**Υποερώτημα 1**

Λόγω του μεγέθους και της σύνθεσής της, η Ελληνική οικονομία απαρτίζεται σχεδόν ολοκληρωτικά από μικρομεσαίες επιχειρήσεις (96,3% του συνόλου των επιχειρήσεων σύμφωνα με στοιχεία της EUROSTAT). Μεγάλο μέρος αυτού του ποσοστού αποτελούν μικρές επιχειρήσεις οι οποίες δραστηριοποιούνται στον χώρο των πωλήσεων προϊόντων. Συνήθως οικογενειακής διαχείρισης και συνοικιακής εμβέλειας, αυτές οι επιχειρήσεις αδυνατούν να έχουν πρόσβαση σε τεχνογνωσία και μέσα που θα μπορέσουν να βελτιώσουν την αποδοτικότητά τους αυξάνοντας παράλληλα και το περιθώριο κέρδους τους. Οι λόγοι αυτής της αδυναμίας συνήθως είναι οικονομικής φύσεως αλλά μπορεί να συμβάλουν και δευτερεύοντες λόγοι όπως ελλιπής ενημέρωση για τις νέες τεχνολογίες, ακαμψία στους τρόπους λειτουργίας της επιχείρησης ή και ανεπαρκής επαφή της επιχείρησης με την απαραίτητη ενσωμάτωση τεχνολογικών καινοτομιών στην επιχειρηματική πραγματικότητα του 21ου αιώνα. Στα πλαίσια αυτής της εργασίας θα εξετάσουμε την εύκολη εφαρμογή τεχνικών πρόβλεψης πωλήσεων, ένα πολύ κρίσιμο βήμα για μία μοντέρνα επιχείρηση. Ο λόγος για τον οποίο είναι σημαντική η σωστή και ακριβής πρόβλεψη πωλήσεων είναι διότι πάνω σε αυτές τις προβλέψεις μπορούν να βασιστούν περαιτέρω σημαντικές αποφάσεις οικονομικών, επιχειρηματικής στρατηγικής, προώθησης αλλά και προμηθειών κάθε μια εκ των οποίων περιέχει και κάποιο κόστος για την ίδια την επιχείρηση. Επομένως αν μπορεί να προβλεφθεί μια κάποια ασφάλεια η έκβαση μίας απόφασης με βάση τα ήδη υπάρχοντα δεδομένα, οι επιχειρήσεις μπορούν να λάβουν πιο γρήγορα και αποδοτικά αποφάσεις εξοικονομώντας χρήματα και πόρους που στην πορεία μπορούν να βοηθήσουν στην μεγέθυνση και ενδεχόμενη επέκταση της επιχείρησης.