή φθορές. Στη συνέχεια, η πλειονότητα των παραγγελιών πραγματοποιείται από τοπικούς προμηθευτές του νησιού, ενώ συμπληρωματικές παραγγελίες από την Αθήνα εκτελούνται μία έως δύο φορές τον μήνα, ανάλογα με τις ανάγκες.

Με τον συνδυασμό αυτό, η επιχείρηση επιτυγχάνει ισορροπία μεταξύ κόστους, διαθεσιμότητας και ευελιξίας, διασφαλίζοντας την απρόσκοπτη λειτουργία της και την υψηλή ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.



Εικόνα 87 : Διαχείριση προμηθειών

Λόγω του μικρού μεγέθους της μονάδας, όλες οι αρμοδιότητες του σχεδίου διαχείρισης προμηθειών τις αναλαμβάνει η Μαρία Στεφανίδη, η οποία θα έχει την πλήρη ευθύνη για τον προγραμματισμό, τον έλεγχο και τη συνολική διαχείριση των προμηθειών.

4.3. Κόστη πρώτων υλών και άλλων εφοδίων.

Τα κόστη για κάθε κατηγορία πρώτων υλών και λοιπών εφοδίων έχουν υπολογιστεί προσεκτικά, λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες της μονάδας και τις τιμές των προμηθευτών. Στον παρακάτω πίνακα παρουσιάζεται ο συνολικός συγκεντρωτικός προϋπολογισμός για όλες τις απαιτούμενες προμήθειες.

Πίνακας 56 : Κόστος Α' υλών και άλλων εφοδίων ανά τα έτη

Κόστος Α υλών & εφοδίων	2025	2026	2027	2028	2029
Λευκά είδη	5.069,2 €	522,1 €	593,2 €	618,7 €	640,2 €
Είδη καθαριότητας	745,0 €	531,9 €	542,6 €	553,4 €	564,5 €
Ενέργεια	4.084 €	4.125 €	4.166 €	4.208 €	4.250 €
Νερό	1.095 €	542 €	553 €	564 €	575 €
Τηλεπικοινωνία & Internet	1.782 €	1.818 €	1.854 €	1.891 €	1.929 €
Καύσιμα	600 €	612 €	624 €	637 €	649 €
Amenities	2.452,34 €	2.703,70 €	2.970,08 €	3.235,04 €	3.525,18 €
Εξοπλισμός γιόγκα	840,00 €	171,36 €	174,79 €	178,28 €	181,85 €
Συμπληρωματικά προϊόντα	1.200 €	1.224 €	1.248 €	1.273 €	1.299 €
Επισιτιστικά προϊόντα	7.941,48 €	8.607,61 €	9.185,50 €	9.867,36 €	10.445,13 €
Κάψουλες nespresso	930,24 €	603,84 €	650,88 €	668,16 €	723,52 €
Σύνολο	26.739,63 €	21.460,88 €	22.562,46 €	23.693,71 €	24.782,43 €

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 4

- Palatex.gr. (n.d.). Λευκά Είδη - Palatex.gr. https://www.palatex.gr/?gad_source=1&gad_campaignid=278897192&gad_gbruid=0AAAAADi9BGhp8SiydtgEo0U-YaklZrDDs&gclid=CjwKCAiAjc7KBhBvEiwAE2BDOeAT131KxETVnVU6DFe62SragSi4qwyhgN-aaORjua0jp6vI7edrXBoCXP0QAvD_BwE
- The Mart | Η Επαγγελματική επιλογή. (n.d.). The Mart | Η Επαγγελματική επιλογή. <https://www.themart.gr/>
- ΔΕΗ myHome Online. (n.d.). ΔΕΗ. https://www.dei.gr/el/gia-to-spiti/revma/myhome-online/?gSC=corebrand&gad_source=1&gad_campaignid=11661297050&gad_gbruid=0AAAAACTzdToTLIszUFvglRuSEAbVbiFLu&gclid=CjwKCAiAjc7KBhBvEiwAE2BDOZXCt9z3Nv-0sDKqjPDDyxyRrWvDHygzMx6pZ1RVkzq88mxtmEihuhoC3m0QAvD_BwE
- Cosmote. (n.d.). https://www.cosmote.gr/static/cosmote/el/online-offers?gad_source=1&gad_campaignid=21540266069&gad_gbruid=0AAAAADsJJFKYQHQYsBPLhl-oqOPmK4Vdm&gclid=CjwKCAiAjc7KBhBvEiwAE2BDObP6HvWrc3p8dBwOjzvNYk0MnTqUF5Y49xKqLeflNhUtQKvBarmcxoCbikQAvD_BwE#prosfores-kinitis
- Skroutz S.A. (n.d.). *Skroutz - Price comparison & online shopping*. Retrieved from <https://www.skroutz.gr/>
- Λαλούμης, Δ. (n.d.). *Σύγχρονες εμπορευματικές επιχειρήσεις* [PDF]. Τεχνολογικό Εκπαιδευτικό Ίδρυμα Αθήνας. <http://www.teiath.gr/userfiles/laloumis/Sim.Emporevm.PDF>

Κεφάλαιο 5 : Μηχανολογικά και τεχνολογία.

Στο παρόν κεφάλαιο αναλύεται η εκτίμηση και ο σχεδιασμός του επενδυτικού σχεδίου, αφού έχουν προηγουμένως προσδιοριστεί οι στόχοι και οι στρατηγικές του.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στο έργο της μηχανολογίας, το οποίο είναι καθοριστικό για τον σχεδιασμό της λειτουργικής και φυσικής χωροθέτησης της μονάδας, σε άμεση συνάρτηση με τις απαιτήσεις παραγωγής των εκροών. Μέσα από αυτή τη διαδικασία προσδιορίζονται τόσο οι αρχικές επενδυτικές δαπάνες όσο και το λειτουργικό κόστος που θα προκύψει κατά τη διάρκεια ζωής της μονάδας. Η έκταση των μηχανολογικών δραστηριοτήτων καλύπτει το οικόπεδο της μονάδας, καθώς και το σύνολο των ενεργειών που απαιτούνται για την παραλαβή των εισροών, την παραγωγή και την παράδοση των εκροών. Παράλληλα, περιλαμβάνει τις αναγκαίες δευτερεύουσες επενδύσεις σε υποδομές, οι οποίες διασφαλίζουν την ομαλή και αποδοτική λειτουργία της μονάδας.

Αναπόσπαστο μέρος του κεφαλαίου αποτελεί η επιλογή της κατάλληλης τεχνολογίας, καθώς και ο προγραμματισμός της απόκτησης και της ομαλής ενσωμάτωσής της, μαζί με την αντίστοιχη τεχνογνωσία. Ο απαραίτητος μηχανολογικός εξοπλισμός καθορίζεται σε συνάρτηση με την επιλεγμένη τεχνολογία και τις διεργασίες που θα εφαρμοστούν, λαμβάνοντας υπόψη τις τοπικές συνθήκες του νησιού της Σερίφου, το επίπεδο τεχνικής ανάπτυξης της περιοχής και τις δυνατότητες των διαθέσιμων ανθρώπινων πόρων.

Το κεφάλαιο αυτό αποσκοπεί στη συνολική αποτύπωση των τεχνικών, λειτουργικών και οικονομικών παραμέτρων που καθορίζουν τη βιωσιμότητα και την αποδοτικότητα της επένδυσης.

5.1. Δυναμικότητα της μονάδας.

Η υπό μελέτη τουριστική μονάδα αποτελείται από συνολικά 5 αυτοτελή ενοικιαζόμενα διαμερίσματα, έναν χώρο γραφείου και έναν αποθηκευτικό χώρο, διαμορφωμένα με τρόπο που εξασφαλίζει λειτουργικότητα, άνεση και εύκολη πρόσβαση για τους επισκέπτες. Η διάταξη των χώρων έχει σχεδιαστεί ώστε να εξυπηρετεί αποτελεσματικά τη λειτουργία της μονάδας, διατηρώντας παράλληλα την ιδιωτικότητα και την αυτονομία κάθε διαμερίσματος.

Στο ισόγειο του κτιρίου αναπτύσσονται 4 διαμερίσματα 36 τ.μ. το καθένα, με ανεξάρτητες και άμεσες εισόδους από τον εξωτερικό χώρο, γεγονός που διευκολύνει την πρόσβαση και ενισχύει την αυτονομία των φιλοξενούμενων. Μέσω εξωτερικής κλίμακας επιτυγχάνεται η πρόσβαση στον πρώτο όροφο, όπου βρίσκεται το 5ο διαμέρισμα, συνολικού εμβαδού 100 τ.μ. Ο χώρος του γραφείου της μονάδας χωροθετείται στον ενδιάμεσο χώρο που διαμορφώνεται με την κατασκευή της εξωτερικής σκάλας, επιτρέποντας τη διακριτική αλλά άμεση λειτουργική υποστήριξη της επιχείρησης. Ο αποθηκευτικός χώρος βρίσκεται σε κοντινή απόσταση από τα διαμερίσματα, εξασφαλίζοντας ευκολία στη διαχείριση και τον ανεφοδιασμό.

Η αρχιτεκτονική του συγκροτήματος ακολουθεί εξωτερικά τα βασικά μορφολογικά χαρακτηριστικά της κυκλαδίτικης αρχιτεκτονικής, διατηρώντας στοιχεία που συνδέονται με την τοπική ταυτότητα των Κυκλάδων. Εσωτερικά, ο σχεδιασμός χαρακτηρίζεται από μινιμαλιστική αισθητική, με χρήση σύγχρονων γραμμών και ουδέτερων χρωματικών επιλογών, οι οποίες συνδυάζονται με διακριτικές παραδοσιακές αναφορές, όπως πίνακες εμπνευσμένοι από το νησί και τις παραλίες της Σερίφου. Παράλληλα, η κατασκευή ενσωματώνει βιώσιμα υλικά, ενισχύοντας τον φιλικό προς το περιβάλλον χαρακτήρα της μονάδας.

Τα ισόγεια διαμερίσματα είναι δίχωρα και περιλαμβάνουν ένα υπνοδωμάτιο με διπλό κρεβάτι, καθιστικό με δύο μονά κρεβάτια, εξοπλισμένη κουζίνα και λουτρό. Κάθε διαμέρισμα διαθέτει τη δική του ιδιωτική βεράντα, με θέα ή χωρίς, ανάλογα με τη θέση του εντός του συγκροτήματος. Το διαμέρισμα του πρώτου ορόφου, περιλαμβάνει δύο υπνοδωμάτια, το ένα με διπλό κρεβάτι και το δεύτερο με δύο μονά κρεβάτια, πλήρως εξοπλισμένη κουζίνα, καθιστικό, λουτρό και δύο ανεξάρτητες βεράντες, προσφέροντας αυξημένη άνεση και χωρητικότητα.

Δυναμικότητα μονάδας	
1ος & 2ος τύπος : Διαμερίσματα ισογείου	
Χώρος	Ποσότητα
Υπνοδωμάτιο	1
Κουζίνα	1
Μπάνιο	1
Σαλόνι	1
Βεράντα	1
3ος τύπος : Διαμέρισμα 1ου ορόφου	
Χώρος	Ποσότητα
Υπνοδωμάτιο	2
Κουζίνα	1
Μπάνιο	1
Σαλόνι	1
Βεράντα	2

Εικόνα 88 : Δυναμικότητα μονάδας

Αξίζει να σημειωθεί ότι ο εξοπλισμός των διαμερισμάτων περιλαμβάνει χτιστά κρεβάτια και κομοδίνα κατασκευασμένα από γυψοσανίδα, επιλογή που ενισχύει τη μινιμαλιστική αισθητική των εσωτερικών χώρων και εναρμονίζεται με τον κυκλαδίτικο χαρακτήρα του καταλύματος. Στην ίδια λογική εντάσσεται και η κατασκευή των ντουλαπών σε κάθε διαμέρισμα, οι οποίες σχεδιάζονται ως σταθερά, ενσωματωμένα στοιχεία. Οι συγκεκριμένες κατασκευαστικές λύσεις συμβάλλουν τόσο στη λειτουργικότητα όσο και στη διαχρονικότητα του σχεδιασμού, προσφέροντας ανθεκτικότητα, ομοιομορφία και αισθητική συνοχή στους χώρους φιλοξενίας. Παράλληλα, στους εξωτερικούς χώρους του καταλύματος προβλέπεται η δημιουργία χτιστού γωνιακού καναπέ, στοιχείο που ενισχύει τον χαρακτήρα των κοινόχρηστων χώρων και προσφέρει επιπλέον άνεση και δυνατότητα χαλάρωσης για τους επισκέπτες.

Όλα τα διαμερίσματα της μονάδας χαρακτηρίζονται από πλήρη αυτονομία και επαρκή ηχομόνωση, στοιχείο που ενισχύει την ποιότητα διαμονής και την ιδιωτικότητα των επισκεπτών. Η μονάδα λειτουργεί ως συγκρότημα ενοικιαζόμενων διαμερισμάτων, με κατηγοριοποίηση που θα αναλυθεί σε επόμενη ενότητα της παρούσας μελέτης.

5.1.1. Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης διαμερισμάτων.

Η παρούσα υποενότητα αφορά το κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης των διαμερισμάτων της μονάδας. Στην κατηγορία αυτή περιλαμβάνονται έπιπλα,

φωτιστικά, εξοπλισμός κουζίνας και μπάνιου, καθώς και λοιπά λειτουργικά και διακοσμητικά στοιχεία που συμβάλλουν στην άνεση και την αισθητική των χώρων φιλοξενίας. Η επιλογή των επίπλων και του εξοπλισμού έχει γίνει με γνώμονα τη λειτουργικότητα, την ανθεκτικότητα και τη συνοχή με τη μινιμαλιστική αισθητική του καταλύματος, λαμβάνοντας υπόψη τις ανάγκες ενός σύγχρονου τουριστικού καταλύματος και τη μακροχρόνια χρήση τους.

Διευκρινίζεται ότι στα παρακάτω κόστη δεν συμπεριλαμβάνονται οι δαπάνες κτιριακής κατασκευής, καθώς και οι εργασίες εσωτερικής διαμόρφωσης του χώρου (όπως οικοδομικές εργασίες, χωρίσματα, δάπεδα, επιχρίσματα και λοιπές μόνιμες κατασκευές), οι οποίες εξετάζονται σε ξεχωριστή ενότητα παρακάτω. Τα αναλυτικά κόστη παρουσιάζονται στον πίνακα που ακολουθεί.

Πίνακας 57: Κόστος εξοπλισμού για τα ισόγεια διαμερίσματα (Part 1)

Περιγραφή	Ποσότητα	Κόστος / τμχ	Σύνολο
1. Υπνοδωμάτιο :			1.320,00 €
Διπλό στρώμα	1	500,00 €	500,00 €
Κουρτίνα	1	90,00 €	90,00 €
Πορτατίφ	2	50,00 €	100,00 €
Καθρέφτης	1	130,00 €	130,00 €
Κρεμάστρα τοίχου	2	15,00 €	30,00 €
Διακοσμητικά	2	50,00 €	100,00 €
Σκαμπό	1	50,00 €	50,00 €
Μπιστολάκι μαλλιών	1	35,00 €	35,00 €
Σίδερο	1	45,00 €	45,00 €
Κρεμάστρες	10	1,50 €	15,00 €
Stand βαλίτσας	1	90,00 €	90,00 €
Κουτιά αποθήκευσης	2	15,00 €	30,00 €
Φωτιστικό	1	80,00 €	80,00 €
Χρηματοκιβώτιο	1	25,00 €	25,00 €
2. Μπάνιο :			628,00 €
Λεκάνη	1	180,00 €	180,00 €
Νιπτήρας	1	120,00 €	120,00 €
Καθρέφτης	1	90,00 €	90,00 €
Τηλέφωνο	1	35,00 €	35,00 €
Πιγκάλ	1	15,00 €	15,00 €
Καλάθι σκουπιδιών	1	20,00 €	20,00 €
Διακοσμητικά	5	20,00 €	100,00 €
Κρεμάστρα πετσετών	2	25,00 €	50,00 €
Κρεμάστρα χαρτί υγείας	1	18,00 €	18,00 €

Πίνακας 58 : Κόστος εξοπλισμού για τα ισόγεια διαμερίσματα
(Part 2)

3. Κουζίνα :			1.413,00 €
Ποτήρια νερού	4	4,00 €	16,00 €
Ποτήρια κρασιού	4	5,00 €	20,00 €
Πιάτα μικρά	4	6,00 €	24,00 €
Πιάτα μεγάλα	4	8,00 €	32,00 €
Πιατέλα	1	15,00 €	15,00 €
Σαλατιέρα	2	12,00 €	24,00 €
Μπολ	4	6,00 €	24,00 €
Μαχαίρια	4	4,00 €	16,00 €
Πιρούνια	4	3,00 €	12,00 €
Κουτάλια	4	3,00 €	12,00 €
Τριμπουσόν	1	8,00 €	8,00 €
Τοστιέρα	1	45,00 €	45,00 €
Εστίες ματιών	1	180,00 €	180,00 €
Κατσαρόλα	1	35,00 €	35,00 €
Τηγάνι	1	30,00 €	30,00 €
Καφετιέρα φίλτρου	1	55,00 €	55,00 €
Καφατιέρα nespresso	1	120,00 €	120,00 €
Ψυγείο	1	350,00 €	350,00 €
Βραστήρας	1	30,00 €	30,00 €
Νεροχύτης	1	140,00 €	140,00 €
Καλάθι σκουπιδιών	1	20,00 €	20,00 €
Λεμονιέρα	1	8,00 €	8,00 €
Μανταλάκια	20	0,30 €	6,00 €
Αντικουνοπικό	2	10,00 €	20,00 €
Σκούπα	1	18,00 €	18,00 €
Φαράσι	1	10,00 €	10,00 €
Κουβάς	1	12,00 €	12,00 €
Σφουγγαρίστρα	1	20,00 €	20,00 €
Λεκάνη για ρούχα	1	15,00 €	15,00 €
Τασάκι	2	8,00 €	16,00 €
Φωτιστικό	1	80,00 €	80,00 €
4. Σαλόνι :			2.120,00 €
Μονό στρώμα	2	280,00 €	560,00 €
Καθρέφτης ολόσωμος	1	160,00 €	160,00 €
Πορτατίφ	2	50,00 €	100,00 €
Φωτιστικό	1	90,00 €	90,00 €
Τραπέζι	1	180,00 €	180,00 €
Καρέκλες	4	70,00 €	280,00 €
Τηλεόραση	1	350,00 €	350,00 €
Διακοσμητικά	4	25,00 €	100,00 €
Stand βαλίτσας	1	90,00 €	90,00 €
Κουρτίνα	1	90,00 €	90,00 €
Μαξιλάρια εξωτερικού χώ	4	30,00 €	120,00 €
5. Εξωτερικός χώρος :			425,00 €
Τραπέζι	1	220,00 €	220,00 €
Καρέκλες	2	80,00 €	160,00 €
Απλώστρα	1	45,00 €	45,00 €
Σύνολο			5.906,00 €

Το συνολικό κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης ανά διαμέρισμα στο ισόγειο ανέρχεται σε 5.906 €. Κατά συνέπεια, για το σύνολο των 4 ισόγειων διαμερισμάτων, το συνολικό κόστος διαμορφώνεται σε 23.624 €.

Πίνακας 59 : Κόστος εξοπλισμού για το διαμέρισμα στον 1ο όροφο
(Part 1)

	Περιγραφή	Ποσότητα	Κόστος / τμχ	Σύνολο
1. Υπνοδωμάτιο με διπλό :				1.620,00 €
Χρηματοκιβώτιο 25,00€	Διπλό στρώμα	1	500,00 €	500,00 €
	Κουρτίνα	1	90,00 €	90,00 €
	Πορτατίφ	2	50,00 €	100,00 €
	Καθρέφτης	1	130,00 €	130,00 €
	Κρεμάστρα τοίχου	2	15,00 €	30,00 €
	Διακοσμητικά	2	50,00 €	100,00 €
	Σκαμπό	1	50,00 €	50,00 €
	Μπιστολάκι μαλλιών	1	35,00 €	35,00 €
	Σίδερο	1	45,00 €	45,00 €
	Κρεμάστρες	10	1,50 €	15,00 €
	Stand βαλίτσας	1	90,00 €	90,00 €
	Κουτιά αποθήκευσης	2	15,00 €	30,00 €
	Φωτιστικό	1	80,00 €	80,00 €
	Τηλεόραση	1	300,00 €	300,00 €
2. Μπάνιο :				628,00 €
	Λεκάνη	1	180,00 €	180,00 €
	Νυτήρας	1	120,00 €	120,00 €
	Καθρέφτης	1	90,00 €	90,00 €
	Τηλέφωνο	1	35,00 €	35,00 €
	Πιγκάλ	1	15,00 €	15,00 €
	Καλάθι σκουπιδιών	1	20,00 €	20,00 €
	Διακοσμητικά	5	20,00 €	100,00 €
	Κρεμάστρα πετστών	2	25,00 €	50,00 €
	Κρεμάστρα χαρτί υγείας	1	18,00 €	18,00 €
3. Κουζίνα :				1.648,00 €
	Ποτήρια νερού	4	4,00 €	16,00 €
	Ποτήρια κρασιού	4	5,00 €	20,00 €
	Πιάτα μικρά	4	6,00 €	24,00 €
	Πιάτα μεγάλα	4	8,00 €	32,00 €
	Πιατέλα	1	15,00 €	15,00 €
	Σαλατιέρα	2	12,00 €	24,00 €
	Μπολ	4	6,00 €	24,00 €
	Μαχαίρια	4	4,00 €	16,00 €
	Πιρούνια	4	3,00 €	12,00 €
	Κουτάλια	4	3,00 €	12,00 €
	Τιρμπουσόν	1	8,00 €	8,00 €
	Τοστιέρα	1	45,00 €	45,00 €
	Φούρνος με εστίες	1	350,00 €	350,00 €
	Κατσαρόλα	2	35,00 €	70,00 €
	Τηγάνι	2	30,00 €	60,00 €
	Καφετιέρα φίλτρου	1	55,00 €	55,00 €
	Καφατιέρα nespresso	1	120,00 €	120,00 €
	Ψυγείο	1	350,00 €	350,00 €
	Βραστήρας	1	30,00 €	30,00 €
	Νεροχύτης	1	140,00 €	140,00 €
	Καλάθι σκουπιδιών	1	20,00 €	20,00 €
	Λεμονιέρα	1	8,00 €	8,00 €
	Μανταλάκια	20	0,30 €	6,00 €
	Αντικουνοπικό	2	10,00 €	20,00 €
	Σκούπα	1	18,00 €	18,00 €
	Φαράσι	1	10,00 €	10,00 €
	Κουβάς	1	12,00 €	12,00 €
	Σφουγγαρίστρα	1	20,00 €	20,00 €
	Λεκάνη για ρούχα	1	15,00 €	15,00 €
	Τασάκι	2	8,00 €	16,00 €
	Φωτιστικό	1	80,00 €	80,00 €
	Πλυντήριο ρούχων	1	470,00 €	470,00 €
	Φούρνος μικροκυμάτων	1	180,00 €	180,00 €
	Εξοπλισμός πλυντήριο ρούχων	1	25,00 €	25,00 €

Πίνακας 60 : Κόστος εξοπλισμού για το διαμέρισμα στον 1ο όροφο (Part 2)

Περιγραφή	Ποσότητα	Κόστος / τμχ	Σύνολο
4. Υπνοδωμάτιο με μονά :			1.610,00 €
Μονό στρώμα	2	280,00 €	560,00 €
Κουρτίνα	1	90,00 €	90,00 €
Πορτατίφ	2	50,00 €	100,00 €
Καθρέφτης	1	130,00 €	130,00 €
Κρεμάστρα τοίχου	2	15,00 €	30,00 €
Διακοσμητικά	2	50,00 €	100,00 €
Σκαμπό	1	50,00 €	50,00 €
Μπιστολάκι μαλλιών	1	35,00 €	35,00 €
Κρεμάστρες	10	1,50 €	15,00 €
Stand βαλίτσας	1	90,00 €	90,00 €
Κουτιά αποθήκευσης	2	15,00 €	30,00 €
Φωτιστικό	1	80,00 €	80,00 €
Τηλεόραση	1	300,00 €	300,00 €
5. Σαλόνι :			2.660,00 €
Καναπές γωνιακός	1	1.000,00 €	1.000,00 €
Καθρέφτης ολόσωμος	1	160,00 €	160,00 €
Πορτατίφ	2	50,00 €	100,00 €
Φωτιστικό	1	90,00 €	90,00 €
Τραπέζι	1	180,00 €	180,00 €
Καρέκλες	4	70,00 €	280,00 €
Τηλεόραση	1	450,00 €	450,00 €
Διακοσμητικά	4	25,00 €	100,00 €
Stand βαλίτσας	1	90,00 €	90,00 €
Κουρτίνα	1	90,00 €	90,00 €
Μαξιλάρια εξωτερικού	4	30,00 €	120,00 €
6. Εξωτερικός χώρος :			825,00 €
Τραπέζι	2	150,00 €	300,00 €
Καρέκλες	6	80,00 €	480,00 €
Απλώστρα	1	45,00 €	45,00 €
Σεζλόγγκ	2	65,00 €	130,00 €
		Σύνολο	8.966,00 €

Το συνολικό κόστος επίπλωσης και εξοπλισμού για το σύνολο των διαμερισμάτων της μονάδας ανέρχεται σε 32.615 €.

Πίνακας 61 : Συνολικό κόστος επίπλωσης και εξοπλισμού όλων των διαμερισμάτων

Κόστος επίπλωσης διαμερισμάτων	Ποσότητα	Κόστος / ποσότητα	Σύνολο
Διαμέρισμα στο ισόγειο	4	5.906,00 €	23.624,00 €
Διαμέρισμα στον 1ο όροφο	1	8.991,00 €	8.991,00 €
Σύνολο	5		32.615,00 €

5.1.2. Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης γραφείου.

Το γραφείο θα λειτουργεί ως χώρος υποδοχής των πελατών της μονάδας. Παρότι πρόκειται για χώρο περιορισμένης επιφάνειας, περίπου 10 τ.μ., θα είναι πλήρως λειτουργικός, εξασφαλίζοντας την ομαλή και αποτελεσματική λειτουργία του καταλύματος.

Στον εξωτερικό χώρο της υποδοχής θα τοποθετηθεί αυτόματος πωλητής (vending machine) για την παροχή βασικών προϊόντων που συμβάλλουν στην άνετη και απρόσκοπτη διαμονή των επισκεπτών. Επιπλέον, θα προβλεφθούν χώροι αποθήκευσης αποσκευών, ώστε να εξυπηρετούνται περιπτώσεις πρόωρης άφιξης ή καθυστερημένης αναχώρησης από το νησί, καθώς και ένα μέρος αναμονής με πεζούλα.

Ο χώρος της υποδοχής θα είναι εξοπλισμένος με τον απαραίτητο τεχνολογικό και λειτουργικό εξοπλισμό, κατάλληλο για την υποστήριξη και την απρόσκοπτη λειτουργία όλων των συστημάτων της μονάδας.

Πίνακας 62 : Κόστος εξοπλισμού γραφείου

Περιγραφή	Σύνολο
Laptop	900,00 €
Οθόνη	180,00 €
Πληκτρολόγιο	30,00 €
Ποντίκι	25,00 €
Εκτυπωτής	200,00 €
Σταθερό τηλέφωνο	70,00 €
Γραφείο	250,00 €
Καρέκλα γραφείου	90,00 €
Vending machine	5.150,00 €
Κουτία αποθήκευσης αποσκευών	500,00 €
Φωτιστικό	80,00 €
Συρταριέρα	120,00 €
Κλειδοθήκη	50,00 €
Εξοπλισμός γραφείου	100,00 €
Καλάθι σκουπιδιών εσωτερικό	30,00 €
Καλάθι σκουπιδιών εξωτερικό	80,00 €
Κινητό τηλέφωνο	600,00 €
Tablet	300,00 €
Mini ψυγείο	130,00 €
Σύνολο	8.885,00 €

5.1.3. Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης αποθήκης.

Η αποθήκη διαρθρώνεται σε δύο διακριτά τμήματα, ανάλογα με τη χρήση και τις λειτουργικές ανάγκες που εξυπηρετεί. Το πρώτο και μεγαλύτερο τμήμα αφορά την αποθήκευση των λευκών ειδών. Σε αυτόν τον χώρο θα τοποθετηθούν επαρκή ράφια για την οργάνωση και την αποθήκευση των αποθεμάτων, ενώ στο χαμηλότερο επίπεδο προβλέπεται ειδικός χώρος για την αποθήκευση ειδών καθαριότητας και λοιπών αναλώσιμων προϊόντων. Σε επιμέρους τμήμα της ίδιας ζώνης θα εγκατασταθεί ο εξοπλισμός φροντίδας των λευκών ειδών, ο οποίος περιλαμβάνει πλυντήριο και στεγνωτήριο, ώστε να εξασφαλίζεται η αποτελεσματική και ταχεία διαχείρισή τους. Το σιδέρωμα θα γίνεται με την αξιοποίηση του κυλίνδρου που διαθέτει η οικογένεια Στεφανίδη για την άλλη μονάδα.

Το δεύτερο, μικρότερο τμήμα της αποθήκης προορίζεται για την αποθήκευση του εξοπλισμού γιόγκα. Ο χώρος αυτός θα εξοπλιστεί με ράφια και αποθηκευτικά κουτιά, κατάλληλα για την ασφαλή και οργανωμένη φύλαξη του εξοπλισμού.

Πίνακας 63 : Κόστος εξοπλισμού αποθήκης

Περιγραφή	Σύνολο
Πλυντήριο	700,00 €
Στεγνωτήριο	600,00 €
Φωτιστικά	100,00 €
Ράφια	400,00 €
Σύνολο	1.800,00 €

5.1.4. Συνολικό κόστος επίπλωσης και εξοπλισμού εσωτερικών χώρων.

Πίνακας 64 : Συνολικό κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης όλων των χώρων του καταλύματος

Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης	Κόστος
Διαμερίσματα	32.615,00 €
Γραφείο	8.885,00 €
Αποθήκη	1.800,00 €
Σύνολο	43.300,00 €

5.2.Τεχνολογικός εξοπλισμός μονάδας.

Στην παρούσα υποενότητα αναλύεται ο τεχνολογικός εξοπλισμός της μονάδας, ο οποίος διαδραματίζει καθοριστικό ρόλο στη λειτουργικότητα, την αποδοτικότητα και τη στρατηγική κατεύθυνση της επιχείρησης. Πέρα από τη σωστή επιλογή εξοπλισμού για τη διαμόρφωση των επιμέρους χώρων, η ενσωμάτωση σύγχρονων και αξιόπιστων τεχνολογικών συστημάτων αποτελεί βασικό παράγοντα επιτυχίας της επιχείρησης. Τα βασικότερα κριτήρια επιλογής του τεχνολογικού εξοπλισμού είναι η χρήση σύγχρονης, αξιόπιστης και πλήρως δοκιμασμένης τεχνολογίας, καθώς και η ευκολία και ασφάλεια στη χρήση της, τόσο για το προσωπικό όσο και για τους επισκέπτες.

Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στα πληροφοριακά συστήματα διαχείρισης, και συγκεκριμένα στα PMS (Property Management Systems) και CRM (Customer Relationship Management). Τα συστήματα PMS και CRM αποτελούν τον πυρήνα της διοικητικής λειτουργίας της μονάδας. Επιτρέπουν την οργάνωση κρατήσεων, τη διαχείριση διαθεσιμότητας, τη διασύνδεση με πλατφόρμες κρατήσεων (OTAs), καθώς και την καταγραφή και ανάλυση δεδομένων πελατών. Η χρήση τους βελτιώνει την αποδοτικότητα, μειώνει τα λειτουργικά σφάλματα και ενισχύει την εμπειρία του επισκέπτη(θα συμπεριληφθούν στα γενικά έξοδα στο επόμενο κεφάλαιο).

Πίνακας 65 : PMS & CRM systems για το διάστημα 2025 - 2029

PMS & CRM	2025	2026	2027	2028	2029
Εγκατάσταση	1.500,00 €	-	-	-	-
Μηνιαία συνδρομή : 100€/μήνα	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Σύνολο	2.700,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €

Όσον αφορά τα συστήματα ψύξης και θέρμανσης, θα χρησιμοποιηθούν αντλίες θερμότητας, σε συνδυασμό με ηλιακούς συλλέκτες για την παραγωγή ζεστού νερού χρήσης. Οι αντλίες θερμότητας προσφέρουν υψηλή ενεργειακή απόδοση με χαμηλό λειτουργικό κόστος, ενώ οι ηλιακοί συλλέκτες καλύπτουν μεγάλο μέρος των αναγκών σε ζεστό νερό χρήσης, μειώνοντας την εξάρτηση από συμβατικές πηγές ενέργειας(το κόστος αυτό θα συμπεριληφθεί μαζί με τις ερρασιές των υδραυλικών).

Ο φωτισμός θα είναι ενεργειακά αποδοτικός LED, ο οποίος συμβάλλει στη μείωση της κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας, έχει μεγάλη διάρκεια ζωής και χαμηλό κόστος συντήρησης(το κόστος αυτό θα υπολογιστεί συνολικά μαζί με τις εργασίες ηλεκτρολόγου).

Παράλληλα, θα εγκατασταθούν σύστημα ανακύκλωσης και επαναχρησιμοποίησης νερού, σύστημα συλλογής βρόχινου νερού, καθώς και έξυπνο σύστημα ποτίσματος, ενισχύοντας τη βιώσιμη και περιβαλλοντικά υπεύθυνη λειτουργία της μονάδας.

Η μονάδα θα διαθέτει μία θέση φόρτισης ηλεκτρικού αυτοκινήτου, η οποία ενισχύει τον σύγχρονο, καινοτόμο και περιβαλλοντικά φιλικό χαρακτήρα της επιχείρησης. Η παροχή υποδομής φόρτισης ηλεκτρικών οχημάτων ανταποκρίνεται στις σύγχρονες τάσεις βιώσιμης κινητικότητας και αυξάνει την ελκυστικότητα της μονάδας, προσφέροντας ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και πρόσθετη αξία στους επισκέπτες.

Τέλος, η πρόσβαση των επισκεπτών στα διαμερίσματα θα πραγματοποιείται με συμβατικό κλειδί, ενώ για την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος θα απαιτείται η τοποθέτηση κάρτας σε ειδική υποδοχή εντός του δωματίου. Με την αφαίρεση της κάρτας, η ηλεκτροδότηση διακόπτεται αυτόματα, συμβάλλοντας στην εξοικονόμηση ενέργειας. Το σύστημα κάρτας για την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος διασφαλίζει ότι δεν υπάρχει άσκοπη κατανάλωση ενέργειας όταν ο επισκέπτης απουσιάζει από το δωμάτιο.

Πίνακας 66 : Κόστος μέρους τεχνολογικού εξοπλισμού

Τομέας τεχνολογικού εξοπλισμού	
Περιγραφή	Κόστος
Σύστημα κάρτας	1.000,00 €
Έξυπνο πότισμα	1.000,00 €
Διαχείριση & ανακύκλωση νερού	3.000,00 €
TP Link	392,50 €
Σύνολο	5.392,50 €

5.2.1. Σύστημα ασφαλείας.

Για τη διασφάλιση της ασφάλειας των επισκεπτών, του προσωπικού και των εγκαταστάσεων, η μονάδα θα εξοπλιστεί με οργανωμένο σύστημα βιντεοεπιτήρησης. Το σύστημα αυτό συμβάλλει τόσο στην πρόληψη και αποτροπή κακόβουλων ενεργειών όσο και στην άμεση διαχείριση τυχόν περιστατικών.

Συγκεκριμένα, θα τοποθετηθεί μία εξωτερική κάμερα ασφαλείας στο γραφείο, η οποία θα επιτηρεί την είσοδο και τους κοινόχρηστους εξωτερικούς χώρους. Παράλληλα, θα εγκατασταθεί μία εσωτερική κάμερα στο γραφείο της μονάδας, με στόχο την προστασία του διοικητικού εξοπλισμού και την παρακολούθηση των λειτουργιών διαχείρισης. Επιπλέον, προβλέπεται η τοποθέτηση μίας εξωτερικής κάμερας στον χώρο της αποθήκης, για την επιτήρηση υλικών, εξοπλισμού και αποθεμάτων, καθώς και δύο περιμετρικών καμερών στον χώρο στάθμευσης (parking), ώστε να εξασφαλίζεται ο έλεγχος των οχημάτων και η γενικότερη ασφάλεια του χώρου.

Το σύστημα καμερών θα συνδέεται με καταγραφικό μέσο, επιτρέποντας την αποθήκευση και ανάκτηση καταγραφών σε περίπτωση ανάγκης. Η λειτουργία του θα είναι αποτρεπτική, ενισχύοντας το αίσθημα ασφάλειας των επισκεπτών, ενώ θα τηρείται πλήρως η ισχύουσα νομοθεσία περί προστασίας προσωπικών δεδομένων, με σαφή σήμανση και περιορισμό της χρήσης αποκλειστικά για λόγους ασφάλειας. Το κόστος αυτού δεν περιλαμβάνει συνδρομές

Πίνακας 67 : Κόστος συστήματος ασφαλείας

Σύστημα ασφαλείας	Κόστος
Εξωτερικές κάμερες	600,00 €
Εσωτερική κάμερα	100,00 €
Καταγραφικό υλικό (NVR / DVR)	220,00 €
Σκληρός Δίσκος Αποθήκευσης	100,00 €
Υλικά Εγκατάστασης	100,00 €
Εργασία & Ρύθμιση Συστήματος	400,00 €
Σύνολο	1.520,00 €

5.3. Χωρομετρικά σχέδια και μηχανολογικά σχέδια της μονάδας.

Στο παρόν κεφάλαιο αναλύονται τα χωρομετρικά και μηχανολογικά σχέδια της μονάδας, τα οποία αποτελούν τη βάση για την ορθολογική οργάνωση των χώρων και την ασφαλή, λειτουργική και αποδοτική κατασκευή του έργου. Η εκπόνηση και η υλοποίηση των σχεδίων αυτών απαιτεί τη συνεργασία διαφορετικών ειδικοτήτων, με σαφή καταμερισμό αρμοδιοτήτων και εργασιών.

5.3.1. Έργα πολιτικού μηχανικού.

Ο πολιτικός μηχανικός έχει τον κεντρικό ρόλο στον σχεδιασμό και την επίβλεψη του έργου. Είναι υπεύθυνος για τη σύνταξη των αρχιτεκτονικών και στατικών μελετών, τον καθορισμό της χωροθέτησης των χώρων, καθώς και τη διασφάλιση της στατικής επάρκειας και της συμμόρφωσης με τον ισχύοντα πολεοδομικό και οικοδομικό κανονισμό. Επιπλέον, επιβλέπει την εφαρμογή των σχεδίων κατά την κατασκευή, ελέγχει την ποιότητα των υλικών και συντονίζει τα επιμέρους συνεργεία.

Ο ίδιος σε συνεργασία με εξειδικευμένους τεχνίτες και συνεργεία(ηλεκτρολογικό και υδραυλικό) είναι υπεύθυνος για την πλήρη ολοκλήρωση και την ορθή παράδοση του έργου. Πριν από την εκκίνηση των κατασκευαστικών εργασιών, απαιτείται η έκδοση όλων των απαραίτητων αδειών, ώστε να διασφαλίζεται η νόμιμη, ασφαλής και ορθολογική ανάπτυξη του έργου. Παρακολουθεί την πρόοδο του έργου, αναλύει διαρκώς την παρούσα κατάσταση των εργασιών και αξιολογεί πιθανούς τεχνικούς ή οργανωτικούς κινδύνους, λαμβάνοντας εγκαίρως τα απαραίτητα μέτρα για την πρόληψη και την αποτροπή τους.

Για τη συγκεκριμένη μονάδα, τον ρόλο του πολιτικού μηχανικού αναλαμβάνει η Βασιλική Πλακιά, η οποία διαθέτει εξειδίκευση στον ξενοδοχειακό και τουριστικό κλάδο και κατάγεται από το νησί της Σερύφου. Η άμεση γνώση των τοπικών συνθηκών, σε συνδυασμό με την εμπειρία της σε αντίστοιχα έργα, συμβάλλει καθοριστικά στην αποτελεσματική υλοποίηση του έργου. Καθ' όλη τη διάρκεια διεξαγωγής των εργασιών θα υπάρχει άμεση και συνεχής επικοινωνία μαζί της, εξασφαλίζοντας τον αποτελεσματικό συντονισμό και την έγκαιρη επίλυση τυχόν ζητημάτων.

Με την έκδοση της οικοδομικής άδειας, έχοντας τη βεβαίωση από την αρμόδια αρχαιολογική υπηρεσία και αφού προηγηθεί ο προβλεπόμενος προέλεγχος της άδειας, μπορεί να ξεκινήσει η υλοποίηση του έργου σύμφωνα με τις εγκεκριμένες μελέτες, τις τεχνικές προδιαγραφές και το προβλεπόμενο χρονοδιάγραμμα, διασφαλίζοντας ότι όλες οι εργασίες θα πραγματοποιηθούν νόμιμα και με ασφάλεια.

Πίνακας 68 : Συνολικό κόστος πολιτικού μηχανικού

Πολιτικός μηχανικός	Κόστος	Σημειώσεις
Στατική μελέτη	4.500,00 €	φέροντα οργανισμός, υπολογισμός φορτίων, αντισεισμικό σχεδιασμό
Αρχιτεκτονική μελέτη	6.500,00 €	κατόψεις, όψεις, τομές, λειτουργικό σχεδιασμό
Άδεια οικοδομής	4.500,00 €	παράβολα, εισφορές, διαδικασίες, προέλεγχο και τελικό έλεγχο
Αμοιβή	7.000,00 €	συντονισμό, επίβλεψη, διαχείριση εργοταξίου, επίλυση τεχνικών ζητημάτων
Μελέτη πυρασφάλειας	1.500,00 €	πυροπροστασία, τεχνική έκθεση
Σύνολο	24.000,00 €	

5.3.2. Κόστος κατασκευής.

Ως προς την τεχνολογία δόμησης, το κτίριο θα κατασκευαστεί με συμβατική κατασκευή από οπλισμένο σκυρόδεμα, η οποία αποτελεί την πιο διαδεδομένη και δοκιμασμένη μέθοδο κατασκευής στην Ελλάδα, εξασφαλίζοντας υψηλή αντοχή, στατικότητα και καλή αντισεισμική συμπεριφορά. Η συμβατική κατασκευή βασίζεται στη δημιουργία του φέροντος οργανισμού επιτόπου στο εργοτάξιο, με υποστυλώματα, δοκούς και πλάκες από οπλισμένο σκυρόδεμα, γεγονός που προσφέρει αξιοπιστία και ευκολία στη συντήρηση σε βάθος χρόνου.

Για τη διαμόρφωση των εσωτερικών τοιχοποιιών θα χρησιμοποιηθούν γυψοσανίδες, οι οποίες προσφέρουν ευελιξία στη χωροθέτηση των χώρων, μειωμένο βάρος κατασκευής και δυνατότητα μελλοντικών παρεμβάσεων ή αναδιαρρυθμίσεων χωρίς εκτεταμένες οικοδομικές εργασίες. Εξωτερικά, θα εφαρμοστεί θερμομόνωση σε όλο το εύρος του κτιρίου, με στόχο τη βελτίωση της ενεργειακής απόδοσης και τη μείωση των θερμικών απωλειών.

Σε πρώτο στάδιο δεν προβλέπεται η τοποθέτηση αλουμιένιων κουφωμάτων, ωστόσο έχει ληφθεί μέριμνα ώστε η αντικατάστασή τους να πραγματοποιηθεί σε επόμενα έτη, στο πλαίσιο μιας σταδιακής αναβάθμισης της μονάδας, χωρίς να επηρεάζεται η δομική ακεραιότητα του κτιρίου.

Η υλοποίηση του έργου θα πραγματοποιηθεί από τοπικά και εξειδικευμένα συνεργεία, με στόχο την αποτελεσματική εκτέλεση των εργασιών, την άμεση επίλυση ζητημάτων και τη διασφάλιση της ποιότητας κατασκευής.

Τον κύριο ρόλο της κατασκευής αναλαμβάνει η Κατασκευαστική Εταιρεία ΑΦΟΙ ΡΩΜΑΝΑ, η οποία δραστηριοποιείται στο νησί της Σερίφου και διαθέτει εμπειρία σε οικοδομικά έργα και τουριστικές μονάδες. Η εταιρεία θα είναι υπεύθυνη για την εκτέλεση των οικοδομικών εργασιών, την οργάνωση του εργοταξίου και την υλοποίηση του φέροντος οργανισμού και των λοιπών κατασκευαστικών εργασιών, σύμφωνα με τις εγκεκριμένες μελέτες και τις οδηγίες της επίβλεψης.

Η προμήθεια του σκυροδέματος θα πραγματοποιηθεί από τη μονάδα έτοιμου σκυροδέματος ΜΠΑΡΜΠΑΡΗΣ - Έτοιμο Σκυρόδεμα, η οποία εξυπηρετεί το νησί και πληροί τις απαιτούμενες τεχνικές προδιαγραφές για έργα οπλισμένου σκυροδέματος. Τις υδραυλικές εγκαταστάσεις της μονάδας θα αναλάβει το Υδραυλικό Συνεργείο ΜΑΚΡΗΣ, με αρμοδιότητα την εγκατάσταση δικτύων ύδρευσης, αποχέτευσης, ζεστού νερού χρήσης και λοιπών υδραυλικών υποδομών, σύμφωνα με τις εγκεκριμένες μελέτες και τους ισχύοντες κανονισμούς. Τις ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις θα αναλάβει το Ηλεκτρολογικό Συνεργείο ΚΟΝΤΕΣΙΔΟΥ, το οποίο θα είναι υπεύθυνο για την εγκατάσταση των ηλεκτρικών δικτύων, του φωτισμού, των πινάκων, καθώς και των απαραίτητων υποδομών για τα συστήματα ασφαλείας και τον λοιπό τεχνολογικό εξοπλισμό της μονάδας. Η επιλογή τοπικών επαγγελματιών συμβάλλει τόσο στη βέλτιστη συνεργασία κατά τη διάρκεια των εργασιών όσο και στη μελλοντική υποστήριξη και συντήρηση της μονάδας.

5.3.3. Διαδικασία κατασκευής.

Η διαδικασία κατασκευής ξεκινά με τον έλεγχο τυχόν αυθαιρεσιών και την επιβεβαίωση ότι το ακίνητο και το οικόπεδο πληρούν τις πολεοδομικές προϋποθέσεις για την υλοποίηση του έργου. Ακολουθεί η προετοιμασία του εργοταξίου και η κατασκευή της βάσης, με την έγχυση του σκυροδέματος θεμελίωσης, σύμφωνα με τη στατική μελέτη.

Στη συνέχεια ολοκληρώνεται ο φέρων οργανισμός του οικοδομήματος, ο οποίος κατασκευάζεται από οπλισμένο σκυρόδεμα και περιλαμβάνει υποστυλώματα, δοκούς και πλάκες. Το στάδιο αυτό αποτελεί τον βασικό σκελετό του κτιρίου και διασφαλίζει τη στατική επάρκεια και την αντισεισμική προστασία της κατασκευής.

Μετά την ολοκλήρωση του φέροντος οργανισμού ξεκινά η τοιχοποιία. Περιμετρικά εφαρμόζεται σύνθετη τοιχοποιία με τούβλα, προσφέροντας αντοχή, θερμομόνωση και ηχομόνωση, ενώ στο εσωτερικό του κτιρίου η διαμόρφωση των χώρων γίνεται με ξηρά δόμηση, και συγκεκριμένα με γυψοσανίδες. Η επιλογή της ξηράς δόμησης επιτρέπει ευελιξία στη χωροθέτηση των χώρων και διευκολύνει μελλοντικές τροποποιήσεις.

Παράλληλα με την τοιχοποιία ξεκινούν οι υδραυλικές και ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις, ώστε να διασφαλιστεί η εύρυθμη λειτουργία της μονάδας. Ο υδραυλικός αναλαμβάνει την εγκατάσταση των δικτύων ύδρευσης, αποχέτευσης και ζεστού νερού χρήσης, καθώς και την τοποθέτηση της αντλίας θερμότητας και του ηλιακού συστήματος για την κάλυψη των ενεργειακών αναγκών σε θέρμανση, ψύξη και ζεστό νερό. Ο ηλεκτρολόγος εγκαθιστά όλα τα απαραίτητα ηλεκτρικά δίκτυα, τους πίνακες, τις παροχές ρεύματος, τον φωτισμό, καθώς και τις υποδομές για τα τεχνολογικά και συστήματα ασφαλείας.

Αφού ολοκληρωθούν οι βασικές εγκαταστάσεις, ακολουθούν τα επιχρίσματα των επιφανειών, προετοιμάζοντας το κτίριο για τα τελικά στάδια. Στη συνέχεια εφαρμόζεται η θερμοπρόσοψη σε όλο το εξωτερικό κέλυφος του κτιρίου, συμβάλλοντας στην ενεργειακή αναβάθμιση και στη μείωση των ενεργειακών απωλειών, ενισχύοντας τον «πράσινο» χαρακτήρα της μονάδας.

Το έργο προχωρά με την τοποθέτηση των δαπέδων στους εσωτερικούς χώρους και ολοκληρώνεται με τους εσωτερικούς χρωματισμούς. Κατά το τελικό αυτό στάδιο, οι εργασίες του ηλεκτρολόγου και του υδραυλικού ολοκληρώνονται με την τοποθέτηση των τελικών εξαρτημάτων, των φωτιστικών σωμάτων, των διακοπών, των ειδών υγιεινής και τον έλεγχο της σωστής λειτουργίας όλων των εγκαταστάσεων, ώστε η μονάδα να παραδοθεί πλήρως λειτουργική και έτοιμη προς χρήση.

Πίνακας 69 : Συνολικό κόστος οικοδομής

Κατασκευή κτιρίου	Κόστος	Σημειώσεις
Φέρων οργανισμός	99.462,00 €	
Τοιχοποιία	8.000,00 €	υλικά, εργασία, τουβλίνα
Σοβάτισμα	9.500,00 €	υλικά, εργασία
Ηλεκτρολογικά	15.000,00 €	σωληνώσεις,καλωδιώσεις,μονταρίσματα ηλεκτ. πίνακα,διακόπτες, πρίζες, εργασία
Υδραυλικά	23.500,00 €	υλικά,εργασία, αντλία θερμότητας, ηλιακός
Δάπεδα	12.080,00 €	υλικά, τοποθέτηση, κόβες, υπόστρωμα
Κουφώματα	12.500,00 €	εσωτερικά, εξωτερικά,ξύλινα, διπλά τζάμια
Χρωματισμοί	7.500,00 €	υλικά, εργασία
Ξηρά δόμηση	16.000,00 €	γυψοσανίδες, κρεβάτια, ντουλάπες, διακόσμηση χώρου
Θερμοπρόσοψη	18.000,00 €	
Υγρομόνωση	5.000,00 €	
Λοιπά στοιχεία	9.000,00 €	διαμόρφωση εσωτερικού χώρου, διακόσμηση
Εξώστες	2.520,00 €	βεράντες, μπαλκόνι
Κλίμακα	2.500,00 €	εξωτερική σκάλα 17 σκαλοπάτια
Σύνολο	240.562,00 €	

5.3.4. Διαμόρφωση εξωτερικών χώρων.

Στο πλαίσιο της διαμόρφωσης των εξωτερικών χώρων, περιλαμβάνονται οι περγκόλες και τα πανέλ που θα τοποθετηθούν στις βεράντες και στο μπαλκόνι, προσφέροντας σκίαση και αισθητική αναβάθμιση. Επιπλέον, ιδιαίτερη φροντίδα δίνεται στον ειδικά διαμορφωμένο χώρο όπου θα πραγματοποιούνται μαθήματα yoga, με στόχο τη δημιουργία ενός άνετου και ήρεμου περιβάλλοντος.

Εξωτερικά, θα διαμορφωθούν επίσης οι θέσεις στάθμευσης, συνολικά 10 θέσεις, εκ των οποίων η μία θα διαθέτει υποδομή για τη φόρτιση ηλεκτρικού αυτοκινήτου, καλύπτοντας τις σύγχρονες ανάγκες των επισκεπτών και προωθώντας την περιβαλλοντική βιωσιμότητα. Ο χώρος θα έχει και κήπο με φυτά κατάλληλα για το νησί της Σερίφου. Θα επιλεγούν ανθεκτικά, τοπικά φυτά που αντέχουν στις συνθήκες του νησιού (ξηρασία, αλάτι, δυνατοί άνεμοι), όπως ελιές, θάμνοι, αρωματικά φυτά (θυμάρι, λεβάντα), και παχύφυτα.

Πίνακας 70 : Κόστος διαμόρφωσης εξωτερικών χώρων

Εξωτερικοί χώροι	Κόστος
Πέργκολες	6.000,00 €
Πάνελ	3.500,00 €
Χώρος γιόγκα	8.000,00 €
Parking	10.000,00 €
Κήπος	5.000,00 €
Σύνολο	32.500,00 €

5.4. Συνολικό κόστος επένδυσης.

Πίνακας 71 : Κόστος επένδυσης

Κόστος επένδυσης	Κόστος
Κόστος εξοπλισμού και επίπλωσης	43.300,00 €
Τεχνολογικός εξοπλισμός	5.392,50 €
Σύστημα ασφάλειας	1.520,00 €
Πολιτικός μηχανικός	24.000,00 €
Καστασκευή κτιρίου	240.562,00 €
Εξωτερικοί χώροι	32.500,00 €
Σύνολο	347.274,50 €

5.5. Έξοδα συντήρησης

Τα έξοδα συντήρησης των κτιριακών εγκαταστάσεων και του εξοπλισμού αποτελούν σημαντικό παράγοντα για τη μακροχρόνια εύρυθμη λειτουργία της μονάδας και τη διατήρηση της ποιότητας των παρεχόμενων υπηρεσιών. Η τακτική συντήρηση συμβάλλει στην πρόληψη βλαβών, στη μείωση έκτακτων δαπανών και στην επιμήκυνση της διάρκειας ζωής τόσο των κτιριακών υποδομών όσο και του τεχνολογικού και μηχανολογικού εξοπλισμού.

Κατά το πρώτο έτος λειτουργίας, τα έξοδα συντήρησης θεωρούνται μηδενικά, καθώς όλες οι εγκαταστάσεις και ο εξοπλισμός είναι καινούργια και δεν απαιτούνται ουσιαστικές παρεμβάσεις. Από το δεύτερο έτος και μετά, προβλέπεται η πραγματοποίηση τακτικών εργασιών συντήρησης, οι οποίες αφορούν ελέγχους και μικροεπισκευές, συντήρηση ηλεκτρομηχανολογικών εγκαταστάσεων, έλεγχο συστημάτων ψύξης-θέρμανσης, επιπλέον εξωτερικούς χρωματισμούς, καθώς και βασική συντήρηση του εξοπλισμού.

Για τα επόμενα έτη, τα έξοδα συντήρησης αναμένεται να αυξάνονται σταδιακά, λαμβάνοντας υπόψη τον πληθωρισμό, τη φυσική φθορά των εγκαταστάσεων και την ανάγκη για πιο συχνούς και εκτενείς ελέγχους. Η πρόβλεψη αυτή επιτρέπει τον καλύτερο οικονομικό προγραμματισμό της μονάδας και διασφαλίζει

τη διατήρηση των υποδομών σε υψηλό επίπεδο λειτουργικότητας και ασφάλειας σε βάθος χρόνου.

Πίνακας 72 : Έξοδα συντήρησης κτιρίου και εξοπλισμού για το διάστημα 2025 - 2029

Κτίριο και εξοπλισμός	2025	2026	2027	2028	2029
Έξοδα συντήρησης	0,00 €	1.500,00 €	1.530,00 €	1.560,60 €	1.591,81 €

Τα έξοδα συντήρησης της μονάδας θα καλύπτονται από εξειδικευμένους επαγγελματίες που δραστηριοποιούνται στο νησί, οι οποίοι θα αναλαμβάνουν τις απαραίτητες εργασίες κατά την περίοδο προετοιμασίας για την επαναλειτουργία της επιχείρησης την επόμενη τουριστική χρονιά. Η επιλογή τοπικών συνεργατών διασφαλίζει την άμεση διαθεσιμότητα τεχνικής υποστήριξης, την καλύτερη γνώση των ιδιαίτερων συνθηκών του νησιού και την ταχύτερη αποκατάσταση τυχόν φθορών.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 5

- Υπολογιστής κόστους | Smart Building. (n.d.). Smart Building. <https://smartbuilding.gr/υπολογιστής-κόστους/>
- Ζαχαριάδης, Α. (2004). *Οικοδομική Τεχνολογία*. University Studio Press.
- Skroutz S.A. (n.d.). *Skrouz - Price comparison & online shopping*. Retrieved from <https://www.skroutz.gr/>

Κεφάλαιο 6 : Οργάνωση μονάδας και γενικά έξοδα.

Στο παρόν κεφάλαιο αναλύεται η οργάνωση της μονάδας και τα γενικά έξοδα λειτουργίας της. Το κεφάλαιο αυτό αφορά, αφενός, την ανάπτυξη και τον σχεδιασμό της οργανωτικής δομής που απαιτείται για την αποτελεσματική διαχείριση, τον συντονισμό και τον έλεγχο της μονάδας και, αφετέρου, την καταγραφή και ανάλυση των γενικών εξόδων που προκύπτουν από τη λειτουργία της.

Στόχος είναι η σαφής περιγραφή της διαδικασίας του οργανωτικού προγραμματισμού, δηλαδή του τρόπου με τον οποίο κατανέμονται οι αρμοδιότητες, οργανώνονται οι λειτουργίες και διασφαλίζεται η εύρυθμη λειτουργία της μονάδας. Παράλληλα, παρουσιάζεται η δομή των γενικών εξόδων, τα οποία περιλαμβάνουν τις βασικές λειτουργικές και διοικητικές δαπάνες και μπορούν να αποδειχθούν καθοριστικά για τη χρηματοοικονομική βιωσιμότητα και την επιτυχία του επενδυτικού σχεδίου.

6.1. Οργάνωση της μονάδας.

Η οργανωτική δομή είναι το σύστημα που ορίζει πώς κατανέμονται τα καθήκοντα, οι ευθύνες και η εξουσία σε έναν οργανισμό, δημιουργώντας ένα πλαίσιο επικοινωνίας και σχέσεων για την επίτευξη των εταιρικών στόχων.

Το κατάλυμα αποτελεί μια μικρής κλίμακας τουριστική μονάδα, καθώς διαθέτει συνολικά 5 διαμερίσματα. Στο πλαίσιο της λειτουργίας του, προβλέπεται η καθημερινή πραγματοποίηση μαθημάτων yoga, με μέσο όρο 4 μαθήματα ημερησίως, τα οποία εντάσσονται στον συνολικό χαρακτήρα ευεξίας και χαλάρωσης της μονάδας. Το πρωινό των επισκεπτών θα σερβίρεται στον χώρο της ταβέρνας, ο οποίος λειτουργεί σε συνεργασία με άλλο κατάλυμα της ίδιας οικογένειας, επιτρέποντας την καλύτερη αξιοποίηση των υφιστάμενων υποδομών και τη μείωση του λειτουργικού κόστους.

Η οργανωτική δομή της μονάδας βασίζεται στη διάρθρωσή της σε επιμέρους τμήματα, καθένα από τα οποία έχει συγκεκριμένες αρμοδιότητες και σαφώς καθορισμένες ευθύνες. Η ξεκάθαρη κατανομή ρόλων και λειτουργιών συμβάλλει στη

βελτίωση της εξυπηρέτησης των επισκεπτών και στον περιορισμό πιθανών δυσλειτουργιών κατά την καθημερινή λειτουργία. Παράλληλα, η οργανωτική δομή δεν αντιμετωπίζεται ως στατική, αλλά προσαρμόζεται και εξελίσσεται ανάλογα με τις ανάγκες της αγοράς, τις στρατηγικές επιλογές της επιχείρησης και τις προοπτικές ανάπτυξής της.

Σε αυτό το πλαίσιο, το οργανόγραμμα αποτελεί βασικό εργαλείο οργάνωσης και διοίκησης, καθώς αποτυπώνει με σαφήνεια την ιεραρχική δομή της επιχείρησης. Μέσω του οργανογράμματος καθίστανται διακριτά τα καθήκοντα και οι αρμοδιότητες κάθε τμήματος, διευκολύνοντας την κατανόηση της εσωτερικής λειτουργίας από όλα τα μέλη του προσωπικού. Επιπλέον, ένα σωστά διαμορφωμένο οργανόγραμμα προσφέρει μια συνολική εικόνα των σχέσεων και της συνεργασίας μεταξύ των τμημάτων και των εργαζομένων, ενισχύοντας την επικοινωνία και την αποτελεσματικότητα της μονάδας. Αποτελεί σημείο κλειδί για να ξεκαθαρίσει κάθε στέλεχος σε ποιόν προϊστάμενο θα πρέπει να απευθύνεται, αλλά και ποιοι άλλοι ρόλοι υπάγονται στο εκάστοτε τμήμα.

6.1.1. Οργάνωση, αρμοδιότητες και στελέχωση.

Στην κορυφή της οργανωτικής δομής της μονάδας βρίσκεται η Γενική Διευθύντρια (General Manager), θέση την οποία κατέχει η Μαρία Στεφανίδη, η οποία είναι και η επενδύτρια της επιχείρησης. Όλα τα μέλη του καταλύματος αναφέρονται άμεσα σε αυτήν, γεγονός που εξασφαλίζει σαφή γραμμή επικοινωνίας και αποτελεσματικό συντονισμό των λειτουργιών.

Ο ρόλος της Γενικής Διευθύντριας περιλαμβάνει τη συνολική διαχείριση της μονάδας και τη στρατηγική καθοδήγηση όλων των καθημερινών διαδικασιών. Είναι υπεύθυνη για τον σχεδιασμό και την υλοποίηση της επιχειρηματικής στρατηγικής, τον καθορισμό στόχων και την παρακολούθηση της πορείας της επιχείρησης, με στόχο τη βιώσιμη ανάπτυξη και τη διασφάλιση της οικονομικής της αποδοτικότητας. Παράλληλα, επιβλέπει τη διατήρηση υψηλών προτύπων ποιότητας και εξυπηρέτησης, διασφαλίζοντας ότι οι παρεχόμενες υπηρεσίες ανταποκρίνονται στις προσδοκίες των επισκεπτών και στη φιλοσοφία της μονάδας. Στις αρμοδιότητές της περιλαμβάνεται επίσης ο καθορισμός σαφών ρόλων και ευθυνών για κάθε μέλος της ομάδας, η

αξιολόγηση της απόδοσης του προσωπικού και η λήψη αποφάσεων που αφορούν την οργάνωση, τη λειτουργία και τη συνεχή βελτίωση του καταλύματος.

Αμέσως μετά τη Γενική Διεύθυνση ακολουθεί η θέση της υποδοχής (Reception / Γραμματειακή Υποστήριξη), η οποία αποτελεί βασικό πυλώνα της καθημερινής λειτουργίας της μονάδας. Το άτομο που στελεχώνει τη θέση αυτή λειτουργεί ως το άμεσο υποστηρικτικό στέλεχος της επενδύτριας και Γενικής Διευθύντριας, αποτελώντας ουσιαστικά το «δεξί της χέρι» στην οργάνωση και τον συντονισμό των διοικητικών διαδικασιών.

Οι αρμοδιότητες της υποδοχής περιλαμβάνουν την εκτέλεση εργασιών γραφείου και διοικητικής υποστήριξης, με κύρια ευθύνη τη διαχείριση των κρατήσεων, την επικοινωνία με τους επισκέπτες πριν, κατά τη διάρκεια και μετά τη διαμονή τους, καθώς και τη διεκπεραίωση των πληρωμών. Παράλληλα, το άτομο της υποδοχής, σε συνεργασία με τη Γενική Διευθύντρια, αναλαμβάνει την οργάνωση και τον συντονισμό των δραστηριοτήτων που προσφέρονται στους επισκέπτες, όπως τα μαθήματα yoga και λοιπές υπηρεσίες(ενοικίαση μεταφορικού μέσου).

Η συγκεκριμένη θέση έχει κυρίως οργανωτικό και διοικητικό χαρακτήρα, καθώς συμβάλλει στη σωστή ροή των πληροφοριών, στη διατήρηση της τάξης στα αρχεία και στα συστήματα διαχείρισης, καθώς και στη συνολική εύρυθμη λειτουργία του καταλύματος. Μέσω της άμεσης συνεργασίας με τη Γενική Διευθύντρια, διασφαλίζεται η αποτελεσματική λήψη αποφάσεων και η άμεση αντιμετώπιση των καθημερινών λειτουργικών αναγκών της μονάδας.

Η οργανωτική δομή της μονάδας συμπληρώνεται από το τμήμα καθαριότητας, το οποίο στελεχώνεται από δύο άτομα. Το ένα άτομο αποτελεί το βασικό προσωπικό καθαριότητας και έχει την κύρια ευθύνη για την καθημερινή υγιεινή και την τακτοποίηση των χώρων του καταλύματος. Το δεύτερο άτομο καλύπτει τα ρεπό του βασικού προσωπικού, ενώ παράλληλα απασχολείται και στα δύο καταλύματα της οικογένειας, εξασφαλίζοντας ευελιξία και ομαλή λειτουργία χωρίς κενά στην παροχή υπηρεσιών.

Οι αρμοδιότητες του προσωπικού καθαριότητας περιλαμβάνουν την καθημερινή καθαριότητα των διαμερισμάτων και των κοινόχρηστων χώρων, σύμφωνα με τα πρότυπα υγιεινής και ποιότητας της μονάδας. Επιπλέον, είναι υπεύθυνα για τη συλλογή, οργάνωση και το πλύσιμο των λευκών ειδών διασφαλίζοντας τη σωστή φροντίδα και τη διαθεσιμότητά τους για την εξυπηρέτηση των επισκεπτών. Μέσα από τη συστηματική εργασία τους, συμβάλλουν καθοριστικά στη διατήρηση ενός καθαρού, άνετου και ευχάριστου περιβάλλοντος διαμονής.

Το προσωπικό που αναλαμβάνει την προετοιμασία και το σερβίρισμα του πρωινού είναι το ίδιο με εκείνο που εργάζεται στη λειτουργία της ταβέρνας, η οποία λειτουργεί καθημερινά από τις 19:00 έως τις 23:00. Με αυτόν τον τρόπο εξασφαλίζεται η ομαλή διαχείριση του προσωπικού και η αποτελεσματική αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων, ενώ παράλληλα διατηρείται η ποιότητα και η συνέπεια στην παροχή υπηρεσιών και στους δύο χώρους.

Τέλος, σε επίπεδο παρεχόμενων υπηρεσιών, η μονάδα θα συνεργάζεται με καθηγήτρια yoga, η οποία θα είναι υπεύθυνη για την υλοποίηση και τη διεξαγωγή των μαθημάτων γιόγκα που προσφέρονται στους επισκέπτες. Ο ρόλος της περιλαμβάνει τον σχεδιασμό και την καθοδήγηση των μαθημάτων, προσαρμοσμένων στο επίπεδο και τις ανάγκες των συμμετεχόντων, συμβάλλοντας ουσιαστικά στη συνολική εμπειρία ευεξίας που προσφέρει το κατάλυμα. Σε περίπτωση απουσίας ή αδυναμίας της καθηγήτριας yoga να πραγματοποιήσει τα μαθήματα, τη διεξαγωγή τους αναλαμβάνει η Μαρία Στεφανίδη, η οποία διαθέτει και η ίδια εξειδίκευση στον συγκεκριμένο τομέα. Με τον τρόπο αυτό διασφαλίζεται η απρόσκοπτη παροχή της υπηρεσίας, χωρίς διακοπές στο πρόγραμμα δραστηριοτήτων της μονάδας.

Πίνακας 73 : Καθήκοντα και αρμοδιότητες προσωπικού

Γενική διεύθυντρια	Υποδοχή
<ul style="list-style-type: none"> • Συνολική διαχείριση μονάδας • Στρατηγικός σχεδιασμός και καθοδήγηση • Επίβλεψη ποιότητας εξυπηρέτησης • Καθορισμός ρόλων και ευθυνών προσωπικού • Παροχή υποστηρικτικού ρόλου στις περιπτώσεις που είναι απαραίτητο • Διαχείριση κρατήσεων • Οργάνωση ημερήσιου προγράμματος • Εκτέλεση υπηρεσιών transfer 	<ul style="list-style-type: none"> • Διαχείριση κρατήσεων • Διαχείριση πληρωμών • Επικοινωνία με επισκέπτες • Οργάνωση δραστηριοτήτων • Διοικητική υποστήριξη και τήρηση αρχείων • Γραμματειακή υποστήριξη • Check-in / Check-out • Πληροφορίες • Τηλεφωνικό κέντρο • Αποθήκευση αποσκευών
Καθαριότητα	Καθηγήτρια γιόγκα
<ul style="list-style-type: none"> • Καθημερινή καθαριότητα διαμερισμάτων και κοινόχρηστων χώρων • Αναπλήρωση προϊόντων στο vending machine • Οργάνωση και πλύσιμο λευκών ειδών 	<ul style="list-style-type: none"> • Σχεδιασμός και διεξαγωγή μαθημάτων γιόγκα • Οργάνωση χώρου γιόγκα

6.1.2. Εξωτερικοί συνεργάτες.

Πέραν των εσωτερικών συνεργατών και του μόνιμου προσωπικού, η μονάδα θα υποστηρίζεται και από ένα δίκτυο εξωτερικών συνεργατών, οι οποίοι θα συμβάλλουν στην ομαλή λειτουργία και στη στρατηγική ανάπτυξη της επιχείρησης.

Συγκεκριμένα, η επιχείρηση θα συνεργάζεται με Social Media Manager, ο οποίος θα αναλάβει τη διαχείριση όλων των λογαριασμών κοινωνικών δικτύων της

μονάδας. Στις αρμοδιότητές του περιλαμβάνονται η δημιουργία και ο προγραμματισμός περιεχομένου, η προώθηση της εικόνας του καταλύματος, η επικοινωνία με το κοινό, καθώς και η ενίσχυση της διαδικτυακής παρουσίας και της αναγνωρισιμότητας της επιχείρησης.

Επιπλέον, η λογιστική υποστήριξη της μονάδας θα παρέχεται από λογιστή με έδρα την Αθήνα, ο οποίος θα είναι υπεύθυνος για τη διεκπεραίωση των φορολογικών και λογιστικών υποχρεώσεων της επιχείρησης, την τήρηση των βιβλίων, καθώς και τη συμβουλευτική υποστήριξη σε οικονομικά και φορολογικά θέματα. Η εξ αποστάσεως συνεργασία επιτρέπει την αποτελεσματική διαχείριση των οικονομικών διαδικασιών χωρίς την ανάγκη φυσικής παρουσίας στο νησί.

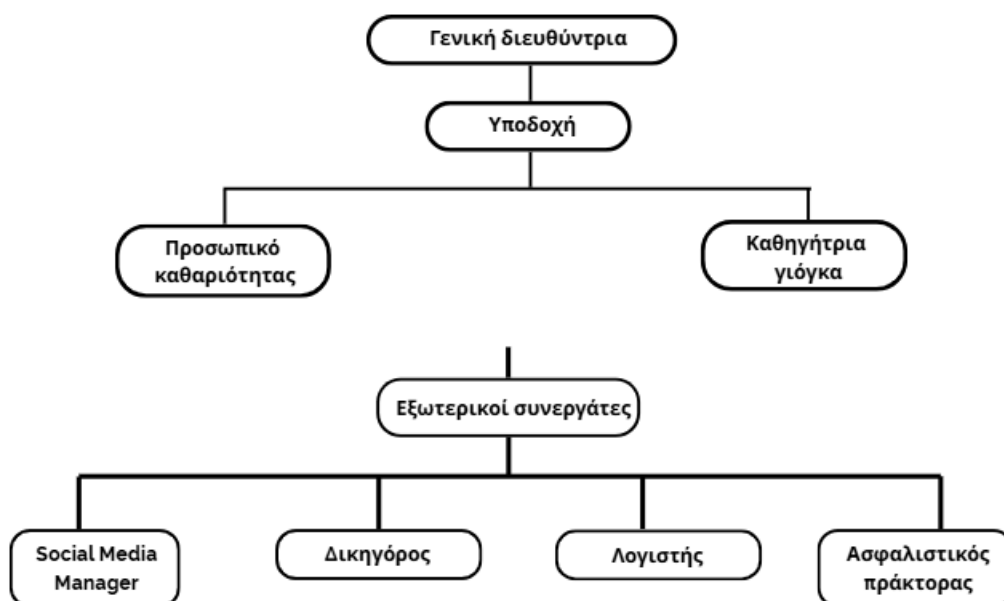
Τέλος, η μονάδα θα συνεργάζεται με ασφαλιστικό πράκτορα εκτός νησιού, ο οποίος θα παρέχει συμβουλευτικές υπηρεσίες σχετικά με την ασφαλιστική κάλυψη της επιχείρησης, καθώς και με νομικό σύμβουλο, επίσης εκτός Σερίφου, για την υποστήριξη σε νομικά ζητήματα, συμβάσεις και θέματα συμμόρφωσης με τη νομοθεσία. Η συνεργασία με εξωτερικούς ειδικούς διασφαλίζει την επαγγελματική υποστήριξη της μονάδας σε κρίσιμους τομείς, συμβάλλοντας στη σταθερότητα και τη σωστή λειτουργία της επιχείρησης.

Πίνακας 74 : Καθήκοντα και αρμοδιότητες εξωτερικών συνεργατών

Social Media Manager	Λογιστής
<ul style="list-style-type: none"> • Διαχείριση λογαριασμών κοινωνικών δικτύων • Ενίσχυση διαδικτυακής παρουσίας • Δημιουργία και προώθηση περιεχομένου 	<ul style="list-style-type: none"> • Τήρηση λογιστικών βιβλίων • Διαχείριση φορολογικών υποχρεώσεων • Οικονομική και φορολογική συμβουλευτική
Ασφαλιστικός Πράκτορας	Δικηγόρος
<ul style="list-style-type: none"> • Συμβουλευτική για ασφαλιστική κάλυψη • Διαχείριση ασφαλιστικών θεμάτων 	<ul style="list-style-type: none"> • Νομική υποστήριξη • Συμβουλές σε θέματα συμβάσεων και νομοθεσίας

Οι εξωτερικοί συνεργάτες με τους οποίους συνεργάζεται η μονάδα δεν εξυπηρετούν αποκλειστικά το συγκεκριμένο κατάλυμα, αλλά καλύπτουν το σύνολο των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων της οικογένειας. Η κοινή αξιοποίηση των εξωτερικών συνεργατών συμβάλλει στη μείωση του συνολικού κόστους, στην αποτελεσματικότερη διαχείριση και στη συνοχή της επιχειρηματικής λειτουργίας σε όλα τα επίπεδα.

6.1.3. Οργανόγραμμα.



Εικόνα 89 : Οργανόγραμμα

6.2. Γενικά έξοδα.

6.2.1. Κατηγοριοποίηση εξόδων.

Σε αυτό το σημείο κρίνεται απαραίτητη η κατηγοριοποίηση των εξόδων της επιχείρησης, προκειμένου να καταστεί σαφέστερη η οικονομική της δομή και να διευκολυνθεί ο έλεγχος και ο προγραμματισμός των δαπανών. Συγκεκριμένα, τα έξοδα διακρίνονται σε άμεσα και έμμεσα, ανάλογα με τον βαθμό σύνδεσής τους με την παροχή των υπηρεσιών της μονάδας (Παπαναστασόπουλος, 2025).

Τα άμεσα έξοδα είναι εκείνα που συνδέονται άμεσα με την παραγωγή και την παροχή ενός συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας. Πρόκειται για δαπάνες που μεταβάλλονται ανάλογα με τον όγκο της δραστηριότητας και μπορούν να αποδοθούν άμεσα στη λειτουργία της μονάδας. Στην κατηγορία αυτή εντάσσονται, ενδεικτικά, οι πρώτες ύλες που απαιτούνται για την παροχή υπηρεσιών, το εργατικό κόστος του προσωπικού που απασχολείται άμεσα στην παραγωγική διαδικασία, καθώς και ειδικές δαπάνες που προκύπτουν αποκλειστικά από την παροχή συγκεκριμένων υπηρεσιών.

Αντίθετα, τα έμμεσα έξοδα αφορούν δαπάνες που εξυπηρετούν τη συνολική λειτουργία της επιχείρησης και δεν μπορούν να συνδεθούν άμεσα με ένα συγκεκριμένο προϊόν ή υπηρεσία. Τα έξοδα αυτά είναι απαραίτητα για τη διοικητική και οργανωτική υποστήριξη της μονάδας και διασφαλίζουν την ομαλή λειτουργία της στο σύνολό της. Σε αυτή την κατηγορία περιλαμβάνονται, μεταξύ άλλων, τα διοικητικά έξοδα, οι μισθοί του διοικητικού προσωπικού, οι δαπάνες διαφήμισης και marketing.

Άμεσα έξοδα	Πίνακας	Έμμεσα έξοδα	Πίνακας
Κόστος Α υλών & εφοδίων	56	Marketing	37
PMS & CRM systems	65	Μέρος γενικών εξόδων	Κεφ. 6.
Συντήρηση	72		
Εργατικό κόστος	Κεφ. 7.		
Μέρος γενικών εξόδων	Κεφ. 6.		

Εικόνα 90 : Κατηγοριοποίηση εξόδων

6.2.2. Ανάλυση γενικών εξόδων.

Ακολουθεί αναλυτική παρουσίαση των γενικών εξόδων της μονάδας, τα οποία αφορούν τη συνολική λειτουργία της επιχείρησης και δεν συνδέονται άμεσα με την παροχή μιας συγκεκριμένης υπηρεσίας, αλλά είναι απαραίτητα για τη διοικητική, οργανωτική και λειτουργική της υποστήριξη :

- **Αμοιβή λογιστή**, πρόκειται για πάγιο διοικητικό έξοδο που διασφαλίζει τη συμμόρφωση της επιχείρησης με τη φορολογική νομοθεσία.
- **Αμοιβή δικηγόρου**, όπου θα αναλάβει την διεκπεραίωση του εμπορικού σήματος και όλες τις νομικές συμμορφώσεις της εταιρείας.
- **Εμπορικό σήμα**, αφορά δαπάνες που σχετίζονται με την κατοχύρωση και τη διατήρηση της επωνυμίας της επιχείρησης, ενισχύοντας την ταυτότητα και την αναγνωρισιμότητά της.

- **Άδειες και πιστοποιητικά**, που περιλαμβάνουν το κόστος έκδοσης και ανανέωσης των απαραίτητων διοικητικών και λειτουργικών εγγράφων, τα οποία είναι αναγκαία για τη νόμιμη λειτουργία της μονάδας.
- **Ασφάλιστρα**, αφορούν τη σύναψη και διαχείριση ασφαλιστικών συμβολαίων για την κάλυψη της μονάδας, του εξοπλισμού, της αστικής ευθύνης και του προσωπικού, συμβάλλοντας στη μείωση του επιχειρηματικού κινδύνου. Συμπεριλαμβάνει και την αμοιβή του ασφαλιστικού πράκτορα.
- **Σίτιση και στέγαση εργαζομένων**. Η εταιρεία διαθέτει ιδιόκτητη κατοικία, η οποία παραχωρείται στο προσωπικό για τη διαμονή του, παρότι θα μπορούσε να αξιοποιηθεί για ενοικίαση, επιλέγοντας να τη χρησιμοποιήσει για την κάλυψη των λειτουργικών της αναγκών. Το μεγαλύτερο μέρος του προσωπικού κατάγεται από το νησί, γεγονός που περιορίζει τις ανάγκες στέγασης, ενώ η σίτιση του προσωπικού πραγματοποιείται καθημερινά στον χώρο της ταβέρνας, τόσο στην πρωινή όσο και στη βραδινή βάρδια, συμβάλλοντας στην ομαλή λειτουργία και την αποτελεσματική οργάνωση της επιχείρησης.
- **Bonus προσωπικού**, αποτελούν πρόσθετες παροχές επιβράβευσης, οι οποίες λειτουργούν ως κίνητρο για τη βελτίωση της απόδοσης και την ενίσχυση της δέσμευσης του ανθρώπινου δυναμικού.
- **Δημοτικά τέλη**, αποτελεί το 0,75% για τον Δήμο Σερίφου.
- **Απολυμάνσεις**, αφορούν προληπτικές και τακτικές εργασίες υγιεινής στους χώρους του καταλύματος, διασφαλίζοντας την υγεία των επισκεπτών και του προσωπικού.
- **Περιποίηση κήπων**, περιλαμβάνει εργασίες φροντίδας των εξωτερικών χώρων, συμβάλλοντας στη συνολική αισθητική και την εμπειρία των επισκεπτών.
- **Πλατφόρμες κρατήσεων** περιλαμβάνουν προμήθειες σε διεθνείς πλατφόρμες.

Πίνακας 75 : Γενικά έξοδα για το 2025

	2025	
Γενικά έξοδα	Κόστος	Σημειώσεις
Αμοιβή λογιστή	375,00 €	(1500€/ετησίως + 1% ετήσια αύξηση) για 4 επιχειρήσεις
Αμοιβή δικηγόρου	250,00 €	(1000€/ετησίως) για 4 επιχειρήσεις
Εμπορικό σήμα	200,00 €	200€ την πρώτη χρονιά
Άδειες & πιστοποιητικά	175,00 €	75€/ετησίως για ΓΕΜΗ και 100€/ετησίως για λοιπά
Ασφάλιστρα	500,00 €	500€ + 1% ετήσια αύξηση
Σίτιση & στέγαση εργαζομένων	3.600,00 €	(6 μήνες X 50€ X 4 εργαζόμενοι)σίτιση + (6 μήνες X 400€)στέγαση
Bonus προσωπικού	1.600,00 €	200€/εργαζόμενο για 2 μήνες
Δημοτικά τέλη	896,32 €	0,75% των εσόδων της επιχείρησης
Απολυμάνσεις	1.100,00 €	1100€/ετησίως + 1% για τα επόμενα χρόνια
Περιποίηση κήπων	1.200,00 €	100€/μηνιαία για 2 επισκέψεις τους 6 μήνες και 1 φορά τους υπόλοιπους
Πλατφόρμες κρατήσεων	2.883,71 €	15% προμήθεια για το 25% των συνολικών εσόδων από διανυκτερεύσεις
Λοιπά έξοδα	1.195,10 €	1% των εσόδων
Σύνολο	13.975,13 €	

Πίνακας 76 : Εξέλιξη γενικών εξόδων ανά τα έτη

Γενικά έξοδα	2025	2026	2027	2028	2029
Αμοιβή λογιστή	375,00 €	378,75 €	382,54 €	386,36 €	390,23 €
Αμοιβή δικηγόρου	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €	250,00 €
Εμπορικό σήμα	200,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Άδειες & πιστοποιητικά	175,00 €	175,00 €	175,00 €	175,00 €	175,00 €
Ασφάλιστρα	500,00 €	505,00 €	510,05 €	515,15 €	520,30 €
Σίτιση & στέγαση εργαζομένων	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €	3.600,00 €
Bonus προσωπικού	1.600,00 €	1.600,00 €	1.616,00 €	1.616,00 €	1.616,00 €
Δημοτικά τέλη	896,32 €	1.015,91 €	1.117,71 €	1.253,11 €	1.371,57 €
Απολυμάνσεις	1.100,00 €	1.111,00 €	1.122,11 €	1.133,33 €	1.144,66 €
Περιποίηση κήπων	1.200,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €	1.800,00 €
Πλατφόρμες κρατήσεων	2.883,71 €	3.179,29 €	3.490,58 €	3.855,10 €	4.127,53 €
Λοιπά έξοδα	1.195,10 €	1.354,55 €	1.490,29 €	1.670,82 €	1.828,76 €
Σύνολο	13.975,13 €	14.969,50 €	15.554,27 €	16.254,88 €	16.824,05 €

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 6

- 6 Τύποι Οργανωτικών Δομών των επιχειρήσεων - Business Review. (2022, October 26). Business Review. <https://businessrev.gr/2022/10/26/typoi-organotikon-domon-epixeiriseon/>
- Σημειώσεις καθηγήτριας κ. Παπαναστασόπουλου στο μάθημα « Διοικητική Λογιστική».

Κεφάλαιο 7 : Ανθρώπινοι πόροι

Στο παρόν κεφάλαιο αναλύεται ο τομέας των ανθρώπινων πόρων, ο οποίος αποτελεί βασικό πυλώνα για την επιτυχή υλοποίηση και τη βιώσιμη λειτουργία του επενδυτικού σχεδίου. Για να καταστεί δυνατή η έναρξη και η ομαλή λειτουργία της μονάδας, είναι απαραίτητη η στελέχωσή της με το κατάλληλο ανθρώπινο δυναμικό, το οποίο θα υποστηρίξει τόσο την καθημερινή λειτουργία όσο και τη συνολική στρατηγική της επιχείρησης.

Ο ανθρώπινος παράγοντας θεωρείται το πολυτιμότερο κεφάλαιο της επιχείρησης, καθώς η ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών, η εμπειρία των επισκεπτών και η αποτελεσματικότητα της λειτουργίας εξαρτώνται άμεσα από τις γνώσεις, τις δεξιότητες και τη συνέπεια του προσωπικού. Η σωστή επιλογή και αξιοποίηση του ανθρώπινου δυναμικού συμβάλλει καθοριστικά στη δημιουργία ενός επαγγελματικού, φιλικού και αξιόπιστου περιβάλλοντος φιλοξενίας.

Με βάση το πρόγραμμα παραγωγής υπηρεσιών, το μέγεθος της μονάδας και τα ιδιαίτερα χαρακτηριστικά της, καθορίζεται ο αριθμός και το είδος του απαιτούμενου προσωπικού. Στη συνέχεια ακολουθεί η προδιαγραφή των θέσεων εργασίας, με σαφή καθορισμό των προσόντων και των αρμοδιοτήτων κάθε θέσης, καθώς και η αναλυτική περιγραφή των καθηκόντων που καλούνται να εκτελέσουν τα στελέχη.

Ιδιαίτερη σημασία δίνεται στην εκπαίδευση και την εξοικείωση του προσωπικού με τις διαδικασίες της μονάδας, τα πρότυπα εξυπηρέτησης και τη φιλοσοφία της επιχείρησης, ώστε να διασφαλίζεται η παροχή υπηρεσιών υψηλής ποιότητας και η ομοιογένεια στην εξυπηρέτηση των επισκεπτών. Τέλος, πραγματοποιείται η εκτίμηση του κόστους του ανθρώπινου δυναμικού, το οποίο εντάσσεται στον συνολικό οικονομικό προγραμματισμό της επιχείρησης και αποτελεί σημαντικό παράγοντα για τη χρηματοοικονομική βιωσιμότητα του επενδυτικού σχεδίου.

Ενέργειες της Διοίκησης Ανθρώπινων Πόρων

1. Προγραμματισμός ανθρώπινων πόρων,
2. Ανάλυση εργασίας,
3. Προσέλυση και επιλογή υποψηφίων,
4. Υποδοχή και ένταξη εργαζομένων,
5. Εκπαίδευση και ανάπτυξη ανθρώπινων πόρων,
6. Ανταμοιβή εργαζομένων,
7. Αξιολόγηση απόδοσης και
8. Εργασιακές σχέσεις.

Εικόνα 91 : Ενέργειες διοίκησης ανθρώπινων πόρων

7.1. Προγραμματισμός ανθρώπινων πόρων.

Ως προγραμματισμό ανθρώπινων πόρων εννοούμε την διαδικασία εύρεσης του σωστού αριθμού ανθρώπων για το σωστό είδος εργασίας, στη σωστή στιγμή και στο σωστό μέρος έτσι ώστε τόσο η επιχείρηση όσο και το άτομο να επιτύχουν το μέγιστο προσωπικό και επιχειρησιακό μακροπρόθεσμο όφελος (Χυτήρης, 2018).

Ο προγραμματισμός των ανθρώπινων πόρων περιλαμβάνει την αξιολόγηση της υφιστάμενης κατάστασης των ανθρώπινων πόρων, την εκτίμηση των μελλοντικών αναγκών σε ανθρώπινο δυναμικό καθώς και την απόφαση για μεταβολές στην υπηρεσιακή κατάσταση του υπάρχοντος προσωπικού, αλλά και την πρόσληψη νέου. Ο προγραμματισμός των ανθρώπινων πόρων αφορά το σύνολο των εργαζομένων ανεξάρτητα από τη θέση τους στην ιεραρχική κλίμακα και εξυπηρετεί το συνολικό στρατηγικό προγραμματισμό της επιχείρησης (Ροβίθης, 2023).



Εικόνα 92 : Στάδια ανάπτυξης προγραμματισμού ανθρώπινων πόρων

Ως νεοσύστατη επιχείρηση, το σύνολο του ανθρώπινου δυναμικού θα αποτελείται από νέους εργαζομένους για τη μονάδα. Για τον λόγο αυτό, ο προγραμματισμός των ανθρώπινων πόρων βασίζεται κυρίως στις εκτιμώμενες λειτουργικές ανάγκες της επιχείρησης, όπως αυτές προκύπτουν από το μέγεθος, το αντικείμενο και τους στόχους της. Η διαδικασία αυτή εστιάζει αφενός στην παρούσα, θεωρητική κατάσταση της επιχείρησης κατά την έναρξη της λειτουργίας της και αφετέρου στον μελλοντικό της σχεδιασμό, λαμβάνοντας υπόψη πιθανές μεταβολές στη ζήτηση, την ανάπτυξη των δραστηριοτήτων και την ανάγκη προσαρμογής του ανθρώπινου δυναμικού.

7.2. Ανάλυση εργασίας.

Η ανάλυση εργασίας είναι μια συστηματική διαδικασία προσδιορισμού των δεξιοτήτων, των γνώσεων και των καθηκόντων που απαιτούνται για την εκτέλεση μιας εργασίας σε έναν οργανισμό. Περιλαμβάνει την περιγραφή της θέσης εργασίας με τα βασικά καθήκοντα, τις υποχρεώσεις και τις ευθύνες της θέσης καθώς και τις προδιαγραφές εργασίας με τα ελάχιστα αποδεκτά προσόντα που πρέπει να διαθέτει ο υποψήφιος για αυτή την θέση.



Εικόνα 93 : Ανάλυση εργασίας

Τα καθήκοντα κάθε θέσης έχουν ήδη παρουσιαστεί και αναλυθεί στο προηγούμενο κεφάλαιο. Σε ό,τι αφορά τα προσόντα και τα χαρακτηριστικά που απαιτούνται από τους εργαζομένους της μονάδας, βασική προϋπόθεση αποτελεί η ικανότητα συνεργασίας και η ομαδικότητα, καθώς η εύρυθμη λειτουργία ενός

καταλύματος προϋποθέτει συνεχή επικοινωνία και συντονισμό μεταξύ των μελών του προσωπικού. Ιδιαίτερα σημαντική είναι επίσης η διάθεση για εργασία, η υπευθυνότητα και η συνέπεια, στοιχεία που διασφαλίζουν την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών και τη θετική εμπειρία των επισκεπτών. Παράλληλα, απαραίτητα προσόντα θεωρούνται η ευγένεια, η επαγγελματική συμπεριφορά και η ικανότητα εξυπηρέτησης

Κύρια χαρακτηριστικά :

- Συνεργατικότητα,
- Ομαδικότητα,
- Επικοινωνία,
- Διάθεση για εργασία,
- Υπευθυνότητα,
- Συνέπεια,
- Ευγένεια,
- Προσαρμοστικότητα,
- Ευελεξία και
- Αντοχή.

πελατών, καθώς το προσωπικό βρίσκεται σε άμεση επαφή με τους επισκέπτες και εκπροσωπεί την εικόνα της επιχείρησης. Η προσαρμοστικότητα, η ευελιξία στο ωράριο, η αντοχή σε περιόδους αυξημένης ζήτησης και η ικανότητα διαχείρισης απρόβλεπτων καταστάσεων αποτελούν επίσης σημαντικά χαρακτηριστικά για εργασία σε ξενοδοχειακό περιβάλλον. Τέλος, η διάθεση για συνεχή μάθηση και βελτίωση, καθώς και ο σεβασμός στους κανόνες υγιεινής και ασφάλειας, συμβάλλουν ουσιαστικά στη διατήρηση υψηλών προτύπων λειτουργίας της μονάδας.

Εικόνα 94 : Κύρια χαρακτηριστικά προσωπικού

Η προϋπηρεσία δεν αποτελεί απαραίτητη προϋπόθεση για την απασχόληση στη μονάδα, ωστόσο θεωρείται σαφώς επιθυμητή και αξιολογείται θετικά, καθώς μπορεί να συμβάλει στην ταχύτερη προσαρμογή του εργαζομένου και στην πιο αποτελεσματική εκτέλεση των καθηκόντων του. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στα soft skills, τα οποία θεωρούνται καθοριστικά για την ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών. Ως προς τα hard skills, βασική απαίτηση αποτελεί η στοιχειώδης γνώση και χρήση ηλεκτρονικού υπολογιστή, ιδίως για θέσεις που σχετίζονται με γραμματειακή υποστήριξη, κρατήσεις και επικοινωνία με τους πελάτες. Επιπλέον, ως ελάχιστο εκπαιδευτικό προσόν θεωρείται η αποφοίτηση από τη δευτεροβάθμια εκπαίδευση, ενώ η γνώση ξένων γλωσσών, και κυρίως της αγγλικής, θεωρείται σημαντικό πλεονέκτημα για την εξυπηρέτηση αλλοδαπών επισκεπτών.

7.3. Προσέλυση και επιλογή υποψηφίων

Μετά τον προγραμματισμό των ανθρώπινων πόρων και την ανάλυση εργασίας, ακολουθεί η προσέλκυση και επιλογή υποψηφίων. Ως προσέλκυση

υποψηφίων ορίζεται η διαδικασία εντοπισμού και πρόσκλησης κατάλληλων ατόμων για την κάλυψη κενών θέσεων εργασίας. Η διαδικασία αυτή γίνεται με κατάλληλες μεθόδους επιλογής των πλέον ικανών από αυτούς(Χυτήρης, 2018).

Η συγκεκριμένη μονάδα στελεχώνεται σε μεγάλο βαθμό από εργαζομένους που διαμένουν μόνιμα στο νησί της Σερίφου, γεγονός που διευκολύνει τη λειτουργία της επιχείρησης και ενισχύει τον τοπικό χαρακτήρα της. Ιδιαίτερα για το τμήμα καθαριότητας, η επιλογή του προσωπικού πραγματοποιείται κυρίως από την τοπική κοινωνία.

Συγκεκριμένα, το τμήμα καθαριότητας στελεχώνεται από μέλη της οικογένειας Καμουδή, με την οποία η οικογενειακή επιχείρηση συνεργάζεται σταθερά. Τρία μέλη της ίδιας οικογένειας απασχολούνται συνολικά και στα δύο καταλύματα, η κ. Γεωργία εργάζεται στο πρώτο κατάλυμα, η κ. Ειρήνη στο δεύτερο, ενώ η κ. Ευαγγελία καλύπτει τα ρεπό, εξασφαλίζοντας τη συνεχή και ομαλή λειτουργία. Η διαδικασία προσέλκυσης για τις συγκεκριμένες θέσεις πραγματοποιείται εσωτερικά, μέσω μακροχρόνιας συνεργασίας και σχέσης εμπιστοσύνης.

Όσον αφορά τη θέση της καθηγήτριας yoga, αυτή καλύπτεται από άτομο που κατάγεται από τη Σέριφο, διαθέτει ιδιόκτητη κατοικία στο νησί και δραστηριοποιείται εποχικά κατά τους θερινούς μήνες στην παροχή μαθημάτων γιόγκα. Η επιλογή της βασίζεται τόσο στην επαγγελματική της κατάρτιση όσο και στη στενή προσωπική σχέση εμπιστοσύνης με την επενδύτρια της μονάδας.

Η θέση της υποδοχής στελεχώνεται από τη Βασιλική Παπαγεωργίου, η οποία είναι απόφοιτος Οικονομικών Επιστημών και διαθέτει μεταπτυχιακές σπουδές στον τομέα του Τουρισμού. Το ακαδημαϊκό της υπόβαθρο, σε συνδυασμό με την εξειδίκευσή της στον τουριστικό κλάδο, την καθιστά ιδιαίτερα κατάλληλη για τη συγκεκριμένη θέση, καθώς έχει πλήρη κατανόηση τόσο των οικονομικών διαδικασιών όσο και της λειτουργίας ενός τουριστικού καταλύματος. Παράλληλα, διαθέτει ανεπτυγμένες τεχνικές δεξιότητες, όπως άριστη χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών, συστημάτων κρατήσεων και βασικών λογιστικών εφαρμογών, ενώ ταυτόχρονα χαρακτηρίζεται από ισχυρά προσωπικά χαρακτηριστικά , όπως επικοινωνιακές

ικανότητες, οργανωτικότητα, υπευθυνότητα, ευελιξία και πνεύμα συνεργασίας. Τα στοιχεία αυτά συμβάλλουν καθοριστικά στην ομαλή λειτουργία της υποδοχής και στη διασφάλιση υψηλού επιπέδου εξυπηρέτησης των επισκεπτών. Η κ. Βασιλική Παπαγεωργίου, αποτελεί στενή συνεργάτιδα και προσωπικό άτομο εμπιστοσύνης της επενδύτριας. Σε αυτή παρέχεται και διαμονή μιας και η καταγωγή της είναι από την Αθήνα.

Αναφορικά με το προσωπικό που εργάζεται στο πρωινό, πρόκειται για τα μέλη της ομάδας που απασχολούνται στην ταβέρνα. Την προετοιμασία του πρωινού αναλαμβάνει ο μάγειρας της ταβέρνας, ο οποίος εργάζεται υπό την άμεση επίβλεψη του πατέρα της επενδύτριας. Το σερβίρισμα, καθώς και η εξυπηρέτηση των πελατών κατά τη διάρκεια του πρωινού, πραγματοποιείται από τα μέλη της ομάδας σάλας. Σημειώνεται ότι η ταβέρνα λειτουργεί μόνο κατά τις βραδινές ώρες, συγκεκριμένα από τις 19:00 έως τις 23:00.

Τέλος, αναφορικά με τους εξωτερικούς συνεργάτες της μονάδας, πρόκειται για επαγγελματίες που ήδη συνεργάζονταν με τις υφιστάμενες οικογενειακές επιχειρήσεις και γνωρίζουν σε βάθος τον τρόπο λειτουργίας, τη φιλοσοφία και τις ανάγκες τους. Με τη δημιουργία του νέου καταλύματος, η συνεργασία αυτή επεκτείνεται τόσο ως προς το εύρος των υποχρεώσεων όσο και ως προς τις απαιτήσεις, ώστε να καλύπτεται αποτελεσματικά το σύνολο των δραστηριοτήτων της οικογενειακής επιχειρηματικής δομής. Η επιλογή αυτή διασφαλίζει συνέχεια, συνέπεια, εξοικονόμηση χρόνου και υψηλό επίπεδο επαγγελματισμού, καθώς οι εξωτερικοί συνεργάτες είναι ήδη εξοικειωμένοι με το αντικείμενο και τις ιδιαιτερότητες των επιχειρήσεων.

7.4. Υποδοχή και ένταξη προσωπικού.

Μετά την επιλογή του κατάλληλου υποψηφίου για την κάλυψη μιας θέσης στον οργανισμό, ξεκινά η διαδικασία της υποδοχής και ένταξης του νέου μέλους στην επιχείρηση. Ο πρωταρχικός στόχος αυτής της φάσης είναι η ομαλή κοινωνικοποίηση του προσωπικού και η προσαρμογή του στο νέο εργασιακό περιβάλλον.

Η Βασιλική Παπαγεωργίου έρχεται στο νησί 3 εβδομάδες πριν από την επίσημη έναρξη λειτουργίας της επιχείρησης. Αυτό το χρονικό διάστημα επιλέγεται ώστε να μπορέσει να τακτοποιηθεί άνετα και να νιώσει οικεία με το περιβάλλον στο οποίο θα εργαστεί.

Κατά τη διάρκεια αυτών των εβδομάδων, όλα τα μέλη της ομάδας συγκεντρώνονται σε κοινές συναντήσεις όπου παρουσιάζονται με σαφήνεια οι βασικοί στόχοι, η αποστολή της επιχείρησης και το όραμα της επενδύτριας. Μέσω αυτής της διαδικασίας, το προσωπικό αποκτά πλήρη κατανόηση των προτεραιοτήτων και της κατεύθυνσης που πρέπει να ακολουθήσει. Επιπλέον, παρέχονται λεπτομερείς οδηγίες σχετικά με τα καθημερινά καθήκοντα και τις υποχρεώσεις του κάθε μέλους, ώστε να διασφαλιστεί η αποτελεσματική εκτέλεση των εργασιών. Ταυτόχρονα, πραγματοποιούνται όλες οι απαραίτητες διαδικασίες που αφορούν την προετοιμασία και το άνοιγμα της επιχείρησης.

Σε αυτό το διάστημα, η επενδύτρια παρακολουθεί στενά την εξέλιξη των διαδικασιών και αξιολογεί την προσαρμογή του προσωπικού. Με αυτόν τον τρόπο, διασφαλίζεται η ύπαρξη όλων των αναγκαίων δικλίδων ασφαλείας που θα συμβάλλουν στην ομαλή και επιτυχημένη λειτουργία της επιχείρησης από την πρώτη ημέρα.

Τμήμα / Θέση	Αριθμός υπαλλήλων
Γενικός διευθυντής	1
Τμήμα καθαριότητας	2
Υποδοχή	1
Γιόγκα καθηγήτρια	1
Social Media Manager	1
Σύνολο	6

Εικόνα 95 : Προσωπικό μονάδας

7.5. Εκπαίδευση ανθρώπινου δυναμικού.

Ο όρος εκπαίδευση αναφέρεται στη διαδικασία μάθησης που στοχεύει όχι μόνο στην απόκτηση των απαραίτητων τεχνικών γνώσεων και δεξιοτήτων, αλλά και στην καλλιέργεια των σωστών στάσεων και συμπεριφορών που πρέπει να υιοθετεί το προσωπικό κατά την εκτέλεση των καθηκόντων του. Η εκπαίδευση αποτελεί βασικό

παράγοντα για την ομαλή ένταξη και την αποτελεσματική λειτουργία της ομάδας μέσα στην επιχείρηση.

Κατά τη διάρκεια του διαστήματος των δύο εβδομάδων που προηγούνται της έναρξης λειτουργίας της επιχείρησης, η επενδύτρια αναλαμβάνει την παράδοση σε όλα τα μέλη του προσωπικού ενός αναλυτικού σχεδίου εργασιών (blueprint), το οποίο περιλαμβάνει λεπτομερώς όλες τις αρμοδιότητες και τα καθήκοντα που αναλογούν σε κάθε εργαζόμενο. Αυτό το σχέδιο λειτουργεί ως οδικός χάρτης για το προσωπικό, ώστε να γνωρίζει επακριβώς τις ευθύνες του και τις διαδικασίες που πρέπει να ακολουθήσει.

Η εκπαιδευτική διαδικασία εστιάζει στην απόκτηση από τα μέλη της ομάδας όλων των απαραίτητων γνώσεων και δεξιοτήτων, ώστε να επιτευχθεί η βέλτιστη απόδοση στην εργασία τους. Ιδιαίτερη σημασία δίνεται στην κατανόηση και εμβάθυνση της φιλοσοφίας της μονάδας, δηλαδή των αξιών, των στόχων και της κουλτούρας που διέπουν την επιχείρηση, προκειμένου το προσωπικό να ενστερνιστεί το κοινό όραμα και να λειτουργεί με ομοιογένεια και συνέπεια.

Στο αρχικό στάδιο της ένταξης, η επενδύτρια παραμένει ενεργά παρούσα για να παρακολουθεί και να καθοδηγεί το προσωπικό. Σε περίπτωση που προκύψει κάποιο λάθος κατά την εκτέλεση των καθηκόντων, η επενδύτρια το διορθώνει άμεσα, θεωρώντας το λάθος ως μια πολύτιμη ευκαιρία μάθησης και βελτίωσης. Με αυτήν την προσέγγιση, το προσωπικό αποκτά εμπειρία μέσα από την πράξη και είναι προετοιμασμένο να ανταπεξέλθει με επιτυχία στις απαιτήσεις, ιδιαίτερα κατά τους μήνες αιχμής, όταν η πίεση και η ένταση της εργασίας είναι αυξημένες.

7.6. Αμοιβή εργαζομένων.

Η αμοιβή των εργαζομένων αποτελεί ουσιαστικό και κύριο παράγοντα για την προσέλκυση ικανών και κατάλληλων υποψηφίων, την παραμονή αυτών στην επιχείρηση και την επίτευξη υψηλού επιπέδου απόδοσης και συμπεριφοράς. Το αντικείμενο αυτής της ενέργειας είναι η δημιουργία και η εφαρμογή ενός συστήματος ανταμοιβών που θα είναι δίκαιο, ανταγωνιστικό και θα παρακινεί τους εργαζομένους για ποσοτική και ποιοτική βελτίωση της απόδοσης τους (Χυτήρης, 2018).

Στην επιχείρηση, οι εργαζόμενοι δεν θεωρούνται απλώς μέλη του προσωπικού, αλλά αποτελούν ουσιαστικά μέλη μιας μεγάλης και δυναμικής οικογένειας, της οικογένειας Στεφανίδου. Αυτό που χαρακτηρίζει τη μοναδικότητα της μονάδας είναι το γεγονός ότι οι εργαζόμενοι επιλέγουν να επιστρέφουν ξανά και ξανά για να εργαστούν εδώ, δείχνοντας με τον τρόπο αυτό την αίσθηση πιστότητας και την αμοιβαία εμπιστοσύνη που έχει δημιουργηθεί ανάμεσα στην επιχείρηση και το προσωπικό της.

Ένα σημαντικό μέρος αυτής της σχέσης πέρα από τις στενές προσωπικές και επαγγελματικές δεσμεύσεις είναι και οι ανταγωνιστικές απολαβές που προσφέρονται στους εργαζόμενους. Οι οικονομικές απολαβές θεωρούνται δίκαιες και επαρκείς, προσφέροντας στο προσωπικό μια σημαντική αίσθηση αναγνώρισης και εκτίμησης για τη δουλειά τους.

Αυτή η αρμονική ισορροπία μεταξύ επαγγελματικών δεσμών και ανταμοιβών δημιουργεί ένα περιβάλλον στο οποίο οι εργαζόμενοι νιώθουν ότι ανήκουν πραγματικά σε μια οικογένεια. Η έννοια της ασφάλειας είναι κεντρική, είτε αυτή αφορά τη σταθερότητα της εργασίας, είτε την υποστήριξη σε προσωπικό επίπεδο, είτε τη φροντίδα από την πλευρά της διοίκησης. Ως αποτέλεσμα, οι εργαζόμενοι νιώθουν προστατευμένοι και εκτιμημένοι, γεγονός που ενισχύει το αίσθημα αφοσίωσης και δέσμευσής τους προς την επιχείρηση.

Πίνακας 77 : Μισθοδοσία προσωπικού για το 2025

περίπου 6 μήνες

Τμήμα / Θέση	Αριθμός υπαλλήλων	Μέρες απασχόλησης	Μικτός μισθός (€/μήνα)	Σύνολο για 6 μήνες	Δώρο χριστουγ.	Επίδομα αδείας	Συνολικό κόστος εργοδότη (€/μήνα)
Βασική καθαρίστρια	1	171	1.100,00 €	6.600,00 €	825,00 €	550,00 €	7.975,00 €
Μερική καθαρίστρια	1	171	550,00 €	3.300,00 €	412,50 €	275,00 €	3.987,50 €
Υποδοχή	1	171	1.600,00 €	9.600,00 €	1.200,00 €	800,00 €	11.600,00 €
Γιόγκα καθηγήτρια	1	171	1.000,00 €	6.000,00 €	750,00 €	500,00 €	7.250,00 €
Social Media Manager	1	245	300,00 €	2.400,00 €	300,00 €	150,00 €	2.850,00 €
Σύνολο	5		4.550,00 €	27.900,00 €	3.487,50 €	2.275,00 €	33.662,50 €

Η επενδύτρια δεν λαμβάνει μισθό, καθώς παρέχει προσωπικά την εργασία της στην επιχείρηση. Η συμβολή της είναι ενεργή και ουσιαστική στη καθημερινή λειτουργία της μονάδας, καλύπτοντας λειτουργικές ανάγκες χωρίς επιπλέον μισθολογικό κόστος για την επιχείρηση. Επιπλέον, ο Social Media Manager εξυπηρετεί

το σύνολο των επιχειρήσεων της οικογένειας. Ως εκ τούτου, το μισθολογικό του κόστος επιμερίζεται ισόποσα, με αποτέλεσμα η συγκεκριμένη επιχείρηση να επιβαρύνεται μόνο με το ένα τέταρτο (1/4) του συνολικού μισθού του. Η συνεργασία του με την επιχείρηση έχει ετήσιο χαρακτήρα. Κατά το πρώτο έτος λειτουργίας, η μισθοδοσία του ξεκινά τον μήνα Μάιο και εκτείνεται έως το τέλος του έτους, ακολουθώντας τον ετήσιο προγραμματισμό της επιχείρησης.

Πίνακας 78 : Εξέλιξη μισθοδοσίας ανά τα έτη

	2025	2026	2027	2028	2029
Μισθοδοσία	33.662,50 €	35.514,13 €	35.869,27 €	36.227,96 €	36.590,24 €

7.7. Εργασιακές σχέσεις.

Οι εργασιακές σχέσεις δεν διαμορφώνονται αποκλειστικά από την τήρηση των τυπικών όρων που διέπουν τη σχέση εργαζόμενου και επιχείρησης, αλλά και από τον τρόπο με τον οποίο τα δύο μέρη επικοινωνούν, συνεργάζονται και επιδιώκουν τη συνεχή βελτίωσή τους. Η αμοιβαία εμπιστοσύνη, ο σεβασμός, η διαφάνεια και η ανοιχτή διάθεση για διάλογο αποτελούν καθοριστικούς παράγοντες για τη δημιουργία ενός υγιούς και σταθερού εργασιακού περιβάλλοντος.

Όταν τόσο η επιχείρηση όσο και οι εργαζόμενοι αντιμετωπίζουν τη συνεργασία τους ως μια δυναμική σχέση, όπου υπάρχει χώρος για εξέλιξη, προσαρμογή και βελτίωση, τότε ενισχύεται η εργασιακή ικανοποίηση, η παραγωγικότητα και η μακροχρόνια δέσμευση του ανθρώπινου δυναμικού. Με αυτόν τον τρόπο, οι εργασιακές σχέσεις λειτουργούν ως θεμέλιο για τη βιώσιμη ανάπτυξη της επιχείρησης και την επίτευξη των κοινών στόχων.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 7

- Χυτήρης, Λ. (2018). *Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων* (3rd ed.). Εκδόσεις Μπένου.
- Ροβίθης, Μ. (2023). *Προγραμματισμός Ανθρώπινων Πόρων* [Διαφάνειες διδασκαλίας]. Ελληνικό Μεσογειακό Πανεπιστήμιο.
- Παπαλεξανδρή Ν. και Μπουραντάς Δ. (2016). *Διοίκηση Ανθρώπινου Δυναμικού* (1η εκδ.). Αθήνα: Γ. Μπένου.
- Λάμπου, Σ. (2024). *Στρατηγικό μάντζμεντ και στρατηγική διοίκηση ανθρώπινου δυναμικού: Η περίπτωση των μικρομεσαίων επιχειρήσεων* [Μεταπτυχιακή διατριβή, Πανεπιστήμιο Πειραιώς]. Πανεπιστήμιο Πειραιώς Ψηφιακό Αποθετήριο.
- Schermerhorn, J.R., & Bachrach, D. (2018). *Εισαγωγή στο management*. Nicosia: Broken Hill.
- Σημειώσεις καθηγήτριας κ. Χυτήρη στο μάθημα « Διοίκηση Ανθρώπινων Πόρων».
- Mathis, R. L. & Jackson, J. H . (2010). *Human Resource Management* (13th ed.). USA: SouthWestern Cengage Learning.
- Σημειώσεις καθηγητών κ. Τσόγκα και κ. Κυριακού στο μάθημα «Σχεδιασμός εμπειρίας πελάτη στον τουρισμό».

Κεφάλαιο 8 : Τοποθεσία, χώρος εγκατάστασης και περιβάλλον.

Σε αυτό το κεφάλαιο πραγματοποιείται ο καθορισμός της τοποθεσίας και του κατάλληλου χώρου εγκατάστασης της μονάδας. Η επιλογή της θέσης αποτελεί καθοριστικό παράγοντα για τη βιωσιμότητα και την επιτυχημένη λειτουργία της επιχείρησης, καθώς επηρεάζει άμεσα την προσβασιμότητα, τη λειτουργικότητα και τη συνολική εμπειρία των επισκεπτών.

Παράλληλα, εξετάζονται και αξιολογούνται οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις τόσο κατά τη φάση της ανέγερσης όσο και κατά τη διάρκεια της λειτουργίας της μονάδας. Για τον σκοπό αυτό έχει ήδη εκπονηθεί Μελέτη Περιβαλλοντικών Επιπτώσεων, η οποία αποτέλεσε βασική προϋπόθεση για τη χορήγηση άδειας ανέγερσης και λειτουργίας της μονάδας, διασφαλίζοντας τη συμμόρφωση με το ισχύον θεσμικό πλαίσιο και την προστασία του φυσικού περιβάλλοντος.

8.1. Εκτίμηση των αναγκών σε χώρους.

Για την εύρυθμη λειτουργία της μονάδας έχουν προβλεφθεί οι απαραίτητοι χώροι και εγκαταστάσεις, ώστε να καλύπτονται πλήρως τόσο οι ανάγκες των επισκεπτών όσο και του προσωπικού.

Το συγκρότημα περιλαμβάνει 4 ισόγεια διαμερίσματα, επιφάνειας 36 τ.μ. το καθένα, τα οποία έχουν σχεδιαστεί για να φιλοξενούν έως 4 άτομα, προσφέροντας άνεση και λειτουργικότητα. Επιπλέον, στον πρώτο όροφο βρίσκεται ένα μεγαλύτερο διαμέρισμα συνολικής επιφάνειας 100 τ.μ., το οποίο επίσης μπορεί να φιλοξενήσει έως 4 άτομα, καλύπτοντας ανάγκες οικογενειών ή επισκεπτών που επιθυμούν αυξημένο χώρο.

Η μονάδα συμπληρώνεται από βοηθητικούς χώρους, όπως αποθήκη και γραφείο, επιφάνειας 10 τ.μ. ο καθένας, οι οποίοι εξυπηρετούν τις λειτουργικές και διοικητικές ανάγκες της επιχείρησης. Συνολικά, η επιφάνεια κάλυψης της μονάδας

ανέρχεται σε 264 τ.μ., διαμορφωμένη με τρόπο που εξασφαλίζει την αποδοτική αξιοποίηση του διαθέσιμου χώρου.

Πίνακας 79 : Μέγεθος χώρων συγκροτήματος

	Ποσότητα	Τ.μ. / τύπος	Σύνολο
1ος τύπος	2	36	72
2ος τύπος	2	36	72
3ος τύπος	1	100	100
Γραφείο	1	10	10
Αποθήκη	1	10	10
Σύνολο	7		264

8.2. Επιλογή τοποθεσίας και χώρων.

Όπως έχει ήδη αναφερθεί στο Κεφάλαιο 2, το οικόπεδο στο οποίο πρόκειται να ανεγερθεί η μονάδα ανήκει στην οικογένεια Στεφανίδη. Ο πατέρας της επενδύτριας παραχώρησε το ακίνητο στην κόρη του, η οποία αποφάσισε να το αξιοποιήσει επενδυτικά, προχωρώντας στην κατασκευή ενός νέου τουριστικού συγκροτήματος σε μικρή απόσταση από το ήδη υπάρχον κατάλυμα της οικογένειας.

Τοποθεσία	Ράμμος, Σέριφος
Οικόπεδο	520 τ.μ.
Τιμή οικοπέδου	36.000 €
Τιμή ανά τ.μ.	69,23 €/τ.μ.
Σχέδιο πώλης	Εντός σχεδίου
Συντελεστής δόμησης	1.00
Συντελεστής κάλυψης	60%
Μέγιστο ύψος	7.50 μ.
Κλίση	Αμφιθεατρικό
Θέα	Απεριόριστη
Οικοδομήσιμο	Ναι
Ιδιοκτησία	100%
Κατάλληλο για επένδυση	Ναι
Ζώνη	Οικιστική

Εικόνα 96 : Στοιχεία οικοπέδου

Η επιλογή της συγκεκριμένης τοποθεσίας κρίθηκε ιδιαίτερα στρατηγική, καθώς το οικόπεδο βρίσκεται σε προνομιακή θέση, μόλις 1 χιλιόμετρο από το λιμάνι του νησιού (περίπου 5 λεπτά με το αυτοκίνητο ή 20 λεπτά με τα πόδια) και 6 χιλιόμετρα από τη Χώρα, με χρόνο πρόσβασης περίπου 15 λεπτών οδικώς. Παράλληλα, απέχει

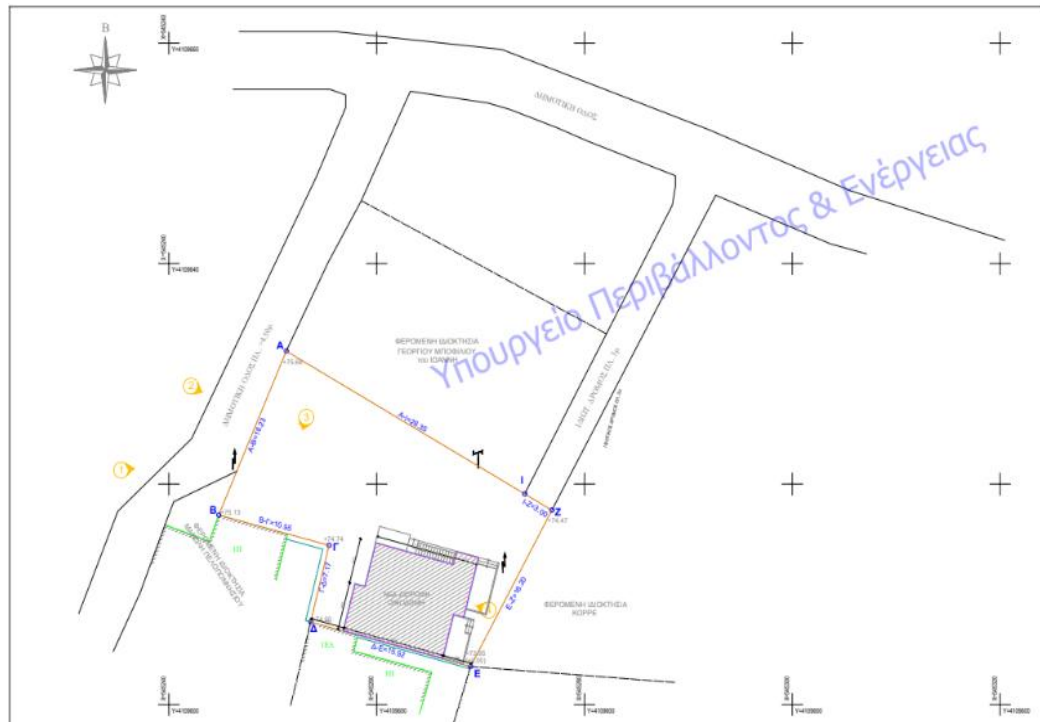
μόλις 500 μέτρα από τις παραλίες Καραβί και Λειβαδάκια, οι οποίες είναι προσβάσιμες σε λίγα λεπτά με τα πόδια, καθώς και 1,3 χιλιόμετρα από την παραλία Καλό Αμπέλι.

Ο οικισμός Ράμμος, στον οποίο βρίσκεται το συγκρότημα, διαθέτει ήδη ανεπτυγμένη τουριστική δραστηριότητα, με την παρουσία και άλλων καταλυμάτων, καθώς και την οικογενειακή ταβέρνα της επιχείρησης σε απόσταση μόλις 100 μέτρων. Η εγγύτητα στους βασικούς προμηθευτές, οι οποίοι εδρεύουν στο λιμάνι, Λειβάδι, διευκολύνει σημαντικά την τροφοδοσία της μονάδας, ενώ η ύπαρξη ιδιωτικού χώρου στάθμευσης επιτρέπει την άνετη και ασφαλή εκφόρτωση προϊόντων.

Ένα από τα βασικά συγκριτικά πλεονεκτήματα της μονάδας είναι η ανεμπόδιστη και εντυπωσιακή θέα τόσο προς τη θάλασσα όσο και προς το φυσικό ορεινό τοπίο. Από το διαμερίσμα του πρώτου ορόφου υπάρχει επιπλέον οπτική επαφή με τη Χώρα του νησιού, ενισχύοντας την εμπειρία διαμονής των επισκεπτών. Το συγκρότημα θα περιλαμβάνει επίσης διαμορφωμένο κήπο, ο οποίος θα προσφέρει πρόσβαση στα διαμερίσματα που δεν διαθέτουν άμεση θέα, εξασφαλίζοντας ίσες παροχές χαλάρωσης για όλους τους φιλοξενούμενους.

Οι περιβαλλοντικές και χωροταξικές συνθήκες της περιοχής χαρακτηρίζονται ως ιδανικές, καθώς το οικόπεδο πληροί τις απαιτούμενες προδιαγραφές αρτιότητας και οικοδομησιμότητας. Επιπλέον, η περιοχή θεωρείται ασφαλής, προσφέρει τη δυνατότητα εύρεσης προσωπικού σε τοπικό επίπεδο και παρουσιάζει θετική αποδοχή από την τοπική κοινωνία, στοιχείο ιδιαίτερα σημαντικό για τη βιώσιμη λειτουργία της μονάδας.

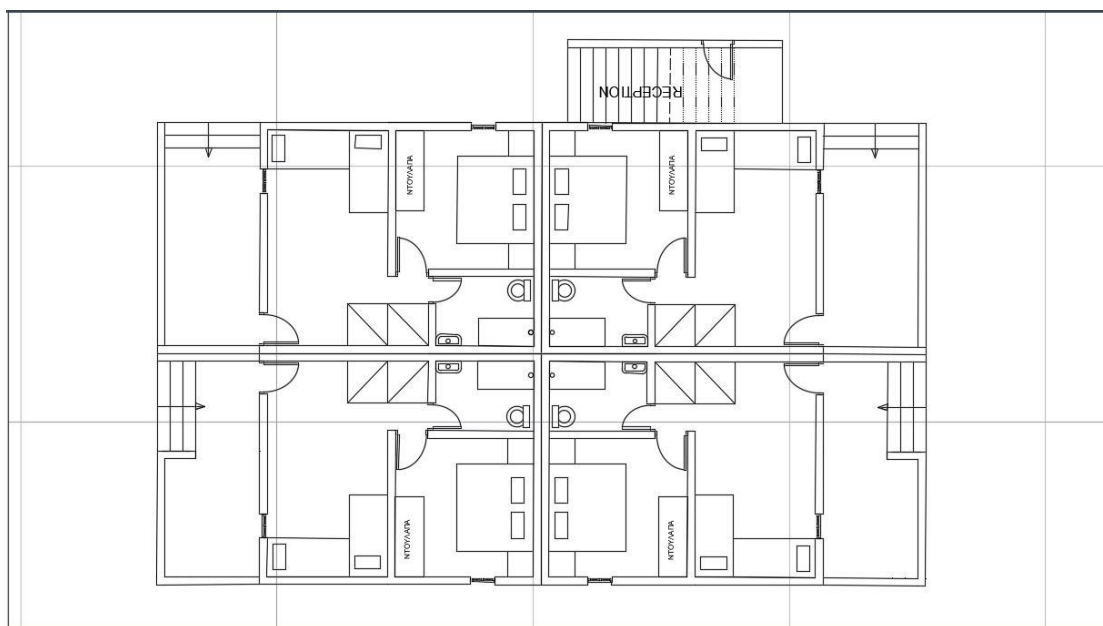
Τέλος, το φυσικό τοπίο και το ήπιο κλίμα της περιοχής λειτουργούν καταλυτικά για την υλοποίηση εξειδικευμένων μαθημάτων yoga, τα οποία αποτελούν βασικό κριτήριο επιλογής του συγκεκριμένου καταλύματος από τους επισκέπτες και ενισχύουν τη διαφοροποίηση της μονάδας στην τουριστική αγορά.



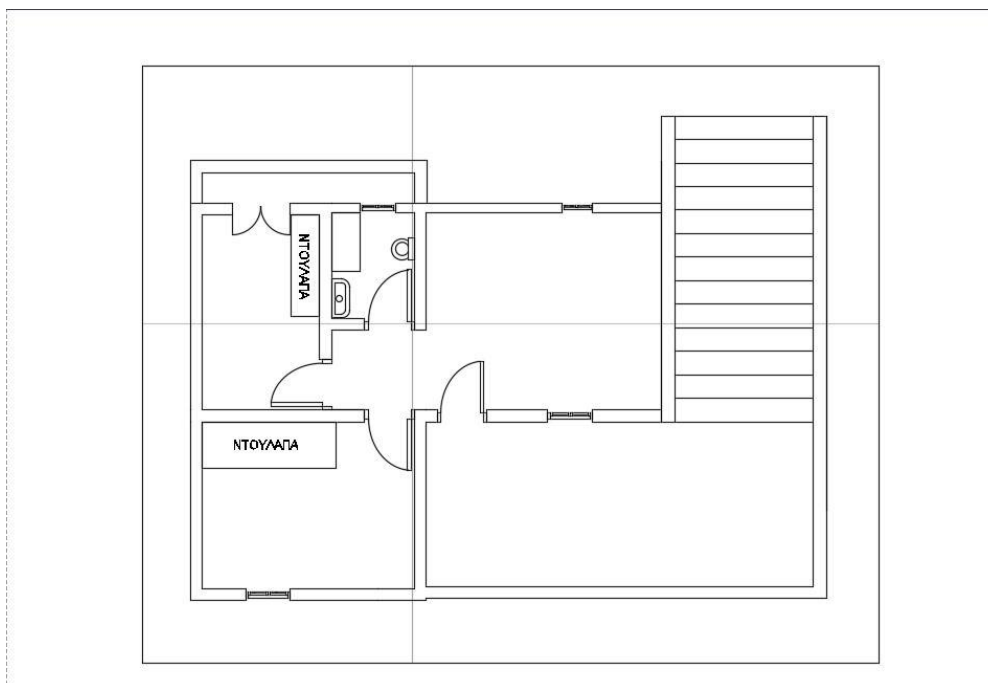
Εικόνα 97 : Τοπογραφικό οικοπέδου



Εικόνα 98 : Εικόνα συγκροτήματος



Εικόνα 99 : Ισόγεια διαμερίσματα



Εικόνα 100 : Διαμέρισμα πρώτου ορόφου

8.3. Περιβαλλοντικές επιπτώσεις.

Η ανέγερση και η λειτουργία μιας νέας τουριστικής μονάδας συνεπάγονται αναπόφευκτα την ύπαρξη περιβαλλοντικών επιπτώσεων, οι οποίες οφείλουν να αναγνωριστούν, να αξιολογηθούν και να αντιμετωπιστούν με κατάλληλα και στοχευμένα μέτρα. Η μονάδα «ΑΥΡΑ» δεσμεύεται να περιορίσει στο μέγιστο δυνατό βαθμό το περιβαλλοντικό της αποτύπωμα, υιοθετώντας πρακτικές βιώσιμης ανάπτυξης σε όλα τα στάδια της λειτουργίας της.

Η επιλογή των υλικών κατασκευής και εξοπλισμού πραγματοποιείται με βασικά κριτήρια τη βιωσιμότητα, τη διαθεσιμότητα των φυσικών πόρων, καθώς και τη δυνατότητα ανακύκλωσης και επαναχρησιμοποίησής τους, εξασφαλίζοντας υπεύθυνη διαχείριση καθ' όλη τη διάρκεια του κύκλου ζωής τους. Παράλληλα, η μονάδα επενδύει στην αποδοτική διαχείριση της ενέργειας μέσω της χρήσης αντλιών θερμότητας, ηλιακών συστημάτων και ενεργειακά αποδοτικών συσκευών. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται και στην ορθολογική χρήση του νερού, με την εφαρμογή πρακτικών εξοικονόμησης και ελέγχου της κατανάλωσης. Επιπλέον, η χρήση συστημάτων καρτών-κλειδιών στα δωμάτια συμβάλλει σημαντικά στη μείωση της ενεργειακής κατανάλωσης, καθώς η απουσία της κάρτας από τη βάση απενεργοποιεί αυτόματα την παροχή ηλεκτρικού ρεύματος.



Εικόνα 101 : Σχεδιάγραμμα εστίασης βιωσιμότητας

Η βιωσιμότητα αποτελεί στρατηγική προτεραιότητα για τη μονάδα «ΑΥΡΑ», καθώς συνδέεται άμεσα με την καινοτομία, την ανταγωνιστικότητα και την προσέλκυση περιβαλλοντικά συνειδητοποιημένων επισκεπτών και εργαζομένων. Η φιλοσοφία βιώσιμης λειτουργίας της μονάδας εστιάζει στους ακόλουθους τέσσερις βασικούς πυλώνες :

- την ευημερία των εργαζομένων και των συνεργατών,
- τις υπεύθυνες επιχειρηματικές δραστηριότητες και λειτουργίες,
- τη συμβολή στην τοπική κοινωνία και
- τον σεβασμό και την προστασία του φυσικού περιβάλλοντος.

Στο πλαίσιο αυτό, το συγκρότημα έχει επιλέξει να επιδιώξει την απόκτηση επίσημης πιστοποίησης βιωσιμότητας από αναγνωρισμένο διεθνή φορέα, και συγκεκριμένα την πιστοποίηση Green Key. Ο φορέας πιστοποίησης θα πραγματοποιήσει επιθεωρήσεις και αξιολογήσεις, προκειμένου να διαπιστώσει εάν η μονάδα πληροί τα απαιτούμενα πρότυπα και να χορηγήσει την αντίστοιχη πιστοποίηση. Αξίζει να σημειωθεί ότι ελάχιστα καταλύματα στο νησί της Σερίφου διαθέτουν τη συγκεκριμένη πιστοποίηση, γεγονός που ενισχύει τον καινοτόμο και πρωτοποριακό χαρακτήρα της μονάδας.

Η πιστοποίηση Green Key βασίζεται σε ένα σύνολο αυστηρών και συγκεκριμένων κριτηρίων, τα οποία διακρίνονται σε υποχρεωτικά και προαιρετικά. Τα βασικά κριτήρια περιλαμβάνουν :

1. Περιβαλλοντική Διαχείριση :

- Ύπαρξη περιβαλλοντικής πολιτικής και σχεδίου δράσης.
- Συνεχής παρακολούθηση και βελτίωση των περιβαλλοντικών επιδόσεων.
- Ορισμός υπεύθυνου βιωσιμότητας.

2. Διαχείριση Ενέργειας :

- Χρήση ενεργειακά αποδοτικών συστημάτων και εξοπλισμού.
- Αξιοποίηση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας.
- Μέτρα περιορισμού της άσκοπης κατανάλωσης ενέργειας.
- Τακτικός έλεγχος και καταγραφή της ενεργειακής κατανάλωσης.

3. Διαχείριση Νερού :

- Εγκατάσταση συστημάτων εξοικονόμησης νερού.

- Παρακολούθηση κατανάλωσης.
- Ενημέρωση επισκεπτών και προσωπικού για υπεύθυνη χρήση.

4. Διαχείριση Αποβλήτων :

- Ανακύκλωση και διαλογή απορριμμάτων.
- Μείωση απορριμμάτων μίας χρήσης.
- Ορθή διαχείριση επικίνδυνων και οργανικών αποβλήτων.

5. Προμήθειες και Υλικά :

- Επιλογή οικολογικών και πιστοποιημένων προϊόντων.
- Προτίμηση τοπικών και βιώσιμων προμηθευτών.
- Μείωση πλαστικών και μη ανακυκλώσιμων υλικών.

6. Εκπαίδευση και Ευαισθητοποίηση :

- Εκπαίδευση προσωπικού σε θέματα βιωσιμότητας.
- Ενημέρωση επισκεπτών για τις περιβαλλοντικές πρακτικές της μονάδας.

7. Κοινωνική Ευθύνη :

- Στήριξη της τοπικής κοινωνίας και οικονομίας.
- Σεβασμός στα εργασιακά δικαιώματα.
- Προώθηση ίσων ευκαιριών και ασφαλούς εργασιακού περιβάλλοντος.

Πίνακας 80 : Τιμολογιακή πολιτική για χορήγηση Green Key

Τιμολογιακή πολιτική	Κόστος	Σχολιασμός
Εγγραφή	100,00 €	εως 15 δωμάτια
Ετήσια συνδρομή	125,00 €	1€ ανά δωμάτιο + 40€/ κλειδί
Κόστος αξιολόγησης	100,00 €	
Σύνολο	325,00 €	

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 8

- Green Key. (n.d.). Green Key. <https://www.greenkey.gr/>
- Σημειώσεις καθηγήτριας κ. Μποχώρη στο μάθημα « Ποιότητα υπηρεσιών και συστήματα διασφάλισης ποιότητας στον τουρισμό».

Κεφάλαιο 9 : Προγραμματισμός και προϋπολογισμός εκτελέσεως του επενδυτικού σχεδίου.

Η φάση εκτέλεσης του έργου περιλαμβάνει το χρονικό διάστημα από τη λήψη της απόφασης για την υλοποίηση της επένδυσης έως και την επίσημη έναρξη λειτουργίας της μονάδας. Πρόκειται για ένα κρίσιμο στάδιο, το οποίο διαρθρώνεται σε επιμέρους φάσεις και δραστηριότητες που απαιτούν συστηματικό σχεδιασμό και συντονισμό.

Σε περίπτωση ανεπαρκούς ή ελλιπούς προγραμματισμού, η φάση αυτή ενδέχεται να παραταθεί σημαντικά, οδηγώντας σε χρονικές καθυστερήσεις και αυξημένο κόστος. Για τον λόγο αυτό, ο προγραμματισμός της εκτέλεσης του έργου αποτελεί βασικό εργαλείο διοίκησης και ελέγχου. Κύριο αντικείμενο του προγραμματισμού είναι ο προσδιορισμός των οικονομικών επιπτώσεων της φάσης εκτέλεσης, καθώς και η διασφάλιση της αποτελεσματικής χρηματοδότησης του έργου, τόσο κατά τη διάρκεια της υλοποίησής του όσο και για την περίοδο που ακολουθεί την έναρξη της λειτουργίας της μονάδας.

Το αναλυτικό χρονοδιάγραμμα του έργου λειτουργεί ως θεμέλιο για την παρακολούθηση της προόδου και τον έλεγχο της υλοποίησης του επενδυτικού σχεδίου, επιτρέποντας την έγκαιρη αναγνώριση αποκλίσεων και τη λήψη διορθωτικών μέτρων, με στόχο την επιτυχή και έγκαιρη ολοκλήρωση του έργου.

9.1. Στάδια εκτέλεσης του έργου.

Τα στάδια του προγραμματισμού εκτέλεσης ενός έργου δεν ακολουθούν πάντοτε μια αυστηρά καθορισμένη και γραμμική αλληλουχία, όπου το ένα στάδιο διαδέχεται υποχρεωτικά το προηγούμενο. Αντιθέτως, στην πράξη παρατηρείται συχνά αλληλοκάλυψη μεταξύ των επιμέρους φάσεων, γεγονός που καθιστά τον συνολικό σχεδιασμό πιο σύνθετο και απαιτητικό.

Η υλοποίηση του έργου χωρίς καθυστερήσεις και χωρίς επιπλέον οικονομικές επιβαρύνσεις προϋποθέτει έναν αποτελεσματικό και ρεαλιστικό προγραμματισμό τόσο

των κατασκευαστικών εργασιών όσο και των λοιπών παράλληλων δραστηριοτήτων που το συνοδεύουν. Κάθε στάδιο που εντάσσεται στο γενικό χρονοδιάγραμμα διαθέτει τον δικό του επιμέρους χρονικό προγραμματισμό, ο οποίος πρέπει να είναι σαφώς προσδιορισμένος και εναρμονισμένος με το σύνολο του έργου.

Η αναλυτική περιγραφή των σταδίων αυτών, καθώς και ο ακριβής χρονικός προσδιορισμός τους, αποτελούν βασικά εργαλεία για την επιτυχή εκτέλεση του επενδυτικού σχεδίου. Μέσω ενός καλά δομημένου χρονοδιαγράμματος διευκολύνεται η συνεχής παρακολούθηση της πορείας των εργασιών, ο έλεγχος της προόδου και η έγκαιρη αντιμετώπιση προβλημάτων ή αποκλίσεων που ενδέχεται να προκύψουν.

Η τήρηση του χρονοδιαγράμματος κρίνεται ζωτικής σημασίας για την εύρυθμη και αποτελεσματική υλοποίηση του έργου, καθώς συμβάλλει στη διασφάλιση της ποιότητας, στον έλεγχο του κόστους και στην επιτυχή ολοκλήρωση της επένδυσης εντός των προκαθορισμένων χρονικών και οικονομικών ορίων.

Το 2022 πραγματοποιήθηκε η αρχική σύλληψη της επιχειρηματικής ιδέας από την επενδύτρια. Το οικοπέδο στο οποίο πρόκειται να ανεγερθεί η μονάδα βρισκόταν ήδη στην κατοχή της οικογένειας, με πλήρη και τακτοποιημένο φάκελο ιδιοκτησίας. Συγκεκριμένα, υπήρχαν όλα τα απαραίτητα έγγραφα, όπως το τοπογραφικό διάγραμμα, το συμβόλαιο ιδιοκτησίας, ο έλεγχος στο υποθηκοφυλακείο, καθώς και η ταυτότητα του οικοπέδου αναφορικά με τις δηλώσεις και τα βάρη που αφορούσαν τον πωλητή, ο οποίος στην προκειμένη περίπτωση ήταν ο πατέρας της επενδύτριας και προχώρησε σε παραχώρηση του ακινήτου.

Κατά τη διάρκεια του 2023, ανατέθηκε στην εταιρεία Aegean Horizon Consulting I.K.E. η εκπόνηση της μελέτης σκοπιμότητας που αφορούσε την ανέγερση μιας διώροφης τουριστικής μονάδας. Η μελέτη αυτή αποτέλεσε βασικό εργαλείο αξιολόγησης της βιωσιμότητας και της επενδυτικής προοπτικής του έργου.

Στις αρχές του 2024 ξεκίνησαν όλες οι απαραίτητες διαδικασίες για την υλοποίηση του επενδυτικού σχεδίου. Σε πρώτο στάδιο πραγματοποιήθηκε η επιλογή

του μηχανικού, στον οποίο ανατέθηκε η εκπόνηση των αρχιτεκτονικών και μηχανολογικών μελετών, καθώς και η προετοιμασία των σχεδίων που απαιτούνται για την έκδοση της οικοδομικής άδειας. Παράλληλα, κατατέθηκε ο σχετικός φάκελος στις αρμόδιες υπηρεσίες για την αδειοδότηση του έργου.

Ταυτόχρονα, προχώρησε η σύσταση της εταιρείας με τη νομική μορφή της Ομόρρυθμης Εταιρείας (Ο.Ε.), καθώς και ο προγραμματισμός της χρηματοδότησης του έργου, ώστε να διασφαλιστεί η ομαλή ροή κεφαλαίων καθ' όλη τη διάρκεια της κατασκευαστικής περιόδου.

Στη συνέχεια ακολούθησαν οι εργασίες εκσκαφής και θεμελίωσης, καθώς και τα απαραίτητα χωματουργικά έργα. Αμέσως μετά ξεκίνησε η ανέγερση του κτιρίου, που περιλάμβανε την ολοκλήρωση της Α' φάσης κατασκευής (σκυροδέτηση, οπλισμοί και φέρων οργανισμός). Ακολούθησαν οι υδραυλικές και ηλεκτρολογικές εγκαταστάσεις, με την ολοκλήρωση της Β' φάσης, η οποία περιελάμβανε την τοιχοποιία και τις μονώσεις.

Σε αυτό το στάδιο ξεκίνησε παράλληλα και το προπαραγωγικό marketing της μονάδας με το κλείσιμο συνεργασιών για τη δημιουργία της ιστοσελίδας της επιχείρησης και όσα αναλύθηκαν στο Κεφάλαιο 3, ενώ συνεχίστηκαν οι κατασκευαστικές εργασίες που αφορούσαν τα επιχρίσματα, τους σοβάδες, την τοποθέτηση πλακιδίων, τη θερμοπρόσοψη, καθώς και τη διαμόρφωση όλων των εσωτερικών και εξωτερικών χώρων.

Ακολούθησε η διαδικασία έκδοσης των απαραίτητων αδειών λειτουργίας και η διευθέτηση όλων των νομικών και διοικητικών ζητημάτων. Στο ίδιο χρονικό διάστημα πραγματοποιήθηκε η προμήθεια των πρώτων υλών, των αναλωσίμων και του εξοπλισμού, καθώς και η στρατολόγηση και πρόσληψη του προσωπικού. Παράλληλα, δημιουργήθηκε το ηλεκτρονικό προφίλ της επιχείρησης στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, ολοκληρώθηκε η ιστοσελίδα και πραγματοποιήθηκε η εγγραφή στις σχετικές διαδικτυακές πλατφόρμες φιλοξενίας.

Το στάδιο αυτό ολοκληρώθηκε με την εκπαίδευση του προσωπικού και τη συνολική προετοιμασία για την έναρξη της λειτουργίας της μονάδας. Το τελικό στάδιο του έργου είναι η επίσημη έναρξη των δραστηριοτήτων, η οποία έχει προγραμματιστεί για την 1η Μαΐου 2025.

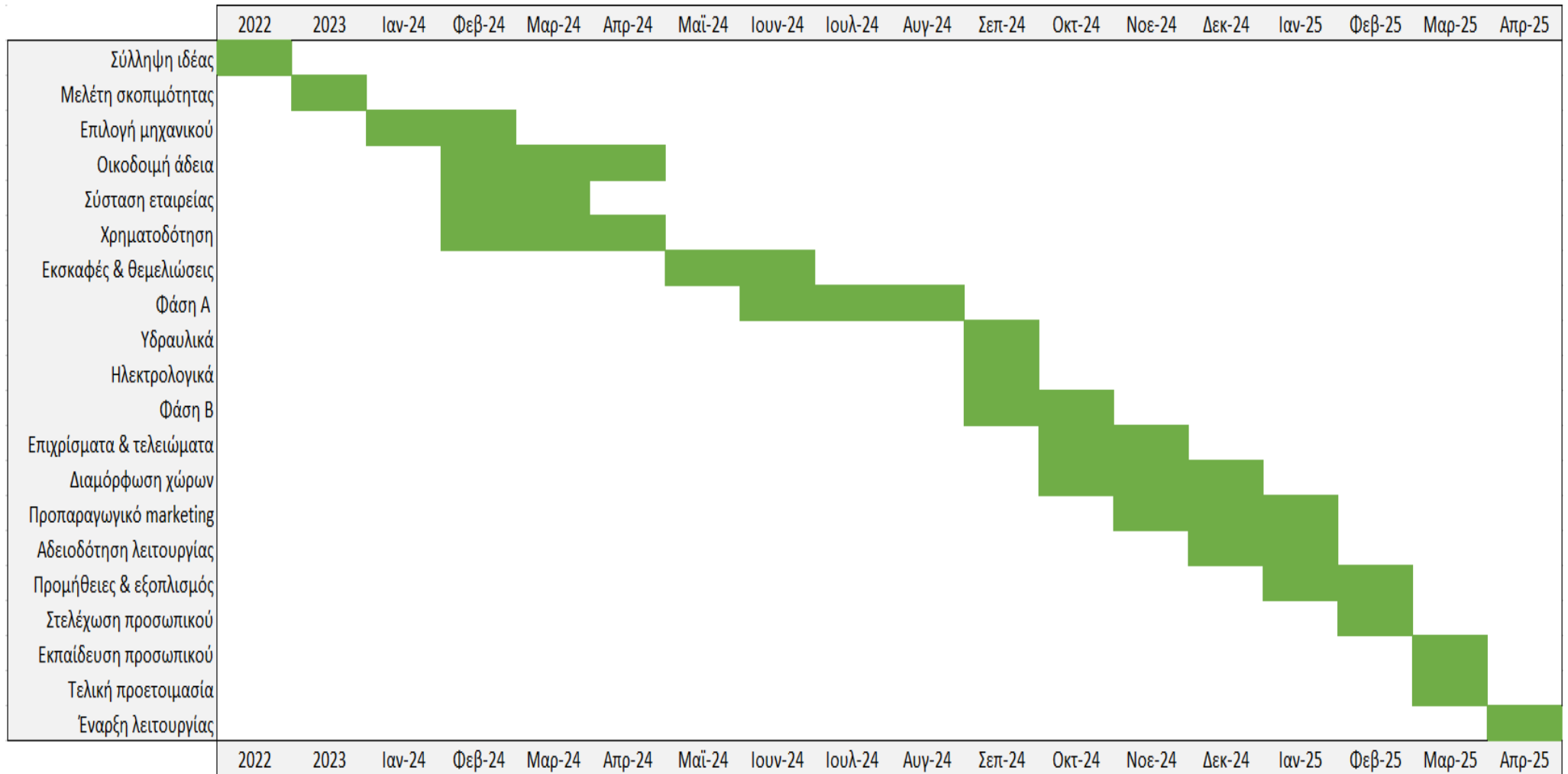
Πίνακας 81 : Προγραμματισμός εκτέλεσης έργου

Νο.	Στάδιο	Σχολιασμός	Έναρξη	Λήξη	Διάρκεια
1	Σύλληψη ιδέας	Διαμόρφωση επιχειρηματικής ιδέας, έλεγχος τίτλων, εγγράφων και ολοκλήρωση αυτής	Ιαν-22	Δεκ-22	12 μήνες
2	Μελέτη σκοπιμότητας	Ανάθεση και εκπόνηση μελέτης από μελέτης από Aegean Horizon Consulting I.K.E.	Ιαν-23	Δεκ-23	12 μήνες
3	Επιλογή μηχανικού	Ανάθεση έργου, αρχιτεκτονική και μηχανολογική μελέτη	Ιαν-24	Μαρ-24	2 μήνες
4	Οικοδομή αδειά	Κατάθεση φακέλου και ολοκλήρωση αδειοδότησης	Φεβ-24	Μαϊ-24	3 μήνες
5	Σύσταση εταιρείας	Ίδρυση εταιρείας (Ο.Ε.) και νομική οργάνωση	Φεβ-24	Απρ-24	2μήνες
6	Χρηματοδότηση	Οριστικοποίηση πηγών χρηματοδότησης και ροών κεφαλαίων	Φεβ-24	Μαϊ-24	3 μήνες
7	Εκκαφές & θεμελιώσεις	Χωματοουργικά, εκκαφή, θεμελιώσεις	Μαϊ-24	Ιουλ-24	2 μήνες
8	Φάση Α	Φέρων οργανισμός (μπετόν, σίδερα)	Ιουν-24	Σεπ-24	3 μήνες
9	Υδραυλικά	Εγκατάσταση δικτύων	Σεπ-24	Οκτ-24	1 μήνας
10	Ηλεκτρολογικά	Εγκατάσταση δικτύων	Σεπ-24	Οκτ-24	1 μήνας
11	Φάση Β	Τοιχοποιία, μονώσεις	Σεπ-24	Νοε-24	2 μήνες
12	Επιχρίσματα & τελειώματα	Σοβάδες, πλακάκια, θερμοπρόσοψη	Οκτ-24	Δεκ-24	2 μήνες
13	Διαμόρφωση χώρων	Εσωτερικοί & εξωτερικοί χώροι, κήπος, parking	Οκτ-24	Ιαν-25	3 μήνες
14	Προπαραγωγικό marketing	Προετοιμασία προβολής μονάδας	Νοε-24	Φεβ-25	3 μήνες
15	Αδειοδότηση λειτουργίας	Λήψη αδειών, νομικές διευθετήσεις	Δεκ-24	Φεβ-25	2 μήνες
16	Προμήθειες & εξοπλισμός	Προμήθεια πρώτων υλών, εξοπλισμού	Ιαν-25	Μαρ-25	2 μήνες
17	Στελέχωση προσωπικού	Στρατολόγηση και προσλήψεις	Φεβ-25	Μαρ-25	1 μήνας
18	Εκπαίδευση προσωπικού	Εκπαίδευση & προετοιμασία λειτουργίας	Μαρ-25	Απρ-25	1 μήνας
19	Τελική προετοιμασία	Έλεγχοι, δοκιμαστική λειτουργία	Μαρ-25	Απρ-25	1 μήνας
20	Έναρξη λειτουργίας	Επίσημη έναρξη δραστηριότητας	1/5/2025	-	-

9.2. Χρονοδιάγραμμα.

Το χρονοδιάγραμμα του έργου παρουσιάζεται με τη μορφή διαγράμματος Gantt, το οποίο αποτυπώνει τη χρονική εξέλιξη και την αλληλοεπικάλυψη των σταδίων από τη σύλληψη της ιδέας έως την έναρξη λειτουργίας της μονάδας. Η συνολική διάρκεια του έργου εκτείνεται σε τρία έτη, με την κύρια φάση υλοποίησης να πραγματοποιείται εντός του 2024 και να ολοκληρώνεται με την έναρξη λειτουργίας την 1η Μαΐου 2025. Το διάγραμμα Gantt αποτελεί βασικό εργαλείο παρακολούθησης της προόδου, ελέγχου του χρονοδιαγράμματος και έγκαιρης διαχείρισης πιθανών καθυστερήσεων.

Πίνακας 82 : Χρονοδιάγραμμα Gantt



9.3. Σχολιασμός σταδίων.

9.3.1. Σύσταση Ομόρρυθμης εταιρείας (Ο.Ε.)

Η σύσταση της ομόρρυθμης εταιρείας (Ο.Ε.) πραγματοποιείται μέσω της Υπηρεσίας Μίας Στάσης (ΥΜΣ), η οποία λειτουργεί στο Γενικό Εμπορικό Μητρώο (ΓΕΜΗ). Μέσω της συγκεκριμένης διαδικασίας ολοκληρώνεται η έναρξη της εταιρείας, εκδίδεται ο Αριθμός Φορολογικού Μητρώου (ΑΦΜ) της επιχείρησης, καθώς και ο κλειδάριθμος για την πρόσβαση στο σύστημα Taxisnet, αφού προηγουμένως συγκεντρωθούν όλα τα απαραίτητα δικαιολογητικά.

Οι εταίροι της ομόρρυθμης εταιρείας ευθύνονται απεριόριστα και εις ολόκληρον με την προσωπική τους περιουσία για όλες τις υποχρεώσεις της εταιρείας. Στη συγκεκριμένη επιχείρηση, το 95% του εταιρικού κεφαλαίου ανήκει στη Μαρία Στεφανίδου, ενώ το 5% ανήκει στον πατέρα της.

Η διαδικασία σύστασης της Ο.Ε. περιλαμβάνει την υποβολή Αίτησης - Υπεύθυνης Δήλωσης - Εξουσιοδότησης στο ΓΕΜΗ, βάσει των προβλεπόμενων εντύπων, όπως:

- Έντυπο με ιδρυτή φυσικό πρόσωπο
- Έντυπο με ιδρυτή νομικό πρόσωπο (όπου απαιτείται).

Παράλληλα, κατατίθεται το καταστατικό σύστασης της εταιρείας, το οποίο είναι πρωτότυπο, υπογεγραμμένο και βασίζεται στο πρότυπο καταστατικό Ο.Ε./Ε.Ε. του ΓΕΜΗ. Υποβάλλονται δύο έντυπα καταστατικά, υπογεγραμμένα από τους ιδρυτές ή από πρόσωπα με ειδική συμβολαιογραφική πληρεξουσιότητα, καθώς και ένα ηλεκτρονικό αρχείο σε επεξεργάσιμη μορφή .

Απαραίτητο δικαιολογητικό αποτελεί και το αποδεικτικό έδρας, το οποίο αφορά μισθωτήριο συμβόλαιο στο ΑΦΜ του νομίμου εκπροσώπου, αναρτημένο στο σύστημα Taxisnet. Επιπλέον, κατατίθεται το έντυπο έναρξης εργασιών Δ211.

Με την ολοκλήρωση της διαδικασίας, χορηγείται η βεβαίωση σύστασης της εταιρείας, καθώς και τα αποδεικτικά ΑΦΜ, μαζί με τα λοιπά απαιτούμενα έγγραφα. Ακολουθεί η δήλωση όλων των απαραίτητων Κωδικών Αριθμών Δραστηριότητας (ΚΑΔ) που αφορούν τη λειτουργία της επιχείρησης και η έκδοση των προβλεπόμενων αδειών.

Ο φορολογικός συντελεστής της ομόρρυθμης εταιρείας ανέρχεται σε 22%, ανεξαρτήτως του ύψους των ετήσιων εσόδων. Στη συνέχεια πραγματοποιείται η εγγραφή όλων των εταίρων στον e-ΕΦΚΑ, καθώς η υπαγωγή στην ασφάλιση είναι υποχρεωτική από την πρώτη ημέρα του μήνα έναρξης των εργασιών.

Για νέους ελεύθερους επαγγελματίες, οι συνολικές μηνιαίες ασφαλιστικές εισφορές ανέρχονται σε 156,79 € για τα πρώτα πέντε έτη, ποσό που αφορά τη Μαρία Στεφανίδη, ενώ για τον πατέρα της οι μηνιαίες εισφορές ανέρχονται σε 344,94 € (το ποσό αυτό επιμερίζεται για το σύνολο των επιχειρήσεων).

Πίνακας 83 : Εισφορές ΕΦΚΑ για το διάστημα 2025 - 2029

ΕΦΚΑ	2025	2026	2027	2028	2029
Μαρία Στεφανίδη	1.421,10 €	1.894,80 €	1.894,80 €	1.894,80 €	1.894,80 €
Πατέρας	776,12 €	1.034,82 €	1.034,82 €	1.034,82 €	1.034,82 €
Σύνολο	2.197,22 €	2.929,62 €	2.929,62 €	2.929,62 €	2.929,62 €

Η τήρηση λογιστικών αρχείων είναι υποχρεωτική και απαιτείται η προμήθεια κατάλληλων λογιστικών πακέτων για την έκδοση τιμολογίων και αποδείξεων. Επιπλέον, η έκδοση εταιρικής σφραγίδας κρίνεται απαραίτητη για την επίσημη υπογραφή και τις συναλλαγές της επιχείρησης. Τέλος, η εταιρεία υποχρεούται να διαθέτει επαγγελματικό τραπεζικό λογαριασμό, καθώς και τερματικό POS, σε συνεργασία με το πιστωτικό ίδρυμα επιλογής της.

Πίνακας 84 : Epsilon Smart programma για το διάστημα 2025 - 2029

Epsilon Smart	2025	2026	2027	2028	2029
Ergani	193,44 €	193,44 €	193,44 €	193,44 €	193,44 €
Philoxenia Basic I	297,60 €	297,60 €	297,60 €	297,60 €	297,60 €
Σύνολο	491,04 €	491,04 €	491,04 €	491,04 €	491,04 €

9.3.2. Άδεια λειτουργίας και δήλωση κλειδιών της επιχείρησης.

Η επιχείρησή μας έχει συγκεντρώσει το σύνολο των 3.000 μορίων που απαιτούνται, σύμφωνα με το ισχύον θεσμικό πλαίσιο, προκειμένου να καταταχθεί ως τουριστικό κατάλυμα τριών (3) κλειδιών. Η βαθμολογία αυτή προκύπτει από την πλήρη συμμόρφωση της μονάδας με τις υποχρεωτικές και προαιρετικές προδιαγραφές που αφορούν τόσο τις κτιριακές εγκαταστάσεις όσο και τις παρεχόμενες υπηρεσίες, τον εξοπλισμό, την ποιότητα φιλοξενίας και τη λειτουργική οργάνωση. Η επίτευξη της συγκεκριμένης κατάταξης πιστοποιεί το επίπεδο ποιότητας της μονάδας και ενισχύει την ανταγωνιστικότητά της στην τουριστική αγορά, προσφέροντας στους επισκέπτες ένα αναβαθμισμένο και αξιόπιστο περιβάλλον διαμονής.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 9

- Συνεισφέροντες στα εγχειρήματα Wikimedia. (2007, April 2). *Διάγραμμα Γκαντ - Βικιπαίδεια*. Βικιπαίδεια. https://el.wikipedia.org/wiki/Διάγραμμα_Γκαντ
- ΥΜΣ :: Είσοδος. (n.d.). ΥΜΣ :: Είσοδος. <https://eyms.businessportal.gr/auth>
- *Θέλω να συστήσω μια νέα επιχείρηση | Γ.Ε.ΜΗ. - Υ.Μ.Σ.* (n.d.). Γ.Ε.ΜΗ. - Υ.Μ.Σ. <https://www.businessportal.gr/θέλω-να-συστήσω-μια-νέα-επιχείρηση/>
- *Διαδικασία Ίδρυσης ΟΕ - ΕΕ Ομόρρυθμη-Ετερόρρυθμη εταιρεία 2025.* (n.d.). ΡΚΡ ΙΚΕ Λογιστική & επιχειρηματική υποστήριξη. <https://www.pkr.com.gr/diakasias-idr-oe-ee/>

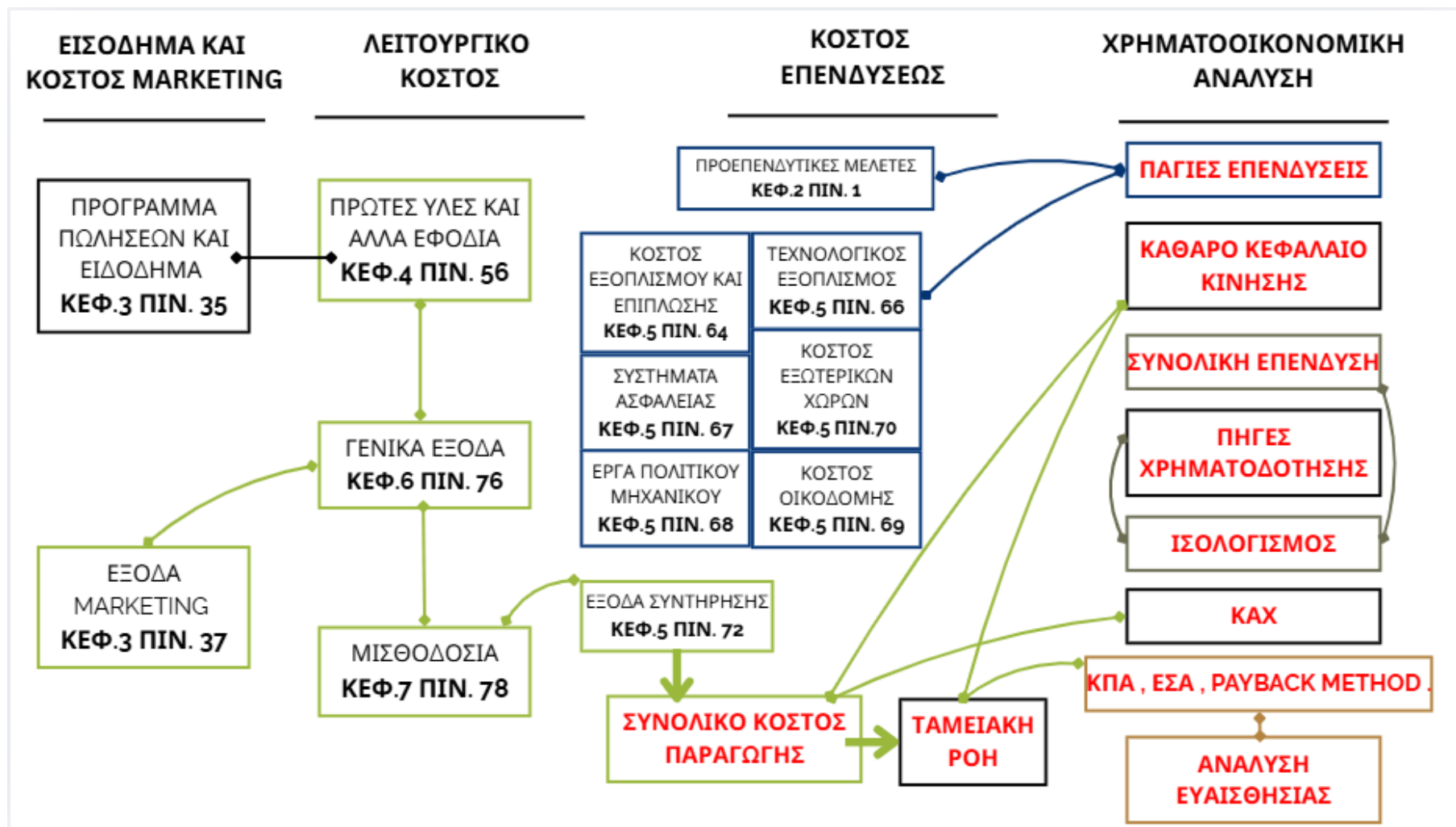
Κεφάλαιο 10 : Χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση της επένδυσης.

Η χρηματοοικονομική και οικονομική ανάλυση αποτελεί ένα από τα σημαντικότερα στάδια στον σχεδιασμό και την αξιολόγηση ενός επενδυτικού σχεδίου, καθώς μέσω αυτής τεκμηριώνεται κατά πόσο η επένδυση είναι σκόπιμη και συμφέρουσα. Η ανάλυση αυτή λειτουργεί ως βασικό εργαλείο λήψης αποφάσεων, επιτρέποντας την αντικειμενική εκτίμηση της οικονομικής βιωσιμότητας και της αποδοτικότητας του έργου.

Στο πλαίσιο της χρηματοοικονομικής ανάλυσης εξετάζονται διεξοδικά οι απαιτούμενες κεφαλαιακές ανάγκες για την υλοποίηση της επένδυσης, τα σταθερά και μεταβλητά λειτουργικά κόστη, καθώς και οι προβλέψεις των μελλοντικών εσόδων. Παράλληλα, αναλύονται οι πιθανοί οικονομικοί και επιχειρηματικοί κίνδυνοι που ενδέχεται να επηρεάσουν την πορεία και την κερδοφορία της επιχείρησης, όπως μεταβολές στη ζήτηση, αυξήσεις κόστους ή εξωτερικοί παράγοντες.

Σε επόμενο στάδιο, η ανάλυση εμβαθύνει στη μελέτη των ταμειακών ροών, προκειμένου να αξιολογηθεί η ικανότητα της επένδυσης να παράγει επαρκή ρευστότητα σε βάθος χρόνου. Ιδιαίτερη έμφαση δίνεται στις προβλέψεις μελλοντικών κερδών και στην εκτίμηση της απόδοσης των κεφαλαίων που έχουν επενδυθεί, με σκοπό να διαπιστωθεί αν το έργο ανταποκρίνεται στους επενδυτικούς στόχους που έχουν τεθεί.

Τελικός σκοπός της χρηματοοικονομικής και οικονομικής ανάλυσης είναι να προσδιοριστεί με σαφήνεια εάν το επενδυτικό σχέδιο είναι όχι μόνο οικονομικά βιώσιμο, αλλά και ικανό να αποφέρει ουσιαστικές και διατηρήσιμες θετικές αποδόσεις, οι οποίες δικαιολογούν την υλοποίησή του και ενισχύουν τη μακροχρόνια προοπτική της επιχείρησης.



Εικόνα 102 :Σχεδιάγραμμα Κεφαλαίου 10

10.1. Ανάλυση του συνολικού κόστους επένδυσης.

Το συνολικό κόστος της επένδυσης προκύπτει από το άθροισμα του πάγιου ενεργητικού και του κεφαλαίου κίνησης.

$$\text{Συνολικό κόστος επένδυσης} = \text{Πάγιο ενεργητικό} + \text{Κεφάλαιο κίνησης}$$

Εικόνα 103 : Συνολικό κόστος επένδυσης

Το **πάγιο ενεργητικό** περιλαμβάνει τις βασικές επενδυτικές δαπάνες που σχετίζονται με τη δημιουργία της υποδομής της επιχείρησης, όπως το κόστος κατασκευής των κτιριακών εγκαταστάσεων, οι τεχνικές και αρχιτεκτονικές μελέτες, καθώς και η προμήθεια του σταθερού μηχανολογικού και τεχνολογικού εξοπλισμού. Σε αυτό το σκέλος εντάσσονται και οι λοιπές προπαραγωγικές δαπάνες που προηγούνται της λειτουργίας της μονάδας και είναι απαραίτητες για την ολοκλήρωση του επενδυτικού σχεδίου.

Πίνακας 85 : Πάγιο ενεργητικό

Πάγιο ενεργητικό	Κεφάλαιο	Παραπομπή	Ποσό
<u>Προ-παραγωγικές δαπάνες :</u>			
Προεπενδυτικές μελέτες	2	Πιν. 1	34.000,00 €
<u>Πάνγιες επενδύσεις :</u>			
Οικόπεδο	8	Εικ. 96	36.000,00 €
Συνολικό κόστος επένδυσης	5	Πιν. 71	347.274,50 €
		Σύνολο	417.274,50 €

Ο υπολογισμός των αποσβέσεων του πάγιου ενεργητικού της μονάδας πραγματοποιούνται με τη μέθοδο της σταθερής (γραμμικής) απόσβεσης. Σύμφωνα με αυτήν την προσέγγιση, η αξία των παγίων κατανέμεται ισόποσα σε όλη τη διάρκεια της ωφέλιμης ζωής τους. Για τις ανάγκες της συγκεκριμένης επένδυσης, η περίοδος αυτή έχει προσδιοριστεί στα 20 έτη, γεγονός που επιτρέπει μια ρεαλιστική και συστηματική αποτύπωση της φθοράς και της χρήσης των παγίων στο χρόνο.

$$\text{Ετήσιες Αποσβέσεις} = \frac{\text{Πάγιο ενεργητικό}}{\text{Ωφέλιμη ζωή}}$$

Εικόνα 104 : Ετήσιες αποσβέσεις

Πίνακας 86 : Ετήσιες αποσβέσεις

Αποσβέσεις			
Περιγραφή	Κόστος	Έτη απόσβεσης	Ετήσιο ποσό απόσβεσης
Προεπενδυτικές μελέτες	34.000,00 €	0	- €
Οικόπεδο	36.000,00 €	0	- €
Συνολικό κόστος επένδυσης	347.274,50 €	20 έτη	17.363,73 €
		Σύνολο	17.363,73 €

Πίνακας 87 : Ετήσιες αποσβέσεις για το διάστημα 2025 - 2029

Περιγραφή	2025	2026	2027	2028	2029
Αποσβέσεις	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €

Πίνακας 88 : Ανάλυση αποσβέσεων

Έτος	Αρχική αναπόσβεστη αξία	Ετήσια απόσβεση	Υπολειμματική αξία
1	347.274,50 €	17.363,73 €	329.910,78 €
2	329.910,78 €	17.363,73 €	312.547,05 €
3	312.547,05 €	17.363,73 €	295.183,33 €
4	295.183,33 €	17.363,73 €	277.819,60 €
5	277.819,60 €	17.363,73 €	260.455,88 €
6	260.455,88 €	17.363,73 €	243.092,15 €
7	243.092,15 €	17.363,73 €	225.728,43 €
8	225.728,43 €	17.363,73 €	208.364,70 €
9	208.364,70 €	17.363,73 €	191.000,98 €
10	191.000,98 €	17.363,73 €	173.637,25 €
11	173.637,25 €	17.363,73 €	156.273,53 €
12	156.273,53 €	17.363,73 €	138.909,80 €
13	138.909,80 €	17.363,73 €	121.546,08 €
14	121.546,08 €	17.363,73 €	104.182,35 €
15	104.182,35 €	17.363,73 €	86.818,63 €
16	86.818,63 €	17.363,73 €	69.454,90 €
17	69.454,90 €	17.363,73 €	52.091,18 €
18	52.091,18 €	17.363,73 €	34.727,45 €
19	34.727,45 €	17.363,73 €	17.363,73 €
20	17.363,73 €	17.363,73 €	0,00 €

Το **καθαρό κεφάλαιο κίνησης** προκύπτει από τη διαφορά μεταξύ του κυκλοφορούντος ενεργητικού και των βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων της επιχείρησης.

$$\text{Κεφάλαιο κίνησης} = \text{Κυκλοφορούν ενεργητικό} - \text{Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις}$$

Εικόνα 105 : Καθαρό κεφάλαιο κίνησης - υπολογισμός

Αποτελεί βασικό στοιχείο των αρχικών κεφαλαιακών αναγκών, καθώς εξασφαλίζει τη δυνατότητα κάλυψης των καθημερινών λειτουργικών υποχρεώσεων της μονάδας κατά τα πρώτα στάδια λειτουργίας της. Η ορθή διαχείρισή του συνδέεται άμεσα με τον χρονικό προγραμματισμό των πληρωμών και την πολιτική προμηθειών, συμβάλλοντας στη διατήρηση της ρευστότητας. Ως εκ τούτου, το καθαρό κεφάλαιο κίνησης λειτουργεί ως ουσιαστικός δείκτης οικονομικής σταθερότητας και παίζει καθοριστικό ρόλο στην αξιολόγηση της βιωσιμότητας του επενδυτικού σχεδίου της ξενοδοχειακής μονάδας.

Πίνακας 89 : Ελάχιστες απαιτήσεις τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού

Ελάχιστες απαιτήσεις τρέχοντος ενεργητικού και παθητικού	
A. Λογαριασμοί εισπρακτέοι	30 ημέρες, στο ετήσιο κόστος παραγωγής, μείον τις αποσβέσεις και τόκους
B. Αποθέματα:	
Λευκά είδη	45 ημέρες, στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Είδη καθαριότητας	14 ημέρες, στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Amenities & εξοπλισμός γιόγκα	45 ημέρες, στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Συμπληρωματικά προϊόντα	45 ημέρες, στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Επισιτιστικά προϊόντα	30 ημέρες, στο αντίστοιχο επιμέρους κόστος παραγωγής
Γ. Διαθέσιμα μετρητά στο ταμείο	21 ημέρες, στο ετήσιο κόστος παραγωγής, μείον τις Α ύλες ,τις αποσβέσεις και τόκους
Δ. Λογαριασμοί πληρωτέοι	30 ημέρες, στο ετήσιο πρώτων υλών και άλλων εφοδίων

Για τον προσδιορισμό του απαιτούμενου καθαρού κεφαλαίου κίνησης είναι απαραίτητο, σε πρώτο στάδιο, να καθορισθεί το ελάχιστο χρονικό διάστημα κάλυψης των στοιχείων του κυκλοφορούντος ενεργητικού και των αντίστοιχων βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων. Η χρονική αυτή κάλυψη εκφράζεται σε ημέρες και αντικατοπτρίζει τον χρόνο που απαιτείται ώστε η επιχείρηση να μετατρέψει τα διαθέσιμα και τα λοιπά κυκλοφορούντα στοιχεία της σε ρευστότητα, ικανή να καλύψει τις τρέχουσες υποχρεώσεις της. Στο πλαίσιο αυτό, ο συντελεστής κύκλου εργασιών για κάθε στοιχείο του ενεργητικού ή του παθητικού προκύπτει από τη διαίρεση των 171 ημερών του έτους, αριθμό που αναφέρεται στην συνολική δυναμικότητα της επιχείρησης.

Ως κόστος παραγωγής σε μια τουριστική μονάδα ορίζεται το σύνολο των δαπανών που απαιτούνται για την ομαλή και ποιοτική παροχή των υπηρεσιών προς τους πελάτες. Περιλαμβάνει όλα τα άμεσα και έμμεσα κόστη που συνδέονται με τη λειτουργία της μονάδας.

Πίνακας 90 : Συνολικό κόστος παραγωγής ανά τα έτη

Περιγραφή	Συνολικό κόστος παραγωγής				
	2025	2026	2027	2028	2029
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια *	19.178,26 €	14.364,58 €	15.365,48 €	16.394,45 €	17.379,27 €
Ενέργεια, νερό, τηλεπικ.,καύσιμα	7.561,37 €	7.096,30 €	7.196,98 €	7.299,26 €	7.403,16 €
Μισθοδοσία προσωπικού	33.662,50 €	35.514,13 €	35.869,27 €	36.227,96 €	36.590,24 €
Έξοδα marketing	49.210,77 €	40.476,37 €	33.193,08 €	17.759,17 €	17.424,99 €
Γενικά έξοδα	13.975,13 €	14.969,50 €	15.554,27 €	16.254,88 €	16.824,05 €
Έξοδα συντήρησης	0,00 €	1.500,00 €	1.530,00 €	1.560,60 €	1.591,81 €
Τόκοι***	0,00 €	3.952,00 €	3.809,18 €	3.660,65 €	3.506,17 €
Αποσβέσεις	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €
PMS & CRM systems	2.700,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €	1.200,00 €
Λοιπά έξοδα **	2.813,26 €	3.545,66 €	3.545,66 €	3.545,66 €	3.546,66 €
Σύνολο	146.465,01 €	139.982,26 €	134.627,65 €	121.266,35 €	122.830,08 €

*χωρίς την ενέργεια, νερό, τηλεπικοινωνία & καύσιμα

**Πιν. 80,83,84

***υπολογίζεται στην πορεία

Για τον υπολογισμό του καθαρού κεφαλαίου κίνησης θεωρούμε όπου :

- **A** , ποσό που προκύπτει με βάση τον Πίνακα 89,
- **X** , οι απαιτούμενες ημέρες ελάχιστης κάλυψης,
- **Y** , έχουμε τις συνολικές ημέρες λειτουργίας της μονάδας(171 ημέρες) δια τις ημέρες που έχουν δηλωθεί στο X και
- **B** , έχουμε το κόστος από το A δια τον συντελεστή του Y.

Πίνακας 91 : Κεφάλαιο κίνησης για το 2025

Περιγραφή	Κόστος 2025	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Ανάγκες λειτουργίας
	A	X	Y	B
1. Κυκλοφορούν ενεργητικό				
A. Λογαριασμοί εισπρακτέοι	129.101,29 €	30	5,7	22.649,35 €
B. Αποθέματα:				
Λευκά είδη	5.069,2 €	45	3,8	1.334,00 €
Είδη καθαριότητας	745,0 €	14	12,2	60,99 €
Amenities & εξοπλισμός γιόγκα	3.292,34 €	45	3,8	866,41 €
Συμπληρωματικά προϊόντα	2.130 €	45	3,8	560,59 €
Επισιτιστικά προϊόντα	7.941,48 €	30	5,7	1.393,24 €
Γ. Διαθέσιμα	109.923,03 €	21	8,1	13.499,32 €
			Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	40.363,90 €
2. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				
A. Λογαριασμοί πληρωτέοι	19.178,26 €	30	5,7	3.364,61 €
			Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	3.364,61 €
3. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης				36.999,29 €
4. Συνολικό κόστος παραγωγής				146.465,01 €
Μείον : Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια				19.178,26 €
Μείον : Αποσβέσεις και τόκους				17.363,73 €
				109.923,03 €
5. Απαιτούμενα μετρητά				13.499,32 €

Πίνακας 92 : Κεφάλαιο κίνησης ανά τα έτη

Κόστος 2026	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Ανάγκες λειτουργίας	Κόστος 2027	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Ανάγκες λειτουργίας
A	X	Y	B	A	X	Y	B
1. Κυκλοφορούν ενεργητικό				1. Κυκλοφορούν ενεργητικό			
122.618,53 €	30	5,7	21.512,02 €	117.263,92 €	30	5,7	20.572,62 €
522,13 €	45	3,8	137,40 €	593,18 €	45	3,8	156,10 €
531,93 €	14	12,2	43,55 €	542,57 €	14	12,2	44,42 €
2.875,06 €	45	3,8	756,60 €	3.144,87 €	45	3,8	827,60 €
1.224,00 €	45	3,8	322,11 €	1.248,48 €	45	3,8	328,55 €
8.607,61 €	30	5,7	1.510,11 €	9.185,50 €	30	5,7	1.611,49 €
108.253,96 €	21	8,1	13.294,35 €	101.898,44 €	21	8,1	12.513,84 €
		Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	37.576,13 €			Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	36.054,62 €
2. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				2. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις			
14.364,58 €	30	5,7	2.520,10 €	15.365,48 €	30	5,7	2.695,70 €
		Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	2.520,10 €			Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	2.695,70 €
3. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης				3. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης			
			35.056,03 €				33.358,92 €
4. Συνολικό κόστος παραγωγής				4. Συνολικό κόστος παραγωγής			
			139.982,26 €				134.627,65 €
		Μείον : Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	14.364,58 €			Μείον : Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	15.365,48 €
		Μείον : Αποσβέσεις και τόκους	21.315,73 €			Μείον : Αποσβέσεις και τόκους	21.172,91 €
			104.301,96 €				98.089,26 €
5. Απαιτούμενα μετρητά				5. Απαιτούμενα μετρητά			
			13.294,35 €				12.513,84 €
Κόστος 2028	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Ανάγκες λειτουργίας	Κόστος 2029	Ημέρες ελάχιστης κάλυψης	Συντελεστής κύκλου εργασιών	Ανάγκες λειτουργίας
A	X	Y	B	A	X	Y	B
1. Κυκλοφορούν ενεργητικό				1. Κυκλοφορούν ενεργητικό			
103.902,62 €	30	5,7	18.228,53 €	105.466,36 €	30	5,7	18.502,87 €
618,74 €	45	3,8	162,83 €	640,18 €	45	3,8	168,47 €
553,42 €	14	12,2	45,31 €	564,49 €	14	12,2	46,22 €
3.413,32 €	45	3,8	898,24 €	3.707,03 €	45	3,8	975,53 €
1.273,45 €	45	3,8	335,12 €	1.298,92 €	45	3,8	341,82 €
9.867,36 €	30	5,7	1.731,12 €	10.445,13 €	30	5,7	1.832,48 €
87.508,17 €	21	8,1	10.746,62 €	88.087,09 €	21	8,1	10.817,71 €
		Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	32.147,76 €			Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	32.685,10 €
2. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις				2. Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις			
16.394,45 €	30	5,7	2.876,22 €	17.379,27 €	30	5,7	3.048,99 €
		Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	2.876,22 €			Σύνολο βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	3.048,99 €
3. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης				3. Καθαρό κεφάλαιο κίνησης			
			29.271,54 €				29.636,11 €
4. Συνολικό κόστος παραγωγής				4. Συνολικό κόστος παραγωγής			
			121.266,35 €				122.830,08 €
		Μείον : Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	16.394,45 €			Μείον : Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	17.379,27 €
		Μείον : Αποσβέσεις και τόκους	21.024,37 €			Μείον : Αποσβέσεις και τόκους	20.869,90 €
			83.847,52 €				84.580,92 €
5. Απαιτούμενα μετρητά				5. Απαιτούμενα μετρητά			
			10.746,62 €				10.817,71 €

Από τα παραπάνω προκύπτει ότι το συνολικό κόστος επένδυσης είναι :

Πίνακας 93 : Συνολικό κόστος επένδυσης

Συνολικό κόστος επένδυσης	Κόστος	Ποσοστό
Πάγιες επενδύσεις	381.275 €	91%
Καθαρό κεφάλαιο κίνησης	36.999 €	9%
Σύνολο	418.274 €	100%

Για την συνέχεια αυτού του κεφαλαίου σημαντική είναι η κατανόηση του ακόλουθου σχήματος.



Εικόνα 106 : Απεικόνιση ενεργητικού και παθητικού

10.2. Πηγές χρηματοδότησης.

Πέρα από την εσωτερική χρηματοδότηση που θα καλυφθεί μέσω των ίδιων κεφαλαίων της επενδύτριας, κρίνεται αναγκαία και η προσφυγή σε εξωτερική χρηματοδότηση, προκειμένου να καλυφθεί πλήρως το συνολικό κόστος της επένδυσης. Το συνολικό ύψος της επένδυσης ανέρχεται στο ποσό των 454.274€,

γεγονός που καθιστά απαραίτητο τον συνδυασμό ιδίων και εξωτερικών χρηματοδοτικών πόρων.



Εικόνα 107 : Απεικόνιση πηγών χρηματοδότησης

Με την έναρξη των εργασιών, υποβλήθηκε πλήρης φάκελος με όλα τα απαιτούμενα δικαιολογητικά για τη συμμετοχή της επιχείρησης σε πρόγραμμα κρατικής επιχορήγησης. Η επιχορήγηση αυτή αφορά υπό ίδρυση και νεοσύστατη μικρομεσαία επιχείρηση και αποσκοπεί στην ενίσχυση της επενδυτικής προσπάθειας, συμβάλλοντας στη χρηματοδότηση του έργου και στη διασφάλιση της βιωσιμότητάς του κατά τα πρώτα στάδια λειτουργίας της μονάδας. Το ποσοστό αυτής ανέρχεται σε 36%.

Επιπλέον, η επιχείρηση θα αξιοποιήσει εξωτερική χρηματοδότηση μέσω τραπεζικού δανεισμού, ο οποίος θα καλύπτει το 23% του συνολικού κόστους της επένδυσης. Το υπόλοιπο ποσό θα καλυφθεί από ίδια κεφάλαια της επενδύτριας, γεγονός που ενισχύει την οικονομική σταθερότητα του εγχειρήματος και μειώνει τον συνολικό χρηματοοικονομικό κίνδυνο.

Πίνακας 94 : Ανάλυση πηγών χρηματοδότησης

Πηγές χρηματοδότησης	Ποσό	Ποσοστό
Ίδια κεφάλαια	173.274 €	41%
Τραπεζικός δανεισμός	95.000,00 €	23%
Κρατική επιχορήγηση	150.000,00 €	36%
Σύνολο	418.274 €	100%

Τα πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησης θεωρούνται περίοδος προσαρμογής, κατά την οποία είναι σημαντικό να υπάρχει οικονομική σταθερότητα και περιορισμένος χρηματοοικονομικός κίνδυνος. Η επιλογή υψηλότερου ποσοστού ίδιων κεφαλαίων σε σχέση με τον τραπεζικό δανεισμό προσφέρει τα εξής πλεονεκτήματα :

- μικρότερη εξάρτηση από τον τραπεζικό δανεισμό,
- χαμηλότερο χρηματοοικονομικό ρίσκο,
- μειωμένη πίεση στις ταμειακές ροές,
- καλύτερη εικόνα φερεγγυότητας προς τα πιστωτικά ιδρύματα και
- μεγαλύτερη ευελιξία στα πρώτα έτη λειτουργίας της επιχείρησης.

10.2.1. Ανάλυση τραπεζικού δανεισμού.

Για την κάλυψη μέρους του συνολικού κόστους της επένδυσης, η επιχείρηση θα προσφύγει σε τραπεζικό δανεισμό ύψους 95.000 €. Το δάνειο θα χορηγηθεί με σταθερό ετήσιο ονομαστικό επιτόκιο 4% και προβλέπεται να αποπληρωθεί σε χρονικό ορίζοντα 20 ετών. Το δάνειο λήφθηκε στο τέλος του 2024.

Ιδιαίτερη πρόβλεψη έχει ληφθεί για το πρώτο έτος από την εκταμίευση του δανείου, το οποίο θα λειτουργήσει ως περίοδος χάριτος, κατά τη διάρκεια της οποίας η επιχείρηση δεν θα επιβαρυνθεί με καταβολή δόσεων. Η ρύθμιση αυτή διευκολύνει την επιχείρηση στα αρχικά στάδια λειτουργίας της, όπου οι ταμειακές ροές ενδέχεται να είναι περιορισμένες. Από το δεύτερο έτος και έπειτα, η αποπληρωμή του δανείου θα πραγματοποιείται μέσω ίσων ετήσιων δόσεων, οι οποίες θα καταβάλλονται στο τέλος κάθε οικονομικού έτους. Ο υπολογισμός των δόσεων βασίζεται στον τύπο των ομοιόμορφων πληρωμών με ανατοκισμό, εξασφαλίζοντας σταθερότητα και προβλεψιμότητα στις χρηματοοικονομικές υποχρεώσεις της επιχείρησης.

Πίνακας 95 : Συγκέντρωση στοιχείων για τραπεζικό δανεισμό

Τραπεζικό δάνειο : 95.000 €
Διάρκεια : 20 έτη
Επιτόκιο : 4 % (ετήσιο)
Ετήσια καταβολή δόσης
1 έτος περίοδο χάριτος

Αφού το πρώτο έτος έχουμε περίοδο χάριτος προκύπτει ότι :

Πίνακας 96 : Ανάλυση δανείου για το 1ο έτος

Περίοδος	Αρχικό ποσό	Δόση	Τόκος 4%	Χρεολύσιο	Υπόλοιπο ποσό
1	95.000,00 €	- €	3.800,00 €	- 3.800,00 €	98.800,00 €
2	98.800,00 €				

Αφού έχουμε σταθερή δόση τότε έχουμε μια ακολουθία χρηματικών ρών - ράντα. Το ποσό της δόσης προκύπτει από την ακόλουθη σχέση :

$$\begin{aligned}
 & \text{Ποσό δανείου} = \text{Δόση} \times \text{ΣΠΑΡ} \\
 & 95.000\text{€} = \text{Δόση} \times 1 - \frac{(1 + \text{επιτόκιο})^{-\text{Διάρκεια}}}{\text{επιτόκιο}} \\
 & 95.000\text{€} = \text{Δόση} \times 1 - \frac{(1 + 4\%)^{-19}}{4\%} \\
 & \text{Δόση} = 7.522,5\text{€}
 \end{aligned}$$

Εικόνα 108 : Έρευνα ποσού δανείου

Πίνακας 97 : Ανάλυση δανείου

Περίοδος	Αρχικό ποσό	Δόση	Τόκος 4%	Χρεολύσιο	Υπόλοιπο ποσό
1	95.000,00 €	- €	3.800,00 €	- 3.800,00 €	98.800,00 €
2	98.800,00 €	7.522,50 €	3.952,00 €	3.570,50 €	95.229,50 €
3	95.229,50 €	7.522,50 €	3.809,18 €	3.713,32 €	91.516,18 €
4	91.516,18 €	7.522,50 €	3.660,65 €	3.861,85 €	87.654,33 €
5	87.654,33 €	7.522,50 €	3.506,17 €	4.016,33 €	83.638,00 €
6	83.638,00 €	7.522,50 €	3.345,52 €	4.176,98 €	79.461,02 €
7	79.461,02 €	7.522,50 €	3.178,44 €	4.344,06 €	75.116,96 €
8	75.116,96 €	7.522,50 €	3.004,68 €	4.517,82 €	70.599,14 €
9	70.599,14 €	7.522,50 €	2.823,97 €	4.698,53 €	65.900,61 €
10	65.900,61 €	7.522,50 €	2.636,02 €	4.886,48 €	61.014,13 €
11	61.014,13 €	7.522,50 €	2.440,57 €	5.081,93 €	55.932,19 €
12	55.932,19 €	7.522,50 €	2.237,29 €	5.285,21 €	50.646,98 €
13	50.646,98 €	7.522,50 €	2.025,88 €	5.496,62 €	45.150,36 €
14	45.150,36 €	7.522,50 €	1.806,01 €	5.716,49 €	39.433,88 €
15	39.433,88 €	7.522,50 €	1.577,36 €	5.945,14 €	33.488,73 €
16	33.488,73 €	7.522,50 €	1.339,55 €	6.182,95 €	27.305,78 €
17	27.305,78 €	7.522,50 €	1.092,23 €	6.430,27 €	20.875,51 €
18	20.875,51 €	7.522,50 €	835,02 €	6.687,48 €	14.188,03 €
19	14.188,03 €	7.522,50 €	567,52 €	6.954,98 €	7.233,05 €
20	7.233,05 €	7.522,50 €	289,32 €	7.233,18 €	- €

10.3. Ανάλυση λογιστικών καταστάσεων.

Η ανάλυση των λογιστικών καταστάσεων αποτελεί βασικό εργαλείο για την αξιολόγηση της οικονομικής κατάστασης και της βιωσιμότητας της επιχείρησης. Στο πλαίσιο αυτό, περιλαμβάνεται η κατάρτιση της **Κατάστασης Αποτελεσμάτων Χρήσης**, της **Κατάστασης Ταμειακών Ροών**, καθώς και του **Ισολογισμού**. Μέσα από τις καταστάσεις αυτές αποτυπώνεται με σαφήνεια η πορεία των εσόδων και εξόδων, η ρευστότητα της επιχείρησης, η κεφαλαιακή της διάρθρωση και η ικανότητά της να ανταποκρίνεται στις υποχρεώσεις της.

10.3.1. Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης.

Η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (ΚΑΧ) είναι μια λογιστική κατάσταση που δείχνει τα έσοδα, τα έξοδα και το τελικό οικονομικό αποτέλεσμα (κέρδος ή ζημία) μιας επιχείρησης για μια συγκεκριμένη χρονική περίοδο, παρέχοντας πληροφορίες για την απόδοσή της. Καταρτίζεται υποχρεωτικά στο τέλος κάθε χρήσης.

Πίνακας 98 : Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης ανά τα έτη

Περιγραφή	Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης				
	2025	2026	2027	2028	2029
Κύκλος εργασιών	119.510 €	135.455 €	149.029 €	167.082 €	182.876 €
Μείον : Κόστος λειτουργίας	146.465 €	139.982 €	134.628 €	121.266 €	122.830 €
Αποτελέσματα προ φόρων	-26.955,36 €	-4.527,59 €	14.400,87 €	45.815,30 €	60.045,90 €
Μείον : Φόρος εισοδήματος (22%)	0,00 €	0,00 €	3.168,19 €	10.079,37 €	13.210,10 €
Αποτέλεσμα χρήσης	-26.955,36 €	-4.527,59 €	11.232,68 €	35.735,94 €	46.835,80 €

Παρατηρείται σταδιακή αύξηση των εσόδων κατά τη διάρκεια της εξεταζόμενης περιόδου, γεγονός που υποδηλώνει ενίσχυση της ζήτησης για τις παρεχόμενες υπηρεσίες και την εφαρμογή αποτελεσματικής εμπορικής και λειτουργικής στρατηγικής. Παράλληλα, ιδιαίτερη σημασία παρουσιάζει η εξέλιξη του κόστους λειτουργίας, το οποίο εμφανίζει πτωτική τάση, στοιχείο που καταδεικνύει ορθολογικότερη διαχείριση των λειτουργικών δαπανών και αποτελεσματικότερη αξιοποίηση των διαθέσιμων πόρων, συμβάλλοντας στη βελτίωση των οικονομικών αποτελεσμάτων.

Τα πρώτα έτη λειτουργίας χαρακτηρίζονται από ζημιογόνα αποτελέσματα, γεγονός αναμενόμενο για μια νεοσύστατη επιχείρηση που βρίσκεται σε φάση προσαρμογής και απορρόφησης των αρχικών της δαπανών. Ωστόσο, στη συνέχεια παρατηρείται σταδιακή μετάβαση σε θετικά αποτελέσματα χρήσης, σηματοδοτώντας ένα σημείο καμπής στην οικονομική πορεία της επιχείρησης. Η ανοδική αυτή τάση συνεχίζεται και στα επόμενα έτη, με τα καθαρά κέρδη να ενισχύονται σημαντικά. Αξιοσημείωτο είναι ότι από το σημείο επίτευξης της κερδοφορίας και έπειτα προκύπτει και η αντίστοιχη φορολογική υποχρέωση, ενώ κατά τα αρχικά στάδια λειτουργίας η επιχείρηση δεν επιβαρύνεται με φόρο εισοδήματος λόγω των αρνητικών αποτελεσμάτων.



Εικόνα 109 : Διάγραμμα εξέλιξης αποτελεσμάτων χρήσης

Συνολικά, η εικόνα που προκύπτει από την Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης αποτυπώνει ένα ρεαλιστικό και θετικό σενάριο ανάπτυξης, όπου η αύξηση των εσόδων σε συνδυασμό με τη συγκράτηση και την ορθολογική διαχείριση των εξόδων οδηγεί σε σταθερή κερδοφορία και οικονομική ευρωστία σε βάθος χρόνου. Η πορεία αυτή επιβεβαιώνει τη βιωσιμότητα του επενδυτικού σχεδίου και ενισχύει την αξιοπιστία της επιχείρησης ως προς τη μακροχρόνια λειτουργία και ανάπτυξή της.

10.3.2. Ταμειακές ροές.

Η ταμειακή ροή εντοπίζει τα χρήματα που εισέρχονται και εξέρχονται από μια επιχείρηση. Η ταμειακή ροή δημιουργεί ή διακόπτει μια επιχείρηση. Η διατήρηση μιας θετικής ταμειακής ροής είναι ζωτικής σημασίας για διάφορους λόγους :

- Λειτουργική συνέχεια,
- Πιστοληπτική ικανότητα,
- Ανάπτυξη και επέκταση,
- Μείωση του κινδύνου και
- Χρηματοοικονομική λήψη αποφάσεων.

Πίνακας 99: Ταμειακές ροές ανά τα έτη

Περιγραφή	Ταμειακές ροές					
	Κατασκευαστική περίοδος -2024	2025	2026	2027	2028	2029
A. Χρηματικές εισροές						
Σύνολο χρηματ. πόρων	418.273,79 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Έσοδα από δραστηριότητα	0,00 €	119.509,65 €	135.454,67 €	149.028,52 €	167.081,65 €	182.875,98 €
Σύνολο εισροών	418.273,79 €	119.509,65 €	135.454,67 €	149.028,52 €	167.081,65 €	182.875,98 €
B. Χρηματικές εκροές						
Σύνολο πάγιου ενεργητικού	417.274,50 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €	0,00 €
Κόστος λειτουργίας	0,00 €	129.101,29 €	118.666,53 €	113.454,74 €	100.241,97 €	101.960,18 €
Φόρος εισοδήματος	0,00 €	0,00 €	0,00 €	3.168,19 €	10.079,37 €	13.210,10 €
Τόκοι	0,00 €	0,00 €	3.952,00 €	3.809,18 €	3.660,65 €	3.506,17 €
Σύνολο εκροών	417.274,50 €	129.101,29 €	122.618,53 €	120.432,11 €	113.981,99 €	118.676,45 €
Γ. Πλεόνασμα / Έλλειμμα	999,29 €	-9.591,64 €	12.836,14 €	28.596,40 €	53.099,66 €	64.199,52 €
Συσσωρευμένο ταμειακό υπόλοιπο	999,29 €	-8.592,34 €	4.243,80 €	32.840,20 €	85.939,86 €	150.139,39 €

Το 2025 είναι η μόνη χρονιά που παρουσιάζει έλλειμμα στις ταμειακές ροές. Αυτό συμβαίνει επειδή τα έσοδα δεν επαρκούν για να καλύψουν το υψηλό αρχικό κόστος λειτουργίας. Ωστόσο, το συσσωρευμένο ταμειακό υπόλοιπο παραμένει θετικό, χάρη στο πλεόνασμα της κατασκευαστικής περιόδου, διασφαλίζοντας τη βιωσιμότητα της επιχείρησης.

Το πιο εντυπωσιακό στοιχείο είναι η πορεία του συσσωρευμένου ταμειακού υπολοίπου. Συμπερασματικά, η επιχείρηση παρουσιάζει μια υποδειγματική οικονομική υγεία. Κατάφερε να απορροφήσει τους κραδασμούς της αρχικής επένδυσης και του πρώτου ελλειμματικού έτους λειτουργίας, μετατρέποντας τη δραστηριότητά της σε μια «μηχανή» παραγωγής εσόδων.

10.3.3. Ισολογισμός.

Ο ισολογισμός είναι μια λογιστική κατάσταση που δείχνει τη χρηματοοικονομική θέση μιας επιχείρησης σε μια συγκεκριμένη στιγμή, σαν «φωτογραφία», παρουσιάζοντας τι έχει - Ενεργητικό - και πώς το χρηματοδοτεί - Παθητικό - , δηλαδή τα περιουσιακά στοιχεία απέναντι στις πηγές χρηματοδότησης.

Ως ομόρρυθμη εταιρεία, η κατάρτιση ισολογισμού δεν είναι υποχρεωτική από τη νομοθεσία. Ωστόσο, στο πλαίσιο της παρούσας εργασίας και με στόχο την πληρέστερη οικονομική ανάλυση και τη διασφάλιση της συνέχειας του επενδυτικού σχεδιασμού, επιλέγεται η σύνταξή του.

Πίνακας 100 : Ισολογισμός για το 2025

ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		2025	ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ	
			ΠΑΘΗΤΙΚΟ	2025
Πάγιο ενεργητικό			Ίδια Κεφάλαια	
<u>Ενσώματα πάγια</u>			Μετοχικό κεφάλαιο	209.273,79 €
Οικόπεδο		36.000,00 €	Μείον : Αποτέλεσμα εις νέαν	-26.955,36 €
Προεπενδυτικές μελέτες		34.000,00 €	Σύνολο	182.318,43 €
Συνολικό κόστος επένδυσης		347.274,50 €	Επιχορηγήσεις	150.000,00 €
Μείον : Συσσωρευμένες αποσβέσεις		-17.363,73 €	Σύνολο ιδίων κεφαλαίων	332.318,43 €
Σύνολο ενσώματων παγίων		399.910,78 €	Υποχρεώσεις	
Σύνολο πάγιου ενεργητικού		399.910,78 €	<u>Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις</u>	
Κυκλοφορούν ενεργητικό			Λογαριασμοί πληρωτέοι	3.364,61 €
<u>Αποθέματα</u>			Φόροι πληρωτέοι	0,00 €
Λευκά είδη		1.334,00 €	Τόκοι πληρωτέοι	0,00 €
Είδη καθαριότητας		60,99 €	Ασφαλιστικά ταμεία	5.791,63 €
Amenities & εξοπλισμός γιόγκα		866,41 €	<u>Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις</u>	
Συμπληρωματικά προϊόντα		560,59 €	Δανεισμός	98.800,00 €
Επισιτιστικά προϊόντα		1.393,24 €	Σύνολο υποχρεώσεων	107.956,24 €
Σύνολο αποθεμάτων		4.215,23 €	Σύνολο παθητικού	440.274,67 €
<u>Απαιτήσεις</u>				
Λογαριασμοί εισπρακτέοι		22.649,35 €		
Χρηματικά διαθέσιμα		13.499,32 €		
Σύνολο απαιτήσεων		36.148,67 €		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού		40.363,90 €		
Σύνολο ενεργητικού		440.274,67 €		

10.4. Χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης.

Για τη χρηματοοικονομική αξιολόγηση της επένδυσης θα εφαρμοστεί ένα σύνολο αναγνωρισμένων μεθόδων, οι οποίες επιτρέπουν τη συνολική και αξιόπιστη αποτίμηση της οικονομικής της βιωσιμότητας. Συγκεκριμένα, θα χρησιμοποιηθεί :

- η μέθοδος της περιόδου αποπληρωμής - **Payback Method**,
- συντελεστές απόδοσης - **ROI, ROE** ,
- η Καθαρή Παρούσα Αξία - **ΚΠΑ** και
- ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης - **IRR**.

Στη συνέχεια, θα πραγματοποιηθεί **ανάλυση του νεκρού σημείου**, ώστε να προσδιοριστεί το επίπεδο δραστηριότητας στο οποίο τα συνολικά έσοδα καλύπτουν τα συνολικά έξοδα, καθώς και **ανάλυση ευαισθησίας**, με σκοπό την εξέταση της επίδρασης μεταβολών σε βασικές παραμέτρους της επένδυσης στα οικονομικά της αποτελέσματα. Οι αναλύσεις αυτές συμβάλλουν ουσιαστικά στην κατανόηση των κινδύνων και στη λήψη τεκμηριωμένων επιχειρηματικών αποφάσεων.

10.4.1. Μέθοδος της περιόδου αποπληρωμής - Payback Method.

Η περίοδος επανάκτησης της αρχικής επένδυσης εκφράζει το χρονικό διάστημα που απαιτείται ώστε το επενδυτικό έργο να ανακτήσει το αρχικό κεφάλαιο που έχει δεσμευθεί. Στην ουσία, αποτυπώνει τον αριθμό των ετών που χρειάζονται ώστε το σωρευτικό άθροισμα των καθαρών ταμειακών ροών που παράγονται από την επένδυση να καλύψει πλήρως το αρχικό ύψος της επένδυσης. Η μέθοδος αυτή παρέχει μια απλή και άμεσα κατανοητή ένδειξη της ταχύτητας με την οποία η επένδυση επιστρέφει τα κεφάλαια που έχουν τοποθετηθεί σε αυτήν (Τσαγκαράκης, 2024).

Σε αρχικό στάδιο είναι απαραίτητος ο υπολογισμός των καθαρών ταμειακών ροών, καθώς αποτελούν τη βάση για την αξιολόγηση της επένδυσης και για την εφαρμογή των χρηματοοικονομικών μεθόδων ανάλυσης.

Για τους σκοπούς της χρηματοοικονομικής ανάλυσης, από το συνολικό κόστος επένδυσης αφαιρείται το ποσό της κρατικής επιχορήγησης, καθώς δεν αποτελεί κεφάλαιο που δεσμεύει ή επιβαρύνει την επενδύτρια. Η ανάλυση βασίζεται στο καθαρό επενδυμένο κεφάλαιο, το οποίο προκύπτει από ίδια κεφάλαια και εξωτερική χρηματοδότηση και αντανακλά το πραγματικό χρηματοοικονομικό ρίσκο της επένδυσης.

Τέλος, η ανάλυση μας γίνεται για μια 5 ετία και για την συνέχεια της εργασίας έπρεπε να συνεχίσουμε πέρα από την 5 ετία. Για αυτό είδαμε κατά μέσο όρο πως αυξάνονται τα έσοδα όπως και κατά μέσο όρο πως μειώνονται τα έξοδα για να μπορέσουμε να προσεγγίσουμε όσο πιο ακριβή δεδομένα.

Πίνακας 102 : Ποσοστιαία αύξηση των εσόδων ανά τα έτη

2025	2026	2027	2028	2029
119.510 €	135.455 €	149.029 €	167.082 €	182.876 €
Αύξηση	12%	9%	11%	9%
			MO	10%

Πίνακας 101 : Ποσοστιαία μεταβολή των εξόδων ανά τα έτη

2025	2026	2027	2028	2029
146.465,01 €	139.982,26 €	134.627,65 €	121.266,35 €	122.830,08 €
Μείωση	-5%	-4%	-11%	1%
			MO	-4,6%

Για τον ρεαλισμό των υπολογισμών μας η υπόθεση μας θα στηριχθεί σε ακόμα μικρότερα ποσοστά και στα 2 μεγέθη ύψους 2% στο καθένα.

Πίνακας 103 : Κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης από το 2030 - 2034

Περιγραφή	2030	2031	2032	2033	2034
Κύκλος εργασιών	186.533 €	190.264 €	194.069 €	197.951 €	201.910 €
Μείον : Κόστος λειτουργίας	120.373,48 €	117.966,01 €	115.606,69 €	113.294,56 €	111.028,66 €
Αποτελέσματα προ φόρων	66.160,02 €	72.298,16 €	78.462,76 €	84.656,28 €	90.881,19 €
Μείον : Φόρος εισοδήματος (22%)	14.555,20 €	15.905,59 €	17.261,81 €	18.624,38 €	19.993,86 €
Αποτέλεσμα χρήσης	51.604,81 €	56.392,56 €	61.200,95 €	66.031,90 €	70.887,33 €

Πίνακας 104 : Υπολογισμός καθαρών ταμειακών ροών

Έτος	Αποτέλεσμα χρήσης	Αποσβέσεις	ΚΤΡ	Αθροιστική ΚΤΡ
2025	-26.955,36 €	17.363,73 €	-9.591,64 €	-9.591,64 €
2026	-4.527,59 €	17.363,73 €	12.836,14 €	3.244,50 €
2027	11.232,68 €	17.363,73 €	28.596,40 €	31.840,91 €
2028	35.735,94 €	17.363,73 €	53.099,66 €	84.940,57 €
2029	46.835,80 €	17.363,73 €	64.199,52 €	149.140,09 €
2030	51.604,81 €	17.363,73 €	68.968,54 €	218.108,63 €
2031	56.392,56 €	17.363,73 €	73.756,29 €	291.864,92 €
2032	61.200,95 €	17.363,73 €	78.564,68 €	370.429,60 €
2033	66.031,90 €	17.363,73 €	83.395,63 €	453.825,22 €
2034	70.887,33 €	17.363,73 €	88.251,05 €	542.076,28 €

Πίνακας 105 : Περίοδος απόσβεσης

Έτος	Ταμειακή ροή	Σωρευτική Ταμειακή ροή
2024	-268.273,79 €	-268.273,79 €
2025	-9.591,64 €	-277.865,43 €
2026	12.836,14 €	-265.029,29 €
2027	28.596,40 €	-236.432,88 €
2028	64.199,52 €	-172.233,36 €
2029	68.968,54 €	-103.264,82 €
2030	73.756,29 €	-29.508,53 €
2031	78.564,68 €	49.056,14 €
2032	83.395,63 €	118.024,68 €

Η ανάκτηση της αρχικής επένδυσης πραγματοποιείται περίπου σε διάστημα 6 ετών και 10 μηνών, χρονικό σημείο κατά το οποίο τα συνολικά επενδυμένα κεφάλαια καλύπτονται πλήρως μέσω των σωρευτικών ταμειακών ροών.

Συνεπώς, η επένδυση αποσβένεται κατά τη διάρκεια του έβδομου έτους λειτουργίας, εξέλιξη που κρίνεται απολύτως ρεαλιστική και αναμενόμενη για μια τουριστική μονάδα με αυξημένο αρχικό κόστος εγκατάστασης.

10.4.2. Συντελεστές απόδοσης - ROI, ROE .

Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων - ROE (Return on Equity)

Ο δείκτης Απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων αποτελεί βασικό δείκτη κερδοφορίας και μέτρο της οικονομικής απόδοσης μιας επιχείρησης. Αποτυπώνει την ικανότητα της εταιρείας να παράγει κέρδη σε σχέση με τα ίδια κεφάλαια που έχουν επενδύσει οι μέτοχοι. Με άλλα λόγια, δείχνει πόσα ευρώ καθαρού κέρδους δημιουργούνται για κάθε ένα ευρώ ιδίων κεφαλαίων (Αρτίκης, 2024).

$$\text{Απόδοση Ιδίων Κεφαλαίων ROE} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Μ.Ο. Ιδίων Κεφαλαίων}} \%$$

Εικόνα 110 : Τύπος απόδοσης Ιδίων Κεφαλαίων

Πίνακας 106 : Εξέλιξη Ιδίων Κεφαλαίων ανά τα έτη

Περιγραφή	2025	2026	2027	2028	2029
Αποτέλεσμα χρήσης	-26.955,36 €	-4.527,59 €	11.232,68 €	35.735,94 €	46.835,80 €
Σύνολο χρήσεως	-26.955,36 €	-4.527,59 €	11.232,68 €	35.735,94 €	46.835,80 €
Ίδια Κεφάλαια	173.274 €	173.274 €	173.274 €	173.274 €	173.274 €
Αποτέλεσμα εις νέον	-26.955,36 €	-31.482,95 €	6.705,09 €	46.968,62 €	82.571,74 €
Σύνολο	146.318,43 €	141.790,85 €	179.978,89 €	220.242,41 €	255.845,53 €
Μ.Ο. Ιδίων κεφαλαίων	146.318,43 €	144.054,64 €	160.884,87 €	200.110,65 €	238.043,97 €
ROE	-18%	-3,1%	7%	18%	20%

Κατά τα δύο πρώτα έτη, η επιχείρηση ξεκινά με σημαντική αρνητική απόδοση το 2025, η οποία σχεδόν εκμηδενίζεται το 2026. Το 2027 ο δείκτης μετατρέπεται σε θετικός, σηματοδοτώντας τη μετάβαση της επιχείρησης σε φάση λειτουργικής ωρίμανσης. Στο τέλος της πενταετίας, το ROE διαμορφώνεται σε ιδιαίτερα υψηλά επίπεδα, φθάνοντας το 18% το 2028 και το 20% το 2029. Για τον τουριστικό κλάδο, απόδοση της τάξης του 20% θεωρείται εξαιρετική, καθώς καταδεικνύει ότι η επιχείρηση δημιουργεί σημαντική αξία και πλούτο σε σχέση με τα επενδεδυμένα ίδια κεφάλαια.

Απόδοση Επένδυσης - ROI (Return on Investment)

Ο δείκτης απόδοσης της επένδυσης υπολογίζει το ποσοστό κέρδους που αποφέρει μια επένδυση σε σχέση με το κόστος της. Αποτελεί βασική χρηματοοικονομική μέτρηση για την αξιολόγηση της αποδοτικότητας μιας επένδυσης, καθώς συγκρίνει το καθαρό κέρδος ή τη ζημία με το αρχικό επενδυτικό κόστος και εκφράζεται συνήθως σε ποσοστό (Αρτίκης, 2024).

$$\text{Απόδοση επένδυσης ROI} = \frac{\text{Καθαρά Κέρδη}}{\text{Συνολικό κόστος επένδυσης}} \%$$

Εικόνα 111 : Τύπος απόδοσης της επένδυσης

Πίνακας 107: Εξέλιξη απόδοση της επένδυσης ανά τα έτη

Περιγραφή	2025	2026	2027	2028	2029
Αποτέλεσμα χρήσης	-26.955,36 €	-4.527,59 €	11.232,68 €	35.735,94 €	46.835,80 €
Σύνολο χρήσεως	-26.955,36 €	-4.527,59 €	11.232,68 €	35.735,94 €	46.835,80 €
Συνολικό κόστος επένδυσης			418.274 €		
Κρατική επιχορήγηση			150.000,00 €		
Σύνολο			268.273,79 €		
ROI	-10%	-1,7%	4%	13%	17%

Παρατηρείται συνεχή αύξηση του δείκτη ανά τα χρόνια. Η τουριστική μονάδα παρουσιάζει μια εικόνα ισχυρής οικονομικής υγείας.

Ένα ROI της τάξης του 17% στο πέμπτο έτος λειτουργίας υποδηλώνει ότι η μονάδα παράγει πλέον πολύ υψηλές αποδόσεις για κάθε ευρώ που επενδύθηκε.

10.4.3. Η Καθαρή Παρούσα Αξία - ΚΠΑ.

Η μέθοδος της Καθαρής Παρούσας Αξίας (ΚΠΑ) αποτελεί ένα βασικό εργαλείο χρηματοοικονομικής αξιολόγησης, καθώς αποτυπώνει τον βαθμό στον οποίο μια επένδυση συμβάλλει στη δημιουργία αξίας για την επιχείρηση. Αποτελεί ένα από τα πιο ευρέως χρησιμοποιούμενα και αξιόπιστα κριτήρια για την αξιολόγηση της αποδοτικότητας επενδυτικών σχεδίων (Τσαγκαράκης, 2024).

Η ΚΠΑ εκφράζει τη διαφορά μεταξύ της παρούσας αξίας των αναμενόμενων καθαρών ταμειακών ροών που θα προκύψουν από την επένδυση και του αρχικού επενδυμένου κεφαλαίου. Οι ταμειακές ροές (TP), αφού ληφθούν υπόψη οι φορολογικές επιβαρύνσεις, προεξοφλούνται με ένα επιτόκιο που αντανακλά τον βαθμό κινδύνου της επένδυσης. Το επιτόκιο αυτό αντιστοιχεί στο κόστος κεφαλαίου (κ) και εκφράζει την ελάχιστη απαιτούμενη απόδοση που πρέπει να επιτευχθεί, ώστε να θεωρηθεί δικαιολογημένη η άντληση κεφαλαίων για τη χρηματοδότηση του επενδυτικού σχεδίου.

Η ευρεία αποδοχή της οφείλεται στο γεγονός ότι βασίζεται στις πραγματικές ταμειακές ροές και όχι στα λογιστικά κέρδη, αποτυπώνοντας με μεγαλύτερη ακρίβεια την οικονομική επίδοση μιας επένδυσης. Παράλληλα, λαμβάνει πλήρως υπόψη τη διαχρονική αξία του χρήματος, αναγνωρίζοντας ότι ένα ευρώ σήμερα έχει μεγαλύτερη αξία από ένα ευρώ στο μέλλον. Ωστόσο, η εφαρμογή της προϋποθέτει αξιόπιστες και ακριβείς προβλέψεις των μελλοντικών ταμειακών ροών, γεγονός που ενέχει αβεβαιότητα. Επιπλέον, η μέθοδος βασίζεται στην υπόθεση ότι το προεξοφλητικό επιτόκιο παραμένει σταθερό καθ' όλη τη διάρκεια ζωής του έργου, μια παραδοχή που ενδέχεται να μην αντανακλά πλήρως τις μεταβολές των οικονομικών συνθηκών.

$$\text{Καθαρή Παρούσα Αξία ΚΠΑ} = \text{Αρχική επένδυση (TP}_0\text{)} + \frac{\text{TP}_1}{(1+\kappa)^1} + \frac{\text{TP}_2}{(1+\kappa)^2} + \dots + \frac{\text{TP}_n}{(1+\kappa)^n}$$

Εικόνα 112 : Τύπος της Καθαρής Παρούσας Αξίας

Πίνακας 109 : Ανάλυση ταμειακών ροών ανά τα έτη

Έτος	Έσοδα	Έξοδα	ΚΠΦ	Φόρος	ΚΜΦ	Αποσβέσεις	ΚΤΡ	Νο.
2024							268.273,79 €	0
2025	119.510 €	146.465 €	-26.955 €	0 €	-26.955 €	17.363,73 €	-9.591,64 €	1
2026	135.455 €	139.982 €	-4.528 €	0 €	-4.528 €	17.363,73 €	12.836,14 €	2
2027	149.029 €	134.627,65 €	14.401 €	3.168 €	11.233 €	17.363,73 €	28.596,40 €	3
2028	167.082 €	121.266,35 €	45.815 €	10.079 €	35.736 €	17.363,73 €	53.099,66 €	4
2029	182.876 €	122.830,08 €	60.046 €	13.210 €	46.836 €	17.363,73 €	64.199,52 €	5
2030	186.533 €	120.373,48 €	66.160 €	14.555,20 €	51.605 €	17.363,73 €	68.968,54 €	6
2031	190.264 €	117.966,01 €	72.298 €	15.905,59 €	56.393 €	17.363,73 €	73.756,29 €	7
2032	194.069 €	115.606,69 €	78.463 €	17.261,81 €	61.201 €	17.363,73 €	78.564,68 €	8
2033	197.951 €	113.294,56 €	84.656 €	18.624,38 €	66.032 €	17.363,73 €	83.395,63 €	9
2034	201.910 €	111.028,66 €	90.881 €	19.993,86 €	70.887 €	17.363,73 €	88.251,05 €	10

Πίνακας 108 : Καθαρή Παρούσα Αξία

Έτος	ΚΤΡ	ΣΠΑΡ(3%, n)	ΠΑ	Έτος	ΚΤΡ	ΣΠΑΡ(4%, n)	ΠΑ
2024	-268.273,79 €		-268.273,79 €	2024	-268.273,79 €		-268.273,79 €
2025	-9.591,64 €	0,971	-9.313,48 €	2025	-9.591,64 €	0,962	-9.227,15 €
2026	12.836,14 €	0,943	12.099,29 €	2026	12.836,14 €	0,925	11.867,73 €
2027	28.596,40 €	0,915	26.169,76 €	2027	28.596,40 €	0,889	25.422,10 €
2028	53.099,66 €	0,888	47.178,36 €	2028	53.099,66 €	0,855	45.389,81 €
2029	64.199,52 €	0,863	55.379,07 €	2029	64.199,52 €	0,822	52.767,33 €
2030	68.968,54 €	0,837	57.760,07 €	2030	68.968,54 €	0,790	54.506,84 €
2031	73.756,29 €	0,813	59.970,61 €	2031	73.756,29 €	0,760	56.048,72 €
2032	78.564,68 €	0,789	62.019,68 €	2032	78.564,68 €	0,731	57.406,44 €
2033	83.395,63 €	0,766	63.915,80 €	2033	83.395,63 €	0,703	58.592,66 €
		Σύνολο	106.905,38 €			Σύνολο	84.500,68 €
Έτος	ΚΤΡ	ΣΠΑΡ(6%, n)	ΠΑ	Έτος	ΚΤΡ	ΣΠΑΡ(8%, n)	ΠΑ
2024	-268.273,79 €		-268.273,79 €	2024	-268.273,79 €		-268.273,79 €
2025	-9.591,64 €	0,943	-9.044,91 €	2025	-9.591,64 €	0,926	-8.881,85 €
2026	12.836,14 €	0,890	11.424,12 €	2026	12.836,14 €	0,857	11.004,92 €
2027	28.596,40 €	0,840	24.010,09 €	2027	28.596,40 €	0,794	22.700,75 €
2028	53.099,66 €	0,792	42.059,91 €	2028	53.099,66 €	0,735	39.029,84 €
2029	64.199,52 €	0,747	47.973,62 €	2029	64.199,52 €	0,681	43.693,12 €
2030	68.968,54 €	0,705	48.620,10 €	2030	68.968,54 €	0,630	43.461,88 €
2031	73.756,29 €	0,665	49.052,14 €	2031	73.756,29 €	0,583	43.036,09 €
2032	78.564,68 €	0,627	49.292,45 €	2032	78.564,68 €	0,540	42.446,05 €
2033	83.395,63 €	0,592	49.361,74 €	2033	83.395,63 €	0,500	41.718,58 €
2034	88.251,05 €	0,558	49.278,93 €	2034	88.251,05 €	0,463	40.877,31 €
		Σύνολο	93.754,39 €			Σύνολο	50.812,88 €

Με βάση τους υπολογισμούς της Καθαρής Παρούσας Αξίας για διαφορετικά προεξοφλητικά επιτόκια, προκύπτουν διαφοροποιήσεις τόσο στο ύψος της ΚΠΑ όσο και στον χρονικό ορίζοντα μέσα στον οποίο η επένδυση καθίσταται οικονομικά αποδοτική. Η εξέλιξη αυτή αντανακλά την επίδραση του κόστους κεφαλαίου στην αποτίμηση των μελλοντικών ταμειακών ροών.

Η σταδιακή μείωση της ΚΠΑ όσο αυξάνεται το προεξοφλητικό επιτόκιο είναι αναμενόμενη και επιβεβαιώνει τη θεωρητική σχέση μεταξύ του κόστους κεφαλαίου και

της αξίας της επένδυσης. Όσο υψηλότερο είναι το απαιτούμενο ποσοστό απόδοσης, τόσο μειώνεται η παρούσα αξία των μελλοντικών εισροών, περιορίζοντας την καθαρή αξία που δημιουργεί το έργο.

Ιδιαίτερη σημασία παρουσιάζει το σενάριο με προεξοφλητικό επιτόκιο 4%, το οποίο αντιστοιχεί στο πραγματικό κόστος δανεισμού της επιχείρησης. Στην περίπτωση αυτή, η ΚΠΑ διαμορφώνεται σε θετικό επίπεδο για χρονικό ορίζοντα 8 ετών, γεγονός που καταδεικνύει ότι η επένδυση παραμένει οικονομικά βιώσιμη ακόμη και όταν λαμβάνεται υπόψη το κόστος της εξωτερικής χρηματοδότησης.

Το θετικό αποτέλεσμα της ΚΠΑ υποδηλώνει ότι η επένδυση δεν περιορίζεται απλώς στην κάλυψη του αρχικού κόστους, αλλά δημιουργεί και πρόσθετη αξία σε βάθος χρόνου. Η διαπίστωση αυτή ενισχύει τη στρατηγική επιλογή υλοποίησης του έργου και τεκμηριώνει την ορθότητα αξιοποίησης του συγκεκριμένου προνομιακού επιτοκίου χρηματοδότησης.

10.4.4. Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (EBA) - IRR .

Ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (EBA) εκφράζει το ποσοστό απόδοσης ενός επενδυτικού έργου και αποτελεί ένα από τα βασικά κριτήρια αξιολόγησης επενδύσεων. Ορίζεται ως το προεξοφλητικό επιτόκιο εκείνο που εξισώνει την παρούσα αξία των καθαρών ταμειακών ροών μετά από φόρους, οι οποίες προκύπτουν από το έργο, με το αρχικό κόστος της επένδυσης. Με άλλα λόγια, είναι το επιτόκιο στο οποίο η Καθαρή Παρούσα Αξία (ΚΠΑ) μηδενίζεται (Τσαγκαράκης, 2024).

Όπως και η μέθοδος της ΚΠΑ, ο EBA βασίζεται στις ταμειακές ροές και λαμβάνει πλήρως υπόψη τη διαχρονική αξία του χρήματος, γεγονός που τον καθιστά ιδιαίτερα χρήσιμο δείκτη για τη σύγκριση εναλλακτικών επενδυτικών επιλογών. Παράλληλα, λειτουργεί ως μέτρο «ασφαλείας», καθώς επιτρέπει τη σύγκριση της απόδοσης της επένδυσης με το κόστος κεφαλαίου ή το επιτόκιο δανεισμού, αποτυπώνοντας τον βαθμό κινδύνου που αυτή ενέχει.

Ωστόσο, η μέθοδος του ΕΒΑ παρουσιάζει και ορισμένους περιορισμούς. Υποθέτει ότι οι ενδιάμεσες ταμειακές ροές επανεπενδύονται με επιτόκιο ίσο με τον ΕΒΑ, παραδοχή που συχνά δεν ανταποκρίνεται στις πραγματικές συνθήκες της αγοράς. Επιπλέον, σε ορισμένες περιπτώσεις, ιδιαίτερα όταν οι ταμειακές ροές μεταβάλλουν πρόσημο περισσότερες από μία φορές, η μέθοδος μπορεί να οδηγήσει σε πολλαπλές τιμές ΕΒΑ, γεγονός που δυσχεραίνει την ερμηνεία των αποτελεσμάτων.

$$\text{ΚΠΑ} = \frac{\text{Αρχική επένδυση (TP}_0\text{)}}{(1 + \text{ΕΒΑ})^0} + \frac{\text{TP}_1}{(1 + \text{ΕΒΑ})^1} + \frac{\text{TP}_2}{(1 + \text{ΕΒΑ})^2} + \dots + \frac{\text{TP}_n}{(1 + \text{ΕΒΑ})^n} = 0$$

Εικόνα 113 : Τύπος του εσωτερικού βαθμού απόδοσης

Πίνακας 110 : Εσωτερικός βαθμός απόδοσης

Έτος	ΚΤΡ	ΣΠΑΡ (ΕΒΑ%,n)	ΠΑ
2024	-268.273,79 €		-268.273,79 €
2025	-9.591,64 €	0,939	-9.009,26 €
2026	12.836,14 €	0,882	11.324,71 €
2027	28.596,40 €	0,829	23.697,37 €
2028	53.099,66 €	0,778	41.331,08 €
2029	64.199,52 €	0,731	46.936,75 €
2030	68.968,54 €	0,687	47.361,84 €
2031	73.756,29 €	0,645	47.574,34 €
2032	78.564,68 €	0,606	47.598,95 €
2033	83.395,63 €	0,569	47.458,01 €
		Σύνολο	36.000,00 €
		ΕΒΑ	6,4642380%

Δεδομένου ότι ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (ΕΒΑ) της επένδυσης είναι υψηλότερος από το κόστος κεφαλαίου, το επενδυτικό σχέδιο κρίνεται αποδεκτό σύμφωνα με τη χρηματοοικονομική θεωρία. Η συνθήκη αυτή αποτελεί βασικό κριτήριο λήψης επενδυτικών αποφάσεων, καθώς υποδηλώνει ότι το έργο δημιουργεί αξία για την επιχείρηση.

Συγκεκριμένα, ο EBA της επένδυσης ανέρχεται σε 6,465%, ποσοστό που υπερβαίνει το κόστος δανεισμού, το οποίο έχει διαμορφωθεί στο 4%. Η διαφορά αυτή σημαίνει ότι η απόδοση που παράγει το επενδυτικό έργο είναι επαρκής ώστε να καλύψει το κόστος χρηματοδότησής του και να αποδώσει επιπλέον όφελος. Με άλλα λόγια, μετά την εξυπηρέτηση των υποχρεώσεων προς τους χρηματοδότες, παραμένει καθαρό οικονομικό πλεόνασμα υπέρ της επιχείρησης.

Κατά συνέπεια, η επένδυση χαρακτηρίζεται οικονομικά αποδοτική και κερδοφόρα, ενώ παράλληλα παρουσιάζει ικανοποιητικό επίπεδο ασφάλειας, καθώς διαθέτει περιθώριο απόδοσης υψηλότερο από το απαιτούμενο κόστος κεφαλαίου. Το αποτέλεσμα αυτό ενισχύει τη βιωσιμότητα του επενδυτικού σχεδίου και υποστηρίζει τη λήψη θετικής απόφασης για την υλοποίησή του.

10.4.5. Ανάλυση νεκρού σημείου.

Το νεκρό σημείο (break-even point) εκφράζει το επίπεδο δραστηριότητας στο οποίο τα συνολικά έσοδα από τις πωλήσεις (TR) εξισώνονται με το συνολικό κόστος παροχής υπηρεσιών (TC). Στο σημείο αυτό η επιχείρηση δεν πραγματοποιεί ούτε κέρδος ούτε ζημία, καθώς τα έσοδα επαρκούν ακριβώς για την κάλυψη όλων των λειτουργικών της δαπανών.

Έσοδα από πωλήσεις (TR)	=	Συνολικό κόστος παροχής υπηρεσιών (TC)
--	----------	---

Εικόνα 114 : Επίπεδο δραστηριότητας νεκρού σημείου

Η ανάλυση του νεκρού σημείου γίνεται με 2 τρόπους :

- με την μέθοδο των συναρτήσεων και
- με την μέθοδο του περιθωρίου συνεισφοράς.

Μέθοδος των συναρτήσεων

Η μέθοδος των συναρτήσεων αποτελεί έναν αναλυτικό τρόπο προσδιορισμού του νεκρού σημείου, βασισμένο στη μαθηματική απεικόνιση των εσόδων και του κόστους. Στο πλαίσιο αυτό, τα συνολικά έσοδα και το συνολικό κόστος εκφράζονται ως συναρτήσεις της ποσότητας ή του επιπέδου δραστηριότητας της επιχείρησης. Το νεκρό σημείο προκύπτει από την εξίσωση των δύο συναρτήσεων, δηλαδή από το σημείο όπου τα συνολικά έσοδα ισούνται με το συνολικό κόστος. Η μέθοδος αυτή επιτρέπει την ακριβή ανάλυση της σχέσης μεταξύ κόστους, τιμής και όγκου δραστηριότητας και συμβάλλει στην καλύτερη κατανόηση της οικονομικής συμπεριφοράς της επιχείρησης (Παπαναστασάπουλος, 2024).

$$\begin{array}{ccc} \text{Έσοδα από} & = & \text{Μεταβλητό} \\ \text{πωλήσεις} & & \text{κόστος} \\ \text{(TR)} & & \text{(VC)} \end{array} + \begin{array}{c} \text{Σταθερό} \\ \text{κόστος} \\ \text{(FC)} \end{array}$$

Εικόνα 115 : Μέθοδος συναρτήσεων

Σε πρώτο στάδιο είναι απαραίτητο να γίνει ο σαφής διαχωρισμός των εξόδων σε σταθερά και μεταβλητά, καθώς η κατηγοριοποίηση αυτή αποτελεί βασική προϋπόθεση για την ορθή ανάλυση του νεκρού σημείου και τη συνολική οικονομική αξιολόγηση της επιχείρησης.

Πίνακας 111 : Μεταβλητά και σταθερά έξοδα

Μεταβλητά έξοδα	2025	2026	2027	2028	2029
Πρώτες ύλες και άλλα εφόδια	19.178,26 €	14.364,58 €	15.365,48 €	16.394,45 €	17.379,27 €
Ενέργεια, νερό, τηλεπικ., καύσιμα	7.561,37 €	7.096,30 €	7.196,98 €	7.299,26 €	7.403,16 €
Σύνολο μεταβλητών εξόδων	26.739,63 €	21.460,88 €	22.562,46 €	23.693,71 €	24.782,43 €
Σταθερά έξοδα	2025	2026	2027	2028	2029
Αποσβέσεις	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €	17.363,73 €
Έξοδα συντήρησης	0,00 €	1.500,00 €	1.530,00 €	1.560,60 €	1.591,81 €
Μισθοδοσία προσωπικού	33.662,50 €	35.514,13 €	35.869,27 €	36.227,96 €	36.590,24 €
Τόκοι	0,00 €	3.952,00 €	3.809,18 €	3.660,65 €	3.506,17 €
Γενικά έξοδα	13.975,13 €	14.969,50 €	15.554,27 €	16.254,88 €	16.824,05 €
Λοιπά έξοδα	5.513,26 €	4.745,66 €	4.745,66 €	4.745,66 €	4.746,66 €
Έξοδα marketing	49.210,77 €	40.476,37 €	33.193,08 €	17.759,17 €	17.424,99 €
Σύνολο σταθερών εξόδων	119.725,38 €	118.521,38 €	112.065,19 €	97.572,64 €	98.047,65 €
Σύνολο εξόδων	146.465,01 €	139.982,26 €	134.627,65 €	121.266,35 €	122.830,08 €

Πίνακας 112 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία

Περιγραφή	2025	2026	2027	2028	2029
Έσοδα από δραστηριότητα	119.509,65 €	135.454,67 €	149.028,52 €	167.081,65 €	182.875,98 €
Συνολικές ετήσιες διανυκτερεύσεις	3420	3420	3420	3420	3420
Τιμή ανά διανυκτέρευση	34,94 €	39,61 €	43,58 €	48,85 €	53,47 €
Σταθερά έξοδα	119.725,38 €	118.521,38 €	112.065,19 €	97.572,64 €	98.047,65 €
Μεταβλητά έξοδα	26.739,63 €	21.460,88 €	22.562,46 €	23.693,71 €	24.782,43 €
Συντελεστής μεταβλητών εξόδων	7,82 €	6,28 €	6,60 €	6,93 €	7,25 €
Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις	4414	3556	3031	2327	2121
Νεκρό σημείο σε αξία			132.058,43 €	113.695,74 €	113.417,41 €
Περιθώριο ασφαλείας			16.970,09 €	53.385,92 €	69.458,57 €
σε %			11%	32%	38%

Η ανάλυση του νεκρού σημείου δείχνει ότι κατά τα πρώτα έτη λειτουργίας η επιχείρηση δεν καλύπτει το σύνολο των σταθερών της εξόδων, γεγονός αναμενόμενο για μια νεοσύστατη τουριστική μονάδα. Από το 3ο έτος λειτουργίας και έπειτα, το νεκρό σημείο διαμορφώνεται κάτω από το μέγιστο δυναμικό των διαθέσιμων κρεβατοημερών, γεγονός που υποδηλώνει λειτουργική βιωσιμότητα και σταδιακή ενίσχυση της κερδοφορίας.

Το περιθώριο ασφαλείας εκφράζει το βαθμό στον οποίο οι πραγματικές πωλήσεις υπερβαίνουν το επίπεδο πωλήσεων του νεκρού σημείου. Ουσιαστικά, αποτυπώνει το «μαξιλάρι ασφαλείας» της επιχείρησης απέναντι σε ενδεχόμενη μείωση της ζήτησης, δείχνοντας πόσο μπορούν να μειωθούν οι πωλήσεις πριν η επιχείρηση οδηγηθεί σε ζημίες. Όσο μεγαλύτερο είναι το περιθώριο ασφαλείας, τόσο ισχυρότερη θεωρείται η οικονομική αντοχή και η σταθερότητα της επιχείρησης.

10.4.6. Ανάλυση ευαισθησίας.

Η ανάλυση ευαισθησίας θα βασιστεί στη διαμόρφωση εναλλακτικών σεναρίων, τα οποία εξετάζουν πώς μεταβάλλονται τα οικονομικά αποτελέσματα της επένδυσης όταν αλλάζουν βασικές παραδοχές του μοντέλου. Μέσα από τα σενάρια αυτά αξιολογείται ο βαθμός στον οποίο η κερδοφορία και η βιωσιμότητα του έργου επηρεάζονται από μεταβολές σε κρίσιμους παράγοντες, όπως τα έσοδα, το κόστος

λειτουργίας, επιτρέποντας την εκτίμηση του κινδύνου και της ανθεκτικότητας της επένδυσης.

1^ο σενάριο : Μείωση αποτελέσματος χρήσης κατά 5%.

Πίνακας 113 : Περίοδος απόσβεσης της επένδυσης με μείωση 5% του αποτελέσματος χρήσεως

Έτος	Αποτέλεσμα χρήσης	Αποσβέσεις	ΚΤΡ	Αθροιστική ΚΤΡ
2025	-28.303,13 €	17.363,73 €	-10.939,40 €	-10.939,40 €
2026	4.753,97 €	17.363,73 €	22.117,69 €	11.178,29 €
2027	10.671,05 €	17.363,73 €	28.034,77 €	39.213,06 €
2028	33.949,14 €	17.363,73 €	51.312,87 €	90.525,93 €
2029	44.494,01 €	17.363,73 €	61.857,73 €	152.383,66 €
2030	49.024,57 €	17.363,73 €	66.388,30 €	218.771,96 €
2031	53.572,93 €	17.363,73 €	70.936,66 €	289.708,62 €
2032	58.140,91 €	17.363,73 €	75.504,63 €	365.213,25 €
2033	62.730,31 €	17.363,73 €	80.094,03 €	445.307,28 €
2034	67.342,96 €	17.363,73 €	84.706,69 €	530.013,97 €
Έτος	Ταμειακή ροή	Σωρευτική Ταμειακή ροή		
2024	-268.273,79 €	-268.273,79 €		
2025	-10.939,40 €	-279.213,20 €		
2026	22.117,69 €	-257.095,50 €		
2027	28.034,77 €	-229.060,73 €		
2028	51.312,87 €	-177.747,86 €		
2029	61.857,73 €	-115.890,13 €		
2030	66.388,30 €	-49.501,83 €		
2031	70.936,66 €	21.434,83 €		
2032	80.094,03 €	83.292,56 €		

Από την ανάλυση προκύπτει ότι μια μείωση του αποτελέσματος χρήσης κατά 5% επιδρά παρόμοια στην ταχύτητα ανάκτησης της αρχικής επένδυσης, οδηγώντας πάλι σε περίπου 7 έτη ανάκτησης του κεφαλαίου.

2^ο σενάριο : Αύξηση των μεταβλητών εξόδων κατά 10%.

Πίνακας 114 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία με αύξηση των μεταβλητών εξόδων κατά 10%

Περιγραφή	2025	2026	2027	2028	2029
Εσοδα από δραστηριότητα	119.509,65 €	135.454,67 €	149.028,52 €	167.081,65 €	182.875,98 €
Συνολικές ετήσιες διανυκτερεύσεις	3420	3420	3420	3420	3420
Τιμή ανά διανυκτέρευση	34,94 €	39,61 €	43,58 €	48,85 €	53,47 €
Σταθερά έξοδα	119.725,38 €	118.521,38 €	112.065,19 €	97.572,64 €	98.047,65 €
Μεταβλητά έξοδα	29.413,60 €	23.606,96 €	24.818,71 €	26.063,08 €	27.260,67 €
Συντελεστής μεταβλητών εξόδων	8,60 €	6,90 €	7,26 €	7,62 €	7,97 €
Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις	4545	3624	3086	2366	2155
Νεκρό σημείο σε αξία			134.457,24 €	115.606,03 €	115.223,63 €
Περιθώριο ασφαλείας			14.571,28 €	51.475,62 €	67.652,35 €
σε %			10%	31%	37%

Παρά την αύξηση των μεταβλητών εξόδων κατά 10%, η συνολική εικόνα των οικονομικών αποτελεσμάτων δεν μεταβάλλεται ουσιαστικά. Κατά τα δύο πρώτα έτη λειτουργίας, η επιχείρηση εξακολουθεί να μην καλύπτει πλήρως τα σταθερά της έξοδα, γεγονός αναμενόμενο για μια νεοσύστατη μονάδα. Ωστόσο, από το τρίτο έτος και μετά παρατηρείται σαφής βελτίωση της οικονομικής της απόδοσης, με σταδιακή ανάκαμψη και ενίσχυση της βιωσιμότητας της επιχείρησης.

3^ο σενάριο : Μείωση εσόδων από δραστηριότητα κατά 5%.

Πίνακας 115 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία με μείωση των εσόδων δραστηριότητας κατά 5%

Περιγραφή	2025	2026	2027	2028	2029
Εσοδα από δραστηριότητα	113.534,17 €	128.681,94 €	141.577,09 €	158.727,57 €	173.732,18 €
Συνολικές ετήσιες διανυκτερεύσεις	3420	3420	3420	3420	3420
Τιμή ανά διανυκτέρευση	33,20 €	37,63 €	41,40 €	46,41 €	50,80 €
Σταθερά έξοδα	119.725,38 €	118.521,38 €	112.065,19 €	97.572,64 €	98.047,65 €
Μεταβλητά έξοδα	26.739,63 €	21.460,88 €	22.562,46 €	23.693,71 €	24.782,43 €
Συντελεστής μεταβλητών εξόδων	7,82 €	6,28 €	6,60 €	6,93 €	7,25 €
Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις	4718	3780	3220	2471	2251
Νεκρό σημείο σε αξία			133.310,19 €	114.693,22 €	114.360,93 €
Περιθώριο ασφαλείας			8.266,90 €	44.034,35 €	59.371,25 €
σε %			6%	28%	34%

Βλέπουμε ότι ενώ μειώσαμε τα έσοδα από δραστηριότητα κατά 5% , έχουμε παρόμοια αποτελέσματα.

4^ο σενάριο : Αύξηση εσόδων από δραστηριότητα κατά 10%.

Πίνακας 116 : Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις και αξία με αύξηση 10% των εσόδων από δραστηριότητα

Περιγραφή	2025	2026	2027	2028	2029
Έσοδα από δραστηριότητα	131.460,62 €	149.000,14 €	163.931,37 €	183.789,82 €	201.163,57 €
Συνολικές ετήσιες διανυκτερεύσεις	3420	3420	3420	3420	3420
Τιμή ανά διανυκτέρευση	38,44 €	43,57 €	47,93 €	53,74 €	58,82 €
Σταθερά έξοδα	119.725,38 €	118.521,38 €	112.065,19 €	97.572,64 €	98.047,65 €
Μεταβλητά έξοδα	26.739,63 €	21.460,88 €	22.562,46 €	23.693,71 €	24.782,43 €
Συντελεστής μεταβλητών εξόδων	7,82 €	6,28 €	6,60 €	6,93 €	7,25 €
Νεκρό σημείο σε διανυκτερεύσεις	3910	3178	2711	2084	1901
Νεκρό σημείο σε αξία		138.464,83 €	129.950,78 €	112.013,08 €	111.823,83 €
Περιθώριο ασφαλείας		10.535,31 €	33.980,59 €	71.776,74 €	89.339,74 €
σε %		7%	21%	39%	44%

Στο σενάριο της αύξησης των εσόδων από τη δραστηριότητα κατά 10%, παρατηρείται σαφής βελτίωση της οικονομικής εικόνας της επιχείρησης. Συγκεκριμένα, μόνο κατά το πρώτο έτος λειτουργίας η επιχείρηση αδυνατεί να καλύψει το σύνολο των σταθερών της εξόδων. Από το δεύτερο έτος και έπειτα, τα αποτελέσματα καθίστανται θετικά, γεγονός που υποδηλώνει ταχύτερη επίτευξη κερδοφορίας και ενίσχυση της οικονομικής βιωσιμότητας της μονάδας.

10.4.7. Μη χρηματοοικονομικοί κίνδυνοι.

Με βάση την ανάλυση PESTEL, το υπόδειγμα των Πέντε Δυνάμεων του Porter, την ανάλυση SWOT και τις τεχνικές προδιαγραφές που παρουσιάστηκαν στο Κεφάλαιο 3, κρίνεται σκόπιμη η συμπερίληψη ενός μητρώου κινδύνων. Το μητρώο αυτό αφορά κινδύνους μη χρηματοοικονομικής φύσεως, οι οποίοι, αν και δεν αποτυπώνονται άμεσα στους οικονομικούς δείκτες, ενδέχεται να επηρεάσουν ουσιαστικά τη λειτουργία, τη φήμη και τη μακροχρόνια βιωσιμότητα της επιχείρησης σε περίπτωση εκδήλωσής τους.

Κατηγορία κινδύνου	Περιγραφή κινδύνου	Επίπεδο επίπτωσης	Στρατηγική αντιμετώπισης
Περιβαλλοντικός	Λειψυδρία	Υψηλό	Εγκατάσταση συστημάτων ανακύκλωσης νερού συλλογή βρόχινου νερού και χρήση έξυπνης άρδευσης με αισθητήρες
Περιβαλλοντικός	Φυσικές καταστροφές	Μέτριο	Σύναψη ασφαλιστηρίων συμβολαίων για κάλυψη μονάδας και εξοπλισμού
Οικονομικός	Αύξηση λειτουργικού κόστους	Μέτριο	Χρήση αντλιών θερμότητας, ηλιακών πάνελ για 30% ενεργειακή κάλυψη και LED φωτισμού για μείωση κατανάλωσης
Ανταγωνισμού	Υψηλή Διαπραγματευτική Δύναμη Πελατών	Μέτριο	Στρατηγική διαφοροποίησης μέσω υπηρεσιών ευεξίας (yoga), πιστοποίησης Green Key και παροχής concierge υπηρεσιών
Φορολογικός ή Νομικός	Αλλαγές στο Φορολογικό Πλαίσιο & Πολυνομία	Μέτριο	Διαρκής υποστήριξη από εξειδικευμένο λογιστή και νομικό σύμβουλο
Λειτουργικός	Δυσκολία Εύρεσης Προσωπικού	Υψηλό	Παροχή ανταγωνιστικών αμοιβών, bonus, καθώς και δωρεάν σίτισης και στέγασης σε ιδιόκτητη κατοικία
Κοινωνικός	Αρνητική Δημοσιότητα Προορισμού ή Μονάδας	Χαμηλό	Ενίσχυση της επικοινωνίας μέσω Social Media Manager και παροχή υψηλής ποιότητας υπηρεσιών
Χρηματοοικονομικός	Αδυναμία Εξυπηρέτησης Δανεισμού	Χαμηλό	Εξασφάλιση περιόδου χάριτος 1 έτους στο δάνειο

10.5. Συμπεράσματα.

Με βάση τη χρηματοοικονομική ανάλυση και αξιολόγηση που προηγήθηκε στο Κεφάλαιο 10, προκύπτει ότι το επενδυτικό σχέδιο για το κατάλυμα «ΑΥΡΑ» είναι οικονομικά βιώσιμο, σκόπιμο και ιδιαίτερα αποδοτικό. Η επιχείρηση επιδεικνύει ισχυρή ικανότητα να απορροφήσει τους κραδασμούς της αρχικής επένδυσης και να μετατραπεί σε μια κερδοφόρα μονάδα σε σύντομο χρονικό διάστημα.

Η ανάκτηση του επενδεδυμένου κεφαλαίου επιτυγχάνεται σε 6 έτη και 10 μήνες. Η απόσβεση εντός του 7^{ου} έτους λειτουργίας θεωρείται απόλυτα ικανοποιητική για μια τουριστική μονάδα με το συγκεκριμένο κόστος εγκατάστασης.

Η επένδυση παρουσιάζει εξαιρετική πορεία, με την απόδοση ιδίων κεφαλαίων (ROE) να φτάνει το 20% και την απόδοση της επένδυσης (ROI) το 17% στο 5ο έτος λειτουργίας. Τα ποσοστά αυτά είναι πολύ υψηλά για τον τουριστικό κλάδο και υποδηλώνουν τη δημιουργία σημαντικού πλούτου.

Η καθαρή παρούσα αξία (ΚΠΑ) παραμένει θετική για χρονικό ορίζοντα 8 ετών με προεξοφλητικό επιτόκιο 4%, γεγονός που αποδεικνύει ότι η επένδυση όχι μόνο καλύπτει το αρχικό κόστος και τις χρηματοοικονομικές της υποχρεώσεις, αλλά παράγει και πρόσθετη αξία. Επιπλέον, ο εσωτερικός βαθμός απόδοσης (EBA), ο οποίος ανέρχεται σε 6,465%, υπερβαίνει το κόστος δανεισμού, ενισχύοντας περαιτέρω τη χρηματοοικονομική ελκυστικότητα του έργου.

Μετά τα δύο πρώτα έτη προσαρμογής, το νεκρό σημείο διαμορφώνεται κάτω από το μέγιστο δυναμικό της μονάδας, εξασφαλίζοντας λειτουργική ασφάλεια. Ακόμη και στα σενάρια της ανάλυσης ευαισθησίας (π.χ. αύξηση εξόδων ή μείωση εσόδων), η επιχείρηση παραμένει βιώσιμη.

Συμπερασματικά, ο συνδυασμός της κρατικής επιχορήγησης (35%), του σταθερού κόστους δανεισμού και της υψηλής συμμετοχής ιδίων κεφαλαίων δημιουργεί

ένα επενδυτικό σχήμα με περιορισμένο χρηματοοικονομικό κίνδυνο και μεγάλες προοπτικές κερδοφορίας. Το κατάλυμα «ΑΥΡΑ» δεν αποτελεί μόνο μια ποιοτική πρόταση φιλοξενίας, αλλά και μια ασφαλή και προσοδοφόρα επιχειρηματική επιλογή.

Βιβλιογραφία Κεφαλαίου 10

- Σημειώσεις καθηγητή κ. Τσαγκαράκη στο μάθημα «Χρηματοοικονομική».
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Αρτίκη στο μάθημα «Χρηματοοικονομική».
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Καμπούρη στο μάθημα «Οικονομική για διοίκηση».
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Αρτίκη στο μάθημα «Τουριστικές επενδύσεις».
- Σημειώσεις καθηγητή κ. Καμπούρη στο μάθημα «Χρηματοδότηση τουριστικών επιχειρήσεων».
- Προδημοσίευση Δράσης: Ενίσχυση της Ίδρυσης και Λειτουργίας νέων Μικρομεσαίων Τουριστικών Επιχειρήσεων. (n.d.). ΕΣΠΑ 2021 - 2027. <https://www.espa.gr/el/Pages/ProclamationsFS.aspx?item=6016>
- Τι είναι η ταμειακή ροή;. (2024, December 9). <https://www.sap.com>. <https://www.sap.com/greece/resources/what-is-cash-flow>