



HELLENIC REPUBLIC

**National and Kapodistrian
University of Athens**

EST. 1837

BUSINESS PLAN

Babel

Babel



Authors:

Kyriakos-Lampros Kiouranas 1115201900238

Charisis Skordas 1115201900342

June, 2023

1. ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

1.1 Γενικά

Ο σκοπός της διοργάνωσης πολυγλωσσικών εκδηλώσεων της Βαβέλ ανταποκρίνεται στις λύσεις που δίνουν οι άνθρωποι που θέλουν να εξασκήσουν τη γλώσσα που θέλουν. Θα τους δώσουμε την ευκαιρία να γνωρίσουν ανθρώπους από άλλες χώρες και να εμβαθύνουν σε ξένους πολιτισμούς. Το Target-Group μας είναι κυρίως μεταξύ ατόμων 18 και 50 ετών, οι οποίοι χωρίζονται σε φοιτητές Erasmus, τουρίστες, πολύγλωσσους ομιλητές, άτομα που έχουν έρθει να ζήσουν από το εξωτερικό ή εργάζονται εδώ και γηγενείς. Η έμπνευσή μας για την ονομασία των γεγονότων «Βαβέλ» ήταν ο μύθος του πύργου της Βαβέλ, αφήγημα στη Γένεση, που αποτέλεσε την αρχή της εθνογένεσης, της διασποράς εθνών και γλωσσών.

1.2 Κίνητρα

Τι μας ώθησε σε αυτή την ιδέα:

- Cultural Diversity: Ένα πολύγλωσσο μπαρ μπορεί να έχει στόχο να γιορτάσει και να αγκαλιάσει την πολιτιστική ποικιλομορφία τροφοδοτώντας ένα ευρύ φάσμα γλωσσόφωνων κοινοτήτων. Μπορεί να προσφέρει μια πλατφόρμα για άτομα από διαφορετικό γλωσσικό υπόβαθρο να συναντηθούν και να μοιραστούν τους πολιτισμούς τους.
- Tourism and Global Appeal: Σε περιοχές με σημαντικό διεθνή τουρισμό, ένα πολύγλωσσο μπαρ μπορεί να προσελκύσει ευρύτερο πελατολόγιο, φιλοξενώντας επισκέπτες που ενδέχεται να μην μιλούν άπταιστα την τοπική γλώσσα. Προσφέροντας πολύγλωσσες υπηρεσίες, μενού και προσωπικό, το μπαρ μπορεί να δημιουργήσει ένα πιο φιλόξενο περιβάλλον για τους ξένους επισκέπτες, κάνοντάς τους να αισθάνονται άνετα και να εκτιμώνται.
- Learning and Exchanging Languages: Ένα πολύγλωσσο μπαρ μπορεί να χρησιμεύσει ως ένας μοναδικός χώρος όπου οι μαθητές ξένων γλωσσών μπορούν να εξασκήσουν τις δεξιότητές τους σε ένα αυθεντικό περιβάλλον. Μπορούν να οργανωθούν προγράμματα ανταλλαγής γλωσσών ή ομάδες συνομιλίας, όπου τα άτομα μπορούν να εξασκηθούν σε διαφορετικές γλώσσες με φυσικούς ομιλητές. Αυτό μπορεί να δημιουργήσει ένα ζωντανό περιβάλλον μάθησης και να προωθήσει την εκμάθηση της γλώσσας.

- International Business Hub: Σε πόλεις ή περιοχές με ισχυρή διεθνή επιχειρηματική παρουσία, ένα πολύγλωσσο μπαρ μπορεί να γίνει κόμβος δικτύωσης για επαγγελματίες από διαφορετικά γλωσσικά υπόβαθρα. Μπορεί να χρησιμεύσει ως τόπος συνάντησης για άτομα που εργάζονται σε πολυεθνικές εταιρείες, πρεσβείες ή διεθνείς οργανισμούς, ενισχύοντας τις συνδέσεις και διευκολύνοντας την επικοινωνία.

1.3 Στόχοι

Φιλοδοξία μας είναι να δώσουμε την ευκαιρία να εκπληρώσουμε μια ανάγκη μέσω της κοινωνικοποίησης. Οι υπηρεσίες μας περιλαμβάνουν παιχνίδια, συνήθειες, φαγητό και ποτά από όλο τον κόσμο. Θα διοργανωθούν εκδηλώσεις με διαφορετική θεματολογία όπως ενδεικτικά:

- Φέρτε το δικό σας παραδοσιακό πιάτο
- Συναντήσεις με π.χ. Ισπανούς και Έλληνες, Γερμανούς και Έλληνες
- Επιτραπέζιες βραδιές με παιχνίδια από όλο τον κόσμο
- Ποτά από όλο τον κόσμο, ελάτε να μας δείξετε τα δικά σας
- Νύχτες караόке

2. ΠΡΩΤΟΤΥΠΙΑ ΚΑΙ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ

Γιατί να μας προτιμήσετε;

Το κύριο σημείο της διαφοροποίησης των προϊόντων μας είναι το γεγονός ότι δεν είναι μόνο εκδηλώσεις με τις οποίες οι άνθρωποι μπορούν να κοινωνικοποιηθούν, αλλά δίνει την ευκαιρία ανταλλαγής γνώσεων και βελτίωσης δεξιοτήτων. Οι εκδηλώσεις μας είναι εμπλουτισμένες με δραστηριότητες όπως βραδιές караόке και επιτραπέζια παιχνίδια από όλο τον κόσμο. Οι εκδηλώσεις μας προσφέρουν επίσης την ευκαιρία να δοκιμάσουν διαφορετικές κουζίνες διοργανώνοντας βραδιές που πρέπει να φέρει ο καθένας ένα πιάτο από τη χώρα του και να το μοιραστεί με άλλους. Διαφορετικά θα διοργανώσουμε εκδηλώσεις στις οποίες θα δοθεί η ευκαιρία σε αυτούς που συμμετέχουν να δοκιμάσουν παραδοσιακά ποτά και φαγητά από ένα μεγάλο μπουφέ που θα ετοιμάσουμε εμείς, καθώς το θεωρούμε σημαντική εμπειρία για όσους θέλουν να εξοικειωθούν με διαφορετικές κουλτούρες. Έτσι οι εκδηλώσεις μας συνδυάζουν ιδανικά την ανάγκη διασκέδασης και κοινωνικοποίησης με την ανάγκη βελτίωσης των προσωπικών προσόντων και γνωριμιών.

3. ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΚΑΙ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ

Όνομα Προϊόντος: Babel - Πολύγλωσσο Bar στην Αθήνα, Κουκάκι

A)Χαρακτηριστικά και πλεονεκτήματα προϊόντος:

1)Πολυγλωσσική ατμόσφαιρα:

- Η Babel προσφέρει ένα μοναδικό πολυγλωσσικό περιβάλλον όπου οι πελάτες μπορούν να γνωρίσουν διάφορες γλώσσες και πολιτισμούς.
- Το μπαρ απασχολεί προσωπικό που μιλά άπταιστα πολλές γλώσσες για να εξυπηρετήσει μια διαφορετική βάση πελατών.
- Οι πελάτες μπορούν να συμμετάσχουν σε συνομιλίες και να αλληλεπιδράσουν με άτομα από διαφορετικό γλωσσικό υπόβαθρο, προωθώντας την πολιτιστική ανταλλαγή και δημιουργώντας μια ζωντανή ατμόσφαιρα.

2)Εκτεταμένη επιλογή ποτών:

- Το Babel μπορεί να υπερηφανεύεται για ένα εκτενές μενού με αλκοολούχα και μη αλκοολούχα ποτά, όπως κοκτέιλ, craft μπύρες, κρασιά, οινοπνευματώδη ποτά και ειδικά ποτά.
- Το μπαρ προσφέρει ένα ευρύ φάσμα επιλογών, διασφαλίζοντας ότι οι πελάτες μπορούν να βρουν το ποτό που προτιμούν ή να εξερευνήσουν νέες γεύσεις.

3)Διεθνής κουζίνα:

- Το Babel σερβίρει ένα ποικίλο μενού διεθνών πιάτων, που αντιπροσωπεύουν διαφορετικές γαστρονομικές παραδόσεις από όλο τον κόσμο.
- Οι πελάτες μπορούν να απολαύσουν ένα μείγμα γεύσεων και να επιδοθούν στην παγκόσμια γαστρονομία χωρίς να φύγουν από την Αθήνα.
- Το μενού περιλαμβάνει ορεκτικά, κυρίως πιάτα και επιδόρπια, προσφέροντας μια ολοκληρωμένη γευστική εμπειρία.

4)Εκδηλώσεις ανταλλαγής γλωσσών:

- Η Babel διοργανώνει τακτικές εκδηλώσεις ανταλλαγής γλωσσών, όπου οι πελάτες μπορούν να εξασκηθούν στο να μιλούν διαφορετικές γλώσσες σε ένα χαλαρό και κοινωνικό περιβάλλον.
- Αυτές οι εκδηλώσεις διευκολύνουν την εκμάθηση γλωσσών, την πολιτιστική κατανόηση και τις ευκαιρίες δικτύωσης.
- Οι συμμετέχοντες μπορούν να βελτιώσουν τις γλωσσικές τους δεξιότητες, να γνωρίσουν νέους ανθρώπους και να δημιουργήσουν σχέσεις με άτομα από διάφορα γλωσσικά υπόβαθρα.

5) Μαθήματα και Εργαστήρια Γλωσσών:

- Η Babel προσφέρει μαθήματα γλώσσας και εργαστήρια που πραγματοποιούνται από έμπειρους εκπαιδευτές.
- Οι πελάτες μπορούν να εγγραφούν σε μαθήματα γλώσσας προσαρμοσμένα στα επίπεδα επάρκειάς τους, βοηθώντας τους να μάθουν ή να βελτιώσουν τις γλωσσικές τους δεξιότητες.
- Το μπαρ φιλοξενεί επίσης πολιτιστικά εργαστήρια, παρέχοντας γνώσεις για διαφορετικούς πολιτισμούς μέσω δραστηριοτήτων όπως μαθήματα μαγειρικής, μαθήματα χορού και εργαστήρια τέχνης.

B) Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα:

1) Μοναδική πολύγλωσση εμπειρία:

- Το Babel προσφέρει μια ξεχωριστή ατμόσφαιρα όπου οι πελάτες μπορούν να βυθιστούν σε ένα πολύγλωσσο περιβάλλον, διαφοροποιώντας το από τα παραδοσιακά μπαρ.
- Η ευκαιρία αλληλεπίδρασης με άτομα από διάφορα γλωσσικά υπόβαθρα ξεχωρίζει τη Βαβέλ και απευθύνεται σε λάτρεις της γλώσσας, ταξιδιώτες και άτομα που αναζητούν πολιτιστικό εμπλουτισμό.

2) Μαγειρική ποικιλομορφία:

- Το εκτενές διεθνές μενού του Babel προσφέρει μια μεγάλη ποικιλία από γεύσεις και πιάτα από όλο τον κόσμο, καλύπτοντας διάφορες γαστρονομικές προτιμήσεις.
- Αυτή η ποικιλία προσφέρει ανταγωνιστικό πλεονέκτημα, προσελκύοντας πελάτες που λαχταρούν διεθνή κουζίνα και μοναδικές γευστικές εμπειρίες.

3) Υπηρεσίες που σχετίζονται με τη γλώσσα:

- Εκτός από μπαρ, το Babel προσφέρει εκδηλώσεις, μαθήματα και εργαστήρια ανταλλαγής γλωσσών, καθιστώντας το κέντρο για εκμάθηση γλωσσών και πολιτιστικές ανταλλαγές.
- Ο συνδυασμός υπηρεσιών που σχετίζονται με τη γλώσσα με φαγητό και ποτά δημιουργεί μια ξεχωριστή πρόταση αξίας που ξεχωρίζει τη Βαβέλ από τα κανονικά σχολεία ξένων γλωσσών ή τα μπαρ.

Γ) Προσφορές προϊόντων και υπηρεσιών:

1) Αλκοολούχα και μη αλκοολούχα ποτά:

- Χαρακτηριστικά: Μια μεγάλη ποικιλία από κοκτέιλ, craft μπύρες, κρασιά, οινοπνευματώδη ποτά και ειδικά ποτά.
- Οφέλη: Οι πελάτες μπορούν να απολαύσουν ένα ευρύ φάσμα επιλογών ποτών, που καλύπτουν διαφορετικά γούστα και προτιμήσεις.

2) Διεθνής κουζίνα:

- Χαρακτηριστικά: Το μενού περιλαμβάνει ορεκτικά, κύρια πιάτα και επιδόρπια που αντιπροσωπεύουν διάφορες παγκόσμιες γαστρονομικές παραδόσεις.
- Οφέλη: Οι πελάτες μπορούν να απολαύσουν γεύσεις από όλο τον κόσμο χωρίς να φύγουν από την Αθήνα, διευρύνοντας τους γαστρονομικούς τους ορίζοντες.

3) Εκδηλώσεις ανταλλαγής γλωσσών:

- Χαρακτηριστικά: Τακτικές εκδηλώσεις όπου οι πελάτες μπορούν να εξασκηθούν στο να μιλούν διαφορετικές γλώσσες σε ένα κοινωνικό περιβάλλον.
- Πλεονεκτήματα: Οι λάτρεις της γλώσσας μπορούν να βελτιώσουν τις γλωσσικές τους δεξιότητες, να σφυρηλατήσουν σχέσεις με άτομα διαφορετικών προελεύσεων και να βιώσουν πολιτιστικές ανταλλαγές.

4) Μαθήματα και Εργαστήρια Γλωσσών:

- Χαρακτηριστικά: Μαθήματα γλώσσας, πολιτιστικά εργαστήρια, μαθήματα μαγειρικής, μαθήματα χορού και εργαστήρια τέχνης.
- Οφέλη: Οι πελάτες μπορούν να μάθουν ή να βελτιώσουν τις γλωσσικές τους δεξιότητες, να αποκτήσουν πολιτιστικές γνώσεις και να συμμετέχουν σε δραστηριότητες που προάγουν την προσωπική ανάπτυξη.

4. Παραγωγική διαδικασία

4.1 Προμηθευτές

- Προμηθευτές ποτών: Οι τοπικοί και διεθνείς διανομείς ποτών θα ήταν απαραίτητοι για την παροχή μιας ευρείας ποικιλίας αλκοολούχων και μη αλκοολούχων ποτών. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει μπύρα, κρασί, οينوπνευματώδη ποτά, αναψυκτικά και ειδικά ποτά. Η συνεργασία τόσο με τοπικούς όσο και με παγκόσμιους προμηθευτές θα επιτρέψει στο μπαρ να προσφέρει μια ποικιλία ποτών από διαφορετικές χώρες και πολιτισμούς.

Επιλογές Προμηθευτών Ποτών:

1. BeerDealer.gr: Καλή επιλογή για ποτά και ειδικότερα στις μπύρες. Καθώς πρόκειται για μία τοπική επιχείρηση, όπως και εμείς, θα μπορούμε να αναπτύξουμε πιο στενούς δεσμούς.

2. Bakalaros Group: Πρόκειται για μια διεθνή επιχείρηση με 40+έτη εμπειρίας. Μέσω αυτής θα μπορούμε να παραγγείλουμε διεθνή ποτά, όπως ποτά από Ιαπωνία, Κίνα, Αγγλία κλπ.

- Προμηθευτές τροφίμων: Εάν το μπαρ σερβίρει φαγητό, θα χρειαζόταν προμηθευτές για φρέσκα υλικά, όπως λαχανικά, κρέατα, θαλασσινά και άλλα προϊόντα διατροφής. Οι ντόπιοι αγρότες, οι αγορές και οι προμηθευτές ειδικών τροφίμων θα μπορούσαν να ασχοληθούν με την παραγωγή υψηλής ποιότητας και ποικίλων συστατικών για τη δημιουργία ενός διεθνούς μενού.

Επιλογές προμηθευτές τροφίμων:

1. Japanese Grocery & Product Wholesale Soya: Είναι μια εξαιρετική επιλογή για προμήθεια ιαπωνικών τροφίμων, κάτι που θα προσελκύσει πολλούς φαν της γιαπωνέζικης κουλτούρας και κουζίνας, αλλά και γιαπωνεζούς που ζουν στην Ελλάδα και νοσταλγούν την κουζίνα της χώρας τους.

2. TuttoFood - The Best of Italy in Greece: Μία πολύ καλή επιλογή για τους φαν της ιταλικής κουζίνας και κουλτούρας, αλλά και για τους Ιταλούς που ζουν στην Ελλάδα ή την επισκέπτονται και θέλουν να αισθανθούν λίγο σαν το σπίτι τους.

3. GRECOTRADE ETERORRYTHMI ETAIREIA: Πρόκειται για μια πολύ γνωστή

και ποιοτική ελληνική λύση για προμήθεια ελληνικών τροφίμων για τους ξένους που θέλουν να μάθουν την ελληνική κουζίνα.

- Γλωσσικοί πόροι: Για τη διευκόλυνση της πολύγλωσσης επικοινωνίας μέσα στο μπαρ, γλωσσικοί πόροι, όπως μεταφραστικές υπηρεσίες(βιβλία/λεξικά συγκεκριμένης γλώσσας), θα μπορούσαν να προέρχονται από παρόχους γλωσσικών υπηρεσιών ή εξειδικευμένους προμηθευτές.

1.Χαρτόραμα:Πρόκειται για μια ελληνική επιχείρηση(βιβλιοπωλείο),που πουλάει βιβλία.Θα αποτελούσε μια ιδανική επιλογή,ώστε να προμηθευτούμε τα λεξικά.

- Εξοπλισμός και διακόσμηση: Οι προμηθευτές εξοπλισμού μπαρ όπως γυάλινα σκεύη, εργαλεία μπαρ, μονάδες ψύξης και έπιπλα θα ήταν απαραίτητοι για τη δημιουργία ενός λειτουργικού και αισθητικά ελκυστικού χώρου. Επιπλέον, η αγορά προμηθειών όπως χαρτοπετσέτες, σουβέρ, καλαμάκια και συστατικά κοκτέιλ από χονδρεμπόρους ή διανομείς θα ήταν σημαντική για τις καθημερινές λειτουργίες. Τέλος, θα χρειαστούμε εξοπλισμό ήχου και φωτισμού

1. IKEA: Πρόκειται για πολύ γνωστή αλυσίδα όπου θα μπορούσαμε να προμηθευτούμε από εκεί γυάλινα σκεύη, μονάδες ψύξης, έπιπλα και εργαλεία μπαρ και εξοπλισμό ήχου και φωτισμού.

2. Σκλαβενίτης: Είναι μια από τις μεγαλύτερες αλυσίδες σούπερ μάρκετ από όπου θα μπορούσαμε να προμηθευτούμε χαρτοπετσέτες, σουβέρ, καλαμάκια και συστατικά κοκτέιλ.

- Πάροχοι ψυχαγωγίας: Το μπαρ σκοπεύει να φιλοξενήσει ζωντανή μουσική, παραστάσεις ή εκδηλώσεις, που θα συμμετέχουν προμηθευτές όπως μουσικοί, DJ και γενικότερα άτομα που αποσκοπούν στην ψυχαγωγία του κοινού, όπως χορευτές/χορεύτριες, κωμικούς κλπ.

1.Yoys.gr:Πρόκειται για ένα ηλεκτρονικό κατάστημα, που βρίσκει κανείς αγγελίες σχετικά με DJs/μουσικούς.

2.DanceStudio:Από αυτόν τον προμηθευτή θα μπορούσαμε να προμηθευόμαστε χορευτές/χορεύτριες

4.2 Προσωπικό Παραγωγής/Δεξιότητες που απαιτούνται ανά τομέα

- Οικονομικό τμήμα: Θα πρέπει να έχουν υπηρεσία σε προηγούμενες επιχειρήσεις
- Εμπορικό Τμήμα: Τόσο οι ταμίες όσο και οι “μπάρμεν” θα πρέπει να κατέχουν άριστη γνώση των Αγγλικών και να μιλάνε όσο το δυνατόν περισσότερες γλώσσες, όπως Ιταλικά, Ισπανικά, Γερμανικά κλπ. Ο λόγος είναι επειδή πρόκειται για ένα μέρος που θα βρίσκονται κυρίως τουρίστες.
- Τμήμα Ανεφοδιασμού: Οι υπάλληλοι σε αυτόν τον τομέα θα πρέπει να έχουν οργανωτικές δεξιότητες, ώστε να υπάρχει μία οργάνωση όταν θα τοποθετούνται τα προϊόντα στην αποθήκη. Ενδεχομένως να είναι απαραίτητη η γνώση υπολογιστών σε εφαρμογές όπως EXCEL που χρησιμεύουν ακόμα περισσότερο στην οργάνωση.
- Τμήμα Μάρκετινγκ: Όσοι εργάζονται σε αυτόν τον τομέα, όπως ο διαχειριστής προφίλ ΚΔ (Instagram, Facebook) και οργανωτής events θα πρέπει να έχουν δεξιότητες που χρησιμεύουν στις δημόσιες σχέσεις και προώθησης της επιχείρησής μας μέσα από τυχόν διαφημίσεις στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.

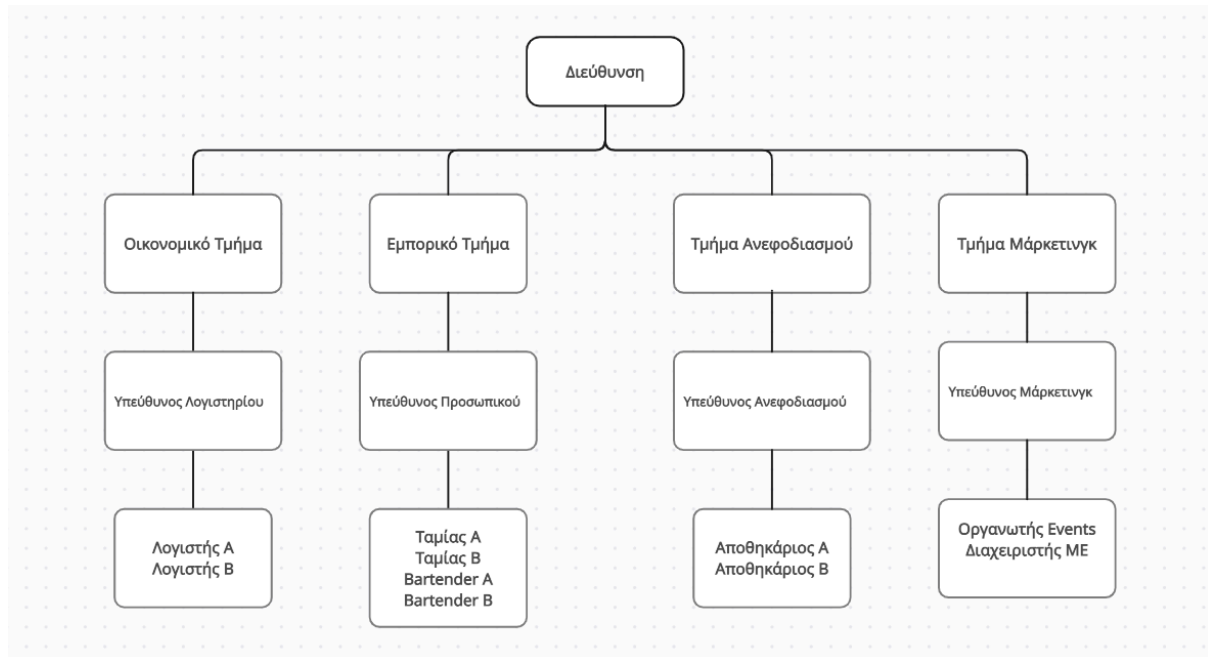
4.3 Ανάλυση Παραγωγικού Εξοπλισμού

Bar Counter και Back Bar: Το κεντρικό στοιχείο κάθε μπαρ είναι ο πάγκος του μπαρ, όπου παρασκευάζονται και σερβίρονται τα ποτά. Θα πρέπει να είναι εξοπλισμένο με μια σειρά βασικών ειδών, όπως ψύκτες μπουκαλιών, νεροχύτες, παγοθήκες και γυάλινες σχάρες. Η περιοχή του πίσω μπαρ αποτελείται συνήθως από ράφια ή ντουλάπια για την αποθήκευση μπουκαλιών, γυαλικών και άλλων προμηθειών μπαρ.

- Γυάλινα σκεύη και εργαλεία μπαρ: Μια μεγάλη ποικιλία γυαλικών είναι απαραίτητη για την κάλυψη διαφορετικών τύπων ποτών. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει ποτήρια pint, ποτήρια κρασιού, ποτήρια κοκτέιλ (μαρτίνι, highball, rocks), ποτήρια σφηνάκια και άλλα. Επιπλέον, εργαλεία μπαρ όπως shakers, σουρωτήρι, muddlers, jiggers, κουτάλια και ανοιχτήρια μπουκαλιών είναι απαραίτητα για τους μπάρμαν για τη δημιουργία μιας ποικιλίας κοκτέιλ.

- Ψυκτικές μονάδες: Η ψύξη είναι πολύ σημαντική για την αποθήκευση ευπαθών συστατικών και τη διατήρηση των ποτών. Το μπαρ θα πρέπει να διαθέτει διάφορες μονάδες ψύξης, συμπεριλαμβανομένων ψυγείων και καταψυκτών για την αποθήκευση των συστατικών, κέγερ για μπύρα και ψυγεία κάτω από τον πάγκο για γρήγορη πρόσβαση σε αντικείμενα που χρησιμοποιούνται συχνά.
- Μηχανές καφέ και ζυθοποιίες: Πολλά πολύγλωσσα μπαρ προσφέρουν καφέ και τσάι ως μέρος του μενού τους. Η επένδυση σε ποιοτικές μηχανές καφέ και ζυθοποιίες τσαγιού εξασφαλίζει συνεπή προετοιμασία και μεγάλη ποικιλία ζεστών ροφημάτων για τους πελάτες.
- Μηχανές πάγου: Η άφθονη παροχή πάγου είναι βασικό στοιχείο για κάθε μπαρ. Οι εμπορικές παγομηχανές που μπορούν να παράγουν και να αποθηκεύουν πάγο σε μεγάλες ποσότητες είναι απαραίτητες για να συμβαδίζουν με τη ζήτηση των πελατών. Αυτό περιλαμβάνει επιλογές τόσο σε κύβους όσο και σε θρυμματισμένο πάγο.
- Σύστημα POS: Ένα σύστημα Point-of-Sale (POS) είναι ζωτικής σημασίας για την ομαλή λειτουργία και την ακριβή διαχείριση των παραγγελιών. Περιλαμβάνει τερματικά με οθόνη αφής, ταμειακές μηχανές, εκτυπωτές αποδείξεων και λογισμικό για την παρακολούθηση των πωλήσεων, τη διαχείριση του αποθέματος και την επεξεργασία πληρωμών.
- Οπτικοακουστικός εξοπλισμός: Ένα πολύγλωσσο μπαρ μπορεί να διαθέτει ακουστικό και οπτικό εξοπλισμό για ψυχαγωγικούς σκοπούς. Επομένως είναι απαραίτητα τα ηχεία, ενισχυτές, μικρόφωνα και οθόνες για την εμφάνιση πολυγλωσσικών μενού, υποτίτλων ή ζωντανών εκδηλώσεων.
- Εξοπλισμός πλυσίματος πιάτων: Για τη διατήρηση της καθαριότητας και της υγιεινής θα πρέπει να διαθέτει ο χώρος μας πλυντήρια πιάτων ή πλυντήρια γυαλιού εμπορικής ποιότητας για αποτελεσματικό καθαρισμό γυαλικών, σκευών και εξοπλισμού μπαρ.
- Αποθήκευτικός χώρος και ράφια: Ο επαρκής χώρος αποθήκευσης είναι κρίσιμος για την οργάνωση των συστατικών, των προμηθειών και του εξοπλισμού. Οι μονάδες ραφιών, τα ντουλάπια και οι σχάρες αποθήκευσης βοηθούν στη βελτιστοποίηση του χώρου αποθήκευσης και διατηρούν τα πάντα εύκολα προσβάσιμα.

4.4 Οργανόγραμμα επιχείρησης



4.5 Ανάλυση Τόπου Εγκατάστασης

Το Κουκάκι ξεχωρίζει ως η ιδανική τοποθεσία για ένα πολύγλωσσο μπαρ λόγω του μοναδικού μείγματος πολιτιστικής ποικιλομορφίας και της ζωντανής ατμόσφαιρας. Το Κουκάκι βρίσκεται στην καρδιά της Αθήνας, στην Ελλάδα, προσελκύει ένα διεθνές πλήθος με την εγγύτητά του σε σημαντικά τουριστικά αξιοθέατα όπως η Ακρόπολη και ο Παρθενώνας. Αυτή η πολυπολιτισμική γειτονιά προσελκύει τόσο ντόπιους όσο και τουρίστες, δημιουργώντας ένα δυναμικό περιβάλλον όπου συγκεντρώνονται άνθρωποι από διάφορα υπόβαθρα. Δημιουργώντας ένα πολύγλωσσο μπαρ στο Κουκάκι, μπορείτε να αξιοποιήσετε αυτήν την ποικιλόμορφη βάση πελατών και να καλύψετε ένα ευρύ φάσμα γλωσσών και πολιτισμών. Αυτό το σκηνικό προσφέρει μια εξαιρετική ευκαιρία στους ανθρώπους να κοινωνικοποιηθούν, να ανταλλάξουν ιδέες και να βυθιστούν σε μια κοσμοπολίτικη εμπειρία, καθιστώντας το Κουκάκι την τέλεια επιλογή για ένα πολύγλωσσο μπαρ.

- Έρευνα:

Ξεκινώντας, πρέπει να διεξάγουμε έρευνα αγοράς για να εντοπίσουμε τις γλώσσες και τους πολιτισμούς-στόχους, καθώς και τις προτιμήσεις και τις ανάγκες αυτών των ομάδων. Αυτό θα μας βοηθήσει να προσδιορίσουμε τις γλώσσες και τις πολιτιστικές προσφορές που πρέπει να δίνονται προτεραιότητα στη διοργάνωση εκδηλώσεων (Βαβέλ). Θα χρειαστούμε περίπου 6 εβδομάδες για αυτό.

- Στελέχωση:

Στη συνέχεια, θα πρέπει να προσλάβουμε προσωπικό που να γνωρίζει άπταιστα τις γλώσσες-στόχους και να γνωρίζει τους πολιτισμούς. Αυτό θα διασφαλίσει ότι οι πελάτες μας αισθάνονται άνετα και κατανοητοί όταν έρχονται στις εκδηλώσεις μας στη Βαβέλ. Αυτό θα μας πάρει περίπου 2 εβδομάδες.

- Ανάπτυξη ιδέας:

Στη συνέχεια, θα πρέπει να αναπτύξουμε μια ιδέα για το μπαρ που θα πραγματοποιούνται οι εκδηλώσεις μας κάθε φορά που απευθύνεται στις γλώσσες και τους πολιτισμούς-στόχους. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την ενσωμάτωση στοιχείων παραδοσιακής αρχιτεκτονικής, διακόσμησης, τεχνουργημάτων και μουσικής από τους πολιτισμούς-στόχους, καθώς και παροχή διαρρύθμισης καθισμάτων και φωτισμού που είναι κατάλληλοι για τους πολιτισμούς-στόχους και προσφορά παραδοσιακών φαγητών και ποτών. Υπολογίζουμε ότι θα χρειαστούν περίπου 6 εβδομάδες για να γίνει αυτό

- Ανάπτυξη μενού:

Μετά από αυτό, θα πρέπει επίσης να αναπτύξουμε ένα μενού-κάποιες εκδηλώσεις θα έχουν ως θέμα παραδοσιακές κουζίνες, που να ανταποκρίνονται στα γούστα και τις προτιμήσεις των γλωσσών και πολιτισμών-στόχων. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την προσφορά παραδοσιακών πιάτων και υλικών, καθώς και διεθνείς μπύρες και οινοπνευματώδη ποτά. Θα χρειαστούμε περίπου 6 εβδομάδες για να το κάνουμε αυτό.

- Εξοπλισμός και προμήθειες:

Στη συνέχεια, θα πρέπει να αγοράσουμε εξοπλισμό και προμήθειες που είναι κατάλληλα για το μενού και τις εκδηλώσεις του μπαρ. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει παραδοσιακό εξοπλισμό μαγειρέματος, εξειδικευμένα γυάλινα σκεύη και παραδοσιακά πιάτα σερβιρίσματος. Θα χρειαστούμε τουλάχιστον 4 εβδομάδες για την οργάνωση

- Μάρκετινγκ:

Στη συνέχεια, θα πρέπει να αναπτύξουμε μια στρατηγική μάρκετινγκ που ακολουθεί τις γλώσσες και τους πολιτισμούς-στόχους. Αυτό θα πρέπει να περιλαμβάνει τη διαφήμιση στα τοπικά έθνη μέσα ενημέρωσης, τη φιλοξενία πολιτιστικών εκδηλώσεων και την προώθηση εκδηλώσεων της Βαβέλ ως προορισμού για πολυπολιτισμικό φαγητό και ψυχαγωγία. Αυτό το μέρος θα χρειαστεί έως και 4 εβδομάδες για να εφαρμοστεί.

- Εξυπηρέτηση πελατών:

Αργότερα, πρέπει να εκπαιδεύσουμε το προσωπικό μας ώστε να παρέχει άριστη εξυπηρέτηση πελατών, προσαρμοσμένη στις ανάγκες των γλωσσών και των πολιτισμών-στόχων. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει την προσφορά μεταφραστικών υπηρεσιών, την παροχή πληροφοριών για τα τοπικά έθιμα και εθιμοτυπία και την ευαισθησία στις πολιτισμικές διαφορές. Πιστεύουμε ότι θα χρειαστούν περίπου 4 εβδομάδες για να γίνει.

- Αξιολόγηση και προσαρμοστικότητα:

Τέλος, πρέπει να αξιολογούμε συνεχώς την επιτυχία του σχεδίου ανάπτυξης συλλέγοντας σχόλια από τους πελάτες μας, παρακολουθώντας τις πωλήσεις και κάνοντας προσαρμογές. Επίσης, θα πρέπει να παραμείνουμε ευέλικτοι και προσαρμοστικοί στα μεταβαλλόμενα δημογραφικά στοιχεία της τοποθεσίας και της πελατειακής βάσης και φυσικά θα πρέπει να βελτιώνουμε συνεχώς το σχέδιο ανάπτυξης για να ανταποκρινόμαστε στις μεταβαλλόμενες ανάγκες των πελατών μας.

Η όλη διαδικασία ανάπτυξης θα διαρκέσει περίπου 32 εβδομάδες (περίπου 8 μήνες)

5.ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ ΚΑΙ ΘΕΣΗ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

5.1 Ανταγωνισμός και στρατηγική της επιχείρησης για τη βιωσιμότητα και επέκτασή της

Οι κύριοι ανταγωνιστές και οι έμμεσοι ανταγωνιστές μας είναι οι εξής:

	Price	Location	People	Company's Image	Products and Services	Member Card and Discounts	Online
GHOST HOUSE KARAOKE EVENTS	Entrance 5€ including beer or wine or 8€ including 2 beers or 2 wines or a drink of your choice.	It's in the heart of Athens. Psyri Athens, near to many bars and restaurants	Tourists and local young adults	No 1 karaoke in Athens. Live music.	Events every Thursday, Friday and Saturday Drinks Live Music. Karaoke	NO	YES Website: https://www.ghosthouse.gr/ Facebook: https://www.facebook.com/ghosthousekaraoke/

							Instagram: https://www.instagram.com/ghosthousekaraoke/
WE NEED BOOKS	Quarterly 5€ Basic 7,50 €Advanced Annually 18€ Basic 25€ Advanced	Athens' first multilingual library in the vibrant and diverse area of Kypseli	Neighbors, locals, migrants, refugees, visitors, children, students, pensioners	Greece's first multilingual library and cultural center	Language lessons Free Wi-Fi Meeting room access. Workshops Cultural activities	NO	YES Website: https://weneedbooks.org/ Facebook: https://www.facebook.com/weneedbooks/ Instagram: https://www.instagram.com/weneedbooks/
RED LION PUB	Price ranges from 3€ to 13€ for beers and there's an offer of 3 beers and 1 food (your choice) for 30€	It's located between Athens Hilton and Divani Caravel hotel and in a very short distance from Delice Hotel Apartments and Best Western Ilisia Hotel	Middle age people more than young adults Foreigners and tourists	Greece's first, and most historic pub	Drinks and beers Food Games	NO	YES Website: http://redlionpub.gr/ Facebook: https://www.facebook.com/RedLionAthens/ Instagram: https://www.instagram.com/redlionpub_athens/
BEER PONG NIGHT BY ESN ATHENS AUEB/PALIA PLATEIA	Large pitchers of Beer for a low price	In the center of Athens it is approachable by train.	Students young adults	Traditional place in a beautiful garden	Drinks Beer pong Food	YES	YES Website of the event: https://esnathens.gr/event/s/beer-pong-night-esn-athens-aueb-2 Facebook of the event: https://www.facebook.com/events/429419035995309/ Instagram of the event: https://www.instagram.com/p/CkQ3yDPstwD/

MEZZO, EVENT FOR THE AFTER MYKONOS PARTY	10€ (Drink included) Shots: 3€ Beer: 6€ Drink: 8€	Next to Thiseio train station	Students young adults	Party stage.	Drinks Live DJ	YES This event is reserved only for Erasmus Students (ESN card/ Student ID required in physical/digi tal format).	YES Website of the event: https://allevents.in/palaio%20faliro/after-mykonos-party/200023519804441
BABEL	Drinks: 10€ Beer: 3€ Shots: 3€ Special Beers from around the world 6-10€ Entrance fee for events:10€ drink included Game nights – fee for each game	Bars in Athens Center	Students young adults, foreigner s, tourists, locals	No 1 Multilingual Event organizer in Greece	Drinks and beers Games Interactively lessons Cultural events Karaoke. Special dishes	YES There is a card member and after 10 drinks you will have gifts or discounts. Discounts for ESN members.	YES Website TikTok Facebook Instagram

Πίνακας – Ανταγωνιστική Ανάλυση

Παράγοντας	BABEL	Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία	WE NEED BOOKS	RED LION PUB	Σημασία για τον Καταναλωτή
Προϊόντα	Ποτά: 10€ Μπύρα: 3€ Σφηνάκια: 3€ Σπέσιαλ μπύρες από όλο το κόσμο: 6-10€	Πληθώρα προϊόντων από όλο τον κόσμο	Μη παροχή εξειδικευ μένων προϊόντων από κάθε	Τριμηνιαίος: 5€ Βασικό 7,50 € Προχωρημένο Ετησίως 18€ Βασικό	Η τιμή κυμαίνεται από 3€ έως 13€ για μπύρες και υπάρχει προσφορά 3 μπύρας και 1	5

Παράγοντας	BABEL	Δυνατότητα Σημεία	Αδύνατα Σημεία	WE NEED BOOKS	RED LION PUB	Σημασία για τον Καταναλωτή
	Είσοδος για εκδηλώσεις: 10€ περιλαμβάνεται ποτό Βραδιές παιχνιδιού – χρέωση για κάθε παιχνίδι		χώρα αλλά μόνο μερικών γνωστών προϊόντων	25€ Προχωρημένο	φαγητό (της επιλογής σας) για 30€	
Τιμή	Από 3 έως 10€	προσιτές τιμές		Από 5 έως 25€	Από 3 έως 30€	4
Ποιότητα	Συνεργασία με γνωστούς προμηθευτές	υψηλή ποιότητα λόγω συνεργασίας με γνωστούς προμηθευτές		Υψηλή με παροχή παράλληλα πληθώρας επιλογών	Υψηλή καθώς φημίζονται για την αυθεντική ιρλανδική μύρα τους	5
Υπηρεσία	Πολύγλωσσο μπαρ φιλικό προς τους τουρίστες, τους ξένους φοιτητές, ξένους εργαζόμενους και γενικώς ξένους μόνιμους κατοίκους της Ελλάδας	μοναδικό στην πόλη	πιο περιορισμένο κοινό	Η πρώτη πολύγλωσση βιβλιοθήκη και πολιτιστικό κέντρο της Ελλάδας	Η πρώτη και πιο ιστορική παμπ της Ελλάδας	5
Αξιοπιστία	Συνεργασία με Erasmus Student Network, έναν επίσημο οργανισμό του προγράμματος Εράσμιους	Υψηλή λόγω της συνεργασίας με Erasmus Student Network, έναν επίσημο οργανισμό του προγράμματος Εράσμιους		Υψηλή καθώς βρίσκονται πολλά χρόνια στον χώρο	Υψηλή καθώς βρίσκονται πολλά χρόνια στον χώρο	3
Σταθερότητα	Σταθερό συνήθως εισόδημα	Συνήθως να καθώς η πελατεία είναι σταθερή	Οχι πάντα καθώς μερικές χρονιές	Ναι, καθώς είναι μια χρόνια επιτυχημένη επιχείρηση	Ναι, καθώς είναι μια χρόνια επιτυχημένη επιχείρηση	1

Παράγοντας	BABEL	Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία	WE NEED BOOKS	RED LION PUB	Σημασία για τον Καταναλωτή
			οι φοιτητές Εράσμου είναι λιγότεροι			
Φήμη εταιρείας	Νούμερο 1 διοργανωτής πολύγλωσσων εκδηλώσεων στην Ελλάδα	Γνωστή στους φοιτητές	Όχι τόσο γνωστοί σε τουρίστες	Πολύ διάσημη στους λάτρεις των βιβλίων	Πολύ διάσημη στους λάτρεις της μπύρας	3
Τοποθεσία	Κουκάκι	κεντρική τοποθεσία και εύκολα προσβάσιμη με τα μέσα	δύσκολα προσβάσιμη με το αμάξι λόγω κίνησης	Κυψέλη	Βρίσκεται ανάμεσα στο Athens Hilton και το ξενοδοχείο Divani Caravel και σε πολύ μικρή απόσταση από το Delice Hotel Apartments και το Best Western Ilisia Hotel	2
Εμφάνιση	Στολισμένο με διάφορες σημαίες και πολιτιστικά αντικείμενα από διάφορες χώρες	Αγορά πολλών σημαιών και πολιτιστικών αντικειμένων από διάφορες χώρες	Αδυναμία σημαιών και πολιτιστικών αντικειμένων από μικρές χώρες	Στολισμένο με τέτοιο τρόπο όπου αναδεικνύει την μοναδικότητά τους ως επιχείρηση	Εμφάνιση εμπνευσμένη από την ιρλανδική κουλτούρα	2
Μέθοδος Πωλήσεων	Μόνο εντός του καταστήματος		Απουσία ντελίβερι	Μέσω της βιβλιοθήκης	Μέσω του καταστήματος	1
Πιστωτική Πολιτική	Διάθεση pos για πληρωμή με πιστωτική κάρτα	Παροχή κάθε είδους πληρωμής		Διάθεση pos για πληρωμή με πιστωτική κάρτα	Διάθεση pos για πληρωμή με πιστωτική κάρτα	1
Διαφήμιση	Μέσω του Website, TikTok, Facebook, Instagram	Ενεργοί σε όλα τα social media	Αδυναμία διαφήμισης μέσω τηλεόρασης	Website: https://weneedbooks.org/	Website: http://redlionpub.gr/ Facebook:	5

Παράγοντας	BABEL	Δυνατά Σημεία	Αδύνατα Σημεία	WE NEED BOOKS	RED LION PUB	Σημασία για τον Καταναλωτή
			ης	Facebook: https://www.facebook.com/weneedbooks/ Instagram: https://www.instagram.com/we_needbooks/	https://www.facebook.com/RedLionAthena/ Instagram: https://www.instagram.com/redlionpub_athens/	

5.2 SWOT Analysis

STRENGTHS	WEAKNESSES
<ul style="list-style-type: none"> μοναδικό στυλ εκδηλώσεων, μια ιδέα που δεν έχει ξαναγίνει καλή τοποθεσία - κέντρο της πόλης - γύρω από την περιοχή-στόχο μια ενθουσιώδης ομάδα με ισχυρό κίνητρο να πετύχει προσφέρουμε έναν διασκεδαστικό τρόπο εκμάθησης μιας γλώσσας και ενός κάθε πολιτισμο και την ευκαιρία συνάντησης με ανθρώπους από άλλες χώρες μια σειρά από δραστηριότητες όπως επιτραπέζια παιχνίδια παραδοσιακά πιάτα, ποτά από όλο τον κόσμο 	<ul style="list-style-type: none"> δεν διαθέτουμε ακόμα ένα μπαρ για τις εκδηλώσεις χωρίς μεγάλο μπάζετ ακόμα, πρόθεση προσέγγισης επενδυτών δεν είμαστε ακόμα καλά προετοιμασμένοι για το τι πρόκειται να συμβεί ή να λάβει χώρα εκεί ενδεχομένως πολλοί πελάτες του χώρου μας να μην φέρουν δικά τους πράγματα με σκοπό την διαφήμιση της χώρας τους παρόλο των ενθουσιασμό της ομάδας μας, δεν υπάρχει η εμπειρία

OPPORTUNITIES	THREATS
<ul style="list-style-type: none"> ▪ Erasmus Student Network parties ▪ συναρπαστική εμπειρία για Erasmus φοιτητές ▪ υπάρχουν κι άλλα πάρτι όπως τα erasmus student network parties, αλλά δεν προσφέρουν παρόμοιες εμπειρίες όπως στις εκδηλώσεις μας ▪ μετά την περίοδο του κορονοϊού φαίνεται συναρπαστική ιδέα η συναναστροφή με ανθρώπους από όλο τον κόσμο ▪ κάτι πρωτότυπο στην Αθήνα που σκοπό έχει να φέρει κοντά ανθρώπους από όλο τον κόσμο 	<ul style="list-style-type: none"> ▪ regular bars ▪ να μην έχουμε την ανταπόκριση του κόσμου

6.ΤΜΗΜΑΤΟΠΟΙΗΣΗ ΑΓΟΡΑΣ και MARKETING PLAN

6.1 Τμηματοποίηση της αγοράς

Το project Multilingual Bar Babel αναφέρεται κυρίως σε δύο είδη πελατών/καταναλωτών:

1. The College Crowd: πρόκειται για νέους ανθρώπους μεταξύ 18-25 που έχουν ως κύριο σκοπό τους να πιουν τα αγαπημένα τους ποτά με συνοδεία μουσικής και χορού.

Δημογραφικό προφίλ:

- Ηλικία:18-25
- Φύλλο: –
- Τόπος/Γεωγραφία: εντός Αθήνας
- Οικονομική κατάσταση: –
- Κοινωνική τάξη και απασχόληση: κυρίως Φοιτητές
- Εκπαίδευση: –
- Άλλο σχετικό με το προϊόν/αγορά: να αγαπάει την διασκέδαση

2. Foodies: με τον συγκεκριμένο όρο αναφερόμαστε στα άτομα ανεξαρτήτως ηλικίας που εκτιμούν το καλό ποτό και φαγητό από όλες τις γωνίες του κόσμου.

Δημογραφικό προφίλ:

- Ηλικία:18-60+
- Φύλλο: –
- Τόπος/Γεωγραφία: εντός Αθήνας
- Οικονομική κατάσταση: –
- Κοινωνική τάξη και απασχόληση: –
- Εκπαίδευση: –
- Άλλο σχετικό με το προϊόν/αγορά: να εκτιμάει το καλό φαγητό

***Χαρακτηριστικά όπως φύλλο,οικονομική κατάσταση,εκπαίδευση κλπ δεν μας απασχολούν ιδιαίτερα καθώς δεν υπάρχει διάκριση μεταξύ των φύλλων,έγνοια εισοδήματός τους και εκπαίδευσής τους και για αυτό τον λόγο έχουν τοποθετηθεί παύλες(--).

6.2 Έρευνα αγοράς και σχέδιο Μάρκετινγκ

6.2.1 Έρευνα αγοράς

Οικονομικοί Παράγοντες:

- Μέγεθος αγοράς:2,4 δις Ευρώ
- Παρούσα ζήτηση στην αγορά: Αυξημένη λόγω της καλής διασκέδασης που επιδιώκει ο Έλληνας και γενικότερα ο τουρίστας που μας επισκέπτεται
- Προοπτική ανάπτυξης και ευκαιρία για την επιχείρησή σας:πολλοί θετικές σύμφωνα τις τάσεις και τις δυνατότητες της επιχείρησής μας.

Εμπόδια εισόδου της επιχείρησής σας στην αγορά:

- Υψηλό κεφάλαιο: για το άνοιγμα ενός τέτοιου μπαρ στο Κουκάκι απαιτείται υψηλό κεφάλαιο,καθώς είναι στο κέντρο της Αθήνας(ακριβά ενοίκια/ακριβές πωλήσεις “γης”).Επίσης οι μισθοί των υπαλλήλων,οι οποίοι θα έρχονται με προϋπόθεση πολλές ξένες γλώσσες,επομένως δεν θα έχουν το στάνταρ μισθό ενός υπαλλήλου που μιλάει μόνο Αγγλικά.
- Αποδοχή καταναλωτή και αναγνώριση μάρκας:Κάτι αντίστοιχο σαν και αυτό το project δεν υπάρχει στην Αθήνα,επομένως ο καταναλωτής να διστάσει να το δοκιμάσει για πρώτη φορά.Επιπρόσθετα πρόκειται για μία νέα “μάρκα”,καθώς δεν ανήκει σε κάποιο κατάστημα “αλυσίδας”,γεγονός που αποτελεί εμπόδιο,μέχρι να μας μάθει ο κόσμος και να μας εμπιστευθεί.
- Εκπαίδευση και δεξιότητες:Οι υπάλληλοί μας πρέπει να μιλούν άπταιστα 3 ή και περισσότερες ξένες γλώσσες,γεγονός που θέλει χρόνο να μέχρι βρεθούν για τον χώρο της εστίασης/μπαρ.

6.2.2 Στρατηγική Μάρκετινγκ

1. Επωνυμία και Quotes: Ανάπτυξη μιας ισχυρής και συνεκτικής ταυτότητας μάρκας που να αντικατοπτρίζει την πολύγλωσση πτυχή του μπαρ. Δημιουργία ενός συναρπαστικού σλόγκαν και “quotes” που να τονίζουν την ποικιλομορφία των ομιλούμενων γλωσσών, τις πολιτιστικές εμπειρίες και τη φιλόξενη ατμόσφαιρα της επιχείρησής

2. Πολύγλωσσος ιστότοπος και παρουσία στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης: Κατασκευή ενός ιστότοπου και προφίλ στις σχετικές πλατφόρμες κοινωνικής δικτύωσης. Στον ιστότοπό μας θα βρίσκουν οι επισκέπτες τον κατάλογο του μπαρ μαζί με τις τιμές του κάθε προϊόντος, καθώς και ανερχόμενα events/εκδηλώσεις. Στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης θα μπορεί να βρει κανείς διάφορες φωτογραφίες/βίντεος από αξέχαστες βραδιές, για μία μικρή γέυση, καθώς και εκδηλώσεις που θα γίνουν σε σύντομο χρονικό διάστημα.

3. Τοπικές συνεργασίες: Δημιουργία συνεργασιών με τοπικές επιχειρήσεις, ξενοδοχεία και τουριστικά γραφεία για την προώθηση του πολύγλωσσου μπαρ Βαβελ. Προσφορά ειδικών εκπτώσεων ή συνεργασιών, όπως η φιλοξενία εκδηλώσεων ανταλλαγής γλωσσών, η συνεργασία με τοπικούς πολιτιστικούς οργανισμούς ή η χορηγία πρωτοβουλιών εκμάθησης γλωσσών.

4. Εκδηλώσεις και θεματικές βραδιές: Οργάνωση εκδηλώσεων και θεματικών βραδιών που γιορτάζουν διαφορετικούς πολιτισμούς και γλώσσες. Για παράδειγμα, διεθνείς μουσικές βραδιές, βραδιές χαράς για συγκεκριμένες γλώσσες ή βραδιές γνώσεων με ερωτήσεις σε διάφορες γλώσσες. Προώθηση αυτών των εκδηλώσεων μέσω στοχευμένης διαφήμισης, μέσων κοινωνικής δικτύωσης και τοπικών καταχωρίσεων εκδηλώσεων.

5. Διαδικτυακές κριτικές: Ενθαρρύνουμε τους πελάτες να αφήνουν κριτικές σε δημοφιλείς πλατφόρμες κριτικών σχετικά με την επιχείρησή μας και απάντηση άμεσα τόσο στα θετικά όσο και στα αρνητικά σχόλια. Παρακολούθηση των αναφορών στο διαδίκτυο για το μπαρ και επικοινωνήστε με τους πελάτες μέσω των κοινωνικών μέσων ενημέρωσης για να την οικοδόμηση μιας θετικής φήμης.

6. Συνεργασίες με influencers/bloggers: Συνεργασία με τοπικούς φορείς επιρροής, ταξιδιωτικούς bloggers ή λάτρεις των γλωσσών που μπορούν να προωθήσουν το μπαρ στους οπαδούς τους. Ειδικές εμπειρίες ή αποκλειστικές εκδηλώσεις για να δημιουργήσουμε ενδιαφέρον και να προσεγγίσουμε ένα ευρύτερο κοινό.

6.3 Προσδιορισμός τιμολογιακής πολιτικής

- Στρατηγικές προϊόντων:

Η Βαβέλ είναι ένας διοργανωτής εκδηλώσεων που δημιουργεί ένα ασφαλές μέρος για τους τουρίστες και τους διεθνείς φοιτητές Erasmus να βρουν άλλους ανθρώπους της δικής τους εθνικότητας, για να ενσωματωθούν πιο γρήγορα και πιο εύκολα στην Ελλάδα. Προσφέρουμε επίσης μαθήματα γλώσσας, όπου οι πελάτες μας μπορούν να μάθουν μια νέα γλώσσα Αγγλικά, ισπανικά, γαλλικά ή γερμανικά είναι μερικά παραδείγματα και τα πιο δημοφιλή. Οι πελάτες μπορούν να επιλέξουν το επίπεδο που θέλουν να μάθουν τη γλώσσα (από Α1 έως Γ2). Η Babel προσλαμβάνει επίσης ντόπιους για να βοηθήσουν τους πελάτες να γνωρίσουν την “κρυφή” Ελλάδα που δεν μπορούν να βρουν στο διαδίκτυο.

- Στρατηγικές τιμολόγησης:

Η Babel χρησιμοποιεί τη στρατηγική τιμολόγησης διείσδυσης, η οποία περιλαμβάνει την προσφορά ενός νέου προϊόντος ή υπηρεσίας σε χαμηλή αρχική τιμή για να κερδίσει την προσοχή των πελατών. Ο στόχος είναι να φέρουμε τους πελάτες στην πόρτα με χαμηλές τιμές και να κερδίσουμε μερίδιο αγοράς.

Για την καθιέρωση της επικοινωνίας και την αύξηση της αναγνωρισιμότητας του εμπορικού σήματος, η Babel θα χρησιμοποιήσει διάφορες εκστρατείες προώθησης. Τον πρώτο μήνα, θα προσφέρουμε δωρεάν δείγματα των προϊόντων μας κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων. Επιπλέον, θα προσφέρουμε προσφορές Buy-Two-Get-One-Free για τα προϊόντα μας. Η Babel θα καθιερώσει επίσης τις δικές της κάρτες μέλους όπου οι πελάτες θα μπορούν να συγκεντρώνουν πόντους κάθε φορά που αγοράζουν δέκα από τα προϊόντα μας και θα μπορούν να αποθηκεύουν αυτούς τους πόντους για να τους ανταλλάσσουν με έκπτωση στα επόμενα ποτά, αποκλειστικές εκδηλώσεις, αποκλειστικές εκπτώσεις/δώρα στα γενέθλια του πελάτη κλπ

6.4 Πλάνο Προώθησης Προϊόντων ή/και Υπηρεσιών

- Στρατηγικές προώθησης:

Η Babel χρησιμοποιεί τη δημιουργική προσέγγιση του μάρκετινγκ για να αναπτύξει διαφημίσεις που τραβούν την προσοχή του κοινού και μας ξεχωρίζουν από τους ανταγωνιστές στον τομέα τους. (δώρα, ξεκινάμε την επιχείρησή μας ως πλατφόρμα μόνο για προσκεκλημένους, χρησιμοποιούμε βίντεο, κάνουμε Instagram lives και αλληλεπιδρούμε με τους followers κ.λπ.)

Η Babel χρησιμοποιεί τη στρατηγική δημοσίων σχέσεων για τη δημιουργία, την οργάνωση και τη μέτρηση της αποτελεσματικότητας των τακτικών δημοσίων σχέσεων με την πάροδο του χρόνου. Είναι ξεχωριστό από το σχέδιο μάρκετινγκ, αλλά πρέπει να υποστηρίζει τις προσπάθειες μάρκετινγκ. Μια στρατηγική δημοσίων σχέσεων μπορεί να καλύπτει ένα ολόκληρο έτος εκστρατειών ή να αφορά έναν μόνο στόχο, όπως η κυκλοφορία ενός προϊόντος (πρωτοτυπία, προσωπική στρατηγική, συχνή επικοινωνία με τους πελάτες)

Επίσης, το buzz-marketing είναι μια άλλη σημαντική στρατηγική για την αύξηση της αναγνωρισιμότητας και της δημοτικότητας για εμάς, για παράδειγμα το διαδικτυακό buzz, η ύπαρξη παραγόντων επιρροής που προωθούν τις εκδηλώσεις μας.

Η Babel χρησιμοποιεί το branding που είναι η διαδικασία δημιουργίας μιας ξεχωριστής ταυτότητας για μια επιχείρηση στο μυαλό του κοινού-στόχου και των καταναλωτών μας (κανένας άλλος διοργανωτής εκδηλώσεων για διεθνείς φοιτητές και τουρίστες)

Η Βαβέλ χρησιμοποιεί την πρόταξη της αξίας του πελάτη, η οποία αναφέρεται σε μια απλή δήλωση που επικοινωνεί, με λίγα λόγια, γιατί ένας πελάτης θα ήθελε να επιλέξει το προϊόν ή την υπηρεσία μας έναντι των ανταγωνιστών μας (ευκολία ενσωμάτωσης στην Ελλάδα)

- Μέθοδοι διαφήμισης:

->απευθείας αλληλογραφία (οι πελάτες έχουν τη δυνατότητα στην ιστοσελίδα μας να εγγραφούν για να λαμβάνουν εβδομαδιαία μηνύματα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου σχετικά με τις εκδηλώσεις, τις προσφορές, τα παιχνίδια μας κ.λπ.)

-> social media: Facebook, Instagram, Tik Tok

-> φυλλάδια

-> επισκέψεις , άμεσο μάρκετινγκ

- Τοποθέτηση:

Τοποθεσία: τοπική, Αθήνα, Ελλάδα.

Τμήμα της αγοράς:

->18-40 ετών τουρίστες

->Erasmus διεθνείς φοιτητές

->καθηγητές ξένων γλωσσών

->ντόπιοι

	Year 0 (πριν το άνοιγμα)	Year 1	Year 2
Facebook	500	700	1000
Instagram	700	1000	1500
Tik Tok	500	1000	2000
Flyers	400	400	300

Visitings	200	500	700
-----------	-----	-----	-----

6.5 Πολιτική Διανομής

Το τρέχων project δεν υποστηρίζει πολιτική διανομής,καθώς πρόκειται για ένα μπαρ,το οποίο εξυπηρετεί τους πελάτες του στον χώρο που διαθέτει και επομένως αδυνατεί να στέλνει ποτά/φαγητά στον χώρο του πελάτη(π.χ σπίτι).

7.ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Ο χρηματοοικονομικός σχεδιασμός περιλαμβάνει το επενδυτικό σχέδιο, τα χρηματοδοτικά σενάρια, την περιοδική κατάσταση αποτελεσμάτων χρήσης και τον ταμειακό προϋπολογισμό.

7.1 Επενδυτικό σχέδιο

Απαριθμήστε και αξιολογήστε όλους τους πόρους που χρειάζονται στο αρχικό στάδιο του εγχειρήματος σας.

Ενσώματες Ακίνητοποιήσεις Πάγιου Ενεργητικού	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
1) Γη και προκαταρκτικές εργασίες	100.000€	0.00	0.00	0.00	0.00
2) Κτίρια και λοιπές εγκαταστάσεις	50.000€	0.00	0.00	0.00	0.00
3) Εξοπλισμός	40.000€	20.000€	15.000€	10.000€	5.000€
Εξοπλισμός Παραγωγής	20.000€	10.000€	10.000€	5.000€	2.500€

- Hardware	10.000€	5.000€	5.000€	2.500€	1.250€
- Άλλα	10.000€	5.000€	5.000€	2.500€	1.250€
Εξοπλισμός εκτός Παραγωγής	20.000€	10.000€	5.000€	5.000€	2.500€
- Περιβάλλον / Ποιότητα/ Κατάρτιση	5.000€	2.500€	1.000€	1.000€	500€
- Hardware	5.000€	2.500€	1.000€	1.000€	500€
- Άλλα	5.000€	2.500	1.000€	1.000€	500€
. Κοινωνικά	2.500€	1.250€	1.000€	1.000€	500€
Έπιπλα και Διοικητικός εξοπλισμός	2.500€	1.000€	1.000€	1.000€	500€
4) Εργαλεία	5.000€	5.000€	5.000€	5.000€	5.000€
5) Εξοπλισμός για μεταφορές και χειρισμό	10.000€	3.000€	3.000€	10.000€	3.000€
6) Άλλα	10.000€	10.000€	10.000€	10.000€	10.000€
Σύνολο Ενσώματων Ακινήτοποιήσεων πάγιου Ενεργητικού	215.000€	39.000€	33.000€	35.000€	23.000€

Ασώματες Ακινήτοποιήσεις Πάγιου Ενεργητικού					

1) Έξοδα Ίδρυσης και Πρώτης Εγκατάστασης	100.000€	0.00	0.00	0.00	0.00
2) Μελέτες και Αναλύσεις	50.000€	10.000€	10.000€	10.000€	10.000€
3) Δικαιώματα Πνευματικής Ιδιοκτησίας	10.000€	0.00	0.00	0.00	0.00
4) Τεχνική Υποστήριξη	2.000€	2.000€	2.000€	2.000€	2.000€
5) Λογισμικό	10.000€	0.00	0.00	10.000€	0.00
6) Κατάρτιση	5.000€	5.000€	5.000€	5.000€	5.000€
7) Έρευνα και Ανάπτυξη	25.000€	25.000€	50.000€	25.000€	25.000€
8) Άλλα	25.000€	5.000€	5.000€	5.000€	5.000€
Σύνολο Ασώματων Ακινήτοποιήσεων Πάγιου Ενεργητικού	227.000€	47.000€	72.000€	37.000€	47.000€

7.2 Σχέδιο χρηματοδότησης

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Ίδια κεφάλαια	60.000€				
Μετοχικό κεφάλαιο	100.000€	-----	-----	-----	-----
Ποσά προορισμένα για αύξηση μετοχικού κεφαλαίου	50.000€	50.000€	50.000€	30.000€	30.000€
Υπο-σύνολο	210.000€	50.000€	50.000€	30.000€	30.000€
Μεσο/μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις					

Τραπεζικά δάνεια	20.000€	20.000€	20.000€	20.000€	20.000€
Υποχρεώσεις από δάνεια προς μετόχους	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Άλλα	10.000€	10.000€	10.000€	15.000€	10.000€
Υπο-σύνολο	30.000€	30.000€	30.000€	35.000€	30.000€
Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις					
Τραπεζικά δάνεια	10.000€	10.000€	10.000€	10.000€	10.000€
Υποχρεώσεις από δάνεια προς μετόχους	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Άλλα	10.000€	10.000€	10.000€	15.000€	10.000€
Υπο-σύνολο	20.000€	20.000€	20.000€	25.000€	20.000€
Σύνολο Χρηματοδότησης	260.000€	100.000€	100.000€	90.000€	80.000€

7.3 Ταμειακός προϋπολογισμός

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4	Έτος 5
Έσοδα λειτουργίας	150.000€	250.000€	200.000€	100.000€	150.000€
Πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών	300.000€	400.000€	450.000€	350.000€	400.000€
ΦΠΑ	24%	24%	24%	24%	24%
Λοιπά έσοδα	50.000	50.000	30.000	50.000	30.000

Μετοχικό κεφάλαιο	100.000€	----	----	----	----
Ποσά προορισμέ να για αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Δάνεια μετόχων	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Βραχυπρόθε σμος τραπεζικός δανεισμός	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Μεσο/μακρο πρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Άλλα έσοδα	50.000€	0.00	0.00	0.00	0.00
Σύνολο εσόδων	150.000€	0.00	0.00	0.00	0.00
Δαπάνες λειτουργίας	90.000€	90.000€	90.000€	90.000€	90.000€
Προμηθευτές	20.000€	20.000€	20.000€	20.000€	20.000€
Προσωπικό	60.000€	60.000€	60.000€	60.000€	60.000€
Λοιπ οί πιστ ωτές (συμ περι λ. υπερ γολα βιών)	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Φόρος εισοδήματος	----	22%	22%	22%	22%
ΦΠΑ	----	24%	24%	24%	24%

Λοιπές δαπάνες	10.000€				
Επενδύσεις σε πάγια περιουσιακά στοιχεία	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Πληρωμές βραχυπρ θεσμων τραπεζικών δανείων	----	0.00	0.00	0.00	0.00
Πληρωμές μεσο/μακρο πρόθεσμων τραπεζικών δανείων	----	0.00	0.00	0.00	0.00
Δόσεις μεσο/μακροπρόθεσμων δανείων μετόχων πληρωτέες στη χρήση	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Δόσεις βραχυπρόθεσμων δανείων	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Πληρωμές λοιπών μεσο/μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Πληρωμές λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Συνολικές Δαπάνες	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
Ταμειακή ροή	30.000€	0.00	0.00	0.00	0.00
Μετρητά στην αρχή της περιόδου	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00

Μετρητά στο τέλος της περιόδου	0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
--------------------------------------	------	------	------	------	------