



**ΕΘΝΙΚΟ ΜΕΤΣΟΒΙΟ
ΠΕΙΡΑΙΩΣ**

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ



ΠΟΛΥΤΕΧΝΕΙΟ

**ΜΕΤΑΠΤΥΧΙΑΚΟ ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ
“ΟΡΓΑΝΩΣΗ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΚΩΝ
ΣΥΣΤΗΜΑΤΩΝ”**

ΕΙΔΙΚΕΥΣΗ: LOGISTICS

ΕΠΙΒΛΕΠΩΝ: ΓΡΗΓΟΡΙΟΣ ΧΟΝΔΡΟΚΟΥΚΗΣ

ΚΑΘΗΓΗΤΗΣ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟΥ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΔΙΠΛΩΜΑΤΙΚΗ ΕΡΓΑΣΙΑ

*Ανάπτυξη Επιχειρηματικού Σχεδίου
Μεταφορικής Εταιρείας
Με Την Χρήση Σύγχρονων Εργαλείων Πληροφορικής
(E-LOGISTICS)*

ΦΟΙΤΗΤΗΣ: ΚΟΖΑΛΑΝ ΙΩΑΝΝΗΣ / ΜΠΛ 1016

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΣΕΠΤΕΜΒΡΗΣ 2012

ΔΗΛΩΣΗ

Η παρούσα έκθεση είναι εμπιστευτική και αποτελεί ιδιοκτησία του κατόχου εταιρείας. Η εργασία είναι πρωτότυπη και εκπονήθηκε με σκοπό την απόκτηση του μεταπτυχιακού διπλώματος και την «γεωγραφική» τοποθέτηση της εταιρείας. Πρόκειται ,δηλαδή, για συνδυασμό διπλωματικής και εργασίας, κάτι το οποίο ομολογουμένως ήταν ο ιδανικός συνδυασμός για τον εμπλουτισμό των γνώσεών μου. Προορίζεται για αποκλειστική χρήση των ατόμων στα οποία απευθύνεται και η ανατύπωση και χρήση ολόκληρου ή μέρους του περιεχομένου της χωρίς την πρότερη γραπτή συγκατάθεση του συγγραφέα απαγορεύεται.

ΠΕΡΙΛΗΨΗ

Το όνομα της εταιρείας είναι Findtruck και δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών μεταφοράς, λαμβάνοντας συντονιστικό ,κυρίως, ρόλο. Βασική επιχειρηματική λειτουργία θα είναι ο συντονισμός δρομολογίων διαφόρων εταιρειών 3pl και γενικότερα μεταφορικών εταιρειών με σκοπό την μείωση του συνολικού κόστους μεταφοράς.

Θα είναι ένας ηλεκτρονικός ενδιάμεσος παροχής υπηρεσιών στον κλάδο μεταφορών (είτε χερσαίων είτε θαλάσσιων), προσφέροντας συντονισμό μεταξύ των εταιρειών. Πρόκειται για μία pure-play επιχείρηση που θα έχει μόνο ηλεκτρονική παρουσία, έχοντας ωστόσο μία φυσική έδρα. Στόχος είναι η δημιουργία ενός πρωτοποριακού site, μοναδικού στην ελληνική αγορά, το οποίο θα έχει ως αντικείμενό του την διευκόλυνση και συντονισμό των μεταφορών τρίτων εταιρειών. Πρωτού προχωρήσουμε βαθύτερα ας δούμε ένα παράδειγμα το οποίο θα κάνει κατανοητή την επιχειρηματική μας δραστηριότητα.

Η ιστοσελίδα έρχεται να καλύψει το κενό συντονισμού και προσφέρει μια πλήρη και ολοκληρωμένη λύση που θα γεφυρώσει το χάσμα ανάμεσα σε «παίχτες» μεταφορών. Το site θα λειτουργήσει σαν ενδιάμεσος που θα παρέχει εύκολη πρόσβαση, θα συγκεντρώνει τη ζήτηση και τη προσφορά , θα διευκολύνει την επικοινωνία και το συνταίριασμα μεταξύ των εμπλεκόμενων ,θα μειώνει τα κόστη και θα εμπνέει εμπιστοσύνη. Η δραστηριοποίησή μέσω του Ιντερνέτ δίνει ένα ακόμη πλεονέκτημα καθώς το διαδίκτυο είναι ευρέως χρησιμοποιούμενο και αποτελεί μια από τις προτιμητέες και δημοφιλέστερες μηχανές αναζήτησης. Επιπρόσθετα έρευνες αποδεικνύουν ότι στα επόμενα χρόνια ο τομέας του e-commerce θα γνωρίσει ακόμη μεγαλύτερη άνθηση. Αναλογίζοντας την δύσκολη οικονομικά εποχή που ζούμε θα επιτευχθεί η συμπίεση στις τιμές, αυξάνοντας παράλληλα και το κέρδος των πελατών μας!!!! Οι ηλεκτρονικοί ενδιάμεσοι είναι



από τους πιο ισχυρούς παίκτες, με υψηλά οφέλη και κέρδη, στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Επιπρόσθετα, τα δρομολόγια θα μειωθούν σε μεγάλο βαθμό δίνοντας μία «πράσινη» νότα σε όλο το εγχείρημα..

Η διπλωματική «ξετυλίγει» όλο το στρατηγικό και λειτουργικό κομμάτι της εταιρείας, αναπτύσσοντας το επιχειρηματικό σχέδιο με βάση το οποίο θα την αξιολογήσουμε. Παρακάτω αναλύονται τα βήματα ίδρυσης και ανάπτυξης της Findtruck, έτσι όπως τα αποτυπώνω στο χαρτί για το μεσοπρόθεσμο μέλλον.

Τηλ.Επικοινωνίας : 6983843596

Site:www. findtruck.gr

Email:info@ findtruck.gr

Διεύθυνση:Μίνωος 32α, Άγιοι Ανάργυροι Αττικής

Συνολικό ποσό χρηματοδότησης : 17.622 χιλιάδες ευρώ (2 έτη)

ΕΥΧΑΡΙΣΤΙΕΣ

Δεν θα αποτολμούσα ποτέ την ίδρυση μιας επιχείρησης στον χώρο του εφοδιασμού και των προμηθειών χωρίς την ανάλογη προϋπηρεσία στον κλάδο αυτό. Ωστόσο, η ένθερμη υποστήριξη των γονέων μου, του φίλου μου Λάμπρου -οδηγός νταλίκας- και του οραματιστή και διεξοδικού συνεργάτη μου Χουρμουζιάδη Γεώργιο λειτούργησαν ως αρωγός στην χρονοβόρα και δύσκολη προσπάθειά μου.

Επίσης, εκφράζω τις θερμές ευχαριστίες μου στους καθηγητές του μεταπτυχιακού μου διπλώματος LOGISTICS ΕΦΟΔΙΑΣΜΟΣ ΚΑΙ ΔΙΑΚΙΝΗΣΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ.

Τέλος, ιδιαίτερες ευχαριστίες αποδίδω στον κύριο Ιωάννη Κονταράτο, Γρηγόριο Χονδροκούκη και κυρία Μαρία Νταντβάνη για τις συμβουλές τους όσον αφορά το στρατηγικό κομμάτι.

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ

ΠΕΡΙΕΧΟΜΕΝΑ	6
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 1.....	9
ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ	9
ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ	12
Όραμα	12
Αποστολή	12
Στόχοι	13
Επιχειρηματικό μοντέλο	14
Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα	15
Επιχειρηματική Ευκαιρία.....	15
Πολιτική Findtruck για την αστική μεταφορά.....	16
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 2.....	21
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	21
Αξία της προτεινόμενης υπηρεσίας στον πελάτη	23
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 3.....	25
ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ.....	25
Ολοκλήρωση αστικών εμπορευματικών μεταφορών	28
ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ	30
ΣΧΕΔΙΟ MARKETING	38
Πλάνο προώθησης	38
Τιμολόγηση	39
Διανομή.....	43
Υπηρεσία.....	43
Έσοδα.....	43
ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ.....	46
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 4.....	48
ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	48
ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑΣ	50
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 5.....	55
ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ	55
ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ.....	57
ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ	62
ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ	62

ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ	63
ΡΟΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ	64
ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ.....	65
ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ.....	67
ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ	67
ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ- ΟΠΤΙΚΗ ΜΕΤΟΧΩΝ.....	68
ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ.....	70
ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ	70
ΚΕΦΑΛΑΙΟ 6.....	73
ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ.....	73
ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ	79
ΒΙΒΛΙΟΓΡΑΦΙΑ	93

ΛΙΣΤΑ ΓΡΑΦΗΜΑΤΩΝ

Γράφημα 1: σελ 68 –Γράφημα Νεκρού σημείου επιχείρησης

Γράφημα 2: σελ 71 –Γράφημα Δείκτης ρευστότητας

Γράφημα 3: σελ 72 –Γράφημα Δανειακών κεφαλαίων

Γράφημα 4: σελ72 –Γράφημα Δείκτης κερδοφορίας

ΛΙΣΤΑ ΠΙΝΑΚΩΝ

Πίνακας 1: σελ 33 –Πίνακας Αξιολόγησης ανταγωνιστών

Πίνακας 2: σελ 56 –Πίνακας Μεικτών ετήσιων απολαβών

Πίνακας 3: σελ 60 –Πίνακας Προϋπολογισμού επένδυσης

Πίνακας 4: σελ 62 –Πίνακας Πηγή χρηματοδότησης

Πίνακας 5: σελ 63 –Πίνακας Προβλεπόμενες πωλήσεις

Πίνακας 6: σελ 63 –Πίνακας Κατηγορία δαπανών

Πίνακας 7: σελ 64 –Πίνακας Κόστος νέας επένδυσης

Πίνακας 8: σελ 65 –Πίνακας Ροών κεφαλαίου

Πίνακας 9: σελ 66 –Πίνακας Λογαριασμού εκμετάλλευσης

Πίνακας 10: σελ 67 –Πίνακας Βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων

Πίνακας 11: σελ 69 –Πίνακας Λογαριασμού ταμειακών ροών

Πίνακας 12: σελ70 –Πίνακας Ισολογισμοί πενταετίας

ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ

Το όνομα της εταιρείας είναι Findtruck και δραστηριοποιείται στον τομέα παροχής υπηρεσιών μεταφοράς, λαμβάνοντας συντονιστικό, κυρίως, ρόλο. Βασική επιχειρηματική λειτουργία θα είναι ο συντονισμός δρομολογίων διαφόρων εταιρειών 3pl και γενικότερα μεταφορικών εταιρειών με σκοπό την μείωση του συνολικού κόστους μεταφοράς.

Θα είναι ένας ηλεκτρονικός ενδιάμεσος παροχής υπηρεσιών στον κλάδο μεταφορών (είτε χερσαίων είτε θαλάσσιων), προσφέροντας συντονισμό μεταξύ των εταιρειών. Πρόκειται για μία pure-play επιχείρηση που θα έχει μόνο ηλεκτρονική παρουσία, έχοντας ωστόσο μία φυσική έδρα. Στόχος είναι η δημιουργία ενός πρωτοποριακού site, μοναδικού στην ελληνική αγορά, το οποίο θα έχει ως αντικείμενό του την διευκόλυνση και συντονισμό των μεταφορών τρίτων εταιρειών. Πρωτού προχωρήσουμε βαθύτερα ας δούμε ένα παράδειγμα το οποίο θα κάνει κατανοητή την επιχειρηματική μας δραστηριότητα.

Έστω, ότι η 3pl εταιρεία X, που εδρεύει στην Αθήνα δέχεται «εντολή» από τον πελάτη της να στείλει ένα φορτηγό με φρούτα στην Θεσσαλονίκη στις 3/10/2011. Ταυτόχρονα, μία μεταφορική εταιρεία Ψ που εδρεύει στην Θεσσαλονίκη έχει προγραμματίσει δρομολόγιο για Αθήνα την ίδια ημερομηνία. Το φορτηγό της εταιρείας Ψ θα πάει στην Αθήνα, θα ξεφορτώσει στον πελάτη της και θα γυρίσει ΑΔΕΙΟ. Εδώ παίρνει σάρκα και οστά η δική μας ιδέα. Το φορτηγό της εταιρείας Ψ θα μπορούσε να εκτελέσει το προγραμματισμένο δρομολόγιο της εταιρείας X κατά την επιστροφή του στην Θεσσαλονίκη. Έτσι, αντί να γυρίσει άδειο θα κάνει το δρομολόγιο της εταιρείας X και θα καταφέρει να «δημιουργήσει» κέρδος με μηδενικό σχεδόν κόστος. Έτσι και αλλιώς η επιστροφή του φορτηγού από την Αθήνα στην Θεσσαλονίκη επωμίζεται με κάποιο κόστος είτε γυρίσει άδειο είτε γεμάτο. Ωστόσο, για να πραγματοποιηθούν όλα αυτά θα πρέπει να υπάρχει συντονισμός, συνεργασία και επικοινωνία, τρία βασικά στοιχεία που θα αποτελέσουν το σύστημα της εταιρείας μας.

Θα δέχομαι σε εβδομαδιαία βάση τα προγραμματισμένα δρομολόγια των εταιρειών και θα τα καταχωρώ στην ιστοσελίδα, αποκρύβοντας όμως στο διαδικτυακό χώρο βασικές πληροφορίες, ώστε να αποφύγω το γεγονός να μας παρακάμψουν. Η εταιρεία X θα κάνει «είσοδο» στην ιστοσελίδα μας μέσω των κωδικών που θα της έχει δοθεί από εμάς και θα αναζητά δρομολόγιο που θα την εξυπηρετεί. Θα «κλικάρει» το ανάλογο δρομολόγιο και θα έρχεται ειδοποίηση σε μας. Από εκεί και πέρα θα αναλάβω συντονιστικό ρόλο ως προς τον διακανονισμό τιμής και απαραίτητων παραστατικών. Με αυτόν τον τρόπο θα μου δοθεί η δυνατότητα να προσφέρω ποικιλία ποιοτικών και εναλλακτικών δρομολογίων στους χρήστες-πελάτες, με ευνοϊκότερους οικονομικούς όρους. Η εταιρεία μπορεί να προσφέρει συμβουλές στους χρήστες και την δυνατότητα να «εκθέσουν» τα προγραμματισμένα δρομολόγια.

Τα έσοδα της επιχείρησής θα προέρχονται από τις ακόλουθες πηγές:

- Ποσοστό επί της συναλλαγής: Πρόκειται για το ποσό που θα δίνουν τα συμβαλλόμενα μέρη για την επίτευξη συμφωνίας μέσω της ιστοσελίδας μας. Θεωρείται ότι το έδαφος στην ελληνική αγορά είναι πρόσφορο για την ανάπτυξη αυτής της επιχειρηματικής δραστηριότητας. Πρόκειται για μια καινοτόμα ιδέα που περιλαμβάνεται στο case “win-win” , καθώς πρόκειται για αμοιβαία ικανοποίηση αναγκών.
- Διαφημίσεις: Από το δεύτερο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης (δηλαδή μετά την προσέλκυση αγοραστικού ενδιαφέροντος) θα εκμεταλλευτώ την ενοικίαση δύο τουλάχιστον διαφημιστικών χώρων στην ιστοσελίδα του καταστήματος
- Συνδρομές: Πρόκειται για το ποσό που θα πληρώνουν οι χρήστες-πελάτες για να έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες μας. Έσοδα από συνδρομές θα προκύψουν μετά το δεύτερο εξάμηνο λειτουργίας, καθώς η πρώτη εγγραφή θα είναι δωρεάν.

Η ιστοσελίδα έρχεται να καλύψει το κενό συντονισμού και προσφέρει μια πλήρη και ολοκληρωμένη λύση που θα γεφυρώσει το χάσμα ανάμεσα σε «παίχτες» μεταφορών. Το site θα λειτουργήσει σαν ενδιάμεσος που θα παρέχει εύκολη πρόσβαση, θα συγκεντρώνει τη ζήτηση και τη προσφορά , θα διευκολύνει την επικοινωνία και το συνταίριασμα μεταξύ των εμπλεκόμενων ,θα μειώνει τα κόστη και θα εμπνέει εμπιστοσύνη. Η δραστηριοποίησή μέσω του Ιντερνέτ δίνει ένα ακόμη πλεονέκτημα καθώς το διαδίκτυο είναι ευρέως χρησιμοποιούμενο και αποτελεί μια από τις προτιμητέες και δημοφιλέστερες μηχανές αναζήτησης.

Επιπρόσθετα έρευνες αποδεικνύουν ότι στα επόμενα χρόνια ο τομέας του e-commerce θα γνωρίσει ακόμη μεγαλύτερη άνθηση. Αναλογίζοντας την δύσκολη οικονομικά εποχή που ζούμε θα καταφέρουμε να συμπίεσουμε τις τιμές, αυξάνοντας παράλληλα και το κέρδος των πελατών!!!! Οι ηλεκτρονικοί ενδιάμεσοι είναι από τους πιο ισχυρούς παίκτες, με υψηλά οφέλη και κέρδη, στο ηλεκτρονικό εμπόριο. Επιπρόσθετα, τα δρομολόγια θα μειωθούν σε μεγάλο βαθμό δίνοντας μία «πράσινη» νότα σε όλο το εγχείρημα..

Η αγορά στην οποία απευθύνεται το επιχειρηματικό μοντέλο είναι ευρεία, καθώς αφορά μεταφορικές εταιρείες, 3pl εταιρείες, ακόμα και ιδιώτες (μπορεί να επιθυμούν να κάνουν κάποια μετακίνηση προϊόντων π.χ. μετακόμιση).

Ο κλάδος της εφοδιαστικής στη χώρα μας, παρά την ραγδαία ανάπτυξη που παρουσίασε την τελευταία δεκαετία (μέσος ετήσιος ρυθμός ανάπτυξης 19,68% την περίοδο 1998-2008) αντιμετωπίζει τις συνέπειες της ύφεσης (Πηγή: Κλαδική μελέτη ICAP, 2011). Έτσι τα τελευταία χρόνια η αγορά κινήθηκε πτωτικά, παρουσιάζοντας μείωση κατά 6,1% το 2009, σε σχέση με το 2008 και πτώση της τάξης του 7% το 2010, σε σχέση με το 2009. Δυσχέρειες προκαλούν η υστέρηση της χώρας σε υποδομές (σιδηροδρομικό και δευτερευόντως οδικό δίκτυο, έλλειψη εμπορευματικών κέντρων) αλλά και η απουσία αποτελεσματικού συντονισμού και οικονομίας κλίμακας. Άλλωστε, η διανομή είναι «η σκοτεινή ήπειρος της οικονομίας», έχοντας τεράστια περιθώρια βελτίωσης μέσω της συνέργιας.

Απαιτείται εθνική συνέργια που θα οδηγήσει στην αναβάθμιση του κλάδου, όχι μόνο στο εσωτερικό, αλλά και ουσιαστικά στο διεθνές ανταγωνιστικό περιβάλλον. Ήρθε η ώρα η οικονομική κρίση να γίνει εφιαλτήριο εξυγίανσης και εξοικονόμησης κόστους.

Η εταιρεία επιθυμεί να γίνει γνωστή στην αγορά και να προσελκύσει μεγάλο αριθμό πελατών, ακολουθώντας μια point-to-point πολιτική μάρκετινγκ. Επιπρόσθετα θα αποκτήσει τον κατάλληλο τεχνολογικό εξοπλισμό, για την καλύτερη δυνατή κάλυψη των αναγκών των πελατών. Στόχος είναι η σωστή εξυπηρέτηση, ταχύτητα και η ασφάλεια στις συναλλαγές με τους πελάτες.

Οι προβλέψεις για τον κύκλο εργασιών ανέρχονται σε 17.820€, 25.920€ και 39.528€ για το 1^ο, 2^ο και 3^ο χρόνο λειτουργίας της αντίστοιχα. Στο νεκρό σημείο φτάνει η επιχείρηση ήδη από το 2^ο έτος.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ

Γνωρίζοντας την πολυπλοκότητα των δικτύων μεταφοράς καθώς και τον μη ορθολογικό συντονισμό των ιδιωτικών μέσων μεταφοράς, έχω ως σκοπό τον άμεσο συντονισμό και την έμμεση συνεργασία των εταιριών μεταφοράς πάσης φύσεως προϊόντων προς ιδιώτες και επιχειρήσεις. Η ιστοσελίδα θα είναι ένα εργαλείο άμεσης παροχής πληροφοριών προς επιχειρήσεις και ιδιώτες. Σκοπός θα είναι η σύμπτυξη δρομολογίων προς το κοινό όφελος, δηλαδή την μείωση του κόστους για τις μεταφορικές εταιρείες και τους ιδιώτες, καθώς και το εκάστοτε κόστος ευκαιρίας.

Όραμα

Όραμα μου είναι η Findtruck να βρίσκεται στο επίκεντρο του ενδιαφέροντος κάθε μεταφορικής εταιρείας. Το σύνολο των υπηρεσιών που θα προσφέρεται θα επεκτείνεται συνεχώς και θα αποτελεί αναπόσπαστο εργαλείο στα χέρια κάθε επιχειρηματία και ιδιώτη. Η ιστοσελίδα θα αναπτύσσει καινοτομική δράση και επιθυμούμε να παρέχουμε στον χρήστη λεπτομερέστατες πληροφορίες σχετικά με τα δρομολόγια μεταφορικών μέσων άμεσα και γρήγορα για την καλύτερη και την πιο οικονομική κάλυψη των αναγκών του.

Αποστολή

Η αποστολή μέσα από την δημιουργία του www.findtruck.com. συνοψίζεται στις παρακάτω δεσμεύσεις:

- ❖ Δέσμευση για τους συνεργάτες
 - Πρωταρχικός στόχος είναι η άμεση εξυπηρέτηση των συνεργατών μας μέσω ενός πολύ οργανωμένου διαδικτυακού τόπου παροχής

πληροφοριών. Η εξυπηρέτηση του συνεργάτη είναι αυτό που μας δεσμεύει απέναντι προς στο κοινό μας συμφέρον.

❖ Δέσμευση για τους πελάτες

- Στόχος είναι να προσελκύω, να αναπτύσσω, να ανταμείβω και να κρατάω κοντά ανθρώπους που με εμπιστεύονται. Καθημερινό μέλημα θα είναι η βελτιστοποίηση της ποιότητας των υπηρεσιών που παρέχουμε.

❖ Δέσμευση για αποτελέσματα

- Στόχος είναι να παραμένουμε προσανατολισμένοι στη δράση, στην επίτευξη των επιχειρησιακών στόχων, στην εδραίωση της εταιρείας στην ελληνική αγορά αλλά και στη συνεχή πρόοδο και εξέλιξη.

Στόχοι

- ❖ Να γνωστοποιηθεί σε μεγάλη εμβέλεια η έναρξη λειτουργίας της ιστοσελίδας μέσα στα επόμενα δύο χρόνια.
- ❖ Να υπάρξει ένα συνεχές και μόνιμα αναπτυσσόμενο δίκτυο συνεργαζόμενων εταιρειών(τουλάχιστον 50 εταιρειών), όπου μέσα από την παροχή πληροφοριών από την ιστοσελίδα να μπορέσει να συντονιστεί άρτια.
- ❖ Η ιστοσελίδα να γίνει ευρέως γνωστή για την αξιοπιστία της και την ταχύτατη εξυπηρέτησης που θα παρέχει.
- ❖ Μέσω της άμεσης και της έμμεσης διαφήμισης μέσα στον επόμενο χρόνο(τέλη του οικονομικού έτους 2012) να επιτευχθεί η αξιοποίηση μοναδικότητας της ιδέας.

- ❖ Να επεκταθεί και σε άλλες χώρες πέραν του ελληνικού χώρου μέσα στα επόμενα χρόνια(Βαλκανική χερσόνησος-Κεντρική Ευρώπη).Ορίζοντας πενταετία.
- ❖ Να προσφέρω ανταγωνιστικές τιμές παροχής υπηρεσιών έτσι ώστε να είναι ελκυστικό προς τους πελάτες (μείωση τιμών από 30% έως και 80%)
- ❖ Να καταφέρω να συμπύξω φορτία διαφορετικών εταιρειών μειώνοντας τα επιχειρησιακά τους κόστη και αυξάνοντας τα έσοδα
- ❖ Να διατηρώ πέρα από την ιστοσελίδα άμεση τηλεφωνική επικοινωνία με τον πελάτη για θέματα διαπραγμάτευσης τιμής ή για θέματα άμεσης ενημέρωσης σχετικά με την εκάστοτε συμφωνία.
- ❖ Δέσμευση για σίγουρη αύξηση του κύκλου εργασιών των εταιρειών που θα συνεργαστούν μαζί μου

Επιχειρηματικό μοντέλο

- ❖ Ευχάριστο, φιλόξενο και εύχρηστο περιβάλλον στην ιστοσελίδα όπου οι χρήστες θα μπορούν με ευκολία και ταχύτητα να αναζητούν το δρομολόγιο που τους ενδιαφέρει.
- ❖ Άρτια δομημένες πληροφορίες σχετικά με τα δρομολόγια της κάθε εταιρείας μεταφορών που συνεργάζεται μαζί μας, όπως χρόνος μεταφοράς, χρόνος παράδοσης, τιμή κατά προσέγγιση, είδος φορτίου. Άριστη ποιότητα των παρεχόμενων υπηρεσιών.
- ❖ Αξιοπιστία και υπευθυνότητα προς τον χρήστη με ελαχιστοποίηση των λαθών.
- ❖ Σχέση εμπιστοσύνης μεταξύ εμάς και των εταιρειών μεταφοράς, σχετικά με τα δεδομένα που δεν επιθυμούν να αναρτήσουν στην ιστοσελίδα.

Ανταγωνιστικό πλεονέκτημα

- ❖ Βασικό και κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι η μη ύπαρξη άλλης τέτοιας ιστοσελίδας στον ελλαδικό χώρο με αυτά τα χαρακτηριστικά.
- ❖ Η συνύπαρξη των εταιρών μεταφοράς με ένα κοινό συντονιστή δρομολογίων όπως αυτός της ιστοσελίδας που εξοικονομεί χρόνο και χρήμα για όλες τις εταιρείες που θα συνεργαστούν μαζί μου.
- ❖ Η παροχή πολύ φθηνότερων τιμών προς τους ιδιώτες που επιθυμούν να μεταφέρουν φορτίο μέσω της ιστοσελίδας
- ❖ Η καινοτόμα ιδέα συνεργασίας εταιρειών μεταφοράς μέσω μίας ιστοσελίδας χωρίς να υπάρξει καμία υπογεγραμμένη σύμβαση μεταξύ τους, αλλά και το πιο σημαντικό χωρίς καμία δέσμευση.
- ❖ Εκπληκτικά εύχρηστη ιστοσελίδα με πρωτότυπα γραφικά αλλά και με στόχο την άμεση διευκόλυνση και εξυπηρέτηση του χρήστη
- ❖ Δεν δεσμεύω με επιπλέον πάγιο κόστος καμία εταιρεία και κανέναν ιδιώτη καθώς θα δουλεύω αποκλειστικά με προμήθειες επί της εκάστοτε συναλλαγής

Επιχειρηματική Ευκαιρία

Η ίδρυση του www.findtruck.com αποτελεί μια καινοτόμο προσπάθεια συντονισμού και σύμπτυξης φορτίων και δρομολογίων στο χώρο των μεταφορών καθώς δεν υπάρχει τίποτα ανάλογο στον ελλαδικό χώρο. Εκμεταλλεύεται στο έπακρο το διαδίκτυο και τα πολλαπλά πλεονεκτήματά του και διευκολύνει τους

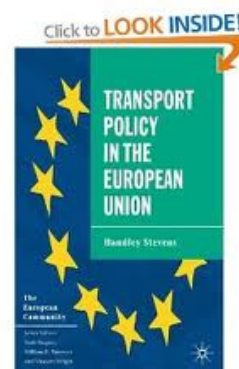
ενδιαφερόμενους στην αποτελεσματικότερη επιλογή δρομολογίου σε αναλογία με τον χρόνο και τον τόπο παράδοσης.

Πολιτική Findtruck για την αστική μεταφορά

Αρχικά, η Ευρωπαϊκή Πολιτική των Μεταφορών σχετικά με τις αστικές εμπορευματικές μεταφορές επικεντρωνόταν κυρίως στην ενδυνάμωση του ρόλου το αυτοκινήτου και στην δημιουργία νέων υποδομών. Αργότερα όμως, από τα μέσα της δεκαετίας του 80 άρχισαν να γίνονται αντιληπτά τα προβλήματα που προκαλούνται από την χρήση του αυτοκινήτου, όπως συμφόρηση, «περιπετειώδης» στάθμευση, θόρυβος, ατυχήματα, ρύπανση και πολλά άλλα. Προβλήματα, των οποίων η διάσταση κορυφώθηκε από δύο παράγοντες, το άνοιγμα των ευρωπαϊκών συνόρων και την αύξηση του εισοδήματος (γεγονός που έκανε πιο εύκολη την αγορά των αυτοκινήτων).

Παράλληλα, άρχισε να γίνεται σαφές ότι η ρίζα του προβλήματος ήταν πιο βαθιά: είχε επέλθει η ανάγκη για αλλαγή προτύπων συμπεριφοράς σχετικά με τα αστικά κέντρα. Παρόλο που το μεγαλύτερο μέρος των εμπορευματικών μεταφορών γίνεται μεταξύ διαφόρων περιοχών, σχεδόν όλοι οι δρόμοι καταλήγουν σε αστικές περιοχές μια κι εκεί βρίσκεται ο καταναλωτής.

Πλέον ο σκοπός της European Transport Policy είναι η δημιουργία ενός συστήματος μεταφοράς που θα καλύπτει τις σύγχρονες κοινωνικές και περιβαλλοντικές ανάγκες. Στην έκθεση της Ευρωπαϊκής Πολιτικής Μεταφορών δηλώνεται ξεκάθαρα η ανάγκη για ενοποίηση και νέες τεχνολογικές λύσεις, κάτω από τον γνώμονα ευρύτερων αλλά πολιτικών πρωτοβουλιών στο πεδίο εφοδιαστικής. Πρόκειται για εφτά επιμέρους στόχους, τους οποίους η Findtruck θα ενστερνιστεί:



1. Ασφαλές ποιοτικό μεταφορικό σύστημα. Το εμπόριο και η μεταφορά αγαθών από πόλη σε πόλη αποκτά ολοένα πιο σημαντικό ρόλο στην εφοδιαστική αλυσίδα, με αποτέλεσμα οι αναμενόμενη ασφάλεια των μεταφορών να

γίνεται συνεχώς περισσότερο απαιτητική. Κάτω από την ομπρέλα της ασφάλειας περιλαμβάνεται και η ασφάλεια των προσωπικών δεδομένων όσον αφορά την παρακολούθηση.

2. Κατάλληλα συντηρημένο και ενοποιημένο δίκτυο. Κάθε μεταφορικό δίκτυο είναι ένα σύστημα, το οποίο αποτελείται από διάφορα «συστατικά μέρη», όπως οχήματα, εξοπλισμούς, κόμβους, οργανωτικές διαδικασίες και ανθρώπινο δυναμικό. Επομένως, για να λειτουργεί σωστά το εκάστοτε δίκτυο θα πρέπει να είναι αποτελεσματικό και αποδοτικό. Να σημειώσουμε ότι το τοπικό βέλτιστος τους εκάστοτε μέρους-συστατικού δεν συνεπάγεται και ολικό βέλτιστο. Συνεργασία και εμπιστοσύνη..
3. Πράσινες μεταφορές. Οι εταιρείες ,κυρίως οι πολυεθνικές, αντιλαμβάνονται ολοένα και καλύτερα ότι το κέρδος δεν είναι αυτοσκοπός, δίνοντας προσοχή και στην βιώσιμη ανάπτυξη. Πρόκειται για στροφή σε ανανεώσιμες πηγές ενέργειας, μείωση εκπομπών αερίου και θορύβου. Άλλωστε ο συνειδητός σύγχρονος καταναλωτής περιλαμβάνει πλέον και οικολογικά χαρακτηριστικά στα κίνητρα αγοράς. Έχουμε ξεπεράσει την «δίψα» της βιομηχανοποίησης και μαζικής παραγωγής.
4. Εμφαση στην τεχνολογία. Η υιοθέτηση νέων τεχνολογιών θα προσδώσει ποιότητα και ασφάλεια στις ευρωπαϊκές υπηρεσίες μεταφορών, καθώς και μείωση της περιβαλλοντικής ρύπανσης. Καινοτομικά εργαλεία που σε συνδυασμό με τον ανθρώπινο παράγοντα «κάνουν θαύματα».
5. Προστασία και ανάπτυξη ανθρώπινου κεφαλαίου. Τα νέα δεδομένα επιφέρουν συνεχώς αλλαγές, όπως μετακινήσεις εργατικού δυναμικού. Το στοίχημα είναι η προστασία του ανθρώπινου δυναμικού μέσω της κατάλληλης εκπαίδευσης. Πρόκειται για έναν σχεδιασμό που θα αποτρέψει το γεγονός να χαθούν θέσεις εργασίας.
6. Κατάλληλες τιμές . Σε μία ιδανική και αποδοτική οικονομία οι τιμές πρέπει να αντανακλούν το πραγματικό κόστος, έτσι ώστε οι χρήστες να διευκολύνονται στις επιλογές τους. Με άλλα λόγια, η τιμολόγηση θα πρέπει να μεταφέρει τα σωστά μηνύματα.
7. Εύκολη προσβασιμότητα. Οι δημοτικές αρχές δεν πρέπει να επηρεάζουν την διακίνηση προϊόντων/εμπορευμάτων μέσω των αποφάσεών τους. Σωστή διαχείριση και διοίκηση..

Η καλύτερη διαχείριση των μεταφορών απαιτεί συντονισμό ενεργειών.

- Λειτουργικές ενέργειες : Συνήθως δεν είναι δαπανηρές, στοχεύουν στην μείωση των ρύπων και των γενικότερων αρνητικών συνεπειών, στην χρήση φιλικών μεθόδων και στην πληροφόρηση της κοινής γνώμης.
- Στρατηγικές ενέργειες : Απαιτούν υψηλή χρηματοδότηση και αφορούν στην υποδομή των έργων, όπως για παράδειγμα τα κέντρα στάθμευσης ή αποθήκες.

Είμαστε πλέον έτοιμοι να «παρακολουθήσουμε» τις πολιτικές αντιμετώπισης των αστικών εμπορευματικών μεταφορών :

I. Πολιτικές περιορισμού

Οι πολιτικές περιορισμού στοχεύουν στην εναρμόνιση και συντονισμό της γενικότερης κυκλοφορίας οχημάτων και όχι στον περιορισμό των αγαθών που μεταφέρονται. Δεν πρέπει να αποτελούν εμπόδιο στην διεκπεραίωση εφοδιαστικών διαδικασιών. Αφορά χωρικούς και χρονικούς περιορισμούς. Οι πρώτοι προσδιορίζουν αποκλειστικές διαδρομές συγκεκριμένων οχημάτων (λωρίδες αποκλειστικής κυκλοφορίας) και περιοχές συγκεκριμένης στάθμευσης. Οι κύριες γραμμές θα πρέπει να είναι υψηλής ταχύτητας και προτεραιότητας, ενώ οι τροφοδοτικές γραμμές θα πρέπει να καλύπτουν την ανάγκη στάσεων και πυκνότητα των μετακινήσεων. Από την μεριά τους, οι χρονικοί περιορισμοί αναγνωρίζουν χρονικά διαστήματα κατά τα οποία τα εμπορικά οχήματα μπορούν να εισέρχονται σε συγκεκριμένες περιοχές. Οι χρονικές αυτές χαραμάδες δεν θα πρέπει να συμπίπτουν με τις ώρες αιχμής, έτσι ώστε να αποθαρρύνεται η κυκλοφορική συμφόρηση. Μάλιστα, η νέα τάση είναι η πραγματοποίηση νυχτερινών δρομολογίων, γεγονός που κάνει την μεταφορά πιο αποδοτική και αποτελεσματική από άποψη χρόνου και ακρίβειας. Από την άλλη όμως δημιουργεί περαιτέρω προβλήματα όπως νυχτερινός θόρυβος, διπλά νυχτερινά μεροκάματα και άλλα. Τέλος, το κράτος θα πρέπει να θέσει φορολογικά αντικίνητρα και οικονομικές επιβαρύνσεις για την αποθάρρυνση μη οικολογικών οχημάτων.

II. Πολιτικές εφευρετικότητας

Αυτού του είδους οι πολιτικές αφορούν οχήματα φιλικά στο περιβάλλον, με λιγότερες εκπομπές αερίων και χρήση ανανεώσιμων πηγών ενέργειας. Σε αυτές τις κατηγορίες οχημάτων θα υπάρχει εύνοια ως προς τον χρονικό/χωρικό περιορισμό του αστικού συστήματος και ως την ελεγχόμενη στάθμευση (π.χ. έκπτωση στο κόμιστρο στάθμευσης). Απαραίτητη είναι η ανάπτυξη καινοτόμων μορφών οδικής τιμολόγησης μέσω αυτόματης αναγνώρισης αυτοκινήτου και χρέωσης που θα αντανακλά το κοινωνικό και περιβαλλοντικό κόστος τους συγκεκριμένου οχήματος.

III. Πολιτικές πληροφόρησης

Η σωστή πληροφόρηση είναι ένας κρίσιμος παράγοντας για την σωστή λειτουργία του αστικού συστήματος μεταφοράς. Φυλλάδια που θα ενημερώνουν τους χρήστες του συστήματος σχετικά με τις τοποθεσίες θέσεων στάθμευσης, τα χρονικά όρια και άλλους συγκεκριμένους κανόνες. Σημαντικό ρόλο παίζουν και τα συστήματα πληροφόρησης οδηγού (GPS), τα οποία θα του προτείνουν εναλλακτικές διαδρομές ανάλογα με την κυκλοφοριακή συμφόρηση και την εκπομπή ρύπων. Σωστή και άμεση πληροφόρηση που θα ωθήσει στην εναρμόνιση της κατάστασης.

IV. Πολιτικές επένδυσης

Σε αυτό το σημείο αρχίζουμε και μπαίνουμε στο κομμάτι των υποδομών: βελτίωση οδικών υποδομών, ειδικές πλατφόρμες χώρων στάθμευσης και διανομής, οργάνωση ειδικών χώρων φορτοεκφόρτωσης, καθώς και ανάπτυξη Ευφυών Συστημάτων Μεταφορών. Πρόκειται για επανασχεδιασμό οδικών κόμβων, αύξηση χωρητικότητας των αρτηριών και κατανομή της κυκλοφορίας ανάλογα με την κατηγορία του οχήματος. Η εκάστοτε Τοπική Αυτοδιοίκηση θα πρέπει να είναι σε θέση να εποπτεύει την ορθή χρήση των θέσεων φορτοεκφόρτωσης. Απαιτείται συχνός έλεγχος ώστε να μην σταθμεύουν οχήματα που δεν έχουν δικαίωμα πρόσβασης. Τίθεται ζήτημα αντιμετώπισης της έλλειψης χώρων στάθμευσης και ελέγχου της σωστής χρήσης τους. Οι τοπικές παρεμβάσεις θα πρέπει να επεκτείνονται και σε άλλες λειτουργίες, όπως περιορισμοί ταχύτητας και δημιουργία πεζοδρομίων.

Ο χωροταξικός ανασχεδιασμός της πόλης μπορεί να μειώσει τον αριθμό των μετακινήσεων και να αντιμετωπίσει τα υπάρχοντα προβλήματα. Ο νέος πολεοδομικός

θα σχεδιασμός διαχειρίζεται την προσφορά των χώρων στάθμευσης, ενώ παράλληλα η δημιουργία επιπλέον αστικών κέντρων θα καταναίμει τον φόρτο των δρομολογίων.

Για την ορθολογικότερη εποπτεία και διοίκηση του αστικού εμπορευματικού συστήματος δημιουργούνται Κέντρα Αστικών Διανομών (CUDsCentersforUrbanDistribution). Τα κέντρα αυτά συμπυκνώνουν όλα τα δρομολόγια προς και από το εμπορικό κέντρο και προγραμματίζουν όλες τις μεταφορές με σκοπό την ελαχιστοποίηση των κινδύνων: μειωμένη κυκλοφοριακή συμφόρηση, μειωμένη εκπομπή ρύπων.. Έχουν υπό την διοίκησή τους ένα πληροφοριακό σύστημα που οργανώνει όλα τα δρομολόγια αποτελεσματικά και αποδοτικά. Ο αριθμός των κέντρων αυτών εξαρτάται από το εμπορικό αστικό κέντρο που διαχειρίζονται και την πολυπλοκότητα των ροών.

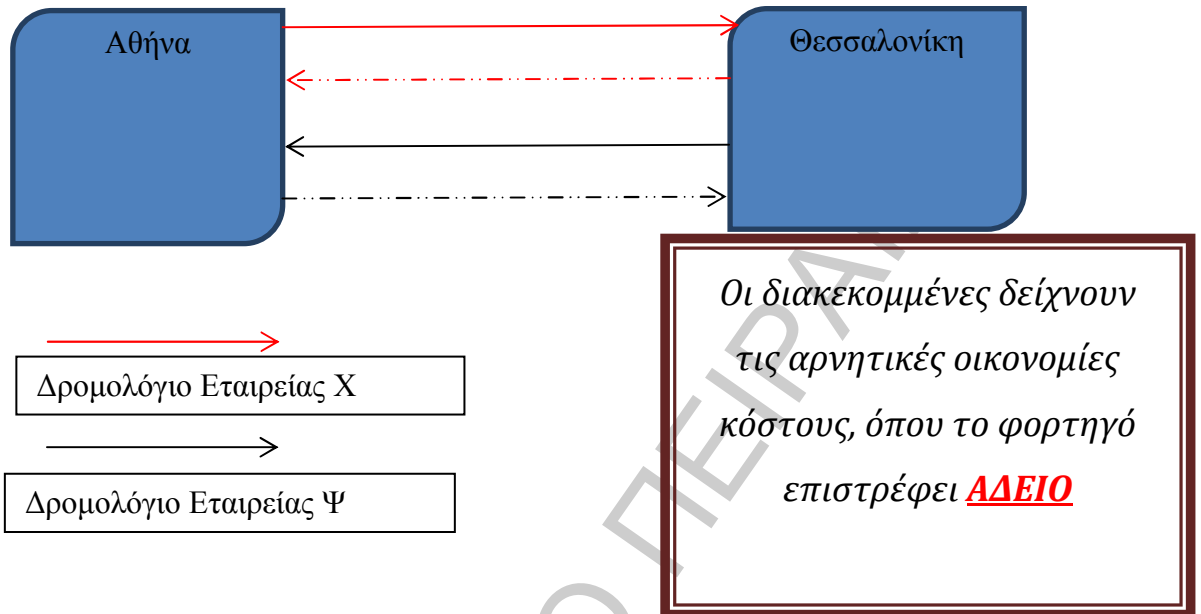
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Η εταιρεία = λειτουργεί ως ενδιάμεσος μεταξύ εταιρειών που βρίσκονται στον κλάδο μεταφοράς, όντας με άλλα λόγια μία ομπρέλα συντονισμού. Ουσιαστικά πρόκειται για μια εικονική συναλλαγή καθώς η παροχή των υπηρεσιών γίνεται διαδικτυακά. Κατά συνέπεια, η υπηρεσία που η ιστοσελίδα προσφέρει είναι η παροχή δρομολογίων ανά την χώρα. Πρόκειται για ένα δίκτυο πληροφορίας που θα παρέχει την κατάλληλη πληροφορία την κατάλληλη στιγμή και με ακρίβεια για κάθε συνεργάτη, δηλαδή η παροχή δρομολογίων ανά τη χώρα.

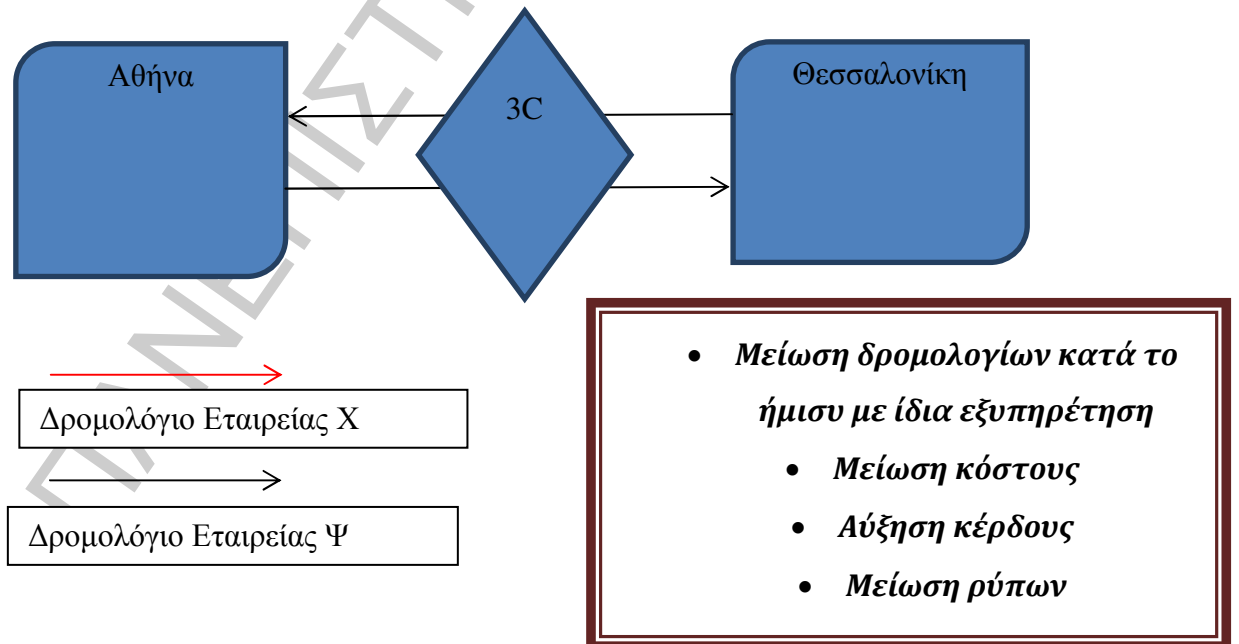
Οι υπηρεσίες θα παρουσιάζονται από ένα ιδιαίτερα φιλικό προς το χρήστη περιβάλλον μέσα από την ιστοσελίδα μας. Παρακάτω παρέχεται μια ενδεικτική λίστα με τις κατηγορίες των υπηρεσιών και τις εναλλακτικές επιλογές ανά κατηγορία που παρέχει η ιστοσελίδα. Προφανώς το περιεχόμενο της ιστοσελίδας είναι δυναμικό και μπορεί να μεταβληθεί με την προσθαφαίρεση δραστηριοτήτων και από τους διαχειριστές της επιχείρησης.

Ας δούμε σχηματικά την αναπαράσταση της υπηρεσίας που προσφέρει η Findtruck, μία υπηρεσία που βασίζεται στην οικονομία κλίμακας και συνεργασίας.

Περίπτωση χωρίς τον ενδιάμεσο παροχής υπηρεσιών



Περίπτωση με την παρουσία της Findtruck



Αξία της προτεινόμενης υπηρεσίας στον πελάτη

Βασικό και κύριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι η μη ύπαρξη άλλου τέτοιου ιστοχώρου που να απευθύνεται κατά κύριο λόγο στον ελλαδικό χώρο, κάτι το οποίο προσφέρει ιδανικές συνθήκες εκκίνησης της δραστηριότητάς.

Σύμφωνα με πολυάριθμες έρευνες που έχουν τρέξει, ο κατάλογος προϊόντων / υπηρεσιών ασκεί τεράστια επίδραση στον καταναλωτή τόσο στον πραγματικό κόσμο όσο και στο Διαδίκτυο. Πρέπει να έχει επαρκείς διαθέσιμες πληροφορίες και η πλοήγησή του να είναι εύκολη και απλή στην χρήση. Δεν χρειάζεται πολυπλοκότητα, απλά να δίνουμε στον πελάτη αυτό που θέλει να ξέρει. Όπως προκύπτει και από τα παραπάνω, στην εφαρμογής μας ο κατάλογος προϊόντων θα προσεχτεί ιδιαίτερα και θα αποτελεί στοιχείο διαφοροποίησης από τα αντίστοιχα ανταγωνιστικά site (του εξωτερικού), αλλά και φυσικά υποκαταστήματα. Πρώτα απ' όλα θα είναι δυναμικός, δηλαδή θα αλλάζει συχνά ανάλογα με τις αποφάσεις των υπευθύνων. Στόχος δεν είναι να «εγκλωβιστώ» σε κάποια συγκεκριμένα προϊόντα, αλλά να τοποθετώ αυτά που είναι ιδιαίτερα δημοφιλή και μπορούν να προσελκύσουν επικερδείς πελάτες. Άλλωστε, η βιομηχανία των logistics τα τελευταία χρόνια έχει υψηλό ρυθμό ανάπτυξης. Εκτός, αυτού, υπάρχουν κάποιες εποχιακές υπηρεσίες που να μην χρειάζεται να είναι upandrunning καθ' όλη την διάρκεια του έτους.

Μία άλλη σημαντική παράμετρος είναι ότι ο κατάλογος θα είναι εξατομικευμένος για group πελατών. Με την βοήθεια του CRM θα χωρίσω τα μέλη σε τμήματα ανάλογα με την αγοραστική τους συμπεριφορά κατά τη διάρκεια παραμονής στο site, με τα προϊόντα / υπηρεσίες που αγοράζουν, την μέση αξία καλαθιού και άλλων απαραίτητων μεταβλητών. Επιπρόσθετα, θα προβάλλονται και σχετικές διαφημίσεις ή προβολές νέων προϊόντων που μπορεί να τον ενδιαφέρουν. Με όλα αυτά θα εισχωρήσω στις ατομικές ανάγκες των καταναλωτών και να τις ικανοποιήσουμε όσο το δυνατόν καλύτερα. Ας μην ξεχνάμε ότι η τάση συγκλίνει στην προσωπική εξυπηρέτηση (personalized service).

Στον αρχικό σχεδιασμό που έκανα, διαπίστωσα ότι η εφαρμογή θα αποτελέσει σταθμός προσέλκυσης και εταιρείες του εξωτερικού. Συνεπώς, θα πρέπει να προσφέρεται η δυνατότητα αλλαγής γλώσσας από τα ελληνικά στα αγγλικά (διεθνής διάλεκτος) και το αντίθετο, ώστε ο κατάλογος να είναι κατανοητός.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι σε κάθε πακέτο θα υπάρχουν διάφορα links ή εικόνες που θα κρίνω ότι εξυπηρετούν τα μέλη αποδοτικά και εύκολα ενώ οι κατηγορίες και τα προσφερόμενα προϊόντα θα εμπλουτιστούν.

Τέλος, σημαντικό κομμάτι του site μας θα αποτελεί η Web 2 εφαρμογή μέσω της οποίας οι εγγεγραμμένοι χρήστες θα μπορούν να συνδιαλέγονται μεταξύ τους για θέματα που αφορούν το εκάστοτε δρομολόγιο όπως και να ανεβάζουν στο site videos, άρθρα και οτιδήποτε άλλο σχετικό με την θεματολογία του site το οποίο θέλουν να μοιραστούν με τους υπόλοιπους χρήστες.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ

Σήμερα οι ελληνικές εταιρείες παροχής υπηρεσιών στον τομέα των μεταφορών βασίζονται ως επί το πλείστον σε εμπειρικές γνώσεις (πέραν από τις μεγάλες οργανωμένες εταιρείες logistics). Ύστερα από το μεταπτυχιακό πρόγραμμα όπου παρακολούθησα επί δύο συναπτά έτη με αντικείμενο τα Logistics(εφοδιαστικές αλυσίδες), αποφάσισα να εντρυφήσω βαθιά στον χώρο αυτό και να παρέχω ουσιαστικές λύσεις εκεί όπου παρουσιάζεται το πρόβλημα.

Όσον αφορά την ελληνική αγορά Logistics, από στοιχεία της Ελληνικής εταιρείας Logistics διαπιστώνουμε ότι:

1. Τα τελευταία τρία χρόνια έχει επέλθει κρίση στον τομέα των μεταφορών. Η κατά περίπου 7% μείωση των κερδών των μεταφορικών εταιρειών από χρόνο σε χρόνο προβληματίζει αρκετά.
2. Παρατηρείται ταυτόχρονη μείωση των κερδών των μεταφορικών εταιρειών τόσο σε χερσαίες όσο και σε εναέρια μεταφορές εντός των συνόρων της χώρας μας.

Τα παραπάνω αρνητικά δεδομένα επιβεβαιώνονται από έρευνα της Παγκόσμιας Τράπεζας, η οποία για πρώτη φορά το 2007 αξιολόγησε χρησιμοποιώντας ποσοτικούς όσο και ποιοτικούς δείκτες την αποδοτικότητα των συστημάτων Logistics για 150 χώρες εισάγοντας το δείκτη LogisticsPerformanceIndex και ακολούθησε με επικαιροποιημένη μελέτη το 2010. Ενώ η μελέτη του 2007 καταδείκνυε την ηγετική θέση της Ελλάδας στον ευρύτερο χώρο της ΝΑ. Ευρώπης (τότε στην 29η θέση), με το κατρακύλισμα της χώρας κατά 25 θέσεις (σήμερα στην 54η) τα πρωτεία σήμερα στην περιοχή απέκτησε η Τουρκία όντας στην 39η θέση. Μάλιστα η έρευνα της Παγκόσμιας Τράπεζας τεκμηριώνει τη στενή σχέση μεταξύ απόδοσης του συστήματος Logistics και άμεσων ξένων επενδύσεων. Με βάση αυτό το σκεπτικό, χώρες με καλής ποιότητας συστήματα Logistics και εφοδιαστικά δίκτυα υψηλής αξίας προσελκύουν ξένες επενδύσεις με εξαγωγικούς προσανατολισμούς.

Αξίζει να σημειώσουμε ότι στο σύνολο των 367 εταιρειών της χώρας μας, το 39% αυτών παρουσίασαν ζημιές, ενώ το 40% των επικερδών παρουσίασαν μικρότερα κέρδη σε σχέση με το 2010. Πέρα από τον λάθος χειρισμό των καταστάσεων από τις μεταφορικές εταιρείες το σενάριο για μείωση των κερδών ακόμα περισσότερο έρχεται να ενισχύσει ένα πολύ κακό δίκτυο μεταφοράς-κανάλι διανομής. Οι οδικές αρτηρίες στην χώρα μας υστερούν σε σχέση με τα άλλα κράτη. Το οδικό αυτό δίκτυο επιδέχεται μεγάλης βελτίωσης και δυσκολεύει προς το παρόν κατά πολύ την αποστολή του κάθε logistician, παρόλο που η χώρα μας βρίσκεται σε θέση κλειδί γεωγραφικά για το παγκόσμιο εμπόριο.

Η οικονομική κρίση δεν αποτελεί μόνο απειλή αλλά και ευκαιρία. Πρόκληση για μας είναι η δημιουργία κερδών χωρίς επιπλέον δαπάνες και η εξομάλυνση του «δύσβατου» δικτύου μεταφοράς μέσω της υπηρεσίας που θα παρέχεται. Ο συντονισμός των ελληνικών εταιρειών όπου θα προσπαθήσω να διαχειριστώ είναι κάτι το πρωτοποριακό για την χώρα μας, καλύπτοντας τους στόχους και τις προσδοκίες.

Οι εμπορευματικές μεταφορές μέσα στις πόλεις και γενικά σε κάθε είδους αστικές περιοχές παρατηρείται εύκολα μεγάλη γκάμα διαφορών μιας και υπάρχουν διαφορετικές συνθήκες στα δίκτυα. Η καλή χρήση σε σχέση με το περιβάλλον είναι ένας από τους βασικούς λόγους όπου οι εμπορευματικές μεταφορές δύναται να ευαισθητοποιούνται κάτι που τα τελευταία χρόνια έχει συνεπάγει διάφορες έρευνες.

Γενικότερα, όμως κάθε είδους βελτιώσεις που χρειάζονται να γίνουν στο τομέα των εμπορευματικών μεταφορών χρήζουν ανάλογης συμπεριφοράς από όλους τους εμπλεκόμενους και μάλιστα θα πρέπει να παρουσιάζονται όλοι θετικοί στο να ταυτιστούν με νέες γνώσεις και προ πάντων να μπουν στη διαδικασία να τις εφαρμόσουν.

Ως Logistics θεωρείται κάθε είδους ροή των προϊόντων και ταυτισμένων πληροφοριών σε μια ευρεία αλυσίδα εφοδιασμού και γενικά μεταφορών και έχει τη σωστή λειτουργία όταν όλες οι απαραίτητες ενέργειες όπως παραγωγή, μεταφορά, αποθήκευση και παράδοση ενός προϊόντος στο τελικό πελάτη ή καταναλωτή. Αντίστοιχοι προγραμματισμοί, η σωστή υλοποίηση και διάφοροι έλεγχοι αποτελούν ενέργειες για την επιτυχή ροή των αγαθών ή πληροφοριών από το σημείο παραγωγής έως και το σημείο παράδοσης. Κρίσιμο σημείο θεωρείται συνήθως το τελικό στάδιο της όλης αλυσίδας εφοδιασμού, εκείνο δηλαδή που σχετίζεται με τη τελική διανομή, κάτι που τις περισσότερες φορές γίνεται σε αστικές περιοχές μιας και οι διαδικασίες

logistics διαφέρουν σημαντικά αφού έχουν χαρακτηριστικά που δε τα βρίσκουμε στα άλλα τμήματα. Η διαχείριση της ροής των εμπορευμάτων στις αστικές περιοχές καλείται citylogistics.

Η έννοια citylogistics είναι ουσιαστικά η διαδικασία για βελτιστοποίηση των επιπέδων διαχείρισης των προϊόντων ή πληροφοριών και των διαδικασιών για τις μεταφορές μέσω ιδιωτικών εταιριών σε αστικές περιοχές, λαμβάνοντας υπόψη παραμέτρους όπως η ύπαρξη κυκλοφοριακής συμφόρησης, η κατανάλωση ενέργειας και οι περιβαλλοντικές επιπτώσεις στα πλαίσια μιας ανταγωνιστικής αγοράς προϊόντων. Οι εμπλεκόμενοι στην διαχείριση των αστικών εμπορευματικών μεταφορών είναι όλοι οι παραγωγοί, οι μεσάζοντες, οι εταιρείες που παρέχουν τις υπηρεσίες logistics, οι μεταφορικές εταιρίες, οι εταιρίες αποθήκευσης των προϊόντων και τελικά οι πελάτες όπου τους παραδίδονται τελικώς το εκάστοτε προϊόν. Εδώ υφίσταται και το πρόβλημα των ατόμων που εμπλέκονται, μιας και μεγάλος αριθμός αυτών προκαλεί συνήθως θέματα. Οι δημόσιοι φορείς τείνουν στο να ασχολούνται με κοινωνικές, οικονομικές και περιβαλλοντικές διαδικασίες και στόχους, εν αντιθέσει με τους ιδιωτικούς φορείς που εστιάζουν περισσότερο στη μείωση του κόστους των μεταφορών.

Στην αστική λειτουργία μιας πόλης, οι αστικές εμπορευματικές μεταφορές παίζουν ένα πολύ κρίσιμο ρόλο. Η διατήρηση του ευ ζην και η εξυπηρέτηση, κυρίως των βιομηχανικών και εμπορικών δραστηριοτήτων είναι κάποιες από τις βασικές λειτουργίες τους. Αποτέλεσμα αυτών, άλλωστε, είναι η δημιουργία ευημερίας μιας περιοχής. Οι εμπορευματικές μεταφορές, λοιπόν ενισχύουν την οικονομία μιας πόλης και όλο το εργατικό και υπαλληλικό προσωπικό που ασχολείται άμεσα. Οι ευθύνες όμως των εμπορευματικών μεταφορών βρίσκονται σε υψηλό βαθμό μιας και οι επιπτώσεις από κυκλοφοριακές συμφορήσεις, ηχορυπάνσεις, καταναλώσεις ενέργειας και ρύπανση του περιβάλλοντος δύναται να είναι χειρίστες εάν δεν υπάρχει η απαραίτητη προσοχή.

Ολοκλήρωση αστικών εμπορευματικών μεταφορών

Στην Ευρώπη, ένας υπέρογκος αριθμός κατοίκων άνω του 80%, ζει σε αστικές περιοχές κάτι που συνεπάγεται ότι η βιομηχανική παραγωγή θα είναι και εκείνη συγκεντρωμένη σε αυτές τις αστικές περιοχές. Κάτι τέτοιο έχει ως συνέπεια την υψηλή δυνατότητα για εκμετάλλευση των εμπορευματικών μεταφορών. Στις αστικές περιοχές οι εμπορευματικές μεταφορές μέσα σε αυτές (φορτηγά > 3,5 τόνων) καλύπτουν ένα μερίδιο περίπου τα 10 %.

Ωστόσο, μιας και οι αστικές εμπορευματικές μεταφορές συντελούν σε σημαντικό μέρος της όλης διαδικασίας της εφοδιαστικής αλυσίδας, πρέπει να αντιμετωπίζονται με ειδικές παραμέτρους. Οι αστικές μεταφορές ως μέρος της αλυσίδας, λοιπόν, των εμπορευματικών μεταφορών, έχουν τις δικές τους παραμέτρους αντιμετώπισης. Η πρόσβαση στα αστικά κέντρα των ευρωπαϊκών πόλεων είναι περιορισμένη, και αυτό διότι υπάρχουν:

- ✓ στενοί δρόμοι,
- ✓ υπέρογκες χρεώσεις για τη χρήση των οδικών δικτύων,
- ✓ περιορισμοί της οδικής κυκλοφορίας λόγω των πυκνοκατοικημένων περιοχών και των απαιτήσεων των περιβαλλοντικών επιπτώσεων.

Επειδή οι αστικές εμπορευματικές μεταφορές έχουν να κάνουν κυρίως με τη διανομή των προϊόντων στο τελικό στάδιο της εφοδιαστικής αλυσίδας, τα φορτία συνήθως είναι μικρού μεγέθους κάτι που συνεπάγεται μεγάλο αριθμό ταξιδιών.

Οι αστικές εμπορευματικές μεταφορές ανήκουν στην όλη διαδικασία της εφοδιαστικής αλυσίδας και για το λόγο αυτό κρίνεται απαραίτητο να υπάρχουν συμβιβαστικές λύσεις σε όλες τις παραμέτρους των μεταφορών καθ' όλη τη διάρκεια της αλυσίδας.

Όμως, κάτι τέτοιο έχει σαν συχνό αποτέλεσμα να δίδεται ιδιαίτερη βαρύτητα σε μεταφορές υπεραστικές και ότι σχετίζεται με τις αστικές εμπορευματικές μεταφορές να έρχονται σε δεύτερη μοίρα. Σε πολλές περιπτώσεις η βελτιστοποίηση των κυκλοφοριακών ροών μέσα στις πόλεις δεν ταυτίζεται με τα συμφέροντα των εμπλεκόμενων και για αυτό το λόγο δύναται η τάση για ρύθμιση των κυκλοφοριακών

αυτών ροών ανάλογα με τις ανάγκες του καθενός. Κάτι τέτοιο όμως δε συμβαδίζει με τους απώτερους στόχους για μία ολοκληρωτική βελτίωση. Έτσι, έπονται ανεπιτυχείς προσεγγίσεις των κέντρων των εμπορευματικών μεταφορών στις περισσότερες περιπτώσεις. Με τη σωστή όμως οργάνωση έχουν επέλθει σημαντικές βελτιώσεις όσον αφορά τα κέντρα εμπορευματικής κίνησης. Ο απώτερος στόχος των κέντρων αυτών είναι να συγκεντρώνονται οι εταιρίες με την πιο έντονη εμπορευματική κίνηση στις πιο καλά οργανωμένες και δικτυωμένες βιομηχανικές περιοχές. Σε τέτοια κέντρα, λοιπόν, δύναται η χορήγηση ειδικού εξοπλισμού για διατροφικές μεταφορές.

Στις εμπορευματικές μεταφορές στις αστικές περιοχές οι συνθήκες που πρέπει να αντιμετωπίζονται είναι εντελώς διαφορετικές από εκείνες των μη αστικών περιοχών. Κάτι που έχει ως αποτέλεσμα ειδικότερη ανάλυση των μεταφορών των προϊόντων.

Ο σχεδιασμός στα κέντρα των αστικών περιοχών είναι ιδιαίτερα κρίσιμος εξαιτίας του περιορισμού χώρου που υφίσταται. Παρατηρείται ότι το σύνηθες φορτηγό 40 τόνων σε αρκετές των περιπτώσεων δε χρησιμοποιείται μιας και συνηθίζεται η χρήση των μικρών φορτηγών διανομών με βάρος μέχρι και 3,5 τόνων. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα επιβάρυνση του οδικού δικτύου μιας και δημιουργείται ανάγκη για περισσότερες ώρες ταξιδιού. Επειδή η συχνή στάθμευση οχημάτων των εμπορευματοκιβωτίων αντιτίθεται στις απαιτήσεις του αστικού περιβάλλοντος, απαγορεύεται η πολύωρη στάθμευση οχημάτων και εμπορευματοκιβωτίων και ταυτόχρονα και ο χρόνος των φορτοεκφορτώσεων που πρέπει να γίνεται ταυτόχρονα με τη διανομή.



Έτσι παρατηρούμε ότι ενώ υπάρχει περιορισμένος χώρος από άποψη υποδομών δικτύου, να δημιουργείται αρκετά μεγάλη ζήτηση για μεταφορές είτε εμπορευματικές είτε επιβατικές στις αστικές περιοχές.

Η συνέπεια από αυτό το γεγονός έχει να κάνει με τη δημιουργία, λοιπόν, κυκλοφοριακών συμφορήσεων που επάγει σημαντικές χρονικές καθυστερήσεις στην

όλη διαδικασία των μεταφορών. Ωστόσο, κρίνεται αντίξοη η πιθανότητα ανάπτυξης των υποδομών μιας και η πολύ συχνή χρήση του εδάφους και η δαπανηρότητα που απαιτείται για αυτό είναι ένα πολύ βασικό εμπόδιο.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Όπως προείπα στην προηγούμενη παράγραφο το κομμάτι του συντονισμού και του συσχετισμού των εταιρειών μεταφοράς, είναι κάτι τελείως καινοτόμο για τον ελληνικό χώρο. Ύστερα από εκτεταμένη έρευνα μηνών, διαπίστωση πως δεν υπάρχει τίποτα αντίστοιχο στον ελληνικό χώρο. Δεν υφίσταται καμία παρόμοια εταιρεία και πόσο μάλλον έχοντας κάποιον ιστότοπο παροχής άμεσων πληροφοριών προς τον χρήστη. Εν κατακλείδι θεωρώ ότι το κομμάτι της αγοράς με το οποίο επιθυμώ να ασχοληθώ είναι εντελώς παρθένο και ο ανταγωνισμός στην αρχή τουλάχιστον θα είναι μηδενικός.

Υπάρχουν ωστόσο τρεις βασικοί ιστότοποι που μας ανταγωνίζονται έμμεσα στον χώρο των E-Logistics.

Οι πρώτοι ανταγωνίζονται μόνο στον ιδιωτικό τομέα, καθώς στοχεύουν μόνο στις λιανικές μεταφορές.

<http://www.sendeasy.gr/>

Μεταφορές & Μετακομίσεις Εύκολα και Γρήγορα

Sendeasy
Δημοκρατικές μεταφορές & μετακομίσεων

ΕΓΓΡΑΦΗ ΙΔΙΩΤΗ ΕΓΓΡΑΦΗ ΜΕΤΑΦΟΡΕΑ ΕΙΣΟΔΟΣ

ΑΡΧΙΚΗ ΠΩΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΕΙ ΤΟ SENDASY ΔΩΡΕΑΝ ΚΑΤΑΧΩΡΙΣΗ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ ΑΝΑΖΗΤΗΣΗ ΜΕΤΑΦΟΡΩΝ ΜΥ SENDASY ΒΟΗΘΕΙΑ BLOG

Με 3 απλά βήματα μπορείτε να μεταφέρετε ό,τι θέλετε, εύκολα και γρήγορα!

1 ΔΩΡΕΑΝ ΥΠΗΡΕΣΙΑ
Καταχωρίστε τα αντικείμενα που θέλετε να μεταφέρετε

2 ΒΗΜΑ 2
Δεχτείτε προσφορές από μεταφορικές εταιρείες

3 ΒΗΜΑ 3
Επιλέξτε την προσφορά που σας ικανοποιεί και εξοικονομήστε χρήματα

ΔΙΑΚΡΙΣΗ 2012 e-volution awards ΕΤΙΜΟΣ
Ηλεκτρονικές Υπηρεσίες προς Καταναλωτές
"Από τις πιο καινοτόμες και σύγχρονες πρακτικές στο ηλεκτρονικό επιχειρείν στην Ελλάδα!"

Δοκιμάστε κι εσείς!
Δεχτείτε προσφορές από μεταφορικές εταιρείες

ΑΠΟ Επιλέξτε αφετηρία
ΠΡΟΣ Επιλέξτε προορισμό

Πάρε προσφορές ΤΩΡΑ!

Μεταφορές - Μετακομίσεις στο Sendeasy
Μεταφορικές Εταιρείες από όλη την Ελλάδα
Βοηθήστε το Περιβάλλον

Γιατί να το χρησιμοποιήσετε; Ενόδιαφέραστε για μεταφορά ή μετακόμιση; Μέσω του Sendeasy έχουν σωθεί

www.transfeco.com

transfeco beta always on the move...

Sign up / Login

Home List Your Cargo Bid for Shipments Directory How it Works-FAQs About Us

DO YOU HAVE CARGO TO SHIP ? ARE YOU A TRANSPORT PROVIDER ?

Welcome to Transfeco

Are you looking for a **fair price** for cargo transportation?
Do you want to save money and **reduce your costs**?
If 'yes' then you are in the **right place**!
Our database contains Freight Forwarders, Carriers & Road Transporters from **all over the world**.
List your Cargo for Free and get valid quotes from experienced Transport Service Providers.

Powerloads

Freight Notifications

Are you a Transport Service Provider?
Enter your email below and get notified for new jobs.

ENTER

Bookmark us for later

Best Deals with "Powerloads!"
Shippers get better deals by checking available trucks and request an offer from a Transporter near your loading area(s)

Transporters call to bid !
Place your bid and win jobs with just a call.
We know that you are busy so give us a call and we will

<http://www.ecometafores.gr/index.php>

Δωρεάν Online προσφορές από αξιόπιστες μεταφορικές εταιρείες

Περισσότερες από **1000** εκτελεσμένες μετακομίσεις! Συνδυάστε υπηρεσίες υψηλής ποιότητας και χαμηλές τιμές!
Εξοικονομήστε χρήματα στην μετακόμισή σας με εκπτώσεις που φθάνουν το **80%**!

Εγγεγραμμένα Μέλη: 6608
Μεταφορικές Εταιρείες: 340
Ενεργές Καταχωρήσεις: 199

Σχόλια μελών
"Στην ώρα τους, ευγενέστατοι, γρήγοροι και αποτελεσματικοί!"
- Dimar

Με το ecometafores.gr
• Κερδίζετε Χρήματα
• Κερδίζετε Χρόνο
• Βρίσκετε Μεταφορικές Εταιρείες με Αξιολόγηση
• Είναι ΔΩΡΕΑΝ
• Δεν είστε υποχρεωμένοι να αποδεχθείτε καμία από τις προσφορές

Τελευταίες καταχωρήσεις
ΜΕΤΑΚΟΜΙΣΗ ΖΑΡΙ
Μετακόμιση Σπιτιού > Μόνο Μεταφορά (Χωρίς Προσωπικό - Χωρίς Συσκευασία)
Προσφορές: 0

Τι μπορώ να μεταφέρω
• Πιάνο
• Ηλεκτρονικές Συσκευές
• Ζώα

ενώ η τελευταία στοχεύει στην ολοκλήρωση και συστηματική προσέγγιση εταιρικών δρομολογίων, δηλαδή στο χονδρεμπόριο.

<http://www.metagora.gr/>

Metagora.gr
Η αγορά της μεταφοράς

Εγγραφή νέου μέλους | Είσοδος μελών | Καταχώριση φορτίου | Επικοινωνία

Η Συμβουλή της ημέρας

Άλλες Υπηρεσίες προς Εμπορικές και Μεταφορές

Επιπλέον υπηρεσίες που προσφέρει η Metagora

Ας αξιολογήσουμε τους δύο βασικούς ανταγωνιστές:

Πίνακας 1 Αξιολόγηση ανταγωνιστών

	www.sendeasy.gr	www.metagora.gr
Στόχος συστήματος	Online «πώληση» δραστηριοτήτων μεταφοράς και μετακόμισης	Online«πώληση»και «ανταλλαγή» δρομολογίωνμεταξύ ενός λόμπυ συγκεκριμένων εταιρειών
Κοινό που απευθύνεται	Άτομα που επιθυμούν την μία φθηνή μετακόμιση, ακόμα και αν ο χρόνος εξυπηρέτησης είναι μεγαλύτερος από τον επιθυμητό.	Εταιρείες που επιθυμούν την μείωση του κόστους logistics και την απαλοιφή κενών ή ημι-κενών επιστροφών
Λειτουργίες	Δυνατότητα εύρεσης πληροφοριών για κάποια μεταφορά και online Κράτηση. Παροχή πλούσιας πληροφόρησης μέσω onlinechat	Αναζήτηση απαραίτητης πληροφορίας σχετικά με το εκάστοτε δρομολόγιο. Παροχή πλούσιας πληροφόρησης μέσω πολυμεσικών εφαρμογών
Καινοτομίες	Προσπαθεί να απευθυνθεί στους δυνητικούς πελάτες μεμονωμένα και σε προσωπικό επίπεδο προκειμένου να ικανοποιήσει ακόμα και τις ιδιαιτερότητες ενός ατόμου.	Η λειτουργία του ιστότοπου αυτή κάθε αυτή είναι καινοτομική. Πρόκειται σαν μια μορφή ενός 4pl , με την μόνη διαφορά ότι διεισδύει πιο βαθιά.

Η Findtruck καλείται να συνδυάσει τα πλεονεκτήματα των παραπάνω εταιρειών και να απαλείψει τα μειονεκτήματά τους. Θα στοχεύει τόσο σε ιδιώτες όσο και σε μεταφορικές εταιρείες, με αποτέλεσμα να έχει μία πιο ευρεία γκάμα πελατών, στοχεύοντας ωστόσο στην εξατομίκευση των αναγκών τους.

Ανάλυση SWOT

Δυνάμεις

- ☞ Το γεγονός ότι λειτουργεί σαν ηλεκτρονικός ενδιάμεσος, δίνει την δυνατότητα να προσφέρεται μια τεράστια ποικιλία υπηρεσιών και προϊόντων, με αποτέλεσμα οι επισκέπτες του site να έχουν την δυνατότητα να διαλέξουν αυτό που θέλουν μέσα από μια πληθώρα επιλογών
- ☞ Ως ηλεκτρονικός ενδιάμεσος παρέχεται μια τεράστια γκάμα παροχής πληροφοριών. Αυτό οδηγεί στην μείωση των τιμών και στην άμεση εξυπηρέτηση του πελάτη.
- ☞ Η εκπαίδευση και η παιδεία του ιδιοκτήτη της εταιρείας , ο οποίος είναι απόφοιτος τμήματος οικονομικής σχολής με master στα Logistics

Αδυναμίες

- ☞ Δεν γνωρίζω κατά πόσο οι εταιρείες μεταφορών θα εμπιστευτούν εξ ολοκλήρου τα προσωπικά τους δεδομένα σε ότι αφορά το πλάνο τους, το πρόγραμμα τους και τα δρομολόγια τους.
- ☞ Δεν γνωρίζω τι δυσκολίες θα αντιμετωπίσουμε κατά τον συντονισμό των μεταφορικών εταιρειών και κατά την διάρκεια συνεργασίας μεταξύ τους.

Ευκαιρίες

- ☞ Η μη ύπαρξη παρόμοιου ηλεκτρονικού ενδιάμεσου προσφέρει σαφώς πρόσφορο έδαφος στην δραστηριότητά
- ☞ Οι ηλεκτρονικές σελίδες παροχής υπηρεσιών στην Ελλάδα είναι ακόμα σε πρώιμο στάδιο, με προοπτικές μεγάλων ρυθμών ανάπτυξης. Στο χώρο των αλυσίδων εφοδιασμού η συνεργασία μεταξύ εταιριών προσφέρει πολλά πλεονεκτήματα σε ιδιώτες και επιχειρηματίες.

Απειλές

- ☞ Πιθανός στο μέλλον να χρειαστεί να αντιμετωπίσω τυχόν ανταγωνιστικές εταιρείες με αντικείμενο δραστηριότητας παρόμοιο με το δικό μου.
- ☞ Ευελπιστούμε ότι δεν θα συναντήσουμε δυσκολίες στον χειρισμό της ιστοσελίδας από τους χρήστες. Ο κίνδυνος αυτός υπάρχει διότι πολλές εταιρείες ακόμα δεν είναι πλήρως εξοικειωμένες με το διαδίκτυο.

Οι 5 δυνάμεις του Porter

Κίνδυνος από υποκατάστατα: Ο κίνδυνος αυτός αφορά την ανταγωνιστική πίεση που θα δεχτούμε από υποκατάστατες υπηρεσίες. Ο βαθμός υποκατάστασης των υπηρεσιών από άλλες είναι σχεδόν μηδενικός, καθώς θα είμαστε ο μοναδικός ηλεκτρονικός ενδιάμεσος στον χώρο των μεταφορών και διανομών που θα προσφέρει πακέτα υπηρεσιών.

Κίνδυνος εσόδου: Πρόκειται για τον βαθμό απειλής νεοεισερχόμενων εταιρειών στον κλάδο που θα λειτουργούμε, γεγονός που εξαρτάται και από διάφορα εμπόδια εσόδου. Όπως προανέφερα, η απειλή αυτή είναι σχετικά μικρή, παρόλο που δραστηριοποιούμαστε σε έναν κλάδο ο οποίος αναμένεται να έχει υψηλούς ρυθμούς ανάπτυξης, όντας αρκετά ελκυστικός για επενδύσεις. Και αυτό γιατί θα καταφέρουμε να προσελκύσουμε μία κρίσιμα μάζα πελατών στο αρχικό χρονικό διάστημα, η οποία με την σωστή εξυπηρέτηση δύσκολα θα αλλάξει πιστότητα. Πάντως γενικά το εγχείρημα αυτής της εταιρείας είναι από μόνο του εμπόδιο καθώς έχει πολλές απαιτήσεις.

Κίνδυνος από υπάρχοντα ανταγωνισμό: Κίνδυνος υπάρχει βέβαια από μεμονωμένες εταιρείες 4PL που έχουν φυσική παρουσία και οι οποίες δεν έχουν καταφέρει πείσουν σχετικά με τις υπηρεσίες και τον συντονισμό που υπόσχονται. Ωστόσο δεν αποτελούν

ιδιαίτερη απειλή. Αυτό συμβαίνει διότι θα προσφέρεται μια πληθώρα επιλογών στον δυνητικό πελάτη, πετυχαίνοντας παράλληλα προσιτές και ανταγωνιστικές τιμές.

Κίνδυνος από προμηθευτές: Ο κίνδυνος αυτός αφορά την διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, ο οποίος είναι μικρός. Αυτό έγκειται στο ότι προς το παρόν δε λειτουργεί στην Ελλάδα παρόμοιο site το οποίο να παρέχει αυτού του είδους την υπηρεσία. Αυτό που κυρίως θα γίνεται είναι να φέρνω σε έμμεση επαφή τις μεταφορικές εταιρείες με αποτελεσματικό και εύκολο τρόπο. Όπως έχω ήδη πει, διαπίστωσα σε αυτό το χώρο στον οποίο θα κινηθώ ανήκουν πολλές μικρομεσαίες επιχειρήσεις οι οποίες είτε λόγω γεωγραφικής απόστασης, είτε λόγω μεγέθους και έλλειψη φήμης δεν είναι γνωστές στην αγορά-στόχο τους. Ως ενδιάμεσος τους δίνω την ευκαιρία να έχουν πρόσβαση σε περισσότερους πελάτες χωρίς να χρειάζονται μεσολαβούντες μεγαλύτερες επιχειρήσεις

Κίνδυνος από πελάτες: Ο κίνδυνος αυτός αφορά την διαπραγματευτική δύναμη των πελατών, ο οποίος δεν είναι μεγάλος. Από την μεριά των αγοραστών, αυξάνεται η διαπραγματευτική τους δύναμη έναντι των επιχειρήσεων ,συγκεντρώνοντας τους, επιτυγχάνοντας έτσι καλύτερες τιμές γι' αυτούς. Ακόμα, το επιχειρηματικό μας μοντέλο εντείνει ιδιαίτερος τον ανταγωνισμό στην αγορά-στόχο αφού θα έρχονται σε άμεση σύγκριση οι ενδιαφερόμενες επιχειρήσεις, και παράλληλα συγκεντρώνονται όλα τα υποκατάστατα μεταξύ τους «προϊόντα». Συνεπώς, με την πληροφόρηση και την εξυπηρέτηση που παρέχεται στους πελάτες, πραγματοποιείται αποτελεσματικό “lock-in”, εξαλείφοντας την δύναμη των πελατών.

Ανάλυση Pestel

Πολιτικό περιβάλλον: Το κράτος μέσα από την θέσπιση νόμων προσφέρει φορολογικές απαλλαγές στις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στο Διαδίκτυο, προκειμένου να ενισχύσει τον κλάδο. Αξίζει να σημειώσουμε ότι προσφέρονται και πολλές επιχορηγήσεις, στα πλαίσια του κοινοτικού πλαισίου στήριξης από την Ευρωπαϊκή

Ένωση, ώστε ο ηλεκτρονικός χώρος να προσελκύσει το επενδυτικό κοινό. Ακόμα με το άνοιγμα των κλειστών επαγγελμάτων όπως είναι αυτό των μεταφορών όλο και πιο πολλές ευκαιρίες για επενδύσεις προσφέρονται για τον κλάδο όπου θέλω να ασχοληθώ.

Οικονομικό περιβάλλον: Η ηλεκτρονική αγορά, και γενικότερα το διαδίκτυο, αποτελούν ιδανική ευκαιρία για μικροεπενδυτές που θέλουν να εφαρμόσουν το επιχειρηματικό τους σχέδιο, χωρίς πολλές οικονομικές επιβαρύνσεις. Άλλωστε η ηλεκτρονική αγορά στον ελληνικό χώρο είναι ακόμα στο στάδιο ανάπτυξης, γεγονός που σημαίνει ότι οι οικονομικές απολαβές και οι συνολικές ηλεκτρονικές πωλήσεις θα σημειώσουν σημαντική πρόοδο στο μέλλον.

Κοινωνικό περιβάλλον: Σήμερα όπου η χώρα μας βρίσκεται σε ένα στάδιο ύφεσης η εταιρεία θα προσφέρει ένα ανταγωνιστικό πλεονέκτημα προς τους συνεργάτες. Το πλεονέκτημα αυτό είναι η μείωση του κόστους και παράλληλα η αύξηση των κερδών των συνεργατών. Η εταιρεία λοιπόν πιστεύεται ότι θα συνεισφέρει τόσο οικονομικά αλλά και κοινωνικά σε μία ελληνική κοινωνία που προσπαθεί να βρει τρόπους να βγει από το αδιέξοδο.

Τεχνολογικό περιβάλλον: Το διαδίκτυο είναι ,αναμφίβολα, ένας χώρος όπου η πληροφορική και η τεχνολογία γενικότερα αλλάζουν με γοργούς ρυθμούς ανάπτυξης, κάτι το οποίο σημαίνει ότι οι εταιρείες θα πρέπει να προσαρμόζονται συνεχώς στα νέα δεδομένα του περιβάλλοντος.

ΣΧΕΔΙΟ MARKETING

Η επιχείρηση επιδιώκει να αποκτήσει ξεκάθαρη τοποθέτηση στην αγορά και σκοπεύει να ακολουθήσει δυναμική στρατηγική μάρκετινγκ. Στόχος θα είναι να καταστεί σαφές στο επιχειρηματικό κοινό το αντικείμενο δράσης και την υπεροχή της Findtruckενάντια στον ανταγωνισμό, κυρίως μέσω της point-to-point προώθησης και mouth-to-mouth.

Πλάνο προώθησης

Λιτό, απλό, λειτουργικό. Η δικιά λογική στο κομμάτι της προώθησης της υπηρεσίας που θα παρέχεται είναι η εξής:

1)Άμεση παρουσίαση σε μεταφορικές εταιρείες της δουλειάς, της υπηρεσίας που παρέχεται και της ιστοσελίδας ύστερα από προκαθορισμένα τηλεφωνικά ραντεβού. Θα δίνονται αναλυτικές οδηγίες σχετικά με την πολιτική τιμολόγησης και τον τρόπο λειτουργίας της ιστοσελίδας, καθώς επίσης θα υπογράφεται η σχετική σύμβαση μεταξύ των δύο μερών.

Η συγκεκριμένη σύμβαση θα είναι διμερής μεταξύ εμού και της εταιρείας (πελάτη μας), έχοντας ως σκοπό να αποφευχθούν δυνητικά λάθη ή ασάφειες.

- Καταρχήν, η μεταφορική εταιρεία θα δεσμεύεται να πραγματοποιεί το δρομολόγιο που της έχει ανατεθεί από εμάς για την εξυπηρέτηση τρίτου. Αφού, πραγματοποιηθεί η τηλεφωνική συμφωνία, θα της αποστέλλεται μέσω fax ένα έγγραφο το οποίο θα περιλαμβάνει συγκεκριμένους όρους πραγματοποίησης του δρομολογίου. Αφού το υπογράψει ,το στέλνει ξανά σε μας, αποτελώντας έτσι μία γραπτή συμφωνία για το συγκεκριμένο δρομολόγιο. Σε περίπτωση αθέτησης της συμφωνίας θα επιβάλλονται ποινικές κυρώσεις. Μόνο σε ειδικές περιπτώσεις όπως απεργία ή φυσικές καταστροφές οι κυρώσεις θα αποδεσμεύονται.

- Όταν η εταιρεία θα πραγματοποιεί δρομολόγιο τρίτης επιχείρησης θα έρχεται «πρόσωπο με πρόσωπο» με τον πελάτη της τρίτης επιχείρησης. Για να αποφευχθούν πολιτικές προσεταιρισμού του πελάτη την στιγμή που θα έρχονται σε επαφή θα δεσμεύεται η εταιρεία να μην πραγματοποιεί προσπάθειες προσέλκυσης.

Αυτοί οι δύο όροι θα βοηθήσουν στην άρση εμποδίων που τυχόν θα υπάρχουν στην κουλτούρα των ελληνικών επιχειρήσεων λόγω της ίωσης που ακούει στο όνομα «επιχειρηματική αποξένωση».

Τέλος, αφού υπογραφεί η σύμβαση θα δοθεί στην επιχείρηση μία κάρτα η οποία θα φέρει πάνω το λογότυπο και τα στοιχεία της επιχείρησής μας, την διεύθυνση του διαδικτυακού μας τόπου, καθώς και το username/password με το οποίο θα έχει πρόσβαση η εταιρεία στην ιστοσελίδα. Σαφώς, οι κωδικοί πρόσβασης θα είναι μοναδικοί και θα αποτελούν νομική/πνευματική κατοχύρωση της εκάστοτε εταιρείας.

2) Έμμεση διαφήμιση μέσω του διαδικτύου(διαφημίσεις σε άλλες ιστοσελίδες, στην Google κλπ). Ωστόσο, η υλοποίηση διαφήμισης μέσω του διαδικτύου θα εξεταστεί κατά το δεύτερο έτος της επιχείρησης, καθώς δεν είναι κάτι το οποίο χρήζει ανάγκης πραγματοποίησης τουλάχιστον μέχρι το πρώτο μισό του δεύτερου έτους, εφόσον μιλάμε για «ενδιάμεσο υπηρεσιών»

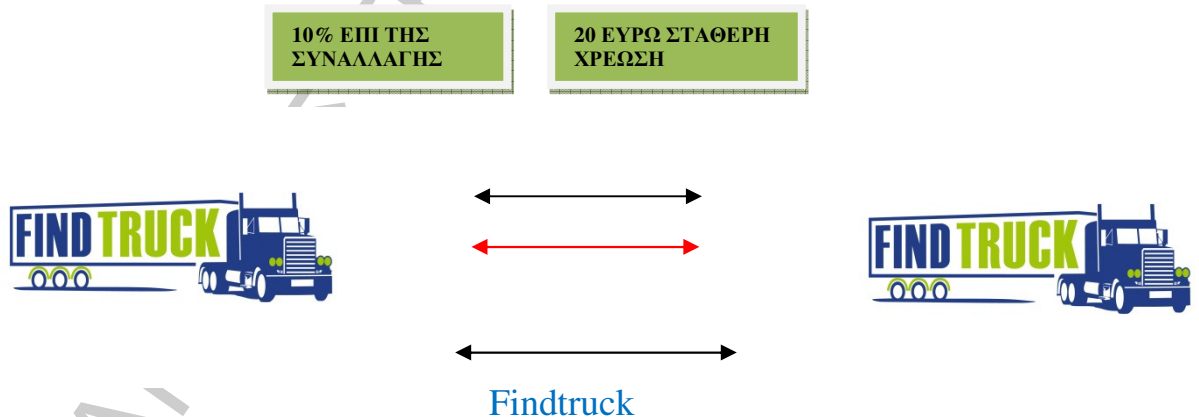
Τιμολόγηση

Λόγω της φύσης των υπηρεσιών που προσφέρονται στους πελάτες η ανάλυση των εσόδων καθίσταται περίπλοκη. Για καλύτερη παρουσίαση των εσόδων θα τα μελετήσουμε σε τρεις διαφορετικές κατηγορίες οι οποίες είναι οι εξής:

- Όσον αφορά του επαγγελματίες:

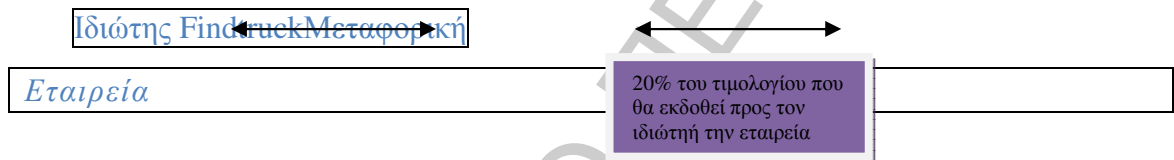
Η εταιρεία θα προσφέρει μία υπηρεσία στον χρήστη. Για το λόγο αυτό η αμοιβή θα καθορίζεται από την εκάστοτε συμφωνία με τα δύο συμβαλλόμενα μέρη. Αρχικά, για την εταιρία Β θα αναλαμβάνω να βρω δρομολόγιο με φθηνότερο κόστος από το να μεταφέρει η ίδια το φορτίο και για την υπηρεσία αυτή θα αμείβομαι με ένα σταθερό ποσό της τάξεως των 20 ευρώ + ΦΠΑ. Στην συνέχεια, η εταιρία Α (η εταιρεία που θα αναλάβει να μεταφέρει το φορτίο για λογαριασμό της εταιρείας Β) θα εκδίδει ΤΠΥ (Τιμολόγιο Παροχής Υπηρεσιών) στην εταιρία Β και έχοντας στα χέρια το παραστατικό του τιμολογίου της συναλλαγής αυτής επιζητώ το 10% της συναλλαγής σαν δική μου αμοιβή για την υπηρεσία που προσφέρω. Στην συνέχεια θα εκδίδεται τιμολόγιο παροχής υπηρεσιών στην εταιρεία Α και θα απαιτώ να πληρώνομαι μέσω τραπεζής κάθε τέλη του μηνός. Αντιστοίχως θα εκδίδεται το αντίστοιχο ΤΠΥ για την εταιρεία Β.

Εταιρεία Α **Εταιρεία Β**



- Όσον αφορά τους ιδιώτες ή τις εταιρείες άλλων κλάδων χωρίς δικό τους στόλο οχημάτων:

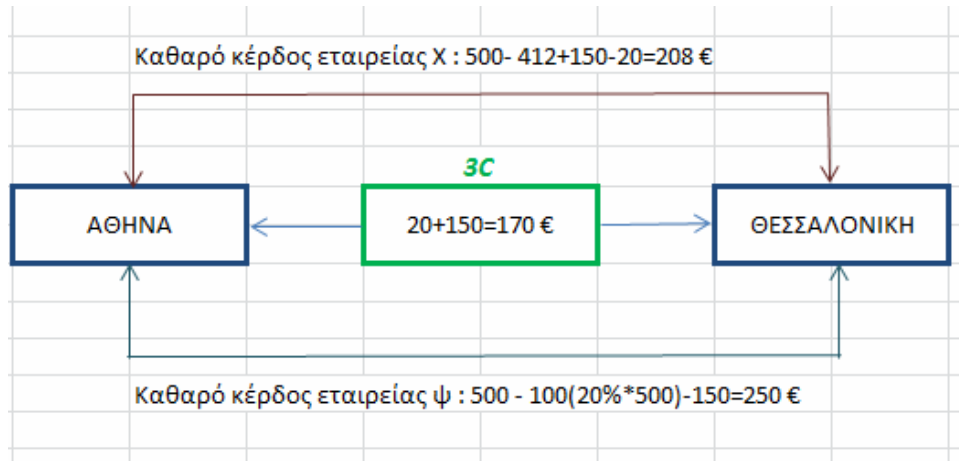
Η λογική θα είναι η ίδια και θα πληρώνομαι από την εταιρεία μεταφοράς εκδίδοντας και πάλι τιμολόγιο παροχής υπηρεσιών για λογαριασμό της. Η μεταφορική εταιρεία θα εκδίδει τιμολόγιο προς τον ιδιώτη ενσωματώνοντας και αμοιβή. Η αμοιβή που θα επιζητώ για την παροχή της υπηρεσίας μας θα είναι το 20% του τιμολογίου που αυτή θα παρέχει προς τον πελάτη. Τέλος την τιμή και την τελική συμφωνία θα την διαπραγματεύομαι και με τα δύο μέρη(με τον ιδιώτη και την μεταφορική εταιρεία) παράλληλα.



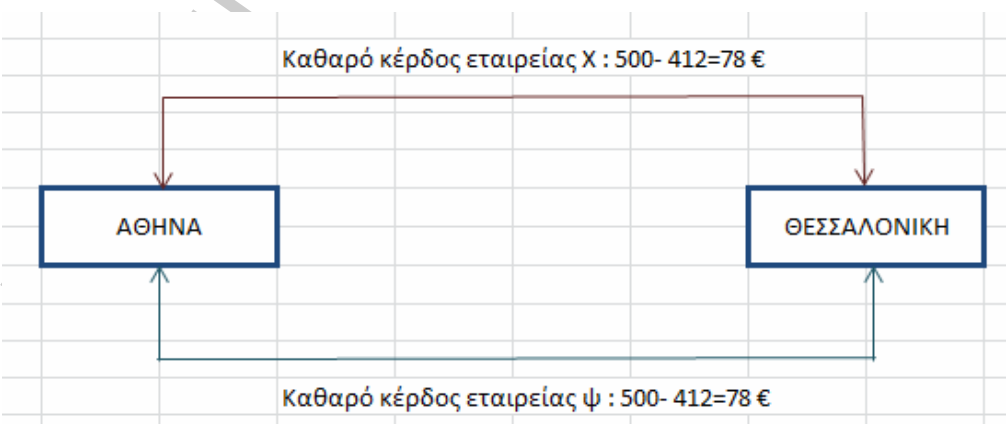
- Διαφημίσεις: Από το δεύτερο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης(δηλαδή μετά την προσέλευση αγοραστικού ενδιαφέροντος) θα εκμεταλλευτώ την ενοικίαση δύο τουλάχιστον διαφημιστικών χώρων στην ιστοσελίδα του καταστήματος. Πρόκειται δηλαδή για επιχειρήσεις που θα θέλουν να διαφημίζονται μέσω της ιστοσελίδας, εφόσον στερεωθώ και καταξιωθώ στον χώρο μεταφορών ως ηλεκτρονικός ενδιαμέσος.

Ας δούμε καλύτερα με ένα παράδειγμα του πως θα λειτουργεί στην πράξη η τιμολόγηση της όγηση της C. Οι τιμές που θα αναφέρονται θα είναι χωρίς Φ.Π.Α. προκειμένου να αναδείξω μία πιο καθαρή εικόνα. Σήμερα, βρισκόμαστε στην τελευταία βαθμίδα, της απόγνωσης. Το δρομολόγιο Αθήνα-Θεσσαλονίκη, 500km+50km τοπικά με κατανάλωση 0,4lt/km, τιμή καυσίμου 1.13€/lt (χωρίς ΦΠΑ), διόδια €63,40 (χωρίς ΦΠΑ) και επιβάρυνση οδηγού για 4+4 ώρες με 1 ώρα ανάπαυσης €100,00, κοστίζει €412,00. Κι όμως η τιμή που επικρατεί στην αγορά είναι €500,00, αποκλειστικά για τη διατήρηση της ρευστότητας. Τα €78,00 κέρδος ανά δρομολόγιο δεν αρκούν ούτε για αντικατάσταση ελαστικών, ούτε για ασφάλειες, ούτε συντήρηση και φυσικά ούτε λόγος για 10ετή αντικατάσταση οχήματος. Άρα ο τομέας διανομής δε συρρικνώνεται περισσότερο και η τιμή ραφιού δεν επηρεάζεται από τη μεταφορά.

Η εταιρεία X εκτελεί δρομολόγιο από Αθήνα Θεσσαλονίκη με κέρδος 78€, ενώ η εταιρεία Ψ εκτελεί δρομολόγιο Θεσσαλονίκη Αθήνα με κέρδος 78€ και αυτή. Άρα το συνολικό κέρδος είναι 156€.



Με την λειτουργία της Findtruck ως ενδιάμεσου θα πραγματοποιηθεί ένα δρομολόγιο από την εταιρεία X και θα εξυπηρετηθούν και οι δύο σταθμοί. Η εταιρεία Ψ θα προσδώσει το 20% της αξίας του δρομολογίου ($20\% * 500 = 100$) στην Findtruck ως αντάλλαγμα εύρεσης δρομολογίου και ένα ποσό της τάξης των 150€ στην εταιρεία X που θα εκτελέσει το δρομολόγιο. Από την άλλη, η 3C θα χρεώσει την εταιρεία X με ένα εφάπαξ ποσό των 20€. Το κέρδος της εταιρείας X θα είναι 208€, εταιρείας Ψ=250€ και της 3C=170€. Συνολικό κέρδος=628€. Πρόκειται για καθαρά κέρδη που δημιουργούνται χωρίς επιπλέον κόστη. Και όλα αυτά από ένα δρομολόγιο, όταν πραγματοποιούνται καθημερινά εκατοντάδες.



Διανομή

Όσον αφορά την διανομή, επειδή προσφέρεται υπηρεσία δεν τίθεται θέμα μεταφοράς. Ωστόσο, θα αποστέλλονται τα τιμολόγια ή τις αποδείξεις, ταχυδρομικώς μέσω της εταιρείας Ταχυμεταφορές Ελτά με την οποία θα έχω ήδη διαπραγματευτεί τα κόστη αποστολής, εντός και εκτός λεκανοπεδίου Αττικής. Η τιμολόγηση θα γίνεται κάθε τέλος του μηνός, τηρώντας βέβαια τις οδηγίες τιμολόγησης που ορίζονται από τον κώδικα βιβλίων στοιχείων. Τα παραστατικά θα εκδίδονται από το μηχανογραφημένο σύστημα μας και η αμοιβή προς εμάς θα γίνεται με κατάθεση σε λογαριασμό όψεως στο όνομα της εταιρείας.

Υπηρεσία

Η εταιρεία λειτουργεί ως ενδιάμεσος μεταξύ εταιρειών που βρίσκονται στον κλάδο μεταφοράς, όντας με άλλα λόγια μία ομπρέλα συντονισμού. Ουσιαστικά πρόκειται για μια εικονική συναλλαγή καθώς η παροχή των υπηρεσιών γίνεται διαδικτυακά. Κατά συνέπεια, η υπηρεσία που η ιστοσελίδα προσφέρει είναι η παροχή δρομολογίων ανά την χώρα. Πρόκειται για ένα δίκτυο πληροφορίας που θα παρέχει την κατάλληλη πληροφορία την κατάλληλη στιγμή και με ακρίβεια για κάθε συνεργάτη μας, δηλαδή η παροχή δρομολογίων ανά τη χώρα. Συνεργαζόμενος με άλλες εταιρείες μεταφοράς, θα πραγματοποιείται το “πάντρεμα” των φορτίων, έτσι ώστε να μην υπάρχει δρομολόγιο μεταφορικού μέσου που να ηγαιίνει ή να γυρίζει άδειο.

Έσοδα

Λόγω της φύσης των προϊόντων που διαθέτει το κατάστημα στους πελάτες η ανάλυση των εσόδων καθίσταται περίπλοκη. Για καλύτερη παρουσίαση των εσόδων θα τα μελετήσουμε σε τέσσερις διαφορετικές κατηγορίες οι οποίες είναι οι εξής:

- Χορηγίες
- Διαφημίσεις
- Συνδρομές
- Πάγια Έσοδα Προώθησης
- Ενοικίαση χώρου προβολής συλλογών, έργων-εκθεμάτων

ΧΟΡΗΓΙΕΣ

Την αρχική προσπάθεια για την υλοποίηση του καταστήματος αυτού στηρίζουν οικονομικά οργανισμοί το αντικείμενο των οποίων προβάλλεται ως θεματική ενότητα στο κατάστημά. Έτσι θα έχω τις ευγενείς χορηγίες της Ελληνικής Εταιρείας Logistics, Σύνδεσμο Ελλήνων Φορτηγών . Τα ποσά αυτά κρίνονται ιδιαίτερα σημαντικά καθώς αποτελούν πηγές εσόδων στο αρχικό στάδιο του καταστήματος όπου το πελατολόγιο δεν έχει ακόμα σχηματισθεί. Οι οργανισμοί αυτοί προσφέρουν σημαντικά ποσά θεωρώντας ότι προωθείται το αντικείμενο τους και με αυτόν τον τρόπο με στηρίζουν. Ο χαρακτήρας των χορηγιών αυτών είναι σύνηθες φαινόμενο σε τέτοιου είδους περιπτώσεις. Τα ποσά αυτά καταβάλλονται μία φορά στο ξεκίνημα και η διαδικασία αυτή δεν λειτουργεί ως διαφήμιση.

ΔΙΑΦΗΜΙΣΕΙΣ

Από τη στιγμή που το κατάστημα αποτελεί κάτι το εντελώς νέο στην αγορά, μοιραία δεν αποσπά μεγάλα ποσοστά επισκέψεων και συναλλαγών στο αρχικό διάστημα. Πρέπει να περάσει λοιπόν ένα χρονικό διάστημα στο οποίο θα γίνει γνωστό (μέσω διαφήμισης) και ύστερα να ενδείκνυται για παραχώρηση διαφημιστικών χώρων. Το διάστημα αυτό υπολογίζεται στο ένα έτος οπότε μέχρι τότε τέτοια δραστηριότητα δεν θα υφίσταται. Από την αρχή του δεύτερου έτους και μετά όμως θα ενοικιάζονται τρεις διαφημιστικοί χώροι(για φιλοξενία banner) στην ιστοσελίδα του καταστήματος μας.(δύο κάθετοι στις άκρες, και ένας πάνω στο κέντρο). Πρέπει να

τονιστεί πως η συγκεκριμένη πηγή εσόδων ενεργοποιείται στον δεύτερο χρόνο λειτουργίας του καταστήματος.

ΣΥΝΔΡΟΜΕΣ

Μία ακόμη πηγή εσόδων αποτελούν και οι συνδρομές των πελατών. Πρόκειται για ένα ποσό που πληρώνουν, ώστε να έχουν πρόσβαση στις υπηρεσίες που τους παρέχεται. Για τον ίδιο ακριβώς λόγο που δεν διαφημίζω από την αρχή τρίτους στο κατάστημα επιλέγω το πρώτο εξάμηνο λειτουργίας του καταστήματος οι εγγραφές των πελατών να είναι δωρεάν, και οι πελάτες να έχουν πλήρη πρόσβαση στα πακέτα. Για τους πελάτες που έχουν ήδη εγγραφεί απαραίτητη κρίνεται η ανανέωση με συνδρομητική μορφή πλέον.

Ο πελάτης μπορεί να επιλέξει τον τρόπο πληρωμής της συνδρομής του, είτε ηλεκτρονικά μέσω πιστωτικής κάρτας είτε φυσικά με πληρωμή την ώρα της παράδοσης της κάρτας μέλους στο χώρο του. Κάθε χρόνο ο πελάτης θα λαμβάνει ένα e-mail υπενθύμισης, το οποίο θα τον ενημερώνει πως σε λίγες μέρες η συνδρομή του λήγει και αν το επιθυμεί μπορεί να κάνει ανανέωση. Οι πελάτες θα έχουν την δυνατότητα να κάνουν ηλεκτρονικά την ανανέωση τους μέσω του site μας. Υπάρχουν 2 πακέτα συνδρομής διαθέσιμα για τους υποψήφιους πελάτες: εξάμηνη και ετήσια συνδρομή

ΠΑΓΙΑ ΕΣΟΔΑ ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ

Στο συγκεκριμένο κομμάτι των εσόδων της επιχείρησης ακολουθείται μία ιδιαίτερη πολιτική ανάλογη με την εκάστοτε εταιρεία με την οποία έχω να κάνω. Αρχικά για το πρώτο ‘αναγνωριστικό’ τρίμηνο λειτουργίας του καταστήματος δεν χρεώνονται στις διάφορες εταιρείες προϊόντα των οποίων προωθούνται μέσω του καταστήματος. Αυτό συμβαίνει προκειμένου να προσελκυστούν διάφορες εταιρείες – πελάτες, δίνοντας τους την ευκαιρία να διαπιστώσουν από μόνες τους την αποδοτικότητα των υπηρεσιών, και να κρίνουν εκ του ασφαλούς εάν η συνεργασία

τους μαζί μου αποτελεί για αυτές πετυχημένη επιλογή. Τα κριτήρια που διαμορφώνουν την τελική τιμή(πάγιο προώθησης) που χρεώνονται σε τρίμηνη βάση τις εταιρείες - πελάτες , ώστε να συμπεριλαμβάνονται τα προϊόντα τους στους καταλόγους της ιστοσελίδας είναι ποικίλα και περιγράφονται παρακάτω:

- Ετήσιος τζίρος της εταιρίας. Μία επιχείρηση λοιπόν με μικρό τζίρο θα έχει μικρότερο ποσό να πληρώσει από μία άλλη με μεγαλύτερο. Δίνεται έτσι η ευκαιρία σε αναπτυσσόμενες και μικρομεσαίες επιχειρήσεις να επενδύσουν στην Findtruck. Παρόλα αυτά οι τιμές με την κάθε εταιρεία προκύπτουν κατόπιν συνεννόησης και συμφωνίας.
- Την προτεραιότητα προβολής των προϊόντων της κάθε εταιρείας σε σχέση με εκείνα του ανταγωνιστή. Κατ' επέκταση με μεγαλύτερο ποσό θα επιβαρύνονται οι εταιρείες εκείνες που τα πακέτα τους θα βρίσκονται στην κορυφή της σχετικής λίστας. Σημειώνεται ότι στην περίπτωση απουσίας ανταγωνιστή το ποσό υπολογίζεται ως της τελευταίας θέσης.
- Υπάρχει δυνατότητα έκπτωσης για συμβόλαιο μεγαλύτερης διάρκειας. Τα συμβόλαια είναι τρίμηνα και δίνεται η δυνατότητα υπογραφής εξάμηνου συμβολαίου εξ αρχής με έκπτωση στο ποσό του δεύτερου τριμήνου.

ΠΡΟΒΛΕΨΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ

Όπως προαναφέραμε στην «Τιμολόγηση» το αναμενόμενο κέρδος ανά δρομολόγιο θα είναι 120 €, ενώ προβλέπουμε ότι τα αναμενόμενα δρομολόγια που θα εξυπηρετούνται το 2012 θα είναι 144 (12/μήνα). Να σημειώσουμε ότι το δρομολόγιο Αθήνα-Θεσσαλονίκη θεωρείται ένα αντιπροσωπευτικό δρομολόγιο από άποψη απόστασης και κόστους, για αυτό το λόγο και το επιλέξαμε.

Συνεπώς, το αναμενόμενα κέρδη του 2012 είναι 17.820€. Από εκεί και πέρα κατασκευάσαμε μία φόρμουλα που θα προβλέπει όσο το δυνατόν με μεγαλύτερη ακρίβεια τον ρυθμό ανάπτυξης των πωλήσεων.

Αναμενόμενο κέρδος 3C ανά δρομολόγιο	120 €	Αναμενόμενο Ακαθάριστο Εγχώριο Προϊόν [Α.Ε.Π.]			Συντελεστής β για τον κλάδο logistics
Ετήσια αναμενόμενα δρομολόγια	80	Έτος	2012	2013	2014
		Ρυθμός μεταβολής	-6%	-3%	0,00%
			2012	2013	2014
		Πωλήσεις	9.600 €	11.232 €	13.478 €
					1,2

Αναμενόμενες πωλήσεις (N+1) έτους =

Αναμενόμενες πωλήσεις (N) έτους +

Αναμενόμενες πωλήσεις (N) έτους * Ρυθμός μεταβολής ΑΕΠ (N+1) έτους

+ (β-1) *Αναμενόμενες πωλήσεις (N) έτους

Όπου το β εκφράζει τον ρυθμό ανάπτυξης του κλάδου των logistics σε σχέση με τον γενικότερο ρυθμό ανάπτυξης της οικονομίας.

ΣΧΕΔΙΟ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ

Στο κομμάτι της αποτύπωσης των επιχειρηματικών λειτουργιών και διαδικασιών που λαμβάνουν χώρα στην επιχείρηση, θα αναφερθούν οι κινήσεις του πελάτη από τη στιγμή που θα εισέρχεται στο διαδικτυακό τόπο, και τις διαδικασίες που προσφέρουν αξία σε αυτόν και κατ' επέκταση πληρώνει για αυτές. Μιλώντας γενικά, οι χρήστες της ιστοσελίδας θα έχουν την δυνατότητα να αναζητούν δρομολόγια άλλων εταιρειών μεταφοράς για κάθε προορισμό εντός Ελλάδος, με στόχο την εξυπηρέτηση των δικών τους δρομολογίων.

Επιλογή δρομολογίου

1. Όσον αφορά τους επαγγελματίες(3^η εταιρείες Logistics-μεταφορικές εταιρείες, επιχειρήσεις χωρίς δικό τους στόλο οχημάτων):

- ❖ Θα παρέχεται username και password ύστερα από συνεργασία με την εταιρεία μας. Ο υπεύθυνος δρομολόγησης της εταιρείας θα κάνει «log-in» στον διαδικτυακό μας τόπο
- ❖ Αφού εισέλθει στον διαδικτυακό τόπο θα πληκτρολογήσει την ημερομηνία και τόπο που τον ενδιαφέρουν. Η μηχανή αναζήτησης της Findtruckθα κάνει μία γρήγορη αναζήτηση στις καταχωρημένες βάσεις δεδομένων και θα προβάλλει τα σχετικά δρομολόγια, χωρίς να εμφανίζει λεπτομέρειες(μόνο ημερομηνία/ώρα δρομολογίου και είδος προϊόντος). Σαφώς, θα δίνονται λεπτομέρειες για το είδος της μεταφοράς, αν το φορτηγό για παράδειγμα διαθέτει τον αναμενόμενο άδειο χώρο για να μεταφέρει το άδειο φορτίο ή αν τα είδη των δυο φορτίων μπορούν να μεταφερθούν μαζί.
- ❖ Ο χρήστης θα παρατηρεί τα δρομολόγια όλων των συνεργαζόμενων εταιρειών με την εταιρεία και με ένα κλικ θα στέλνει το «αίτημα συμφωνίας» στην Findtruck.

Σκοπός θα είναι η συμφωνία για την μεταφορά του φορτίου του από άλλη εταιρεία που ήδη έχει προγραμματισμένο δρομολόγιο προς τον συγκεκριμένο προορισμό ,εφόσον γίνουν αποδεκτοί οι όροι μεταφοράς και από τα δύο μέρη (τιμή, τρόπος μεταφοράς).

❖ Το «αίτημα συμφωνίας» θα προωθήσει ένα e-mail στην Findtruck που θα περιέχει τα στοιχεία του ενδιαφερομένου, το δρομολόγιο που δύναται να την εξυπηρετήσει και τα λεπτομερή στοιχεία του δρομολογίου (, προγραμματισμένο δρομολόγιο, ώρα, τύπος προϊόντος). Έρχομαι αυθημερόν σε επαφή με τους πελάτες και λαμβάνω περαιτέρω λεπτομέρειες, και ύστερα κλείνω την συμφωνία. Συνεργαζόμενοι με άλλες εταιρείες μεταφοράς, θα πραγματοποιώτο ‘πάντρεμα’ των φορτίων, έτσι ώστε να μην υπάρχει δρομολόγιο μεταφορικού μέσου που να πηγαίνει ή να γυρίζει άδειο.

❖ Τέλος, αποστέλλεται ένα τιμολόγιο προσφοράς υπηρεσιών στις δύο εταιρείες και αυτή που θα πραγματοποιήσει το δρομολόγιο θα στείλει ταχυδρομικά ένα τιμολόγιο υπηρεσιών στην άλλη. Πρόκειται δηλαδή για μία τριγωνική συναλλαγή.

Έστω ότι η μεταφορική εταιρεία X ,η οποία εδρεύει στην Αθήνα και έχει ιδιόκτητο στόλο οχημάτων δημόσιας χρήσης, πρέπει να εκτελέσει ένα δρομολόγιο για Κρήτη στις 24/10/2011. Ο υπεύθυνος δρομολόγησης της εταιρείας θα κάνει «log-in» στον διαδικτυακό τόπο και θα ψάχνει για δρομολόγια από Κρήτη για Αθήνα την ίδια ημερομηνία. Η μηχανή αναζήτησης της Findtruckθα κάνει μία γρήγορη αναζήτηση στις καταχωρημένες βάσεις δεδομένων και θα προβάλλει τα σχετικά δρομολόγια, χωρίς να εμφανίζει λεπτομέρειες(μόνο ημερομηνία/ώρα δρομολογίου και είδος προϊόντος). Σε περίπτωση που τον ενδιαφέρει θα κάνει κράτηση στο δρομολόγιο και θα αποσυνδεθεί.

2. Όσον αφορά τους ιδιώτες:

Οι ιδιώτες πελάτες δεν θα λαμβάνουν κάποιο κωδικό πρόσβασης, αλλά θα γίνονται μέλη από μόνοι τους. Πέραν τούτου όμως θα έχουν την δυνατότητα μέσα από ένα πολύ σύγχρονο προγραμματιστικό περιβάλλον να μπορούν:

Να ελέγχουν απευθείας τις επιστροφές φορτηγών και με ένα κλικ να δεσμεύουν το δρομολόγιο, καταχωρώντας το είδος του φορτιού και τον προορισμό που αυτοί επιθυμούν. Με τον τρόπο αυτό η εταιρία θα ψάχνει για λογαριασμό τους είτε την πιο οικονομική λύση είτε την πιο γρήγορη. Άμεσα θα αποστέλλεται μήνυμα

ηλεκτρονικού ταχυδρομείου στον ιδιώτη αλλά και μήνυμα στο κινητό του με τις προτεινόμενες λύσεις καθώς και ένας κωδικός παραγγελίας. Θα υπάρχει λεπτομερέστατη αναφορά για την ώρα παραλαβής την ώρα παράδοσης καθώς και το χρηματικό αντίτιμο για τον πελάτη.

Τέλος, κλείνοντας τον σχεδιασμό των λειτουργιών πρέπει να αναφέρουμε τον πάγιο εξοπλισμό που θα χρησιμοποιείται ώστε να καταστεί εφικτή η λειτουργία της επιχείρησης και η μέγιστη ικανοποίηση των πελατών. Στο κόστος αυτό περιλαμβάνεται κυρίως το κόστος υλοποίησης του site αλλά και τον εξοπλισμό γραφείου που χρειάζεται έτσι ώστε να μπορέσω να φέρω σε πέρας το επιχειρησιακό σχέδιο.

ΕΠΙΣΚΟΠΗΣΗ ΙΣΤΟΣΕΛΙΔΑΣ

Η αρχική σελίδα βρίσκεται σε απόλυτη αρμονία γραφικά, ενώ μέσα από εδώ ο επισκέπτης έχει πρόσβαση σε όλη την έκταση του ιστοτόπου. Όλη η ιστοσελίδα έχει προσαρμοστεί στα χρώματα του λογότυπου. Στην επόμενη καρτέλα παρουσιάζεται η εταιρεία στο ευρύ κοινό, καθώς και το όραμα/αποστολή.

The screenshot shows the homepage of FindTruck. At the top, there is a navigation bar with links: Αρχική Σελίδα, Η Εταιρεία, Όραμα-Αποστολή, Βρες Φορτηγό, Ενημερώσεις, and Επικοινωνία. Below the navigation bar, there are two main images: a woman working at a laptop and a blue truck. Under the woman image is the text "ΘΕΛΩ ΝΑ ΜΕΤΑΦΕΡΩ ΤΟ ΦΟΡΤΙΟ ΜΟΥ" and under the truck image is "ΕΙΜΑΙ ΙΔΙΟΚΤΗΤΗΣ ΦΟΡΤΗΓΟΥ". Below these images are three columns of text:

- Γιατί να χρησιμοποιήσω την FindTruck;**
 1. Μείωση του κόστους μεταφοράς από 25-40%
 2. Υψηλή ποιότητα μεταφοράς
 3. Εξοικονόμηση χρόνου και χρήματος
 4. Μείωση περιβαλλοντικής ρύπανσης κατά το ήμισυ
 5. Συμβουλευτική παροχή ανά πάσα στιγμή
 6. Αύξηση κέρδους
- Σύγχρονες τάσεις στον χώρο των μεταφορών**

Η μεταφορά αποτελεί την "οικεινή ήπειρο" στον χώρο των μεταφορών. Μέσω της συνεργασίας και του συντονισμού μπορεί να επιτευχθεί τεράστια εξοικονόμηση κόστους και πάντα στην ίδια ποιότητα.
- Καλώς ήρθατε στην FindTruck**

Η FindTruck είναι μια εταιρεία στον χώρο των μεταφορών η οποία αναλαμβάνει να καλύψει τις κενές απαιτήσεις των σχημάτων προσφέροντας ποικίλα δρομολόγια 25-40% φθηνότερα.

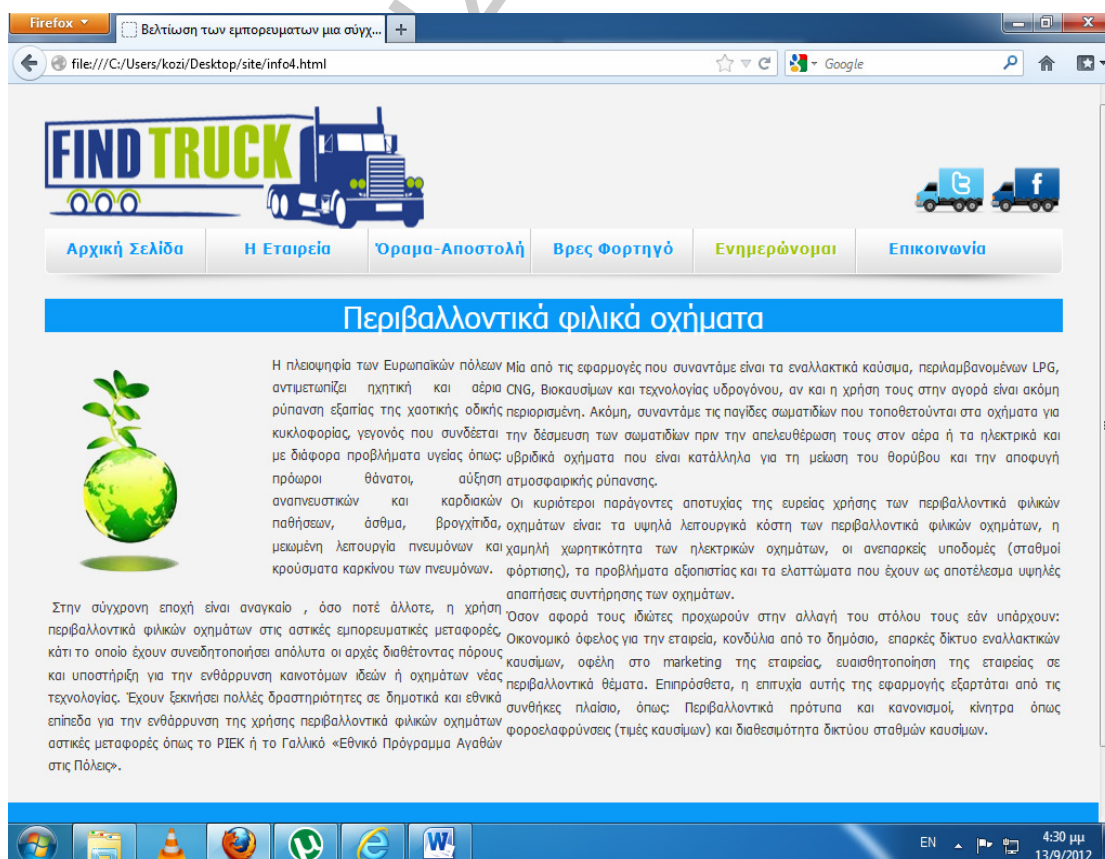
The footer contains the following information: FINDTRUCK, Αρτίμπος 57, Πηλιά Φόληρα, Αθήνα, Τ.Κ. 175 61. Τηλ. : 2105941708, 6951699861 - Fax: 211 2682882 - Email: info@findtruck.gr. It also includes the company logo and copyright information: Copyright © 2012 findtruck.gr. Κινηματούχης by Digi2day.

Πρόκειται για την βασική καρτέλα του ιστότοπου. Πρόκειται για μια φόρμα καταχώρησης δεδομένων, η οποία περιλαμβάνει πληροφορίες του ενδιαφερόμενου.

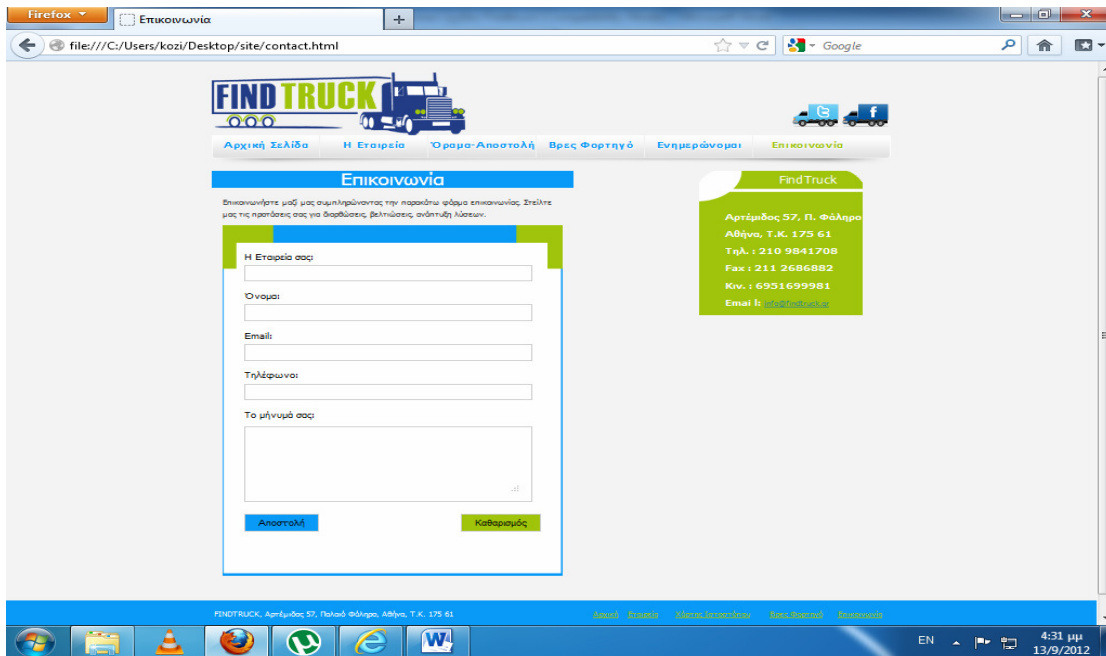
The image shows a screenshot of a web browser window displaying a contact form for 'FIND TRUCK'. The browser's address bar shows the file path: file:///C:/Users/kozi/Desktop/site/findtruck.html. The page features a navigation menu with links: Αρχική Σελίδα, Η Εταιρεία, Όραμα-Αποστολή, Βρες Φορτηγό, Ενημερώσεις, and Επικοινωνία. The main heading is 'Θέλω να μεταφέρω το προϊόν μου'. Below this, there is a form with the following fields: 'Επωνυμία εταιρείας', 'Email', 'Τηλέφωνα επικοινωνίας' (with sub-fields for 'Σταθερό' and 'Κινητό'), 'Αναζήτηση δρομολογίου' (with sub-fields for 'Από' and 'Προς'), and 'Το μήνυμά σας'. At the bottom of the form are two buttons: 'Αποστολή' and 'Καθαρισμός'. The browser's status bar at the bottom shows the page title 'FIND TRUCK', the page number '57', the address 'Παλαιά Φώληρα, Αθήνα, Τ.Κ. 175 61', and the system tray with the date '13/9/2012' and time '4:29 μμ'.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗ

Θέλοντας να επιμηκυνθεί ο χρόνος επίσκεψης του δυνητικού πελάτη, έχω αναρτήσει ένα blog σχετικών θεμάτων προκειμένου να κεντρίσω το ενδιαφέρον.



Και τέλος, παρουσιάζεται η φόρμα επικοινωνίας



ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Η δομή της εταιρίας θα είναι ιδιαίτερα απλή(τουλάχιστον για τον πρώτο χρόνο ζωής της εταιρίας) καθώς οι δύο συνιδιοκτήτες της Findtruckθα αναλάβουν σχεδόν εξ' ολοκλήρου όλες τις επιχειρηματικές δραστηριότητες της εταιρίας.

Πιο συγκεκριμένα σκέφτομαι να δουλέψουμε μαζί το κομμάτι της προώθησης της υπηρεσίας που θα παρέχουμε με άμεση επαφή και συνομιλία με τους μελλοντικούς πελάτες- συνεργάτες μας, αλλά και με τηλεφωνική επικοινωνία μαζί τους. Εν συνεχεία παραθέτουμε λίγο πιο αναλυτικά της δραστηριότητες που θα αναλάβει ο καθένας μας.

Κοζαλάν Γιάννης:

Ως γνώστης του διαδικτύου θα αναλάβει την άμεση και συνεχή ανανέωση της ιστοσελίδας μας με συνεχή ροή και καταχώρηση νέων πληροφοριών στο σύστημα. Επίσης θα έχει άμεση επικοινωνία με τους πελάτες και θα κλείνει συνεχώς νέες συμφωνίες.

Χουρμουζιάδης Γεώργιος:

Θα αναλάβει πιο διεκπεραιωτικά κομμάτια όπως αυτό της έμμεσης διαφήμισης, των χρηματοοικονομικών της εταιρίας, των εισπράξεων των πληρωμών, της μισθοδοσίας, αλλά και των προβλέψεων επισφαλών απαιτήσεων.

Υπάλληλος:

Ακόμα, στο μέλλον προβλέπεται η πρόσληψη ενός υπαλλήλου ο οποίος, θέλουμε να παρέχει γραμματειακή υποστήριξη και να έχει υποστηρικτικό ρόλο. Η παρουσία του θεωρώ ότι θα βοηθήσει πολύ την εταιρεία, καθώς χρειάζεται ένα άτομο μόνιμα στο τηλεφωνικό κέντρο το οποίο θα έχει συνεχή επικοινωνία με τους πελάτες εφ' όλης της ύλης.

Ο υπάλληλος θα είναι υπεύθυνος για την συνεχή ενημέρωση των πελατών και των συνεργατών καθώς και διαθέσιμος για οποιαδήποτε ερώτηση σχετικά με την πορεία των αιτήσεων η των διαπραγματεύσεων μεταξύ εμάς και της συνεργαζόμενης εταιρείας μεταφορών. Επειδή η φύση της εταιρείας έχει να κάνει καθαρά με την παροχή υπηρεσιών στόχος είναι η καλύτερη και αμεσότερη εξυπηρέτηση και επικοινωνία με

τους πελάτες. Αυτό προϋποθέτει εργατικό δυναμικό. Η ποιότητα εξυπηρέτησης για τους πελάτες αποτελεί πρωταρχικό μας στόχο και για τον λόγο αυτό θεωρείται απαραίτητη η βοήθεια ενός ακόμα ανθρώπου.

Εάν θα θέλαμε να γίνουμε πιο συγκεκριμένοι τα καθήκοντα του εργαζομένου θα είναι:

1. Γραμματειακή υποστήριξη
2. Τηλεφωνικό κέντρο(ενημέρωση πελατών-πληροφοριακή υποστήριξη)
3. Ανανέωση λογισμικού(εισαγωγή νέων πληροφοριών-δρομολογίων στο σύστημα)
4. Ανεύρεση νέων πελατών μέσω άλλων ιστοσελίδων η και τηλεφωνικά

Η ανάγκη για επιπλέον εργατικό δυναμικό συγκεκριμενοποιείται από το γεγονός ότι οι ιδιοκτήτες κατά κύριο λόγο θα κατευθυνθούν στην ανεύρεση νέων συνεργατών και πελατών και θα χρειαστεί να βρίσκονται αρκετές φορές εκτός της έδρας της εταιρείας. Ο υπάλληλος λοιπόν θα πρέπει να λαμβάνει τα ηλεκτρονικά μηνύματα και τις αιτήσεις των συνεργατών και να ενημερώνει άμεσα έτσι ώστε να συντονιστούν και να οργανωθούν τα δρομολόγια των συνεργατών για δικό τους λογαριασμό.

Παρακάτω αναφέρονται αναλυτικά τα έξοδα της μισθοδοσίας σε ότι αφορά τις μηνιαίες μικτές απολαβές του προσωπικού της εταιρίας

Πίνακας 2 Μικτές ετήσιες απολαβές

Περιγραφή θέσης	Μικτές Ετήσιες απολαβές
ΚΟΖΑΛΑΝ ΓΙΑΝΝΗΣ	50% των κερδών
ΧΟΥΡΜΟΥΖΙΑΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ	50% των κερδών
ΥΠΑΛΛΗΛΟΣ	15.000

Νομική μορφή

Η νομική μορφή της εταιρείας όπως έχουμε αναφέρει και προηγουμένως είναι ομόρρυθμη. Η ονομασία αυτής θα είναι FindtruckO.E. και το ποσοστό των συνιδιοκτητών είναι μοιρασμένο ισόποσα:

ΚΟΖΑΛΑΝ ΙΩΑΝΝΗΣ 50%

ΧΟΥΡΜΟΥΖΙΑΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ 50%

ΠΡΟΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ

Κλείνοντας τον σχεδιασμό των λειτουργιών θα αναφερθούν οι προβλεπόμενες δαπάνες σύστασης και λειτουργίας της επιχείρησης. Πρόκειται για όλες τις ενέργειες που θα φέρω εις πέρας προκειμένου να καταστεί εφικτή η λειτουργία της επιχείρησης και η μέγιστη ικανοποίηση των πελατών. Παρακάτω κατηγοριοποιούνται οι δαπάνες σύμφωνα με την προκήρυξη του Εθνικού Αποθεματικού Αποβλέπτων 2007-2013.

Ενοίκια

Για να φέρω σε πέρας το επιχειρησιακό σχέδιο, χρειάζεται έναν χώρο εργασίας, ένα επιχειρησιακό κέντρο όπου θα λαμβάνουν χώρα το πλήθος των επιχειρηματικών δραστηριοτήτων. Στο χώρο εργασίας θα γίνεται τηλεφωνική επικοινωνία με τους συνεργάτες, θα εκδίδονται τιμολόγια και μέσα από σκληρή δουλειά θα βελτιώνεται καθημερινά η υπηρεσία που παρέχεται. Ο χώρος αυτός έχει ήδη βρεθεί και ύστερα από επικοινωνία με τον ιδιοκτήτη έχει ήδη προσυμφωνηθεί η τιμή ενοικίου. Πρόκειται για έναν χώρο 29τ.μ., με άδεια γραφείου, ενώ η τιμή ενοικιάσής του υπολογίζεται στα 350-370 ευρώ μηνιαίως χωρίς Φ.Π.Α. Όλα αυτά βέβαια σε περίπτωση που δεν έχει ενοικιαστεί ο χώρος ωσότου πραγματοποιηθεί η σύσταση της επιχείρησης. Εκτιμώμενη ετήσια δαπάνη: 4440 ευρώ χωρίς ΦΠΑ.

Λογαριασμοί ΔΕΚΟ

Όσον αφορά τις δαπάνες για τις ΔΕΚΟ, υπολογίζεται ένα ετήσιο κόστος της τάξεως των 2063 Ευρώ και έχουν προϋπολογισθεί μηνιαία ως εξής:

ΔΕΗ→ Λόγω της ηλεκτρικής ενέργειας που θα καταναλώνουν οι ηλεκτρονικοί υπολογιστές της εταιρείας καθώς και τα υπόλοιπα ηλεκτρονικά μηχανήματα, υπολογίστηκε ένα κόστος της τάξεως των 70 ευρώ μηνιαίως.

Σταθερό τηλέφωνο→ Ύστερα από έρευνα αγοράς κατέληξα στην λύση της Forthnet η οποία θεωρείται πλήρως αξιόπιστη και οικονομική. Το πάγιο μηνιαίως υπολογίζεται

στα 36 ευρώ (με φπα) με το πακέτο forthnetprofessionaleconomy το οποίο είναι για επιχειρήσεις και περιλαμβάνει απεριόριστα αστικά, υπεραστικά και internet έως 24 mbps. Επιπλέον εδώ πρέπει να συγκαταλεχθεί ένα επιπλέον εφάπαξ κόστος της παροχής της γραμμής από τον ΟΤΕ το οποίο υπολογίζεται στα 80 Ευρώ.

Νερό→ Η ΕΥΔΑΠ στο νέο μας γραφείο υπολογίζεται στα 5ευρώ το μήνα

Εταιρικά τηλέφωνα→ Ύστερα από τηλεφωνική επαφή με τις εταιρείες κινητής τηλεφωνίας κατέληξα ομόφωνα στην λύση ενός εταιρικού πακέτου από την Vodafone (Vodafoneonline 2) το οποίο ανέρχεται στα 61 ευρώ μηνιαίως και προσφέρει...

2 εταιρικά τηλέφωνα, με απεριόριστο χρόνο ομιλίας μεταξύ τους, απεριόριστες κλήσεις προς αστικά και υπεραστικά σε όλη την χώρα και δυνατότητα παροχής internet.

Δαπάνες ίδρυσης επιχείρησης

Στις δαπάνες ίδρυσης της επιχείρησης έχουν κατανεμηθείοι παρακάτω κατηγορίες κόστους:

- Για την σύσταση της επιχείρησης και την κατοχύρωση του εμπορικού σήματος (brandname) σε μία κλάση απαιτείται το ποσό των 650 ευρώ. Σε αυτό το ποσό περιλαμβάνονται όλα τα παράβολα του δημοσίου και η προμήθεια του δικηγόρου, στον οποίο θα ανατεθεί η κατοχύρωση του σήματος.
- Κατοχύρωση του domainname (url ή ηλεκτρονική διεύθυνση) www.findtruck.gr σε 1 directory (20 ευρώ για δύο έτη χωρίς Φ.Π.Α.).
- Ενοικίαση χώρου για την φιλοξενία της ιστοσελίδας (webhosting). Η εταιρεία DTCcomputers προσφέρει ένα πακέτο 24 μηνών αξίας 246 ευρώ χωρίς ΦΠΑ καλύπτοντας απόλυτα τις ανάγκες μας: Στατιστικά/LogsWebsite, δίκτυο ασφαλείας, δυνατότητα δυναμικών αλλαγών ,επαρκές «χώρος» και υποστήριξη γλώσσας προγραμματισμού. Φυσικά όταν κατασκευαστεί η ιστοσελίδα μπορεί να βρεθούν στην πορεία ανάγκες που δεν είχαν προβλεφθεί. Γενικά το 2ετές κόστος είναι περίπου στα 250 ευρώ.
- SSLcertificate. Η ασφάλεια κατά την διάρκεια «αλληλεπίδρασης» του χρήστη με τον διαδικτυακό τόπο αποτελεί την μεγαλύτερη ανησυχία των επισκεπτών. Παρέχοντας αξιόπιστα SSL πιστοποιητικά ασφαλείας εξασφαλίζονται τα προσωπικά δεδομένα του «επισκέπτη. Το κόστος για το πιστοποιητικό ασφαλείας της Comodo είναι της τάξης του 40 ευρώ την διετία , απλό αλλά επαρκές για την επιχειρηματική δραστηριότητα.

Δαπάνες παροχής υπηρεσιών

Στις δαπάνες παροχής υπηρεσιών συγκαταλέγονται τα έξοδα παροχής υπηρεσιών λογιστή και τήρησης του Κ.Β.Σ. Ύστερα από έρευνα αγοράς το κόστος της δαπάνης αυτής θα ανέρχεται στα 65 Ευρώ + ΦΠΑ.

Δαπάνες σύνταξης επιχειρηματικού σχεδίου

Η σύνταξη του επιχειρηματικού σχεδίου πραγματοποιήθηκε από τους ιδιοκτήτες της Findtruck,όντας και οι δύο απόφοιτοι οικονομικών σχολών. Να αναφέρουμε ότι η Υλοποίηση Στρατηγικής και σύνταξη επιχειρηματικών σχεδίων αποτελούν εργαλεία με τα οποία μας εφοδίασαν οι οικονομικές μας σχολές.

Αποσβέσεις παγίων

Επειδή ο εξοπλισμός που θα χρησιμοποιηθεί και δεν θα έχει επιδοτηθεί δεν θα είναι ιδιαίτερης αξίας (ένα γραφείο ,φωτισμός και μία μικρή βιβλιοθήκη) θα απορροφηθεί το κόστος απόσβεσης.

Δαπάνες αγοράς εξοπλισμού

Στις δαπάνες αγοράς εξοπλισμού υπολογίστηκε ότι κρίθηκε απόλυτος απαραίτητο για την λειτουργία της εταιρείας μας. Οι δαπάνες αυτές θα γίνουν μακροπρόθεσμα εφόσον η επιχείρηση αποκτά σεβαστά κέρδη. Έτσι έχουμε:

- Εκτυπωτής: Ο εκτυπωτής HP CP2025N ColorLaser καλύπτει πλήρως τις ανάγκες όσον αφορά την έκδοση παραστατικών και εκτυπώσεις εταιρικών εγγράφων και η τιμή του ανέρχεται στα 288 ευρώ + ΦΠΑ
- Τηλεφωνο-Φαξ: Το μηχάνημα SamsungLaserFax SF650 είναι ταυτόχρονα τηλέφωνο και φαξ και αξιολογείται ως μία πολύ αξιόπιστη λύση για τον σύγχρονο επιχειρηματία. Η τιμή του ανέρχεται στα 147 ευρώ + ΦΠΑ και διαθέτει τεχνολογία laser
- Lap top: Sony Vaio VPCEH2F1E/B. η τεχνολογία του υπολογιστή αυτού υπερκαλύπτει τις προσδοκίες ενώ η τιμή του ανέρχεται στα 487 ευρώ + ΦΠΑ.

Λόγω της φύσης της εταιρείας η χρήση ηλεκτρονικών υπολογιστών κρίνεται άλλωστε απαραίτητη.

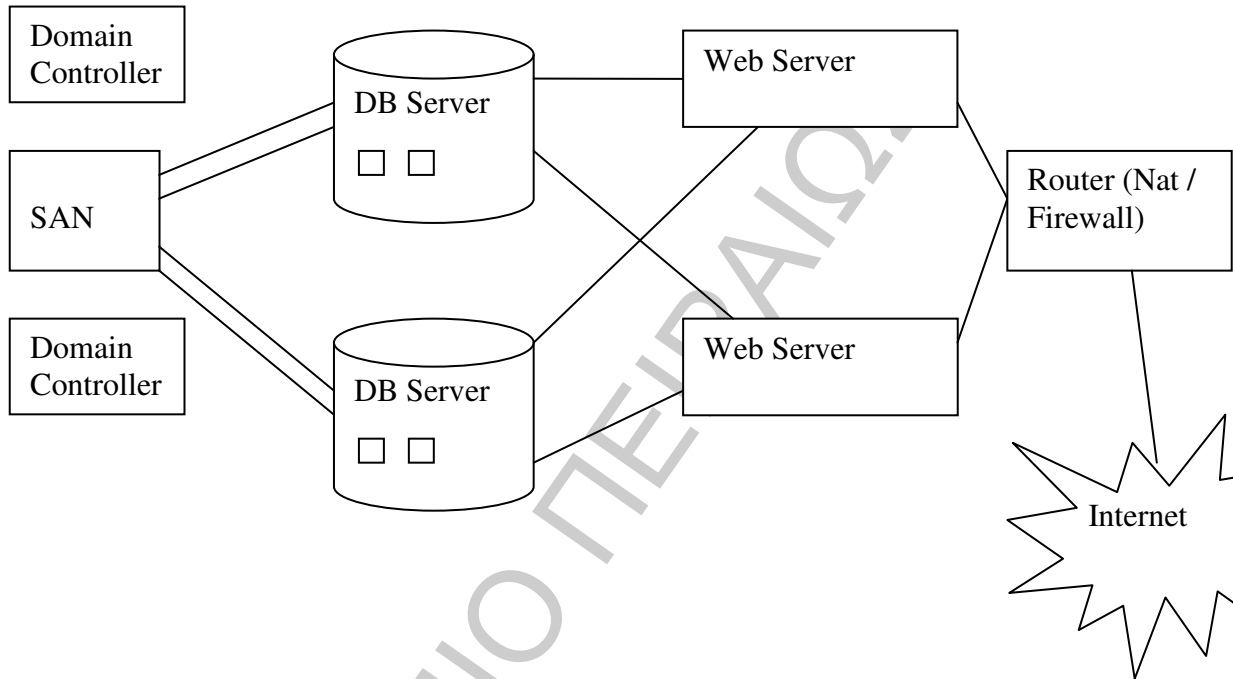
- Netbook: Ένας μικρός σε διαστάσεις υπολογιστής είναι αναγκαίος για να μπορώ να δουλεύω όπου και να είμαι, να λαμβάνω e-mails και να ανανεώνω την ιστοσελίδα. Ο SonyVaioWseriesBrown&UsbStick MX είναι όλα όσα χρειαζόμαστε και η τιμή του ανέρχεται στα 305 ευρώ + ΦΠΑ
- Tax-box: Ο τύπος φορολογικού μηχανισμού που επιλέχθηκε πιστοποιεί το ERP που θα χρησιμοποιεί η εταιρεία. Είναι απλός τύπου Α και έχει αρκετές δυνατότητες, ενώ από την αγορά κρίνεται ως μία πολύ αξιόπιστη επιλογή. Η τιμή του ανέρχεται στα 437 ευρώ + ΦΠΑ. Να σημειώσουμε εδώ πέρα ότι αυτός ο τύπος φορολογικού μηχανισμού είναι συμβατός με το ERP που θα χρησιμοποιεί η εταιρεία για την τιμολόγησή της. Πρόκειται για το **openerp**, ανοιχτού κώδικα λογισμικού το οποίο παρέχεται δωρεάν και καλύπτει πλήρως τις προσδοκίες.

Το σύνολο των δαπανών αγοράς εξοπλισμού ανέρχεται στην Καθαρή Αξία των 1664 Ευρώ.

Πίνακας 3 Προϋπολογισμός επένδυσης

Κατηγορία δαπανών	Έτος 1	Έτος 2	Σύνολο
Ενοίκια	4440	4440	8880
Λογαριασμοί ΔΕΚΟ	2064	2064	4128
Δαπάνες ίδρυσης Επιχείρησης	950	0	950
Δαπάνες παροχής υπηρεσιών	780	780	1560
Δαπάνες σύνταξης επιχειρηματικού σχεδίου	0	0	0
Αποσβέσεις παγίων	0	0	0
Δαπάνες αγοράς εξοπλισμού	1664	0	1664
Σύνολο	10118	7504	17622

Σχηματικά η εφαρμογή θα είναι:



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

ΔΑΝΕΙΣΜΟΣ

Η χρηματοδότηση της νέας μας επένδυσης θα προκύψει τόσο από ίδια κεφάλαια όσο και από ξένα κεφάλαια. Αυτό θα γίνει ως εξής: 45 % του κεφαλαίου που χρειαζόμαστε προέρχονται από ίδια κεφάλαια και ανέρχεται στα 2.614 ευρώ και 65 % από ξένα κεφάλαια και ανέρχεται τα 3.614 ευρώ. Το ύψος του υφιστάμενου μακροπρόθεσμου δανείου είναι 8,3% και διάρκεια αποπληρωμής τα 5 έτη, ενώ το επιτόκιο των ιδίων κεφαλαίων 10%, σαφώς μεγαλύτερο.

Πίνακας4 Πηγή χρηματοδότησης

ΠΗΓΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΗΣΗΣ	%	€
A. ΣΥΜΒΑΤΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ		
Ίδια συμμετοχή	45%	1.176
Επιχορήγηση	0%	0
Ξένα κεφάλαια	55%	1.438
ΣΥΝΟΛΟ 1	100%	2.614
B. LEASING		
Ίδια συμμετοχή	100%	0
Επιχορήγηση	0%	0
ΣΥΝΟΛΟ 2	100%	0
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης		1.000
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ		3.614

ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΕΣ ΠΩΛΗΣΕΙΣ

Πίνακας 5 Προβλεπόμενες πωλήσεις

	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
Προϊόν 1	9.600 €	11.232 €	13.478 €	15.315 €	17.254 €
Προϊόν 2					
Προϊόν 3					
Προϊόν 4					
Προϊόν 5	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ	9.600	11.232	13.478	15.315	17.254

Πέρα από τα κόστη πωληθέντων το πολυκατάστημα έχει και λοιπά κόστη τα οποία είναι σταθερά 7.944 € και στα οποία συμπεριλαμβάνονται στοιχεία όπως έξοδα διοίκησης, διαφήμισης, ενοίκια κτλ

Πίνακας 6 Κατηγορία Δαπανών

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	5
Έξοδα Διοίκησης	780	800	820	850	880
Έξοδα Διαφήμισης	400	400	400	400	400
Ασφάλιστρα					
Συντήρηση					
Τέλη & Δημ. Φόροι					
Ενοίκια	4.440	4.440	4.440	4.440	4.440
Δάφορα έξοδα	2.324	2.300	2.280	2.260	2.250
ΣΥΝΟΛΟ	7.944	7.940	7.940	7.950	7.970

Το κόστος της νέας επένδυσης ανέρχεται στα 3614 ευρώ με αρχικό κεφάλαιο κίνησης 1000

ΠΙΝΑΚΑΣ 7: ΚΟΣΤΟΣ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (σε €)

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	Συμβατικό κόστος (σε €)	Χρηματοδοτική Μίσθωση (σε €)	ΣΥ ΚΟΣ
Κτιριακά	0		
Μηχανολογικός εξοπλισμός	1.664		
Ειδικές εγκαταστάσεις	0		
Μεταφορά κι εγκατάσταση εξοπλισμού	0		
Ξενοδοχειακός εξοπλισμός	0		
Μεταφορικά μέσα	0		
Αγορά τεχνογνωσίας	0		
Λοιπός εξοπλισμός	0		
Διαμόρφωση περιβάλλοντος χώρου	0		
Έργα υποδομής	0		
Δαπάνες μελετών-αμοιβές συμβούλων	0		
Λοιπές δαπάνες	950		
ΣΥΝΟΛΟ 1	2.614	0	
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	1.000		
ΣΥΝΟΛΟ 2	3.614	0	

ΡΟΕΣ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥ

Το ταμειακό υπόλοιπο της εταιρίας μας για τα επόμενα 5 χρόνια προκύπτει αν από τις εισροές αφαιρεθούν οι εκροές. Όπως παρατηρείται από τον παρακάτω πίνακα, το ταμειακό υπόλοιπο είναι για όλα τα έτη θετικό. Αυτό σημαίνει ότι θα αποφευχθεί η αναζήτηση κεφαλαίου κίνησης για την κάλυψη των εξόδων, αλλά θα φτάσουν τα χρήματα από τα ταμειακά υπόλοιπα.

Πίνακας 8 Ροές κεφαλαίου

	ΚΑΤΑΣΚΕΥΑΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	ΕΤΟΣ				
		1	2	3	4	5
A. Εισροές						
Υπόλοιπο ταμείου		1.000	1.872	3.972	7.866	13.124
Αποτελέσματα προ αποσβέσεων και φόρων		1.537	3.194	5.462	7.312	9.257
Μείον πιστώσεις προς πελάτες	0	0	0	0	0	0
Πλέον πιστώσεις από προμηθευτές	0	0	0	0	0	0
Ίδια συμμετοχή	1.176	0	0	0	0	0
Μακροπρόθεσμα δάνεια επένδυσης	1.438					
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	1.000					
Ενισχύσεις Δημοσίου	0					
Βραχυπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης		0	0	0	0	0
Μακροπρόθεσμα δάνεια για κεφάλαιο κίνησης		0	0	0	0	0
Εισπράξεις χρεών προηγούμενης χρήσης		0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ Α	3.614	2.537	5.065	9.434	15.178	22.380
B. Εκροές						
Δαπάνες επένδυσης	2.614	0	0	0	0	0
Δαπάνες για αποθέματα	0	0	0	0	0	0
Μείον αποθέματα προηγούμενης χρήσης		0	0	0	0	0
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		244	264	286	309	335
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων κεφ. Κίνησης		0	0	0	0	0
Επιστροφή βραχυπρόθεσμων δανείων κεφ. κίνησης			0	0	0	0
Εξυπηρέτηση πιστώσεων προμηθευτών (παγίων)						
Φόροι εισοδήματος		422	830	1.282	1.745	2.231
Μερίσματα		0	0	0	0	0
Πληρωμές χρεών προηγούμενης χρήσης	0	0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ Β	2.614	665	1.094	1.568	2.054	2.566
ΤΑΜΕΙΑΚΟ ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΕΤΟΥΣ	1.000	1.872	3.972	7.866	13.124	19.814

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΕΥΣΗΣ

Πίνακας 9 Λογαριασμός εκμετάλευσης

	ΕΤΟΣ
--	-------------

	1	2	3	4	5
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	9.600	11.232	13.478	15.315	17.254
Μείον : Κόστος πωληθέντων	0	0	0	0	0
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΛΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	9.600	11.232	13.478	15.315	17.254
Μείον : Εξοδα Διοίκησης	780	800	820	850	880
Μείον : Εξοδα διάθεσης	400	400	400	400	400
Μείον : Φόροι & τέλη (πλην Φόρου Εισοδήματος)	0	0	0	0	0
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	8.420	10.032	12.258	14.065	15.974
Πλέον : διάφορα έσοδα	0	0	0	0	
Μειον : Λοιπές δαπάνες	6.764	6.740	6.720	6.700	6.690
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	1.656	3.292	5.538	7.365	9.284
Μείον : τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης	119	98	77	53	28
Μείον : τόκοι βραχυπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης	0	0	0	0	0
Μείον : τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης	0	0	0	0	0
Μείον : Δόσεις leasing	0	0	0	0	0
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	1.537	3.194	5.462	7.312	9.257
Μείον : Αποσβέσεις (μη επιχορηγούμενου μέρους επένδυσης)	333	333	333	333	333
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	1.205	2.861	5.129	6.979	8.924
Μείον: Φόρος εισοδήματος	422	830	1.282	1.745	2.231
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	783	2.031	3.847	5.234	6.693
ΚΑΘΑΡΑ ΚΕΡΔΗ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ ΜΕΡΙΣΜΑΤΟΣ	0%	0%	0%	0%	0%
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ	0	0	0	0	0
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΑΘΑΡΟΥ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΟΣ ΠΡΟΣ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ	783	2.031	3.847	5.234	6.693
Συντελεστής φορολόγησης κερδών	35%	29%	25%	25%	25%

ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΕΣ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ

Πίνακας 10 Βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων

ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΩΝ ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΩΝ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ	ΕΤΟΣ				
	1	2	3	4	
Αποθέματα α' υλών	0	0	0	0	
Αποθέματα προϊόντων	0	0	0	0	
Αναγκαία διαθέσιμα	457	457	457	457	
Πιστώσεις προς πελατεία	0	0	0	0	
Σύνολο 1	457	457	457	457	
Μείον πιστώσεις προμηθευτών	0	0	0	0	
Αναγκαίο Κεφάλαιο Κίνησης	457	457	457	457	

ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

Το **Νεκρό Σημείο** δείχνει τον **ελάχιστο όγκο πωλήσεων** που χρειάζεται να κάνει μια επιχείρηση, ώστε να έχει μηδενική κερδοφορία, δηλαδή να μην παρουσιάζει ούτε κέρδη ούτε ζημίες. Δηλαδή, η ελάχιστη ποσότητα εσόδων, ώστε να μη βγει ζημιογόνος η επιχείρηση. Το Νεκρό Σημείο εξαρτάται από τη διάρθρωση του κόστους της επιχείρησης. Η διάρθρωση του κόστους δείχνει το ποσοστό του Σταθερού και του Μεταβλητού Κόστους στο συνολικό κόστος της επιχείρησης. Μια επιχείρηση με μεγάλο Σταθερό Κόστος θα πρέπει να πουλήσει περισσότερα προϊόντα για να φτάσει το Νεκρό Σημείο

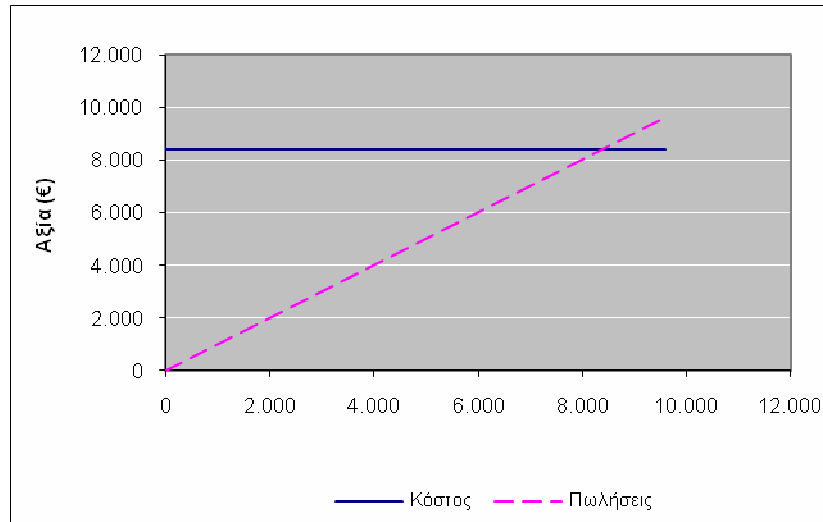
Πιο συγκεκριμένα, **το νεκρό σημείο αποτελεί εξίσωση των συνολικών εσόδων και του συνολικού κόστους**. Το σημείο αυτό λοιπόν αντιστοιχεί στην ποσότητα πωλήσεων για την οποία η επιχείρηση δεν έχει ούτε κέρδη ούτε ζημίες. Δίνεται από την παρακάτω εξίσωση:

$$\text{Νεκρό Σημείο(Ποσότητα)} = \frac{\text{Σταθερό Κόστος}}{(\text{Τιμή} - \text{Μεταβλητό Κόστος ανά μονάδα})}$$

Η ανάλυσή του αποτελεί μια καλή ένδειξη του κινδύνου που έχει η επιχείρηση από τη δραστηριότητα της. Όσο μεγαλύτερο είναι το ύψος των πωλήσεων που απαιτείται για την κάλυψη του συνολικού κόστους σε σχέση με τις δυνατότητες επίτευξής τους, τόσο μεγαλύτερος είναι ο κίνδυνος που έχει η επιχείρηση. Η συγκεκριμένη ανάλυση

δίνει επίσης μια εικόνα της επίπτωσης που θα έχει η μετατροπή ενός μέρους του κόστους από μεταβλητό σε σταθερό

Η αξία των πωλήσεων στην περίπτωση μας στο νεκρό σημείο είναι 9.600€.



Όπως φαίνεται και στο παραπάνω σχήμα στο σημείο που οι πωλήσεις είναι 9600€ (πρώτος χρόνος λειτουργίας) το κόστος είναι ίσο με τις πωλήσεις και συνεπώς το κατάστημά μας δεν έχει ούτε κέρδη ούτε ζημιές. Από το σημείο αυτό και έπειτα οι πωλήσεις υπερβαίνουν το κόστος και έτσι το κατάστημά σημειώνει αυξανόμενα κέρδη

ΑΞΙΟΛΟΓΗΣΗ ΝΕΑΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ- ΟΠΤΙΚΗ ΜΕΤΟΧΩΝ

Οι καθαρές ταμειακές ροές για τα επόμενα 5 χρόνια είναι θετικές, αυτό γίνεται αν εξαιρεθεί η παρούσα κατάσταση του πολυκαταστήματος που έχει αρνητική ταμειακή ροή.

Πίνακας 11 Λογαριασμού ταμειακών ροών

ΛΟΓΑΡΙΑΣΜΟΣ ΤΑΜΕΙΑΚΩΝ ΡΟΩΝ	ΕΤΟΣ					
	0	1	2	3	4	5
ΕΙΣΡΟΕΣ						
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΤΟΚΩΝ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	0	1.656	3.292	5.538	7.365	9.284
ΕΚΡΟΕΣ						
Δαπάνες επένδυσης	1.176	0	0	0	0	0
Αρχικό κεφάλαιο κίνησης	1.000					
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		244	264	286	309	335
Χρεολύσια μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης		0	0	0	0	0
Τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης		119	98	77	53	28
Τόκοι βραχυπρόθεσμου δανεισμού		0	0	0	0	0
Τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης		0	0	0	0	0
Δόσεις leasing		0	0	0	0	0
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-2.176	1.294	2.930	5.176	7.003	8.922
Φόροι		422	830	1.282	1.745	2.231
ΚΑΘΑΡΕΣ ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (Εισροές-Εκροές)	-2.176	872	2.100	3.894	5.258	6.691
ΚΑΘΑΡΗ ΠΑΡΟΥΣΑ ΑΞΙΑ (Κ.Π.Α., NPV)	€ 11.023					
ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΣ ΒΑΘΜΟΣ ΑΠΟΔΟΣΗΣ (Ε.Β.Α., IRR)	93,3%					

Η Καθαρή Παρούσα Αξία (Κ.Π.Α.- NPV) είναι 11.023€ και ο Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης(Ε.Β.Α- IRR) 93,3%.

Η Καθαρή Παρούσα Αξία βασίζεται στην απλή αρχή κόστους-οφέλους: σε προεξοφλημένες αξίες(ΠΑ), οι εκροές από μια επένδυση δεν πρέπει να ξεπερνούν τις εισροές. Η ΚΠΑ μπορεί να είναι αρνητική ,θετική ή μηδέν.

- Μια αρνητική ΚΠΑ δεν είναι αποδεκτή γιατί σημαίνει ότι η επένδυση έχει ζημίες σε σχέση με μια εναλλακτική επένδυση. Αυτό σημαίνει ότι η επένδυση δεν μπορεί να αποδώσει τόσο ώστε να αποπληρωθεί το κόστος χρηματοδότησής της.
 - Μια μηδενική ΚΠΑ μας είναι αδιάφορη
 - Και μια **θετική ΚΠΑ**(όπως ισχύει εδώ:είναι επιθυμητή και σημαίνει ότι η επιχείρηση έχει κέρδη.

Το IIR (Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης) είναι το επιτόκιο προεξόφλησης που μηδενίζει την ΚΠΑ μιας επένδυσης.

Να σημειωθεί ότι η ΚΠΑ είναι το βέλτιστο κριτήριο αξιολόγησης μιας επένδυσης/ επιχείρησης , όμως πρέπει να χρησιμοποιείται σε συνδυασμό με τα άλλα κριτήρια, και πληροφορίες ειδικά όταν η ΚΠΑ είναι πολύ μικρή. Τέλος λαμβάνει υπόψη την χρονική αξία του χρήματος.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΙ ΠΕΝΤΑΕΤΙΑΣ

- Το σύνολο «Ενεργητικό – Παθητικό» μειώνεται χρόνο με τον χρόνο. Αυτό σημαίνει ότι ελαχιστοποιούνται οι διαφορές μεταξύ των στοιχείων του Ενεργητικού και αυτών του Παθητικού.

Πίνακας 12 Ισολογισμοί πενταετίας

Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
2.281	1.948	1.616	1.283	950
2.614 333	2.614 666	2.614 998	2.614 1.331	2.614 1.664
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
1.872	3.972	7.866	13.124	19.814
4.153	5.920	9.481	14.406	20.764
2.959	4.990	8.837	14.071	20.764
2.176 783 0	2.959 2.031 0	4.990 3.847 0	8.837 5.234 0	14.071 6.693 0
0	0	0	0	0
1.194	930	644	335	0
0	0	0	0	0
0	0	0	0	0
4.153	5.920	9.481	14.406	20.764
0,00	0,00	0,01	0,01	0,02

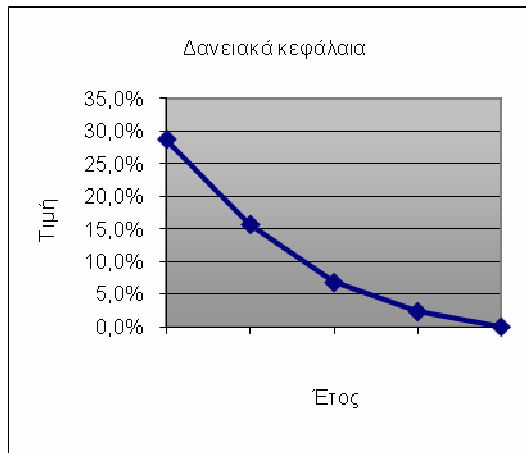
ΑΡΙΘΜΟΔΕΙΚΤΕΣ

Πρόκειται για κάποιες τιμές που υποδεικνύουν κάποια οικονομικά στοιχεία για την εταιρία. Για παράδειγμα δείχνουν την ρευστότητα της εταιρείας, την κερδοφορία της, την δυνατότητα μόχλευσης κ.λ.π.. Παρακάτω παρατίθενται ενδεικτικά κάποιοι δείκτες.

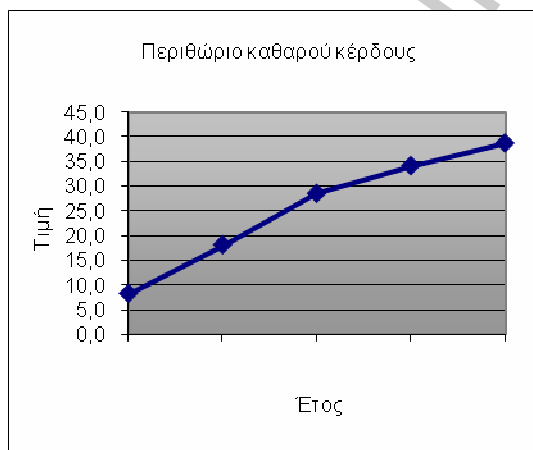
ΔΕΙΚΤΗΣ ΡΕΥΣΤΟΤΗΤΑΣ: Κεφάλαιο Κίνησης (CurrentRatio) = Τρέχον Ενεργητικό / Τρέχουσες Υποχρεώσεις. Παρατήρηση : όπως παρατηρείται από την ανοδική πορεία του δείκτη οι τρέχουσες υποχρεώσεις είναι λιγότερες από το τρέχον ενεργητικό.



ΔΕΙΚΤΗΣ ΜΟΧΛΕΥΣΗΣ: Δανειακών κεφαλαίων (debt ratio) = Συνολικές Υποχρεώσεις / Συνολικό Ενεργητικό. Παρατήρηση: ο δείκτης αυτός παρουσιάζει πτωτική τάση, με αποτέλεσμα οι δείκτης μόχλευσης να μειώνεται όσο περνάνε τα χρόνια.



ΔΕΙΚΤΗΣ ΚΕΡΔΟΦΟΡΙΑΣ: Καθαρού περιθωρίου ή καθαρού κέρδους (NetProfitmargin) = $100 * \frac{\text{Καθαρά κέρδη}}{\text{Καθαρές πωλήσεις}}$. Παρατήρηση: ο συγκεκριμένος δείκτης κέρδους είναι ανοδικός, πράγμα που σημαίνει ότι μακροπρόθεσμα κατά τη διάρκεια των 5 χρόνων το περιθώριο καθαρού κέρδους αυξάνεται.



ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑΤΑ ΚΑΙ ΠΡΟΤΑΣΕΙΣ

Η Findtruck, όντας μία καινοτομική επιχείρηση, είναι «υποχρεωμένη» να προσαρμόζεται συνεχώς στις αλλαγές του περιβάλλοντος και στα ερεθίσματα των εξελίξεων. Αν με ρώταγε κανείς πως βλέπει την εταιρεία σε μερικά χρόνια θα έλεγα ως ένα αστικό εμπορευματικό κέντρο.

Ως αστικό κέντρο ομαδοποίησης εμπορευμάτων (ΑΚΟΕ) ορίζεται «η υπηρεσία logistics με σχετική εγγύτητα στην περιοχή που προορίζεται να εξυπηρετεί, από όπου πραγματοποιούνται ομαδοποιημένες διανομές προς αυτή». Προσφέρεται η δυνατότητα στις εταιρείες να αποφεύγουν την διανομή μικρών παραγγελιών σε πολυσύχναστα μέρη του αστικού κέντρου, αλλά να πραγματοποιούν διανομές διαφορετικών εταιρειών στην ίδια περιοχή (οικονομία κλίμακας).

Ανάλογα με το ιδιοκτησιακό καθεστώς τα ΑΚΟΕ χωρίζονται σε τρεις κατηγορίες:

- Κέντρα περιοχής που εξυπηρετούν μία πόλη, όπου η εξυπηρετούμενη περιοχή ποικίλει, μπορεί να είναι από μία συγκεκριμένη περιοχή λιανικής, το κέντρο της πόλης μέχρι και ολόκληρη την πόλη, ενώ η διαχείρισή του γίνεται από μία ή πολλές εταιρίες.
- ΑΚΟΕ με έναν ιδιοκτήτη τα οποία έχουν ως κύριο στόχο την εξυπηρέτηση συγκεκριμένης λειτουργίας. Αυτοχρηματοδοτούνται από τα ενοίκια και τις χρεώσεις υπηρεσιών.
- Ειδικά προγράμματα ΑΚΟΕ δομούνται συνήθως προσωρινά για μη εμπορικούς σκοπούς και εξυπηρετούν συγκεκριμένη περιοχή.



Κάθε μία από τις τρεις κατηγορίες ΑΚΟΕ προσφέρει έναν αριθμό υπηρεσιών προστιθέμενης αξίας : υπηρεσίες αποθήκευσης, τιμολόγησης και σήμανσης,

επιστροφή αγαθών, συλλογή απορριμμάτων (επιστροφή), σημεία παράδοσης και

κατ'οίκον διανομή, ποιοτικός-ποσοτικός έλεγχος προϊόντων και ανακύκλωση. Συνήθως η δέσμευση της χωρητικότητας είναι βραχυπρόθεσμη, ενώ παράλληλα βελτιώνεται η εποπτεία της εφοδιαστικής αλυσίδας, η διαθεσιμότητα των προϊόντων και το επίπεδο εξυπηρέτησης. Επιπρόσθετα, τα ΑΚΟΕ βελτιώνουν την αξιοπιστία της διανομής και παράλληλα παρέχουν την δυνατότητα χρήσης περιβαλλοντικά φιλικών οχημάτων, επιτρέποντας την πρόσβαση σε «ειδικές» περιοχές.

Κοιτάζοντας το νόμισμα από την άλλη πλευρά, η εγκατάσταση ενός ΑΚΟΕ απαιτεί την αντιμετώπιση κάποιων κρίσιμων ζητημάτων. Θα πρέπει να γίνει γνωστό ότι τα κέντρα αυτά είναι ακατάλληλα για ευπαθή προϊόντα ή προϊόντα που απαξιώνονται γρήγορα ή απαιτούν ειδική μεταχείριση. Παρόλα αυτά, προσφέρουν την δυνατότητα διαχείρισης ενός ευρύ φάσματος συσκευασίας (λόγου χάρη κυλίνδρους, παλέτες, κιβώτια, χαρτοκιβώτια, κούτες). Επίσης, η τοποθεσία του ΑΚΟΕ όταν βρίσκεται μακριά από το κέντρο διανομής τότε μειώνεται η ανάγκη εισόδου των οχημάτων στην περιοχή διανομής, αλλά από την άλλη αυξάνεται η απόσταση που πρέπει να διανύσουν τα οχήματα τελικής διανομής. Και το αντίθετο φυσικά.. Τέλος, ένα τέτοιο εγχείρημα απαιτεί τον συντονισμό και την συνεργασία πολλών ενδιαφερόμενων μερών: τοπικές αρχές, εμπορικοί Σύνδεσμοι, εταιρείες logistics, αστυνομικές αρχές και ιδιοκτήτες εγκαταστάσεων.

Αναμφίβολα, αν καταφέρουμε να αντιμετωπίσουμε αυτά τα κρίσιμα ζητήματα τότε η χρήση των ΑΚΟΕ προσφέρει σημαντικά μεταφορικά οφέλη:

- Μείωση του αριθμού των ταξιδιών και των οχηματοχιλιομέτρων
- Συντομότερους κύκλους διανομής και μικρότερος αριθμός παραδόσεων
- Καλύτερη χρήση οχημάτων
- Μειωμένο μοναδιαίο κόστος μεταφοράς στην τελική διανομή
- Λιγότερη και πιο αποδοτική χρήση των οχημάτων
- Βελτίωση της εκμετάλλευσης όγκου/βάρους των οχημάτων μέσω της συγχώνευσης παραγγελιών
- Καλύτερες εγκαταστάσεις φορτοεκφόρτωσης και χρήση νέων μέσων μεταφοράς (ηλεκτρικά οχήματα)

Ολοκληρώνοντας την ανάλυση του εμπορευματικού αστικού κέντρου θα παρουσιάσουμε τα τεχνολογικά εργαλεία που προασπίζονται την ευκολία διαχείρισης και αποτελεσματικότητα. Άλλωστε, η τεχνολογία σε συνδυασμό με τον ανθρώπινο παράγοντα συνδέονται άρρηκτα και αλληλοσυμπληρώνονται.

Διαχείριση στόλου οχημάτων διανομής

Τα αυτόματα συστήματα GPRS/GSM βελτιώνουν την αξιοπιστία των μεταφορών, την ταχύτητα και επομένως το επίπεδο εξυπηρέτησης. Με την χρήση των συστημάτων Τηλεματικής οι οδηγοί επικοινωνούν με τους πράκτορες και λαμβάνουν εντολές, μία διασύνδεση που δύναται να πραγματοποιηθεί και μέσω κινητών τερματικών έξω από τα πλαίσια του φορτηγού. Τα συστήματα αυτά μπορούν να συνδεθούν με ιδιωτικά ραδιοφωνικά δίκτυα, μέσω των οποίων θα μεταφέρονται ως δεδομένα τα αιτήματα των πελατών και θα επιβεβαιώνονται από τον οδηγό. Μάλιστα μπορούν αν δουν την θέση του φορτηγού, τον προορισμό και την χάραξη του δρομολογίου, διευκολύνοντας το έργο των οδηγών. Φυσικά, διαχειριστής των συστημάτων είναι τα κέντρα ελέγχου των μεταφορικών εταιρειών, γεγονός που απαιτεί εκπαίδευση των χρηστών. Η επικοινωνία μπορεί να γίνει και έσω κινητών συσκευών, όπως κινητό τηλέφωνο.

Μέχρι στιγμής τα συστήματα διαχείρισης στόλου έχουν αποδειχθεί ακριβά και μη φιλικά στον χρήστη. Η τιμή των τερματικών κυμαίνεται από 300-5000 € ανάλογα με τις δυνατότητες που προσφέρουν, ενώ το κόστος λογισμικού εξαρτάται από την εκάστοτε εταιρεία. Πέρα από το λογισμικό, το τερματικό και τα εξαρτήματα απαιτείται επένδυση σε μέσα επικοινωνίας και ψηφιακούς χάρτες. Πάντως, αναμένεται ότι τα επόμενης γενιάς συστήματα θα είναι πιο προσιτά ως προς την τιμή και την διεπαφή, βελτιώνοντας παράλληλα την ασφάλεια και τον έλεγχο.

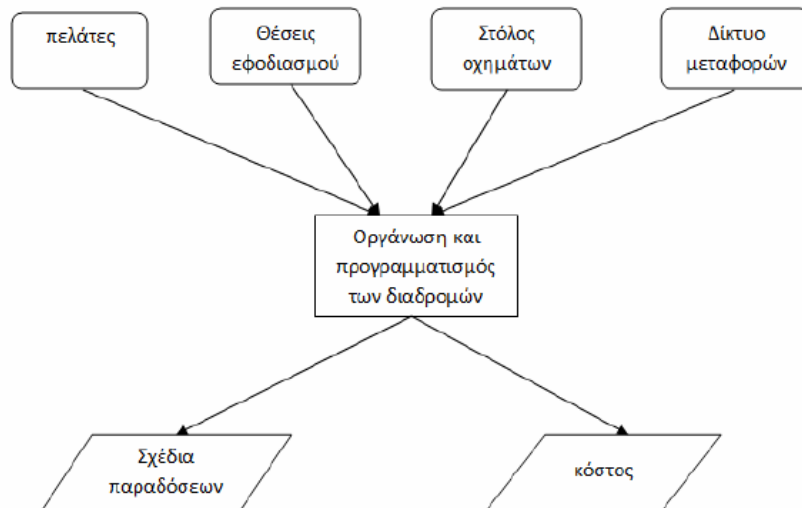
Χαρακτηριστικά των συστημάτων αποτελούν:

- ✓ Αυτόματη δημιουργία αποστολής
- ✓ Ψηφιακούς χρήστες
- ✓ Αποστολή εντολών
- ✓ Αυτόματο εντοπισμό οχήματος
- ✓ Αναγνώριση χαρακτηριστικών οχήματος



- ✓ Αναφορές βάσης δεδομένων
- ✓ SMS και WAP
- ✓ Ολοκληρωμένη σύνδεση με άλλα συστήματα της επιχείρησης -ERP

Παράδειγμα εφαρμογής είναι όταν υπάρχουν πολλά οχήματα σε μια περιοχή, αυτά τα



Πηγή: E. Taniguchi & R.G. Thompson (2003), « Innovations of freight transport», Great Britain
 οποία είναι ανενεργά για μεγάλο χρονικό διάστημα δέχονται παραγγελίες άλλων περιοχών, έτσι ώστε να βελτιώνεται η αποδοτικότητα και αποτελεσματικότητα του στόλου.

Informationtechnologysystems (ITS)

Η ζήτηση για τέτοια συστήματα αυξάνεται συνεχώς τα τελευταία χρόνια και περιλαμβάνει GPS, τηλεματική οχημάτων, συστήματα διαχείρισης κυκλοφορίας ή μεταφοράς και βίντεο-οθόνες μηνυμάτων. Αποσκοπούν στην βελτίωση δρομολογίων, σχεδιασμό ταξιδιών, βελτίωση παροχής υπηρεσιών στους πελάτες (χρόνος παράδοσης παραγγελίας) και επεξεργασία κανονισμών πρόσβασης στην επιθυμητή περιοχή.

Συστήματα διαχείρισης εμπορευματικών μεταφορών

Η χρήση συστημάτων ITS και τηλεματικής προωθούν την μείωση κόστους λειτουργίας, βελτιώνει την αξιοπιστία των μεταφορών και τον επιτυχή χειρισμό απρόβλεπτων καταστάσεων. Παρόλη που η χρήση τους από τις εταιρείες logistics είναι περιορισμένη αυξάνεται. Στα συστήματα διαχείρισης περιλαμβάνονται:

1. Αυτόματος υπολογισμός διαδρομής με τον βέλτιστο σχεδιασμό φορτίων
2. Συστήματα πλοήγησης και ελέγχου κυκλοφορίας τα οποία δίνουν πληροφορίες σχετικά με την θέση του οχήματος, κυκλοφοριακές πληροφορίες ή αλλαγές σχετικά με την παραγγελία του πελάτη
3. Φωνητικά συστήματα επικοινωνίας οδηγού, εταιρείας και πελάτη
4. Συστήματα συντονισμού και κράτησης σε κεντρικές περιοχές με μεγάλες ροές



Σύστημα διαχείρισης κυκλοφορίας

Τα συστήματα διαχείρισης κυκλοφορίας ολοκληρώνονται από ένα σύνολο λειτουργιών άρρηκτων συνδεδεμένων μεταξύ τους:

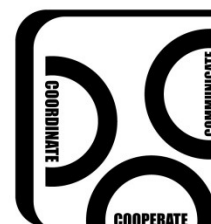
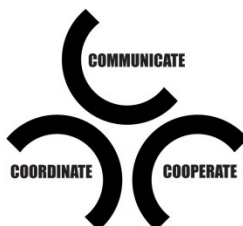
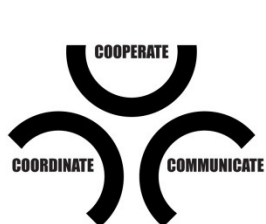
1. Τα συστήματα ελέγχου και διαχείρισης αστικής κυκλοφορίας βοηθούν στη βελτίωση της κυκλοφορίας, μείωση καθυστερήσεων και προάσπιση της οδικής ασφάλειας. Πρόκειται για διαχείριση κυκλοφορίας σε εμπορική βάση μέσω συλλογής και διαχείρισης κυκλοφοριακών δεδομένων. Τέτοιου είδους εφαρμογές έχουν επιτευχθεί στο Βερολίνο, Παρίσι και Λονδίνο. Πρόκειται για τον συντονισμό φωτεινής σηματοδότησης, πινακίδες μεταβλητών μηνυμάτων, αισθητήρες πληρότητας χώρων στάθμευσης και συστήματα μέτρησης χρόνου ταξιδιού.

2. Παροχή καθοδήγησης διαδρομής προτρέποντας τους οδηγούς να ακολουθήσουν την καταλληλότερη διαδρομή, αναλύοντας δεδομένα περιορισμού ύψους ,βάρους, στάθμευσης ή φόρτωσης.
3. Έλεγχος πρόσβασης οχημάτων ενεργοποιώντας για παράδειγμα το άνοιγμα της μπάρας μέσω ασύρματων επικοινωνιών. Πρόκειται για αυτόματα συστήματα ελέγχου όπως αναγνώριση αριθμού πινακίδων.

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

ΠΑΡΑΡΤΗΜΑ

Εξέλιξη του λογοτυπου





Διαφημιστική κάρτα



www.findtruck.gr
Μεταφέρουμε για εσάς **οικονομικά, άμεσα, ποιοτικά**

Κοζαλάν Ιωάννης - Χουρμουζιάδης Γεώργιος

Αρτέμιδος 57 Π.Φάληρο, τηλ: 210-9841708, fax: 21 1 268 6882,
e-mail: info@findtruck.gr, κιν: 6951699981 & 6947362694.

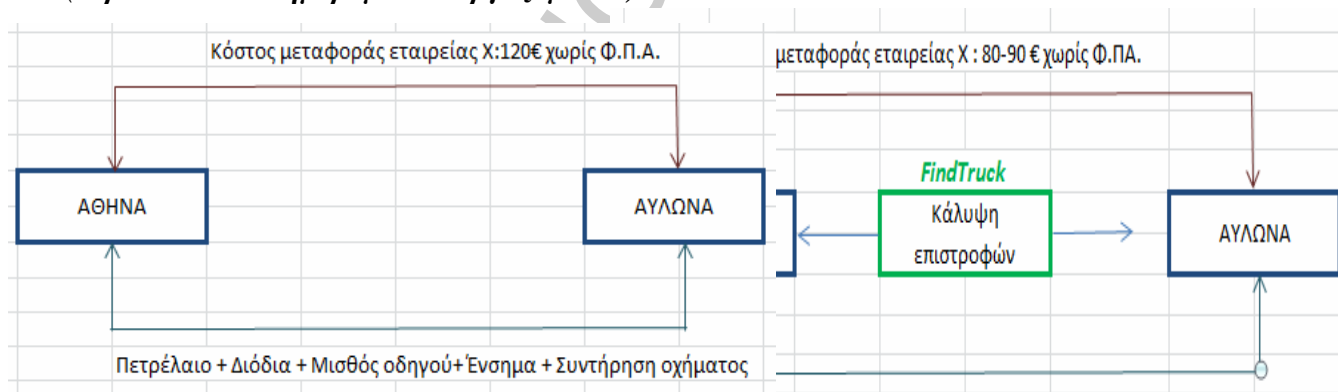
Προωθητικό e-mail /Newsletter

Subject → Μειώστε το κόστος μεταφοράς άμεσα και γρήγορα



Αξιότιμε Κύριε/Κυρία Υπεύθυνη
τιμήματος Logistics
04/04/2012

Η Findtruck είναι μία νέα εταιρία στο χώρο των μεταφορών. Σκοπός της είναι η μείωση του κόστους μεταφοράς από 25% έως και 40% για λογαριασμό της εταιρείας σας. Χρησιμοποιεί έναν δικό της στόλο οχημάτων-συνεργατών, προβλέποντας να καλύψει τις έκτακτες ανάγκες εύρεσης οχημάτων ή ακόμα και καθημερινά δρομολόγια. Λόγω των δυσμενών οικονομικών συνθηκών και πιέσεων που δέχονται σήμερα όλες οι εταιρείες η Findtruck δεσμεύεται να βρει για εσάς καθημερινά δρομολόγιο από Αθήνα για Αυλώνα με κόστος 80-90 € + ΦΠΑ. Επιπρόσθετα το δρομολόγιο μπορεί να καλύψει όλους τους ενδιαμέσους σταθμούς Αθήνας-Αυλώνας χωρίς κάποιο επιπρόσθετο κόστος. *Πρόκειται δηλαδή για μια καθημερινή εξοικονόμηση κόστους της τάξης των 40€ (περίπου όσο το ημερομίσθιο εργαζομένου)*



Εικόνα 1 Τωρινή κατάσταση

Εικόνα 2 Εξοικονόμηση κόστους με FindTruck

Καθημερινή εξοικονόμηση	$120 - 80 = 40€$
Μηνιαία εξοικονόμηση	$40 * 22 = 880€$
Ετήσια εξοικονόμηση	$264 * 40 = 10560 €$

Ο λόγος για τον οποίο η Findtruck μπορεί να προσφέρει πιο χαμηλές τιμές είναι ότι αναλαμβάνει να καλύψει τις κενές επιστροφές των οχημάτων εξασφαλίζοντας έτσι καλύτερες τιμές για τους πελάτες της στην ίδια ποιότητα.

Ευελπιστούμε στο μέλλον μια ενδεχόμενη συνεργασία με εσάς.

Στην διάθεση σας για οποιαδήποτε διευκρίνιση

Με εκτίμηση Findtruck

Ιωάννης Κοζαλάν & Γεώργιος
Χουρμουζιάδης
Διεύθυνση
Τ.Κ. Παλαιό Φάληρο
210XXXXXX

Πελατολόγιο

Κατάλογος εταιρειών - Microsoft Excel

1	A	B	C	D	E	F	G
	ΟΝΟΜΑ	ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ	E-MAIL	SITE	ΤΗΛΕΦΩΝΟ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟΥ- ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ	ΣΗΜΕΙΩΣΗ
2	ΓΡΑΙΓΟΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ		grexos@liv.forthnet.gr	http://underconstruction.ducthellas.gr	2295041984	Αγροχημικά	Πραγματοποιεί πολλά από Αθήνα-Αιολία
3	DUCT HELLAS A.B.E.E.	Θέση Τσούμπα Εθνική Οδός	info@ducthellas.gr	http://www.ducthellas.gr	2295042340	Αεραγωγοί και στόμια μεταλλικά	
4	ΔΑΚΟΣ ΠΑΝΑΓΙΩΤΗΣ "ΚΥΛΙΝΔΡΟΜΥΛΟΙ ΑΥΛΩΝΟΣ"	Αθηνών - Λαμίας (48 χλμ.)	dakos@gath.forthnet.gr		2295041485	ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ (ΕΙΔΗ ΔΙΑΤΡΟΦΗΣ)	Έχουν ιδιόκτητο στάλο Πραγματοποιεί πολλά από Αιολία-Αθήνα
5	ΒΑΡΑΓΚΗΣ, Λ., Α.Ε.Ε. ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΠΟΥΛΟΣ ΠΤΗΝΟΤΡΟΦΙΚΕΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΕΙΣ Α.Ε.	Θέση Τσούμπα, ΒΙ.ΠΕ.	kongeorre72@yahoo.gr		2295042219	ΕΜΠΟΡΙΟ (ΕΠΙΠΛΑ - ΦΩΤΙΣΤΙΚΑ)	
6		Εθνική Οδός Αθηνών - Λαμίας (46 χλμ.)			2295041418	ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	Ζωοτροφές και ζώα/Τ προμηθεύτρια εταιρεία
7	ΔΗΜΟΠΟΥΛΟΣ, ΝΙΚ. Β., Α.Ε.	ΛΕΙΦΩ, ΑΘΗΝΩΝ - ΧΑΛΚΙΔΟΣ	sast-dim@otenet.gr		2295042042	ΕΜΠΟΡΙΟ (ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ)	fax: 2295042288/ Έχει από Αθήνα για Αιολία
8	I.S SARAKINOS - ΙΩΑΝΝΗΣ ΣΑΡΑΚΙΝΟΣ		info@is-sarakinos.com	www.is-sarakinos.com	2295042206	ΒΟΘΡΩΝ ΕΚΚΕΝΩΣΕΙΣ	Εκτακτο βρομολόγια
9	ΚΟΤΣΩΛΗΣ ΧΡΗΣΤΟΣ Δ.	Εθνική Οδός Αθηνών - Λαμίας (50 χλμ.)			2295041339	ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	
10	ΚΟΛΧΙΣ Α.Ε.	Θέση Μαρτίου - Θέση Κορνιάς - Εθνική Οδός Αθηνών - Λαμίας (45 χλμ.)	svi.vlahou@unicawood.com	http://www.unica.gr/	2295042149	ΑΓΡΟΤΙΚΑ ΠΡΟΙΟΝΤΑ	
11	ΓΙΟΥΝΙΚΑ Α.Ε.		svi.vlahou@unicawood.com	http://www.unica.gr/	2295098780	ΕΜΠΟΡΙΟ (ΧΑΡΤΙ - ΞΥΛΟ - ΦΕΛΛΟΣ)	
12	ΞΑΞΙΡΑ, ΑΦΟΙ. Ο.Ε.	Αθηνών - Λαμίας (45 χλμ.)	xfoxixira@hotmail.com	http://www.xaxiras.gr/	2295042221	ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ (ΕΚΚΛΗΣΙΑΣΤΙΚΑ ΕΙΔΗ)	
13	ΚΟΥΡΟΣ Α.Ε.	Οδός Μαλακάσας - Αιολίας (1 χλμ.)	info@kourossa.gr	http://www.kourossa.gr/home.aspx?Co2	22950-45000/ 2295098	ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ (ΠΙΝΑΚΙΔΕΣ ΚΑΙ ΕΠΙΓΡΑΦΕΣ)	fax:2295045055/2-3 τ

ΑΥΛΩΝΑ Οινόφυτα Φορτηγά

Ready 70%

EN 4:19 μμ 14/9/2012

E-mail συναλλαγής

Κύριο XXXX
Ιδιοκτήτη της
Αναπτυξιακή Εταιρία Τ.Κ. 24100
Σπάρτης 5 Καλαμάτα
Καλαμάτα

Τηλ.(27210) _____

28 Μαρτίου 2004
Αξιότιμε Κύριε,

Απευθύνομαι στην εταιρία σας με σκοπό να επιβεβαιωθεί ηλεκτρονικά η κάτωθι συναλλαγή:

Ημερομηνία
Τόπος φόρτωσης
Τόπος εκφόρτωσης
Αξία συναλλαγής

Η ολοκλήρωση της συναλλαγής προϋποθέτει απαντητικό μήνυμα επιβεβαίωσης. Σας ενημερώνουμε ότι μετά την αποδοχή της προσφοράς μας θα ακολουθήσει έκδοση τιμολογίου παροχής υπηρεσιών από την εταιρεία μας. Το παρών email αποτελεί νομική κατοχύρωση συναλλαγής.

Στην διάθεσή σας για κάθε περαιτέρω διευκρίνιση. Σας ευχαριστούμε εκ των προτέρων.

Με εκτίμηση
Findtruck

ΠΑΝΩ

Quotation

ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Στην Αθήνα σήμερα την μεταξύ:

A) Αφενός της Ομόρρυθμης Εταιρείας με την επωνυμία «Κοζαλάν Ιωάννης-Χουρμουζιάδης Γεώργιος ΦΑΗΝΤ ΤΡΑΚ Ο.Ε.» και διακριτικό τίτλο «FINDTRUCK» που εδρεύει στο Δήμο Παλαιού Φαλήρου, οδός Αρτέμιδος 57, ΑΦΜ 144552784, ΔΟΥ Παλαιού Φαλήρου και εκπροσωπείται νόμιμα από τον Κοζαλάν Ιωάννη, καλούμενη στο εξής χάριν συντομίας «Ο ΕΡΓΟΛΑΒΟΣ» και

B) Αφετέρου της εταιρείας-ελεύθερου επαγγελματία με την επωνυμία «.....» που εδρεύει στο Δήμο, οδός, ΑΦΜ της ΔΟΥ, που εκπροσωπείται νόμιμα για την υπογραφή του παρόντος συμφωνητικού από τον, η οποία στη συνέχεια θα ονομάζεται για χάρη συντομίας «Ο ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ» συμφωνήθηκαν και έγιναν αμοιβαίως αποδεκτά τα παρακάτω

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ

Ο Εργολάβος θα εξυπηρετεί την πραγματοποίηση δρομολογίων εκ μέρους του Εργοδότη, αναλαμβάνοντας την μεταφορά εμπορευμάτων από Αθήνα για Αυλών/Οινόφυτα ή το αντίστροφο, σε περίπτωση που έχει προηγηθεί τηλεφωνική ή ηλεκτρονική συνεννόηση. Ο Εργοδότης θα πρέπει να επικυρώνει την προσφορά του εκάστοτε συμφωνημένου δρομολογίου στέλνοντας το αντίστοιχο παραστατικό είτε με fax είτε ηλεκτρονικά, προκειμένου να υπάρχει απτή απόδειξη της τηλεφωνικής συμφωνίας.

Συγκεκριμένα ο Εργολάβος αναλαμβάνει την:

1. Μεταφορά του προϊόντος από τον τόπο παραλαβής στον τόπο προορισμού που έχει υποδειχθεί από το εκάστοτε παραστατικό.
2. Τήρηση χρονοδιαγράμματος του εκάστοτε δρομολογίου. Το εμπόρευμα θα πρέπει να έχει εκφορτωθεί στο σημείο προορισμού μέχρι τις 12 και μισή, εκτός αν έχει συμφωνηθεί κάποια διαφορετική ώρα.
3. Υπευθυνότητα για την φόρτωση του εμπορεύματος και για την εκφόρτωση σε περίπτωση που τα προϊόντα είναι παλετοποιημένα, με την προϋπόθεση ότι ο φορτωτής διατηρεί το εμπόρευμα σε στοιχειώδη σωστή κατάσταση. Αυτό συνεπάγεται αφετέρου ότι οι παλέτες θα είναι στην σωστή κατάσταση και αφενός ότι τα τεμάχια θα είναι ορθά τοποθετημένα στην παλέτα
4. Ποιοτικός και ποσοτικός έλεγχος του εμπορεύματος. Αν οι παλέτες δεν είναι σε σωστή κατάσταση ο Εργολάβος δεν αναλαμβάνει την ασφάλεια της μεταφοράς. Συνεπώς θα απορρίπτονται οι παλέτες «κακής κατάστασης» και δεν θα μεταφέρονται, εκτός και αν ο Εργολάβος αποποιείται των ευθυνών μεταφοράς.
5. Σε περίπτωση που δεν ολοκληρωθεί το δρομολόγιο λόγω κακής λειτουργίας του φορτηγού, το συγκεκριμένο δρομολόγιο θα πραγματοποιηθεί αυθημερόν, χωρίς επιπλέον χρέωση.

Να σημειωθεί ότι ο Εργολάβος δεν αναλαμβάνει την επιστροφή του εμπορεύματος, παρά μόνο την ολοκλήρωση του δρομολογίου που αναφέρεται στο σχετικό παραστατικό.

ΗΜΕΡΟΜΗΝΙΑ ΑΠΟΔΟΧΗΣ ΠΡΟΣΦΟΡΑΣ

Ηη/μμ/εεε

Παρακάτω αναφέρονται οι υπεύθυνοι για παροχή πληροφοριών και όλα τα στοιχεία επικοινωνίας:

Κοζαλάν Ιωάννης κινητό 6951699981
Χουρμουζιάδης Γεώργιος κινητό 6983842596
Π.Φάληρο Αρτέμιδος 57
Τ.Κ. 175 64

ΧΡΟΝΟΣ ΠΑΡΑΔΟΣΗΣ

Αυστηρή τήρηση χρονοδιαγράμματος του εκάστοτε δρομολογίου. Το εμπόρευμα θα πρέπει να έχει εκφορτωθεί στο σημείο προορισμού μέχρι τις 12 και μισή -εκτός αν έχει συμφωνηθεί κάποια διαφορετική ώρα. Η χαμηλή τιμολόγηση της υπηρεσίας προκύπτει από το συγκερασμό δρομολογίων διαφορετικών εταιρειών, συνεπώς θα πρέπει να εξυπηρετούνται όλα τα δρομολόγια μέσα σε ένα εύλογο χρονικό διάστημα.

ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΕΛΕΓΧΟΥ (ΔΙΑΣΦΑΛΙΣΗ ΠΟΙΟΤΗΤΑΣ)

Πρόκειται για την παράγραφο 3 και 4 του άρθρου «ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΗΡΕΣΙΑΣ»

ΤΙΜΗ

Για την πραγματοποίηση δρομολογίου από Αθήνα-Οινόφυτα ή Αθήνα Αυλώνα (με όλους τους ενδιάμεσους γεωγραφικούς σταθμούς), και τα αντίστροφα δρομολόγια η χρέωση είναι 80€ χωρίς Φ.Π.Α. (Για 6τονο και 8τονο φορτίο)+ επιπλέον τιμολόγηση για κάθε μία από τις παρακάτω πρόσθετες εργασίες:

- Φόρτωση και εκφόρτωση του εμπορεύματος αν πρόκειται για χύδην εμπόρευμα
- Διανομή εμπορεύματος σε παραπάνω από έναν πελάτη και είσπραξη
- Ασφάλιση εμπορεύματος
- Επιστροφή εμπορεύματος

Η τιμολόγηση των συγκεκριμένων εργασιών δεν μπορεί να καθοριστεί εκ των προτέρων εξαιτίας της πολυπλοκότητας και της ποικιλίας των καταστάσεων. Εξαρτάται από την εκάστοτε περίπτωση. Ωστόσο, ο Εργολάβος δεσμεύεται να παρέχει φθηνές ανταγωνιστικές τιμές και για αυτές τις λειτουργίες, καθώς έτσι επιβάλλει η στρατηγική της τιμολόγησής της.

ΙΣΧΥΣ ΤΙΜΩΝ

Η ισχύς των προσφερομένων τιμών θα έχει ετήσια ισχύ.

ΟΡΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Στοιχείο προς διαπραγμάτευση

ΔΙΑΙΤΗΣΙΕΣ / ΔΕΣΜΕΥΣΕΙΣ/ ΕΧΕΜΥΘΕΙΑ

Ο Εργοδότης για την εξεύρεση δρομολογίου θα πρέπει να έρχεται σε επαφή με τον Εργολάβο.

ΚΛΕΙΣΙΜΟ

Αξιότιμ-ε/η συνεργάτη,

Ευχαριστούμε εκ των προτέρων για την ανταπόκριση σας και ελπίζουμε ότι θα έχουμε μία μακροχρόνια συνεργασία με την εταιρεία σας, εξυπηρετώντας τα συμφέροντά σας οικονομικά, άμεσα και ποιοτικά.

Είμαστε στη διάθεση σας για οποιαδήποτε περαιτέρω διευκρινήσεις ή πληροφορίες χρειασθείτε τόσο για τα αιτούμενα όσο και την ίδια μας την Επιχείρηση...

ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ

ΕΡΓΟΛΑΒΟΣ

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ

Συμφωνητικό με φορτηγά

ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Στην Αθήνα σήμερα την μεταξύ:

Α) Αφενός της Ομόρρυθμης Εταιρείας με την επωνυμία «.....» και διακριτικό τίτλο «FINDTRUCK» που εδρεύει στο Δήμο Παλαιού Φαλήρου, οδός, ΑΦΜ, ΔΟΥ και εκπροσωπείται νόμιμα από τον, καλούμενη στο εξής χάριν συντομίας «**Ο ΕΡΓΟΔΟΤΗΣ**» και

Β) Αφετέρου της εταιρείας-ελεύθερου επαγγελματία με την επωνυμία «.....» που εδρεύει στο Δήμο, οδός, ΑΦΜ της ΔΟΥ, που εκπροσωπείται νόμιμα για την υπογραφή του παρόντος συμφωνητικού από τον, η οποία στη συνέχεια θα ονομάζεται για χάρη συντομίας «**Ο ΕΡΓΟΛΑΒΟΣ**» συμφωνήθηκαν και έγιναν αμοιβαίως αποδεκτά τα παρακάτω

ΑΝΤΙΚΕΙΜΕΝΟ ΣΥΜΦΩΝΙΑΣ

Ο Εργοδότης αναθέτει στον Εργολάβο την συγκεκριμένη εργασία όπως περιγράφεται πιο κάτω:

6. Μεταφορά του προϊόντος από τον τόπο παραλαβής στον τόπο προορισμού που έχει υποδειχθεί από το εκάστοτε παραστατικό.
7. Τήρηση χρονοδιαγράμματος του εκάστοτε δρομολογίου
8. Υπευθυνότητα για την φόρτωση του εμπορεύματος και για την εκφόρτωσή του.

ΛΕΠΤΟΜΕΡΗΣ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Ο Εργοδότης αναθέτει στον Εργολάβο την μεταφορά προϊόντων ή υλικών από αποθηκευτικούς ή άλλους χώρους των πελατών του Εργοδότη μέχρι το συμφωνηθέν σημείο παράδοσης σύμφωνα με την πιο κάτω περιγραφόμενη διαδικασία:

1. Ο Εργοδότης ειδοποιεί τηλεφωνικά αρχικά τον Εργολάβο και επιβεβαιώνει εντός 1 ώρας και ηλεκτρονικά τον εργολάβο για την ακριβή ποσότητα που θα μεταφέρει καθώς και για την ακριβή διεύθυνση παράδοσης των προϊόντων 12 ώρες πριν την προγραμματισμένη ημερομηνία εκτέλεσης της εργασίας εκτός ειδικών εκτάκτων περιπτώσεων που θα προκύψει ανάγκη άμεσης κάλυψης αναγκών των πελατών του Εργοδότη.
2. Ο Εργολάβος είναι υπεύθυνος για την ασφαλή μεταφορά των προϊόντων από το σημείο παραλαβής τους μέχρι το σημείο παράδοσης. Κατά την διάρκεια της μεταφοράς τα εμπορεύματα θα είναι ασφαλισμένα από τον πελάτη του Εργοδότη ή από τον ίδιο τον Εργοδότη, ανάλογα την εκάστοτε περίπτωση.
3. Ο φορτωτής είναι υπεύθυνος να διατηρεί το εμπόρευμα σε στοιχειώδη σωστή κατάσταση - ορθά τοποθετημένα τεμάχια στην παλέτα, ορθή συντήρηση παλέτας- , καθώς ο Εργοδότης δεν φέρει καμιά ευθύνη σχετικά με τα θέματα που θα προκύψουν από την παλετοποίηση.

4. Τα εμπορεύματα παραδίδονται στην συσκευασία που έχουν παραδοθεί στον Εργολάβο και ο οποίος δεν φέρει καμία απολύτως ευθύνη για την καταλληλότητα αυτής.
5. Ο Εργολάβος αναλαμβάνει την εκφόρτωση των εμπορευμάτων και δεν υποχρεούται για την τοποθέτηση αυτών στους αποθηκευτικούς χώρους του παραλήπτη ούτε για την τακτοποίηση αυτών. Είναι υποχρεωμένος όμως να διαπιστώσει την άμεση μετακίνηση αυτών στους συμφωνηθέντες χώρους ενώ σε περίπτωση που διαπιστώσει ότι τα εμπορεύματα παραμένουν εκτός των αποθηκευτικών χώρων μέχρι την ώρα αναχώρησης του θα πρέπει να ειδοποιήσει άμεσα των Εργοδότη. Μετά την ολοκλήρωση των παραδόσεων θα πρέπει να υπογραφούν τα σχετικά έγγραφα παραλαβής και παράδοσης τα οποία επιστρέφονται στον Εργοδότη.

ΠΕΡΙΟΧΗ ΠΑΡΟΧΗΣ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ ΜΕΤΑΦΟΡΑΣ

Η περιοχή που θα διακινεί ο εργολάβος τα εμπορεύματα εκτείνεται παράλληλα προς την εθνική οδό Αθηνών-Λαμίας από τον Πειραιά έως τον δήμο Οινόφυτων.

ΟΙ ΕΛΕΓΧΟΙ

Ο Εργοδότης έχει το δικαίωμα να εκτελεί τακτικούς ελέγχους ως προς την τήρηση των συμφωνηθέντων τόσο στην πορεία εκτέλεσης όσο και κατά την ώρα της παραλαβής ή παράδοσης.

ΟΙ ΟΡΟΙ ΠΛΗΡΩΜΗΣ

Για την πραγματοποίηση δρομολογίου από Αθήνα-Οινόφυτα ή Αθήνα Αυλώνα (με όλους τους ενδιάμεσους γεωγραφικούς σταθμούς), και τα αντίστροφα δρομολόγια η χρέωση δεν θα ξεπερνά τα 60€ χωρίς Φ.Π.Α.. Επιπλέον θα υπάρχει επιπρόσθετη τιμολόγηση για κάθε μία από τις παρακάτω πρόσθετες εργασίες, ύστερα από προσωπική συνεννόηση:

- εκφόρτωση του εμπορεύματος αν πρόκειται για χύδην εμπόρευμα
- διανομή εμπορεύματος σε παραπάνω από έναν πελάτη

Σε περίπτωση που δεν ολοκληρωθεί το δρομολόγιο λόγω κακής λειτουργίας του φορτηγού ο Εργολάβος δεν θα πληρωθεί για το συγκεκριμένο δρομολόγιο και το εμπόρευμα θα μεταφορτωθεί σε κάποιο άλλο φορτηγό άμεσα.

Σε περίπτωση που οι συναλλαγές του Εργοδότη με τον Εργολάβο ξεπερνούν το ποσό των 1000 € μηνιαίως τότε θα δίνεται πίστωση στον Εργοδότη εξήντα (60) ημέρες. Σε αντίθετη περίπτωση το ποσό θα καταβάλλεται μηνιαία στον Εργολάβο.

ΕΥΘΥΝΕΣ ΚΑΙ ΑΠΟΖΗΜΙΩΣΕΙΣ

Ο Εργοδότης μπορεί να διακόψει την συνεργασία με τον Εργολάβο εφόσον διαπιστωθεί ότι :

Δεν τηρήθηκαν οι όροι του παρόντος συμφωνητικού

Ο Εργολάβος δεν συστήνεστε στους πελάτες του Εργοδότη ως Findtruck

Ο Εργολάβος ανέλαβε την μεταφορά υλικών ή εμπορευμάτων από τους Πελάτες του Εργοδότη χωρίς να υπάρχει ενημέρωση για μία τέτοια εργασία. Εφόσον έχει εκδοθεί τιμολόγιο για κάποια εταιρεία και ο εργολάβος δεχθεί να μεταφέρει το εμπόρευμα τότε θα αποποιείται και του δικαιώματος να συνάψει οποιαδήποτε συνεργασία με την συγκεκριμένη εταιρεία. Η απαίτηση για αποζημίωση σε αυτή την περίπτωση ορίζεται στο ποσόν των 360*20 €.

ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟΥ ΚΑΙ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑ ΑΝΑΝΕΩΣΗΣ

Ως διάρκεια του συμφωνητικού ορίζονται τα πέντε (5) έτη.

**ΙΔΙΩΤΙΚΟ ΣΥΜΦΩΝΗΤΙΚΟ ΣΥΣΤΑΣΗΣ ΟΜΟΡΡΥΘΜΟΥ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ
ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΩΝΥΜΙΑ «ΚΟΖΑΛΑΝ ΙΩΑΝΝΗΣ – ΧΟΥΡΜΟΥΖΙΑΔΗΣ
ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΦΑΗΝΤ ΤΡΑΚ Ο.Ε.»**

Κεφάλαιο Ευρώ 500

Στο Παλαιό Φάληρο, σήμερα 22/05/2012 οι εδώ συμβαλλόμενοι:

1.Κοζαλάν Ιωάννης του Γεωργίου ,με Α.Δ.Τ Χ648604, εκδούσα αρχή Α..Τ. Ν. Φιλαδέλφειας, ΑΦΜ 144552784, κάτοικος Αγ. Αναργύρων, οδός Μίνως 32,Δ.Ο.Υ. Αγίων Αναργύρων.

2.Χουρμουζιάδης Γεώργιος του Δημητρίου με Α.Δ.Τ ΑΒ 552157, εκδούσα αρχή Α..Τ. Παλαιού Φαλήρου, ΑΦΜ 139109884, κάτοικος Παλαιού Φαλήρου, οδός Ναϊάδων 59, Δ.Ο.Υ Παλαιού Φαλήρου,

συμφώνησαν να συστήσουν ομόρρυθμη εταιρεία, της οποίας θα είναι εταίροι, συναποδέχθηκαν δε τα ακόλουθα:

Άρθρο 1: ΣΥΣΤΑΣΗ - ΕΠΩΝΥΜΙΑ

Συστήνεται Ομόρρυθμη Εταιρεία με την επωνυμία «**ΚΟΖΑΛΑΝ ΙΩΑΝΝΗΣ-ΧΟΥΡΜΟΥΖΙΑΔΗΣ ΓΕΩΡΓΙΟΣ ΦΑΗΝΤ ΤΡΑΚ Ο.Ε.**» και διακριτικό τίτλο «**ΦΑΗΝΤ ΤΡΑΚ**». Η εταιρεία θα μπορεί να χρησιμοποιεί την επωνυμία της «**ΚΟΖΑΛΑΝΙΟΑΝΝΙΣ – ΧΟΥΡΜΟΥΖΙΑΔΙΣΓΕΩΡΓΙΟΣΦΙΝΔΤΡΥΚΟ.Ε.**» και τον διακριτικό της τίτλο και με λατινικά στοιχεία ή σε μετάφραση «**FINDTRUCK**».

Άρθρο 2: ΕΔΡΑ

Ως έδρα της εταιρείας ορίζεται ο Δήμος Παλαιού Φαλήρου και συγκεκριμένα η οδός Αρτέμιδος 57. Η εταιρεία μπορεί να ιδρύει υποκαταστήματα, γραφεία ή πρακτορεία της και σε άλλες περιοχές τόσον της Ελλάδος όσο και του εξωτερικού.

Άρθρο 3: ΣΚΟΠΟΣ

Σκοπός της εταιρείας θα είναι η επίτευξη εμπορικού κέρδους. Αντικείμενο της θα είναι:

α) Η παροχή υπηρεσιών με αντικείμενο την εύρεση εταιρειών για επαγγελματίες οδηγούς με σκοπό την μεταξύ τους συνεργασία. β) Η παροχή υπηρεσιών με αντικείμενο την εύρεση μεταφορικών μέσων για εταιρίες παντός αντικειμένου με σκοπό την μεταξύ τους συνεργασία. γ) Η παροχή υπηρεσιών ως σύμβουλοι σε θέματα Logistics και διανομών.

Για την επίτευξη των ως άνω σκοπών η εταιρεία θα μπορεί να ενεργεί όλες τις προσήκουσες πράξεις, όπως, ιδίως, να αγοράζει πρώτες ύλες, να αποκτά ή να μισθώνει ακίνητα και κινητά πράγματα, να συνάπτει συμβάσεις εργασίας, να συνάπτει συμβάσεις δανείου και πιστώσεως

με τράπεζες και με ιδιώτες, να παραχωρεί και να δέχεται εμπράγματα εξασφαλίσεις, να υπογράφει αξιόγραφα, να ζητά την έκδοση διοικητικών αδειών κ.ο.κ..

Άρθρο 4: ΔΙΑΡΚΕΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η διάρκεια της εταιρείας ορίζεται έως την 31/12/2012. Η εταιρεία όμως συνεχίζεται και μετατρέπεται σε αορίστου χρόνου, εάν το αργότερο ένα μήνα πριν την ως άνω ημερομηνία ο εταίρος ή οι εταίροι που επιθυμούν την λύση της εταιρείας κατά τα ανωτέρω δεν κοινοποιήσουν με δικαστικό επιμελητή στους υπόλοιπους εταίρους και την εταιρεία, εξώδικη δήλωση σχετικά με την βούλησή τους για λύση της εταιρείας.

Άρθρο 5: ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ - ΕΙΣΦΟΡΕΣ

Το κεφάλαιο της εταιρείας ορίζεται στο ποσό των πεντακοσίων (500€) ευρώ σε μετρητά και καλύπτεται από τους συμβαλλόμενους ως εξής:

α) Ο πρώτος των συμβαλλομένων Ιωάννης Κοζαλάν εισφέρει στην εταιρεία το ποσό των διακοσίων πενήντα (250€) ευρώ.

β) Ο δεύτερος των συμβαλλομένων Γεώργιος Χουρμουζιάδης εισφέρει στην εταιρεία το ποσό των διακοσίων πενήντα (250€) ευρώ.

Άρθρο 6: ΣΥΜΜΕΤΟΧΗ ΣΤΙΣ ΚΕΡΔΟΖΗΜΙΕΣ

1. Οι εταίροι συμμετέχουν στις κερδοζημίες της εταιρείας ως ακολούθως:

Ο εταίρος Κοζαλάν Ιωάννης συμμετέχει με ποσοστό 50%. Ο εταίρος Χουρμουζιάδης Γεώργιος συμμετέχει με ποσοστό 50%

2. Εκτός εναντίας αποφάσεως των εταίρων για συγκεκριμένη χρήση, ρητώς συμφωνείται ότι διανομή κερδών θα γίνεται μόνον μετά από τρίμηνες διαχειριστικές περιόδους και μόνον εφόσον υπάρχουν πραγματικά κέρδη.

Άρθρο 7: ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗ - ΕΚΠΡΟΣΩΠΗΣΗ

Διαχειριστές και εκπρόσωποι της εταιρείας ορίζονται και οι δύο (2) εταίροι Κοζαλάν Ιωάννης και Χουρμουζιάδης Γεώργιος, οι οποίοι θα εκπροσωπούν την εταιρεία, υπογράφοντας από κοινού κάτω από την εταιρική επωνυμία, έναντι κάθε τρίτου φυσικού ή νομικού προσώπου ή αρχής, δικαστικά και εξώδικα, και για πάσα ενέργεια. Οι πράξεις των διαχειριστών και εκπροσώπων της εταιρείας που ενεργούνται υπό την εταιρική επωνυμία και για λογαριασμό της εταιρείας, την δεσμεύουν, εφόσον ευρίσκονται εντός των πλαισίων που καθορίζονται από τον εταιρικό σκοπό.

Άρθρο 8: ΛΗΨΗ ΑΠΟΦΑΣΕΩΝ

Για την λήψη αποφάσεων που αφορούν τις εταιρικές υποθέσεις, πέραν της τρέχουσας διαχείρισης απαιτείται ομοφωνία των εταίρων, οι οποίοι αποφασίζουν σε συνέλευση που συγκαλείται στην έδρα της εταιρείας μετά από πρόσκληση του διαχειριστή. Ο διαχειριστής είναι υποχρεωμένος να συγκαλέσει την συνέλευση εντός 10 εργασίμων ημερών εάν το ζητήσει οποιοσδήποτε άλλος εταίρος.

Η πρόσκληση για την συνέλευση είναι έγγραφη και απαιτείται να κοινοποιηθεί στους εταίρους πέντε (5) πλήρεις εργάσιμες ημέρες πριν από την συνέλευση και να καθορίζει και τα προς συζήτηση θέματα.

Άρθρο 9: ΘΑΝΑΤΟΣ, ΠΤΩΧΕΥΣΗ, ΘΕΣΗ ΣΕ ΔΙΚΑΣΤΙΚΗ ΣΥΜΠΑΡΑΣΤΑΣΗ ΕΤΑΙΡΟΥ

Σε περίπτωση που εταίρος πτωχεύσει ή τεθεί σε καθεστώς δικαστικής συμπαράστασης, η εταιρεία δεν λύεται αλλά συνεχίζεται μεταξύ των υπολοίπων εταίρων. Στην περίπτωση αυτή η εταιρεία αποδίδει στον εταίρο που πτώχευσε ή τέθηκε σε δικαστική συμπαράσταση (δια του συνδίκου ή του δικαστικού συμπαραστάτη αντιστοίχως) την αξία της εταιρικής συμμετοχής του εταίρου. Σε περίπτωση που εταίρος αποβιώσει, η εταιρεία συνεχίζεται μεταξύ των υπολοίπων εταίρων καθώς και των κληρονόμων του αποβιώσαντος εταίρου. Κάθε εταίρος όμως έχει το δικαίωμα στην περίπτωση αυτή να ζητήσει την έξοδο του από την εταιρεία, η οποία υποχρεούται να του καταβάλει την αξία της εταιρικής του μερίδας. Το ως άνω δικαίωμα εξόδου πρέπει να ασκηθεί με δήλωση του εταίρου που θα κοινοποιηθεί στην εταιρεία και στους υπολοίπους συνεταίρους (και τους κληρονόμους του συνεταίρου που πέθανε) εντός αποκλειστικής προθεσμίας τριών μηνών από την ημερομηνία του θανάτου του εταίρου.

Άρθρο 10: ΕΞΟΔΟΣ ΕΤΑΙΡΟΥ – ΕΙΣΟΔΟΣ ΝΕΟΥ ΕΤΑΙΡΟΥ – ΜΕΤΑΒΙΒΑΣΗ ΜΕΡΙΔΑΣ

ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ

Έξοδος εταίρου δεν επιτρέπεται παρά μόνον στις περιπτώσεις που ρητά ρυθμίζονται στο παρόν Καταστατικό.

Είσοδος νέου εταίρου επιτρέπεται μόνον με ομόφωνη απόφαση των εταίρων.

Μεταβίβαση μερίδας συμμετοχής εταίρου προς τρίτο επιτρέπεται μόνον με ομόφωνη απόφαση των εταίρων.

Άρθρο 11: ΚΑΤΑΓΓΕΛΙΑ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Η καταγγελία της εταιρείας από οιονδήποτε εταίρο πριν από την πάροδο του χρόνου διάρκειάς της, όπως αυτός ορίζεται στο άρθρο 4, όπως αυτό εκάστοτε τροποποιείται, ακόμη και εάν γίνεται με την επίκληση σπουδαίου λόγου, δεν επιφέρει σε καμία περίπτωση την λύση της εταιρείας, αλλά συνεπάγεται την αυτοδίκαιη έξοδο του καταγγέλλοντος εταίρου από την εταιρεία. Η εταιρεία υποχρεούται να καταβάλει στον έτσι εξερχόμενο εταίρο την αρχική αξία της εισφοράς του.

Άρθρο 12: ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Απαγορεύεται στους εταίρους η ενάσκηση επαγγέλματος ή επιχειρήσεως ή εν γένει οποιασδήποτε πράξης, όμοιας προς την εταιρική επιχείρηση, όπως και κάθε πράξης ανταγωνιστική της εταιρείας. Η απαγόρευση αυτή ισχύει είτε αυτές οι πράξεις ασκούνται ατομικώς από τον εταίρο, είτε από προσωπική εταιρεία, ή εταιρεία περιορισμένης ευθύνης, στην οποία αυτός συμμετέχει είτε από ανώνυμη εταιρεία, στις οποίες συμμετέχει στο διοικητικό συμβούλιο.

Σε περίπτωση που εταίρος παραβεί την ανωτέρω υποχρέωσή του, έχει υποχρέωση να εκχωρήσει στην εταιρεία τις απαιτήσεις του και τα εν γένει δικαιώματά του από την ενάσκηση της ανταγωνιστικής δραστηριότητας. Περαιτέρω ευθύνη του για αποζημίωση δεν αποκλείεται.

Άρθρο 13: ΑΠΑΓΟΡΕΥΣΗ ΣΦΡΑΓΙΣΗΣ

Απαγορεύεται στους εταίρους, πριν ή μετά την αποχώρησή τους από την εταιρεία, στους ειδικούς ή καθολικούς διαδόχους τους να προβαίνουν σε σφράγιση του ή των καταστημάτων της εταιρείας ή σε συντηρητική ή αναγκαστική κατάσχεση της

περιουσίας της εταιρείας.

Άρθρο 14: ΛΥΣΗ ΚΑΙ ΕΚΚΑΘΑΡΙΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

1. Η εταιρεία λύεται:

α) με την πάροδο του χρόνου διάρκειάς της και μόνον εφόσον κοινοποιηθεί η δήλωση του άρθρου 4 του παρόντος, όπως εκεί ειδικότερα ορίζεται.

β) με απόφαση των εταίρων.

2. Μετά την λύση της εταιρείας ακολουθεί η εκκαθάρισή της. Εκκαθαριστής της εταιρείας ορίζεται αυτός που είναι διαχειριστής και εκπρόσωπός της κατά τον χρόνο της λύσης της.

3. Ο εκκαθαριστής υποχρεούται να προβεί στην απογραφή της εταιρικής περιουσίας, να συντάξει τον ισολογισμό εκκαθάρισης και να καταβάλει στους δανειστές της εταιρείας τις προς αυτούς οφειλές της. Στην συνέχεια υποχρεούται να αποδώσει στους εταίρους τις εισφορές τους και να διανείμει αυτούς ότι απομένει κατά τον λόγο της εταιρικής τους συμμετοχής.

Άρθρο 15: ΡΥΘΜΙΣΗ ΛΟΙΠΩΝ ΘΕΜΑΤΩΝ

Για την επίλυση κάθε διαφοράς μεταξύ των εταίρων που προκύπτει από το παρόν και τις τυχόν τροποποιήσεις του καθώς και για κάθε θέμα ή όρο που δεν προβλέπουν οι διατάξεις του παρόντος Καταστατικού, εφαρμόζονται οι διατάξεις του νόμου.

Το παρόν συντάχθηκε σε τρία (3) όμοια αντίτυπα τα οποία αφού αναγνώστηκαν και βεβαιώθηκαν, υπογράφηκαν από όλους του συμβαλλόμενους εταίρους, κάθε ένας από αυτούς έλαβε από ένα, το δε τρίτο στο Επιμελητήριο για δημοσίευση αντίστοιχα.

ΟΙ ΣΥΜΒΑΛΛΟΜΕΝΟΙ

1. Κοζαλάν Ιωάννης

2. Χουρμουζιάδης Γεώργιος

- Ballou, H R.,(2004), Business Logistics/Supply Chain Management , 4th ed, Pearson Pentice Hall
- David N. Burt,(2004), Supply Management , 8th ed, McGraw-Hill International Edition
- Robert Plant,(2004), Ecommerce Formulation Of Srtategy , Financial Times Prentice Hall
- Μακροκάννης,Βελτιστοποίηση συσκευασίας και φόρτωσης, «DEC NOTES», Πανεπιστήμιο Πειραιώς
- Γιαννάκης, Μ.,(2010) Στρατηγικής logistics, «DEC NOTES», Πανεπιστήμιο Πειραιώς
- Δουκίδης Γ. &Πραματάρη Κ.,(2012) Ηλεκτρονικό Εμπόριο, «DECNOTES», Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Λεκάκος Γ.,(2012) Ψηφιακό Περιεχόμενο & Επικοινωνίες, «DECNOTES», Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Βρεχόπουλος Α.,(2012) Ψηφιακό Μάρκετινγκ, «DECNOTES», Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- ΒουδούρηΚ.,(2012) Επιχειρηματικότητα, «DECNOTES», Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών
- Martin Grieger ,(2003) European Journal of Operational Research 144, Electronic Marketplaces http://eduportal.dmst.aueb.gr/html/det/Electronic_Marketplaces_-_Literature_Review__5724.pdf

Προσωπική επικοινωνία

- Ζιωτόπουλος, Γαβρήλος, 2010, 2011 [Προσωπική επαφή, e-mail]

- Γραμματεία εμπορευματοκιβωτίων
Οργανισμού Λιμένος Πειραιώς Α.Ε ,2011 [Τηλεφωνική επικοινωνία]
- Εμπορικό και Βιομηχανικό
επιμελητήριο Αθηνών (ΕΒΕΑ)

ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΠΕΙΡΑΙΩΣ