

FINANCIAL FEASIBILITY STUDY

Μία σημαντική πτυχή, αλλά ταυτόχρονα ο κυριότερος προβληματισμός σε ένα έργο, είναι η διαχείριση του κόστους. Η διεξαγωγή του Feasibility Study αποσκοπεί στην διευκρίνιση της βιωσιμότητας του έργου. Ένα βασικό κομμάτι του study αποτελεί το financial aspect. Έχοντας κάνει μια αρχική εκτίμηση του κόστους (Project Plan), παρουσιάζεται η ανάγκη κάλυψης ορισμένων εξόδων. Αυτά αφορούν:

- Σε αρχικό στάδιο την ενοικίαση/αγορά χώρου, την αγορά εξοπλισμού, λογισμικού, εφοδίων γραφείου και σχετικών licenses.
- Τους μισθούς των εργαζομένων, τα κόστη της ασφάλισής τους και των utilities (ρεύμα, νερό, internet κτλ.).
- Σε επόμενο στάδιο, τα κόστη προωθητικών ενεργειών και διαφήμισης, του marketing research και των legal fees (προστασία επιχειρηματικής ιδέας, copyrights, privacy policy, νομική εκπροσώπηση κλπ.).
- Με το launch της εφαρμογής, το κόστος της λειτουργίας feedback και βελτίωσης του προϊόντος.

Η διαχείριση του συνολικού κόστους καταλήγει στην αξιολόγηση της οικονομικής βιωσιμότητας του έργου, σε συνδυασμό με την εκτίμηση των απολαβών, που θα καθορίσουν το μέγεθος της επιτυχίας ή μη.

Έτσι, για την κάλυψη του αρχικού κόστους χρειάζεται να απευθυνθούμε σε επενδυτές. Στρεφόμαστε σε ένα επενδυτικό κοινό στον χώρο της εστίασης που γνωρίζει τις ανάγκες του καταναλωτή, ώστε να έχει την δυνατότητα να προωθήσει την επιχείρησή του μέσω της εφαρμογής. Ωστόσο, λόγω του μεγάλου ανταγωνισμού στον χώρο του app food order/delivery, έχει μεγάλη σημασία και βαρύτητα η ποιότητα της παρουσίασης. Είναι απαραίτητη η λεπτομερής προβολή και επεξήγηση των καινοτόμων στοιχείων της εφαρμογής, καθώς και η αναλυτική αναφορά του cost estimation και του risk assessment. Παράλληλα, κατά την πρόταση της εφαρμογής σε ιδιοκτήτες καταστημάτων μπορούμε να προσφέρουμε την επιλογή premium συνδρομής τους, στην οποία με την καταβολή ενός χρηματικού ποσού θα εξασφαλίζουν πως τα καταστήματά τους θα εμφανίζονται πρώτα στην λίστα. Η καταβολή του χρηματικού ποσού μπορεί να είναι εφάπαξ ή μηνιαίο (π.χ. 5 ευρώ/μήνα). Τελικά, όσον αφορά την σχέση της εφαρμογής με το εκάστοτε κατάστημα, παρουσιάζεται η ανάγκη δέσμευσης ενός μικρού ποσοστού ανά παραγγελία. Είναι μια τακτική που ακολουθούν οι μεγαλύτερες πλατφόρμες παραγγελίας φαγητού και συνιστά ένα μεγάλο κομμάτι των εσόδων. Επίσης, σημαντικό ρόλο παίζει η διαφήμιση του προϊόντος. Το πρώτο βήμα είναι η ενεργός παρουσία στα social media και η δημιουργία περιεχομένου. Εφόσον το προϊόν απευθύνεται σε νεότερο κοινό είναι θεμιτό να γίνει η προσέγγισή τους στις πλατφόρμες που χρησιμοποιούν καθημερινά. Η χρήση εργαλείων για personalized ads παράλληλα με την διαφήμιση στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης, θα συνεισφέρουν στην προώθηση. Άλλες επιλογές μετρίασης του κόστους είναι η κυκλοφορία δύο εκδόσεων της εφαρμογής, η μία θα είναι δωρεάν στο download αλλά θα περιέχει διαφημίσεις, ενώ η δεύτερη θα είναι ad-free και θα μπορεί να γίνει αναβάθμιση έναντι χρηματικού ποσού (1-2 ευρώ).

Η ανάλυση των οικονομικών στοιχείων είναι βασικό εργαλείο για την αποφυγή χρεοκοπίας και κατ' επέκταση αποτυχίας. Για τον λόγο αυτό, υπάρχει επιτακτική ανάγκη για την κατασκευή ενός ισολογισμού. Ο ισολογισμός απαρτίζεται από στοιχεία, τα οποία σε δεδομένες χρονικές στιγμές (συνήθως 31/12 ή 30/6) απεικονίζουν την οικονομική κατάσταση της εταιρίας από την έναρξη του έργου. Απαραίτητα πρέπει να αποτελείται από την περιουσία της επιχείρησης, τα μέσα δράσεως, οι υποχρεώσεις της εταιρείας προς τρίτους και τα ποσά που έχουν επενδύσει η ιδιοκτήτες σε αυτή και τυχόν έκτακτα έξοδα. Η κατασκευή και η ανάλυση του ισολογισμού θα γίνει από έμπειρη και καταρτισμένη ομάδα οικονομικής διαχείρισης.

EXTRA SOURCES

<https://opengeekslab.com/blog/top-legal-issues-in-mobile-app-development/>

<https://onix-systems.com/blog/how-mobile-developers-make-money-from-free-apps>