Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης

Τμήμα Πληροφορικής

|  |
| --- |
| **Εκπόνηση Εργασίας**  **Μάθημα: Επιχειρηματικότητα και Καινοτομία**  Χειμερινό Εξάμηνο 2023–2024 |

|  |  |
| --- | --- |
| **Ονοματεπώνυμο Φοιτητή/Φοιτήτριας** | **Α.Ε.Μ.** |
| **1.**  **2.**  **3.** |  |

**Θεσσαλονίκη, Ιανουάριος 2024**

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| My company | | | | |
|  |  | | |  |
| name | | | | |
|  | | Επιχειρηματικό Σχέδιο |  | |

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Women and some documents | |  | | --- | | Περιεχόμενα |   [Εισαγωγή 4](#_Toc152159688)  [1. Επιτελική Σύνοψη 5](#_Toc152159689)  [2. Περιγραφή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας & Καινοτομίας 6](#_Toc152159690)  [3. Ανάλυση Αγοράς – Ανταγωνισμού 7](#_Toc152159691)  [4. Σχέδιο Παραγωγής/Λειτουργικό Σχέδιο 9](#_Toc152159692)  [5. Σχέδιο Μάρκετινγκ 10](#_Toc152159693)  [6. Οργανωτικός Σχεδιασμός 11](#_Toc152159694)  [7. Χρηματοοικονομικός Σχεδιασμός 12](#_Toc152159695)  [8. Συμπέρασμα 13](#_Toc152159696)  [Πηγές 14](#_Toc152159697) |

|  |
| --- |
| Εισαγωγη |

* Στοιχεία Επιχείρησης

Επωνυμία – Διεύθυνση

* Στοιχεία Εταίρων/Ιδρυτικής Ομάδας

Όνομα – Τίτλος – Διεύθυνση – Τηλέφωνο – Email

* Αντικείμενο Δραστηριότητας

Σύντομη και Ακριβής Περιγραφή – Πειστική και Ενδιαφέρουσα Πρόταση Αξίας

* Αναφορά Απαιτούμενης Χρηματοδότησης

|  |
| --- |
| επιτελικη συνοψη |

Η Επιτελική Σύνοψη είναι προτιμότερο να γραφεί στο τέλος, μετά την ολοκλήρωση του υπόλοιπου σχεδίου – προτεινόμενο μέγεθος έως 1 σελίδα.

Περιγράψτε τα κυριότερα σημεία/συμπεράσματα της ανάλυσης που ακολουθεί, με μορφή περίληψης.

Προτεινόμενα θέματα για την οργάνωση της σύνοψης:

* Επιχειρηματική Ιδέα/Ευκαιρία:Ποιο πρόβλημα θα λύσει η επιχείρηση;
* Αποστολή Επιχείρησης: Δραστηριότητα/Επιχειρηματικό μοντέλο
* Λύση: Πώς το προϊόν/υπηρεσία θα λύσει μοναδικά το πρόβλημα που περιγράψατε;
* Αγορά – Στόχος: Σε ποιους πελάτες στοχεύετε;
* Ανταγωνιστικό Πλεονέκτημα: Πώς θα πετύχουμε απέναντι στον ανταγωνισμό;
* Επιχειρηματίας/Επιχειρηματική Ομάδα: Ποιοι/ες είναι οι κύριοι εταίροι;
* Αναμενόμενα Αποτελέσματα: Τι περιμένουμε σχετικά με έσοδα, κέρδη, ανάλυση νεκρού σημείου, ανάπτυξη, πελάτες;

|  |
| --- |
| περιγραφη επιχειρηματικησ δραστηριοτητασ & καινοτομιασ |

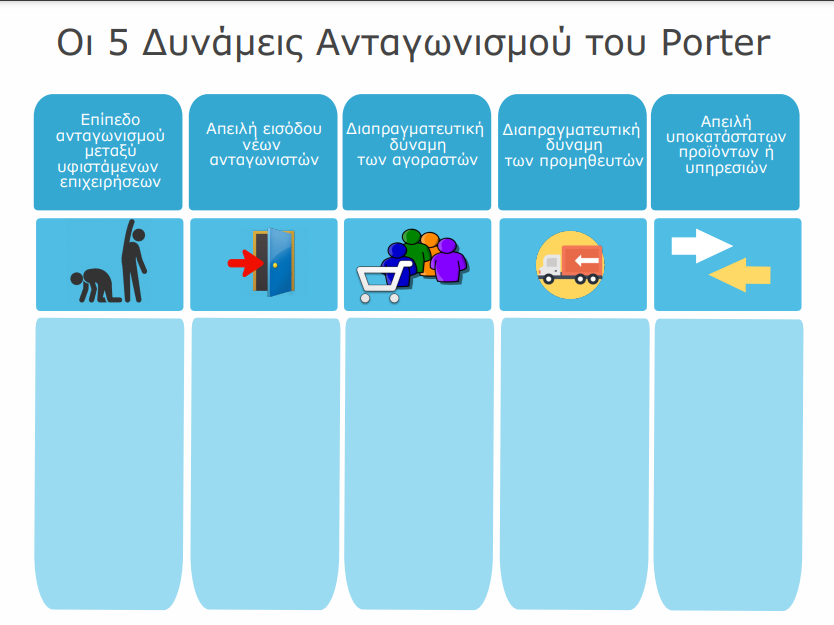
* Περιγράψετε συνοπτικά τη θεμελιώδη επιχειρησιακή ανάγκη, το πρόβλημα ή την ευκαιρία στην οποία ανταποκρίνεστε. Δώστε μία σύνοψη της βασικής επιχειρησιακής ανάγκης, του προβλήματος ή της ευκαιρίας που έχει προσδιοριστεί, περιλαμβάνοντας:
  + Γενικευμένη περιγραφή του βασικού ζητήματος προς αντιμετώπιση ή της ευκαιρίας που έχει προσδιοριστεί.
  + Τους λόγους για τους οποίους υφίσταται το πρόβλημα ή οποιαδήποτε υποστηρικτικά στοιχεία που να αποδεικνύουν ότι η ευκαιρία είναι πραγματική.
* Περιγράψτε αναλυτικά τα προϊόντα / υπηρεσίες που θα παράγετε / παρέχετε.
* Περιγραφή της βασικής ομάδας
* Τι πλεονεκτήματα έχετε στην προσφορά του συγκεκριμένου προϊόντος ή υπηρεσίας (πατέντα, εμπειρία, ειδική εκπαίδευση, κλπ.);
* Τι είδους καινοτομίας εισάγει η επιχείρησή σας; Έχει προκύψει αυτή από έρευνα; Υπάρχει κάτι αντίστοιχο σε άλλη αγορά;

|  |
| --- |
| αναλυση αγορασ – ανταγωνισμου |

* Προσδιορίστε τον κλάδο ή τους κλάδους στους οποίους θα δραστηριοποιηθείτε και προσδιορίστε την αγορά – στόχο σας.
* Ποιο πρόβλημα θα επιλύσει το προϊόν/υπηρεσία σε λειτουργικό ή/και συναισθηματικό επίπεδο;
* Ποιο είναι το κύριο πλεονέκτημα από τη χρήση του προϊόντος;
* Αναφέρατε στοιχεία που έχετε βρει από δικτυακούς τόπους, βιβλιογραφία και κλαδικές μελέτες αναφορικά με τα βασικά χαρακτηριστικά και τις τάσεις του κλάδου σας.
* Ποιοι είναι οι κυριότεροι ανταγωνιστές της επιχείρησης σας; Αναφέρατε τους σημαντικότερους.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Επωνυμία | Έδρα | Προϊόν/Υπηρεσία |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |
|  |  |  |

* Μοντέλο 5 Δυνάμεων του Porter: Χρησιμοποιήστε προαιρετικά το μοντέλο για να αναλύσετε το επίπεδο του ανταγωνισμού στον κλάδο σας.



Εικόνα 1 - Πηγή: https://www.businessmentor.gr/

* SWOT analysis: Πραγματοποιήστε Ανάλυση SWOT για να δείξετε την αξία της δικής σας επιχειρηματικής πρωτοβουλίας.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| STRENGTHS   * Advantage * Capabilities * Assets, people * Experience * Financial reserves * Value proposition * Price, value, quality |  | WEAKNESSES   * Disadvantages * Gap in capabilities * Cash Flow * Suppliers * Experience * Areas to improve * Causes of lose sales |
| OPPORTUNITIES   * Areas to improve * New segments * Industry trends * New products * New innovations * Key partnership | THREATS   * Economy movement * Obstacles faced * Competitor actions * Political impacts * Environmental effects * Loss of key staff * Market demand |

|  |
| --- |
| σχεδιο παραγωγησ/λειτουργικο σχεδιο |

* Βιομηχανική Επιχείρηση: Σχέδιο Παραγωγής – Περιγράψτε την παραγωγική διαδικασία
* Επιχείρηση Παροχής Υπηρεσιών: Λειτουργικό Σχέδιο – Περιγράψτε τα βήματα για την ολοκλήρωση μιας συναλλαγής σε χρονική προτεραιότητα
* Ενδεικτικά Ερωτήματα για απάντηση από το Σχέδιο Παραγωγής
  + Θα είσαστε υπεύθυνοι για το σύνολο ή μέρος της παραγωγής;
  + Εάν αναθέσετε μέρος της παραγωγής σε τρίτους ποιοι θα το αναλάβουν;
  + Γιατί επιλέξατε τους συγκεκριμένους εργολάβους;
  + Ποιο είναι το κόστος της παραγωγής με ανάθεση;
  + Ποια θα είναι τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας;
  + Τι εξοπλισμός απαιτείται στην παραγωγή;
  + Τι πρώτες ύλες θα χρειαστούν;
  + Ποιοι θα είναι οι προμηθευτές πρώτων υλών και ποια θα είναι τα κόστη;
  + Ποια είναι τα κόστη παραγωγής του προϊόντος;
  + Ποιες είναι οι μελλοντικές απαιτήσεις σε κεφαλαιουχικό εξοπλισμό;
* Ενδεικτικά Ερωτήματα για απάντηση από το Λειτουργικό Σχέδιο
  + Από ποιους θα προμηθευτείτε το εμπόρευμα ή/και οτιδήποτε χρειάζεστε για την παροχή της υπηρεσίας;
  + Πως θα λειτουργήσει το σύστημα ελέγχου αποθεμάτων – αν υπάρχει;
  + Ποιες είναι οι ανάγκες αποθήκευσης και πως θα τις χειριστείτε – αν υπάρχουν;
  + Ποια είναι τα βήματα διεκπεραίωσης μιας συναλλαγής με χρονική προτεραιότητα;

|  |
| --- |
| σχεδιο μαρκετινγκ |

* Περιγράψτε τη στρατηγική σας σχετικά με το μίγμα μάρκετινγκ (4Ps).
* Φροντίστε να απαντήσετε στα παρακάτω ερωτήματα:
* Σε ποιους πελάτες θα απευθύνεστε αρχικά; Σκοπεύετε να στραφείτε στο εξωτερικό ή σε άλλες κατηγορίες πελατών;
* Ποια είναι η εικόνα που θέλετε για το προϊόν ή την υπηρεσία σας (π.χ. χαμηλής τιμής και ποιοτικό, εξειδικευμένο στις ανάγκες του πελάτη, υψηλής ποιότητας, αποκλειστικότητα, εύκολη εξυπηρέτηση, ταχύτητα κλπ.) ;
* Ποια μέσα θα χρησιμοποιήσετε για να διαφημίσετε τα προϊόντα σας ή τις υπηρεσίες που παρέχετε; Με τι κόστος;

|  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- |
| Τηλεόραση |  | Εφημερίδες & Περιοδικά |  |
| Ραδιόφωνο |  | Διαφημιστικές Πινακίδες |  |
| Προσωπικές Επιστολές |  | Διαδίκτυο |  |
| Προσωπικές Επαφές |  | Κοινωνικά Μέσα (Ποια;) |  |
| Άλλο: \_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_\_ |  |  |  |

* Πώς θα προωθείτε προϊόντα/υπηρεσίες στην αγορά (προσωπικές πωλήσεις, αντιπρόσωποι, εκθέσεις κλπ.);
* Οι τρόποι διαφήμισης και προώθησης των προϊόντων/υπηρεσιών διακρίνονται ανάλογα με τις διαφορετικές κατηγορίες πελατών;
* Πώς σκέφτεστε να διατηρείτε «πιστούς» τους πελάτες σας;

|  |
| --- |
| Οργανωτικοσ σχεδιασμοσ |

* Ποιες είναι οι βασικές δραστηριότητες της επιχείρησή σας;
* Ποιοι είναι οι βασικοί σας και πολύτιμοι πόροι;
* Με ποιους θα συνεργαστείτε και για ποιο λόγο;
* Ποια τμήματα θα έχει η επιχειρηματική σας δραστηριότητα (π.χ. τμήμα παραγωγής, τμήμα πωλήσεων, λογιστήριο);
* Πόσες θέσεις εργασίας θα δημιουργηθούν (το προσωπικό που θα προσλάβετε και όχι οι φορείς);

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
|  | **ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ** | **ΑΡΙΘΜΟΣ ΘΕΣΕΩΝ** |
| 1 | Διοικητικό προσωπικό |  |
| 2 | Επιστημονικό Προσωπικό |  |
| 3 | Τεχνικό Προσωπικό |  |
| 4 | Βοηθητικό Προσωπικό |  |
|  | ΣΥΝΟΛΟ |  |

* Περιγράψτε την πορεία που θα ακολουθήσετε μέχρι την τελική διανομή του/της προϊόντος/υπηρεσίας σας στα σημεία πώλησης (π.χ. αγορά εξοπλισμού, ανάπτυξη εφαρμογής, διανομή, κ.α.)

|  |
| --- |
| Χρηματοοικονομικοσ σχεδιασμοσ |

* Ποιες είναι οι βασικές πηγές εσόδων;
* Πώς θα βγάζετε έσοδα από κάθε κατηγορία πελατών;
* Σε ποια στοιχεία στηρίζετε τις προβλέψεις σας για τα **έσοδα** της επιχείρησής σας;
* Περιγράψτε την επένδυση που σκοπεύετε να πραγματοποιήσετε και δικαιολογήστε την αναγκαιότητα των διαφόρων δαπανών
  + εξοπλισμού
  + ειδικών εγκαταστάσεων
  + διαμόρφωσης χώρων
  + προβολής – προώθησης
  + άλλων δαπανών

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| α/α | κατηγορια κοστουσ | προβλεπομενο κοστοσ (€) |
| 1.1 | Εξοπλισμός | 000 |
| 1.2 | Ειδικές Εγκαταστάσεις | 000 |
|  | **Σύνολο (Α)** | 000 |
| 2.1 | Διαμόρφωση Χώρων | 000 |
| 2.2 | Προβολή – Προώθηση | 000 |
| 2.3 | Άλλες Δαπάνες (προσδιορίστε) | 000 |
|  | **Σύνολο (Β)** | 000 |
|  | ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ (Α+Β) | 0000 |

* Ποιες πηγές χρηματοδότησης θα χρησιμοποιήσετε και σε ποιο ποσοστό την καθεμιά; Δικαιολογήστε τον καταμερισμό που προτείνετε.

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| κατηγορια δαπανησ | ποσο (€) | % |
| Ίδια Κεφάλαια |  |  |
| Τραπεζικός Δανεισμός |  |  |
| Επιχορήγηση |  |  |
| Business Angel |  |  |
| Άλλο |  |  |
| **ΣΥΝΟΛΟ** |  | 100% |

|  |
| --- |
| συμπερασμα |

Παρακαλώ διατυπώστε συνοπτικά την πρότασή σας για μια νέα επιχείρηση περιγράφοντας το επιχειρηματικό σας μοντέλο με τη βοήθεια του business model canvas που έχετε φτιάξει.

|  |
| --- |
| πηγεσ |

Παρακαλώ περιγράψτε τις αναφορές σας σε μελέτες, βιβλία, ηλεκτρονικές πηγές που χρησιμοποιήσατε για την εκπόνηση της Μελέτης σας. Ακολουθήστε σαν πρότυπο τα παρακάτω παραδείγματα:

**1. Βιβλίο**

Συγγραφέας ή συγγραφείς, Αρχικά (Χρονιά), *Τίτλος Βιβλίου με Πλάγια Γραφή*, Τόπος έκδοσης: Εκδότης.

Παράδειγμα

Χρήστου, Ε. (1999), *Έρευνα Τουριστικής Αγοράς*, Αθήνα: Interbooks.

**2. Άρθρο εφημερίδας**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος άρθρου», *Όνομα Εφημερίδας με Πλάγια Γραφή*, Ημερομηνία φύλλου, Σελίδα.

Παράδειγμα

Πουτέτση, Χ. (2009), «Μειώση 30% των κρατήσεων στον τουρισμό», *Το Βήμα*, 14 Φεβρουαρίου, σελ. 21.

**3. Άρθρο επιστημονικού περιοδικού (journal)**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος άρθρου», *Όνομα Επιστημονικού Περιοδικού με Πλάγια Γραφή*, **Τόμος** (Αριθμός τεύχους), Σελίδες.

Παράδειγμα

Παπαδόπουλος, Γ. (2001), «Αειφόρος τουριστική ανάπτυξη σε νησιώτικες περιοχές», *Τουριστικά Θέματα*, 1 (1), σελ. 23-34.

**4. Κεφάλαιο σε βιβλίο**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος Κεφαλαίου», Όνομα Συγγραφέα Βιβλίου, *Τίτλος Βιβλίου με Πλάγια Γραφή*, Τόπος έκδοσης: Εκδότης, Σελίδες.

Παράδειγμα

Στεργίου, Δ. (2009), «Ο Όρος Αειφόρος Ανάπτυξη στην Ελληνική Τουριστική Εκπαίδευση», στον συλλογιστικό τόμο Ανδριώτης, Κ. (επιμελητής έκδοσης), *Αειφορία και Εναλλακτικός Τουρισμός: Αγροτουρισμός, Οικοτουρισμός, Ορεινός & Πολιτιστικός Τουρισμός*, Αθήνα: Σταμούλης, σελ. 235-253.

**5. Άρθρο σε πρακτικά συνεδρίου**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος Άρθρου», *Πρακτικά Συνεδρίου*, Ημερομηνία διεξαγωγής, Διοργανωτής Συνεδρίου, Τόπος διεξαγωγής, Χώρα διεξαγωγής.

Παράδειγμα

Αγιομυργιανάκης, Μ., Στεργίου, Δ. και Ανδριώτης, Κ. (2008), «Αξιολόγηση Προγραμμάτων Σπουδών στην Ανώτατη Τουριστική Εκπαίδευση», *Πρακτικά Forum Τουριστικής Εκπαίδευσης και Κατάρτισης – 2ο Διεθνές Συνέδριο*,26-27 Ιουνίου 2008, Υπουργείο Τουριστικής Ανάπτυξης, Αθήνα, Ελλάδα.

**6. Διατριβή**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), *Τίτλος Διατριβής με Πλάγια Γραφή*, Διατριβή, Πανεπιστήμιο.

Παράδειγμα

Γεωργίου, Ε. (2000), *Παράγοντες Διαμόρφωσης Τουριστικών Αντιλήψεων Μέσω της Σημειωτικής*, Διδακτορική Διατριβή, Πανεπιστήμιο Αιγαίου.

**7. Ηλεκτρονικές πηγές**

Συγγραφέας, Αρχικά (Χρονιά), «Τίτλος καταχώρησης», Ακριβές URL, [ημερομηνία πρόσβασης].

Παράδειγμα

Καλύβη, Δ. (2006), «Ενδιαφέρον για επενδύσεις στον αγροτουρισμό», http://www.mactsa.net/index.php?option=com\_content&task=view&id=22&Itemid=29, [πρόσβαση 22/12/2007].