

# Lovely Route , follow your own path



## ΟΜΑΔΑ ΣΥΝΤΑΞΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ

Ευάγγελος Γκαραγκάνης	1115201400033	sdi1400033@di.uoa.gr
Κωνσταντίνος Κοτρώνης	1115201400074	sdi1400074@di.uoa.gr
BULGAC RODICA	1115201300269	sdi1300269@di.uoa.gr

# Τι είναι το lovely route και τι ακριβώς κάνει...

Το lovely route αποτελεί μια εφαρμογή εύρεσης διαδρομών , που έχει σαν στόχο να ανακαλύψουμε τόσο την ίδια μας την πόλη , όσο και ξένα μέρη. Είναι μια εφαρμογή η οποία χρησιμοποιήται από χρήστες και ειναί φτιαγμένη για χρήστες. Σκοπός της ειναι να γνωρίσουμε την γύρω περιόχη στην οποία βρισκόμαστε , πολιτισμικά , περιβαντολογικά , ιστορίκα , να μάθουμε για αυτή και από αυτή , αλλά και να ευαισθητοποιηθούμε για αύτη , μέσω της άθλησης , της περιπέτειας , της εξερεύνησης και πάνω απ' όλα της διασκέδασης .



# Η λογική της εφαρμογής είναι η εξής :

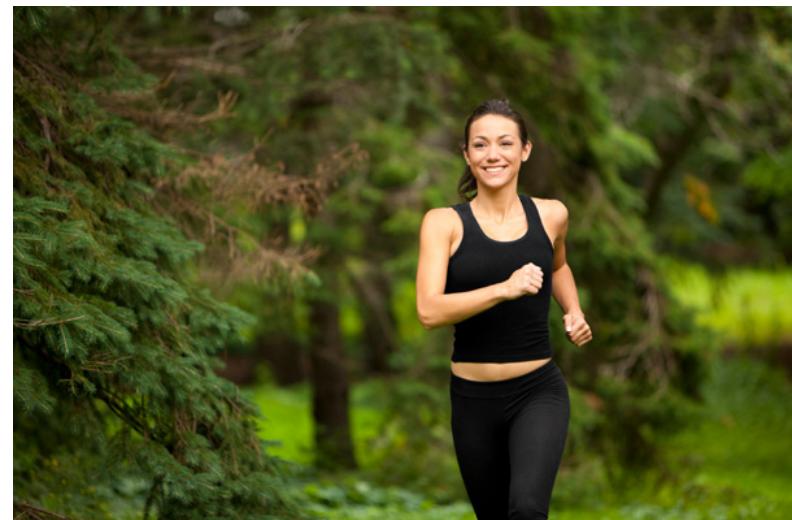
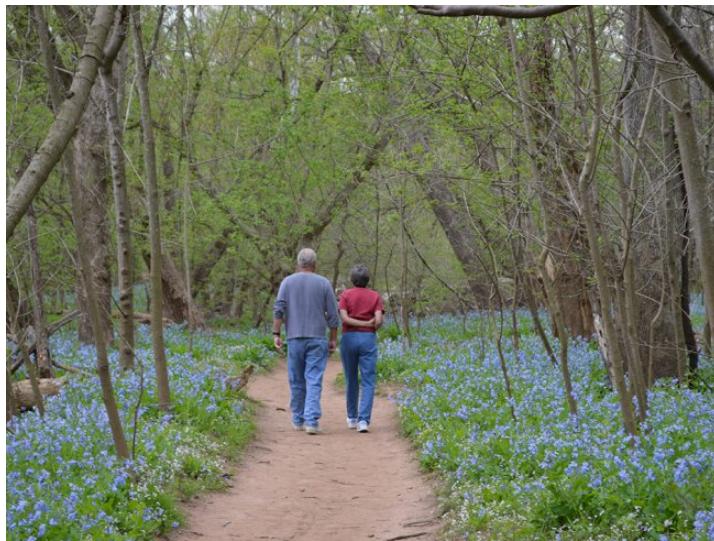
Όλοι μας έχουμε αγαπημένες διαδρόμες και μονοπάτια , στα οποία έχουμε ζήσει ωραιές στιγμές και καθιστόνται μοναδικά για εμάς. Τέτοια μονοπάτια μπορεί να είναι καθημερινές διαδρομές κοντά στον τόπο κατοικιάς μας ή εργασίας μας , αλλα και σε κάποιο εξόχικο μας ή του τόπου καταγωγής μας , διαδρόμες που είναι έξοδοι για εμάς , στις οποίες περπατάμε , πάμε βόλτες , αθλούμαστε , ζούμε όμορφες οικογενειακές και μη στιγμές. Μονοπάτια μοναδικά για τον εκάστοτε και την εκάστοτε περιοχή , τα οποία λίγοι ξέρουμε και ακόμη πιο λίγοι εκτιμάμε .

I LOVE  
MY  
TRAIL

Αυτό που κάνει το lovely route είναι να δίνει την δυνατότητα σε εμάς να αναδεικνύουμε αυτές τις διαδρομές , να τις ανεβάζουμε , να παρουσιάζουμε την ομορφιά τους , να δίνουμε πληροφορίες για αυτές , να δεχόμαστε σχόλια για αυτές και να χτίζουμε ένα συνεχής δίκτυο , όλο και αναπτυσσόμενο. Αντίστοιχα , άνθρωποι που θέλουν να ανακαλύψουν νέες διαδρομές μπαίνουν στην εφαρμογή , ψάχνουν διαδρομές που είναι κοντά τους , που τους κινούν το ενδιαφέρον και γενικά είναι κατάλληλες για αυτούς. Οι άνθρωποι αυτοί τις ακολουθούν , αποκτούν εντυπώσεις , εμπειρίες και εκφράζουν τα συναισθήματα τους στο σύστημα αξιολόγησης που η εφαρμογή παρέχει.

# Γιατί το lovely route είναι ξεχωριστό

Το lovely route είναι μια εφαρμογή που απευθύνεται σε όλους και είναι γενικής ψύσεως. Είναι αρκέτα γενικό , γιατί αυτά που προσφέρει καλύπτει την ανάγκη όλων των ανθρώπων , δηλαδή να περιηγηθούν σε ένα διαφορετικό τόπο , αλλά και αρκετά ειδικό , αφού στις συγκεκριμένες διαδρομές που θα παρέχουμε , είναι στην επιλογή του χρήστη το τι θα κάνει, αν δηλαδή θέλει να αθληθεί , θέλει απλά να πάει μια βόλτα μόνος ή με την οικογένεια του , να εξερευνήσει ή απλά να σπάσει την ρουτίνα του.



Αυτό που κάνει το lovely route να διαφέρει από τους ανταγωνιστές του είναι ακριβώς αυτή τη ψιλοσοφία. Απευθύνεται σε όλους , δεν αφορά συγκεκριμένα άτομα και δραστηριότες , είναι ευέλικτο , έχοντας σχεδόν καθολική εφαρμογή ( Μέρος , Δραστηριότητα κτλπ.) και το κυριότερο δομείται και εξελίσσεται από τους ίδιους τους χρήστες , τους οποίους προσκάλει και ενθαρύνει να χρησιμοποιήσουν , δίνοντας τους την ευκαιρία να μας γνωρίσουν κομμάτια της ζωής τους.

# Το επιχειρηματικό μοντέλο και τα έσοδα

Μιλάμε για μια εφαρμογή , άρα η παραγωγική διαδικασία έχει να κάνει με την σύναψη μιας ομάδας ανάπτυξης και των επιμέρους τμημάτων που θα την απαρτίζουν , την εξαγωγή στην αγορά μιας λειτουργικής έκδοσης και την διαρκή συντήρηση αυτής. Το ανάλογο κέρδος και τα αντίστοιχα έσοδα έχουν να κάνουν με τον αριθμό λήψεων της εφαρμογής , τις αντίστοιχες διαφημίσεις , τις αντίστοιχες χορηγοίες και sponsoring που θα γίνεται μεσω της εφαρμογής , η σύνδεση της με άλλες εφαρμογές αλλα και πιθανά έσοδα προερχόμενα από την τοπική οικονομία και κοινότητα. Αναλυτικά θα εξεταστούν οι παραπάνω πηγές εσόδων , αλλά αυτή ευελιξία της εφαρμογής να κινείτε σε διαφορετικούς οικονομικούς και κοινωνικούς χώρους , την καθιστά αρκετά ευνοϊκή στο επίπεδο βιωσιμότητας , ειδικά έναντι των ανταγωνιστών της , αφού τόσο σε αρχικό , οσό και σε μεταγενέστερα στάδια της επιχειρήσεις , μπορούν να εξασφαλισθούν οι αντίστοιχες πηγές εσόδων.



# Για ποιον ειναι ομώς το lovely route ακριβώς

## και πως θα αποκτήσουμε πελατεία ;

Το Lovely Route είναι για όλους. Καθημερινοί άνθρωποι που θέλουν να πάνε μία βόλτα στην ίδια τους την πόλη λίγο διαφορετική , μπορουν να την χρησιμοποιήσουν για να βρουν κοντινές διαδρομές , οικογένειες που επιθυμούν να πάνε μία εκδρομή οργανωμένη και χωρίς ιδιαίτερα έξοδα , θα την επιλέξουν διοτί η εφαρμογή απο μόνη της παρέχει τις απαραίτητες σχετικές πληροφορίες , αθλητές , όπως ποδηλάτες , ορειβάτες , μεγάλων αποστάσεων κτλπ , μπορούν άφοβα να διαλέξουν το χώρο αθλησής τους , ξέρωντας ότι είναι κατάλληλος για αυτούς , αφού διαδρομές μπορούν να αναιβάζουν οι ίδιοι οι αθλητές. Η εφαρμογή θα φανεί πολύ χρήσιμη επίσης σε τουρίστες , η οποίοι εξ'ορισμού έχουν την ανάγκη να γνωρίσουν ένα νέο τόπο , να ψύγουν απο το τετριμένο και να γίνουν βιωματικοί συμμέτοχοι στο ταξίδι τους. Τέλος , για την ναιολέα και για τα άτομα που έχουν έντονη ενεργητικότητα και αυξημένο αίσθημα της περιπέτειας και της εξερεύνησης , το lovely route αποτελεί ιδανική λύση ,αφού αυτής τους η ανάγκη και επιθυμία είναι η φιλοσοφία της εφαρμογής και ο λόγος ύπαρξης της. Στο σύνολο αυτών των ατόμων , λοιπόν , είναι ενεργητικός και παθητικός συννένοχος στην προσπάθεια του lovely route να μας γνωρίσει στα μοναδικά μέρη αυτού του κόσμου , δίνοντας σε αυτούς τους ανθρώπους τον λόγο και αφήνοντας τους να μας δείξουν τα μέρη που οι ίδιοι γνωρίζουν. Αυτή του , λοιπόν , η ιδιότητα είναι και ο τρόπος που θα δομηθεί η πελατεία.



# To lovely route και ο λόγος ύπαρξης του

Το lovely route έχει σαν στόχο την ανακάλυψη ξεχώριστων , καθημερινών και μη , διαδρομών και την γνωριμία αυτών με καθημερινούς ανθρώπους. Ποιά είναι όμως τα κίνητρα του lovely route και οι απώτεροι σκοποί του; Ζώντας σε μια κοινωνία που η πρόσβαση μας σε όλα τα μέρη του πλανήτη είναι εφικτή , ο εξοπλισμός μας ελαχιστοποίει τους κινδύνους ( ύπαρξη gps , internet παντού κτλ) και οι ιδέες είναι αστήρευτες. Παρόλα αυτά , παγιδευόμαστε συχνά στην ίδια μας την ρουτίνα , καταφεύγουμε πάντα στις κλασσικές επιλογές απόδρασεις βάζοντας σε κουτία αυτά που έχει να μας προσφέρει το κάθε μέρος. Τι θα γινόταν όμως αν δίναμε ευκαιρία και σε νέα μέρη , μακρία από το καθιερωμένο και συνιθισμένο και κοντά στην ιδιαιτερότητα και πνοή που το κάθε μέρος έχει από μόνο του , αλλα και από αυτή που του δίνεται από τους ίδιους του ανθρώπους. Αυτή την ευκαιρία δίνει το lovely route , με κίνητρο την βαθύτερη και πολύπλευρη γνωριμία με την περιοχή που βρισκόμαστε , την ανάπτυξη δραστηριοτήτων γύρω από αυτές και την δυνατότητα εκπαιδευτικής και παιδευτικής σημασίας από αυτές. Βαθύτερος σκοπός του lovely route είναι η τόνωση της τοπικής και ευρύτερης οικονομίας και ο περιβαντολογικός και ατομικός πλουτισμός που μπορούμε να επιτύχουμε. Αυτό επιτυγχάνεται με την συνεργασία της ίδιας της εφαρμογής με άλλες , πχ instagram , fb , google maps , fitness aps κτλ , αλλα και την συνεργασία της με τοπικούς φορείς και επιχειρήσεις , τοπικά μαγαζιά , μουσειά κτλ , κατατις οποίες όλοι θα βγαίνουν κερδισμένοι.



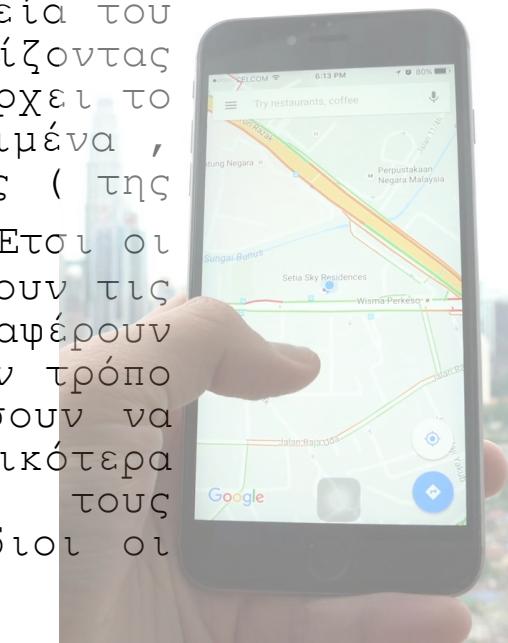
# Που είναι όμως η καινοτομία του Lovely Route και γιατί πρωτοτυπεί

Οφείλουμε , πριν προχωρήσουμε στην παρουσίαση του lovely route και του ακριβούς τρόπου χρήσης του , να κατανοήσουμε την καινοτομία που φέρνει σαν προίον/υπηρεσία. Το lovely route αυτό που θα προσπαθήσει να καταφέρει είναι η δημιουργία κοινωνίας. Σε αντίθεση με αντίστοιχες εφαρμόγες , οι οποίες παρέχουν διαδρομές από μόνες τους ή διαδρομές που απευθύνονται αποκλειστικά σε αθλήτες , με συχνούς τουριστικούς οδηγούς ή περιοδικά/sites , που δείχνουν τα δημοφιλέστερα μέρη και μονοπάτια , το lovely route βάζει τους ίδιους τους χρήστες παρουσιάσουν όμορφα μέρη που εκείνοι ξέρουν , με κίνητρα όχι οικονομικά , αλλα κύριως να δείξουν κομμάτια της ζωής τους , στα οποία δύσκολα ψτάνει το ψως της δημοσιότητας. Αύτο οικειόποιει τον μέσο χρήστη, η διαδρομή και οι συμβουλές αποκτούν πρόσωπο και οι ίδιοι άνθρωποι αποτελούν το ζωτικό κομμάτι της εφαρμογής και ο βασικότερος παράγοντας εξέλιξης της. Αυτό θα επιτευχθεί μέσω της ενθάρρυνσης τους , τόσο εγγένης από τον τρόπο λειτουργίας της εφαρογής , όσο και από τους ίδιους τους χρήστες οι οποίοι θα μπόρουν να αφήνουν σχόλια και αξιολογήσεις σχετικά με διαδρομές που ακολούθησαν. Αυτή , λοιπόν , η πρωτοτυπία και το γεγόνος ότι η εφαρμογή θα φροντίσει να κάνει απλή και έγκολη το ανέβασμα και παρουσίαση διαδρομών αλλα και την πλοήγηση και εξερεύνηση αυτών , κάνει το lovely route να ξεχωρίσει στο χώρο της περιπέτειας και των εφαρμογών περιπλάνησης.

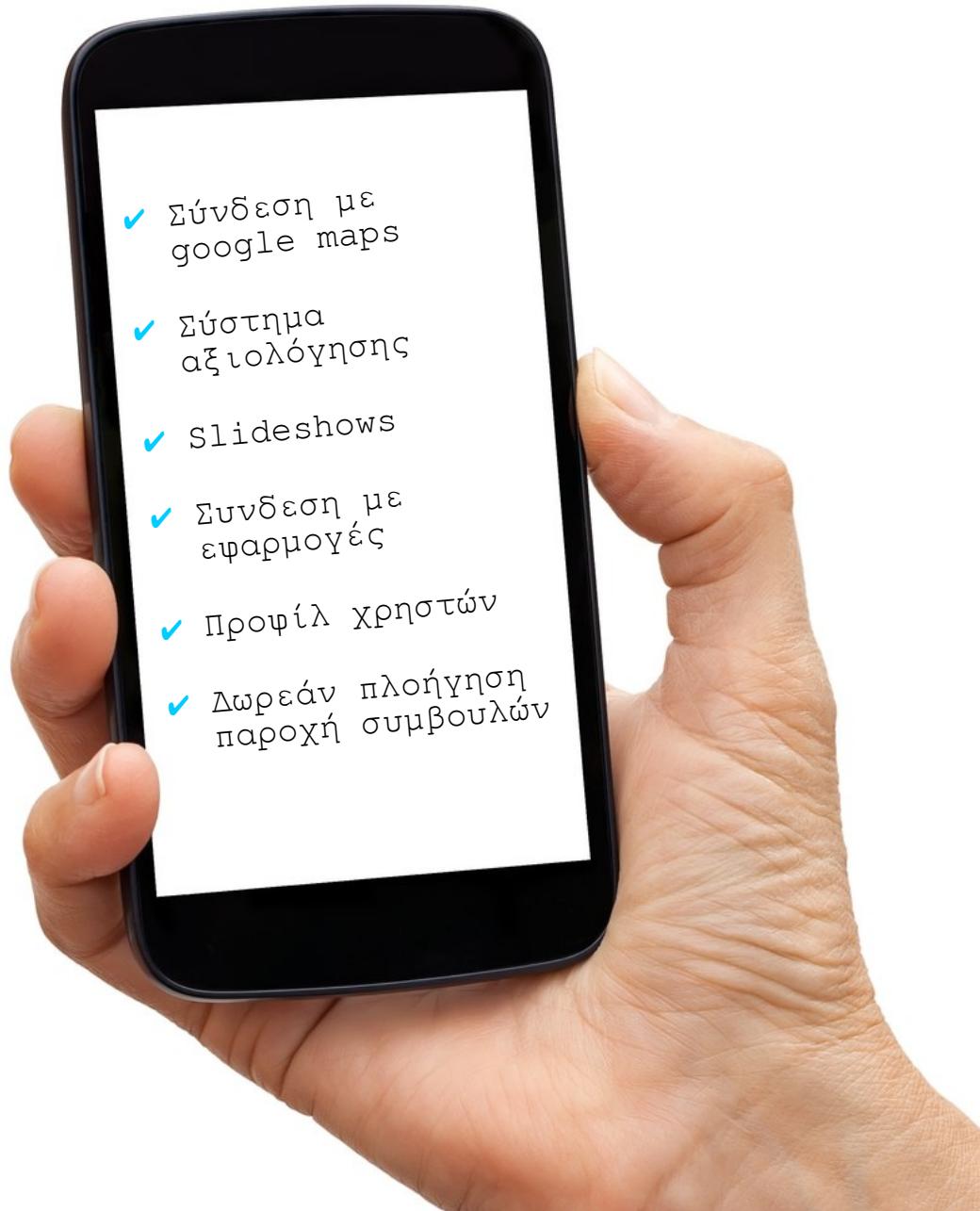


# To lovely route στην πράξη

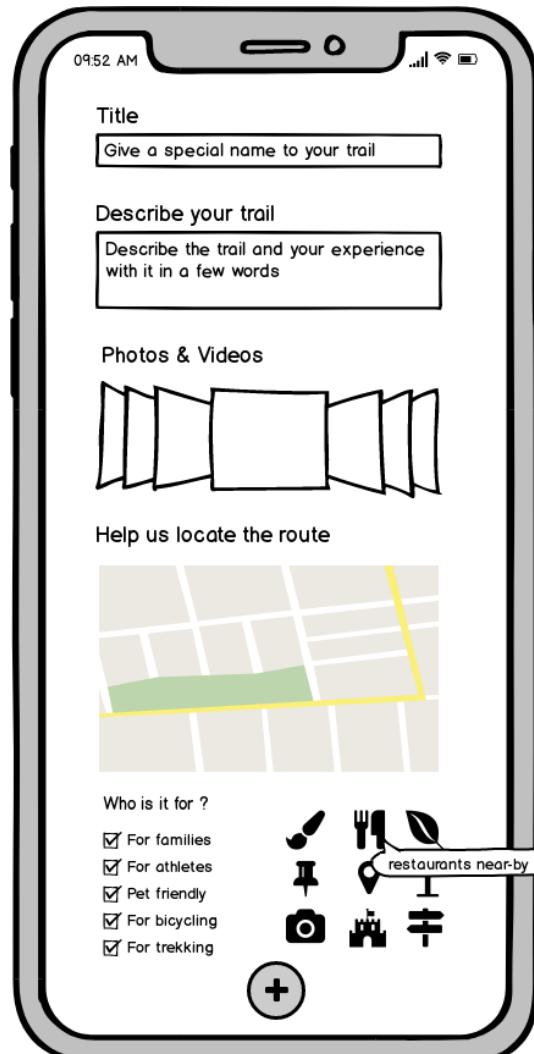
Το lovely route είναι μια εφαρμογή που θα χρησιμοποιείται σε κινητά. Θα διαχωρίζει τους χρήστες σε δύο κατηγορίες. Σε αυτούς που ανεβάζουν διαδρομές και σε αυτούς που τους εξερευνούν ( χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν μπορούν να ανήκουν και στις δύο ). Για αυτούς που ανεβάζουν διαδρομές , θα υπάρχει το αντίστοιχο μενού στο οποίο θα συμπληρώνουν που βρίσκεται η διαδρομή , εικόνες ή βίντεο από αυτή , μια περιγραφή για αυτή , για ποιον είναι κατάλληλη , σχετικές συμβουλές , πληροφορίες γενικού τύπου και τέλος τοπικά καταστήματα ή μέρη και δραστηριότητες που μπορούν να συνδυάσουν. Για τους χρήστες που θέλουν να περιπλανηθούν σε κοντινές διαδρομές , θα υπάρχει το κατάλληλο μενού αναζήτησης , με φίλτρα όπως η απόσταση της διαδρομής , πόσο κοντά του είναι , την κατηγορία της ( ορεινή , πεδινή , φύση , πόλη , παραθαλάσσια κτλπ ) , για ποιους ενδυκνύεται ( αθλητές , οικογένειες , παρέα , με το ταίρι κτλπ ) , πιθανές δραστηριότητες που μπορεί να συνδυάσει ( αν υπάρχει κοντά κάποιο μουσείο , κάποιο αξιοθέατο κτλπ ). Αφού επιλέξει την διαδρομή ο χρήστης , αυτή του παρέχει την δυνατότητα πλοήγησης μέχρι αυτή αλλα και σε αυτή ( σύνδεση με gps ) , την συνεχή πληροφόρηση και συμβουλές από την εφαρμογή , θα περιέχει επίσης τα στοιχεία του δημιουργού της , ώστε να υπάρχει επικοινωνία , εξασφαλίζοντας ασφάλεια και οικειοποίηση για τους χρήστες. Τέλος θα υπάρχει το αντίστοιχο σύστημα αξιολόγησης και επιβράβευσης. Συγκεκριμένα , για την κάθε διαδρομή θα υπάρχει μια κλίμακα βαθμολόγησης ( της τάξης του 7 ) , όπως και τα αντίστοιχα<sup>λ</sup> σχόλια για αυτή. Έτσι οι χρήστες που ολοκλήρωσαν την διαδρομή θα μπόρουν να εκφράσουν τις εντυπώσεις τους , να προτείνουν κάποιες αλλαγές , να αναφέρουν τι τους ενόχλησε και να επισυνάψουν θέλους. Με αυτόν τον τρόπο ενθαρύνουμε τους δημιουργούς των διαδρομών , να συνεχίσουν να ανεβάζουν , να βελτιώνουν τις ήδη υπάρχουσες και γενικότερα επιβραβέυεται η προσπάθειάς τους από τους ίδιους τους ανθρώπους , για τους οποίους το κάνει. Έτσι και οι ίδιοι οι χρήστες αποκτούν άμμεσα και αντικειμενική άποψη.



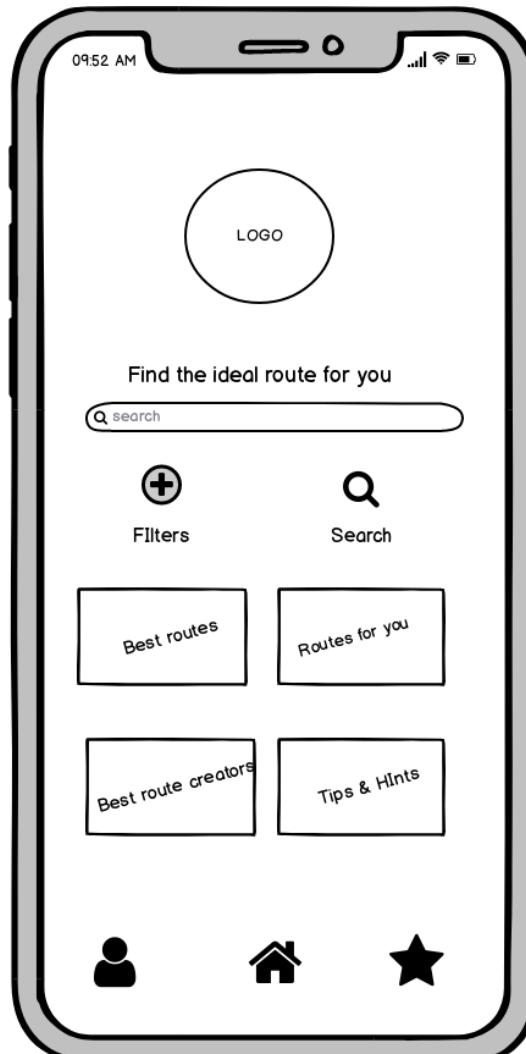
## Συγκεκριμένα το lovely route προσφέρει :



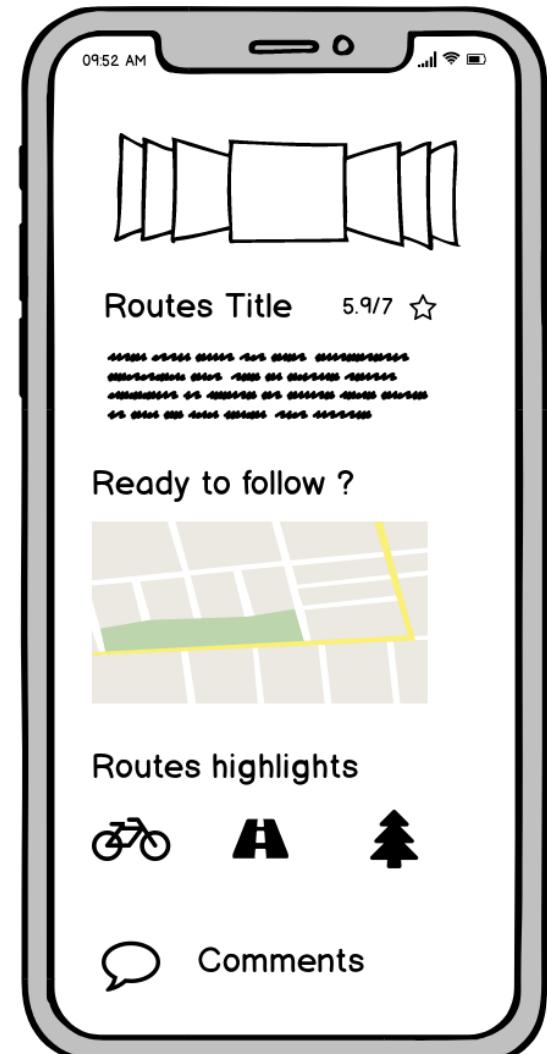
# Lovery Route



Explore.



Dream.

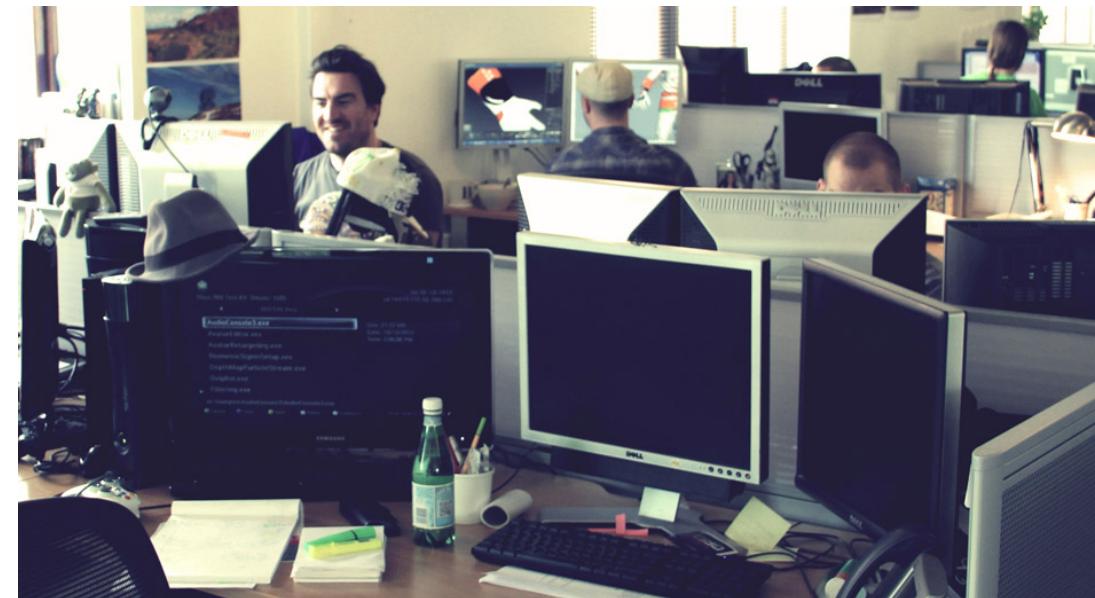


Discover.

# To lovely route στην παραγωγική διαδικασία

Εψόσον η εταιρεία μας έχει θέσει σαν στόχο την υλοποίηση μίας εφαρμογής, η παραγωγική διαδικασία θα επικεντρωθεί στο να μας εξασφαλίσει αρχικά τα απαραίτητα, έτσι ώστε να κυκλοφορήσει το προ'ι'όν μας στην αγορά σε μια ναι μεν αρχική έκδοση, η οποία όμως θα είναι πλήρως λειτουργική και όσο το δυνατόν πιο ελκυστική, έτσι ώστε να προσελκύσει χρήστες, οι οποίοι θα κατανοήσουν πλήρως τον σκοπό της δημιουργίας της, θα την δοκιμάσουν και κυρίως θα σχολιάσουν από τι έμειναν ευχαριστημένοι και από τι όχι, ούτως ώστε να γίνονται βελτιώσεις σε βάθος χρόνου.

Έτσι γίνεται εύκολα κατανοητό, οτι το βάρος πέφτει κυρίως στην προγραμματιστική ομάδα, η οποία πρέπει να λαμβάνει τα σχόλια των χρηστών, να αντιλαμβάνεται ποιά από αυτά είναι οφέλιμα για την εφαρμογή και να εξελίσσει / διαμορφώνει τον κώδικα σύμφωνα με τις εκάστοτε ανάγκες.



## Η ομάδα :)

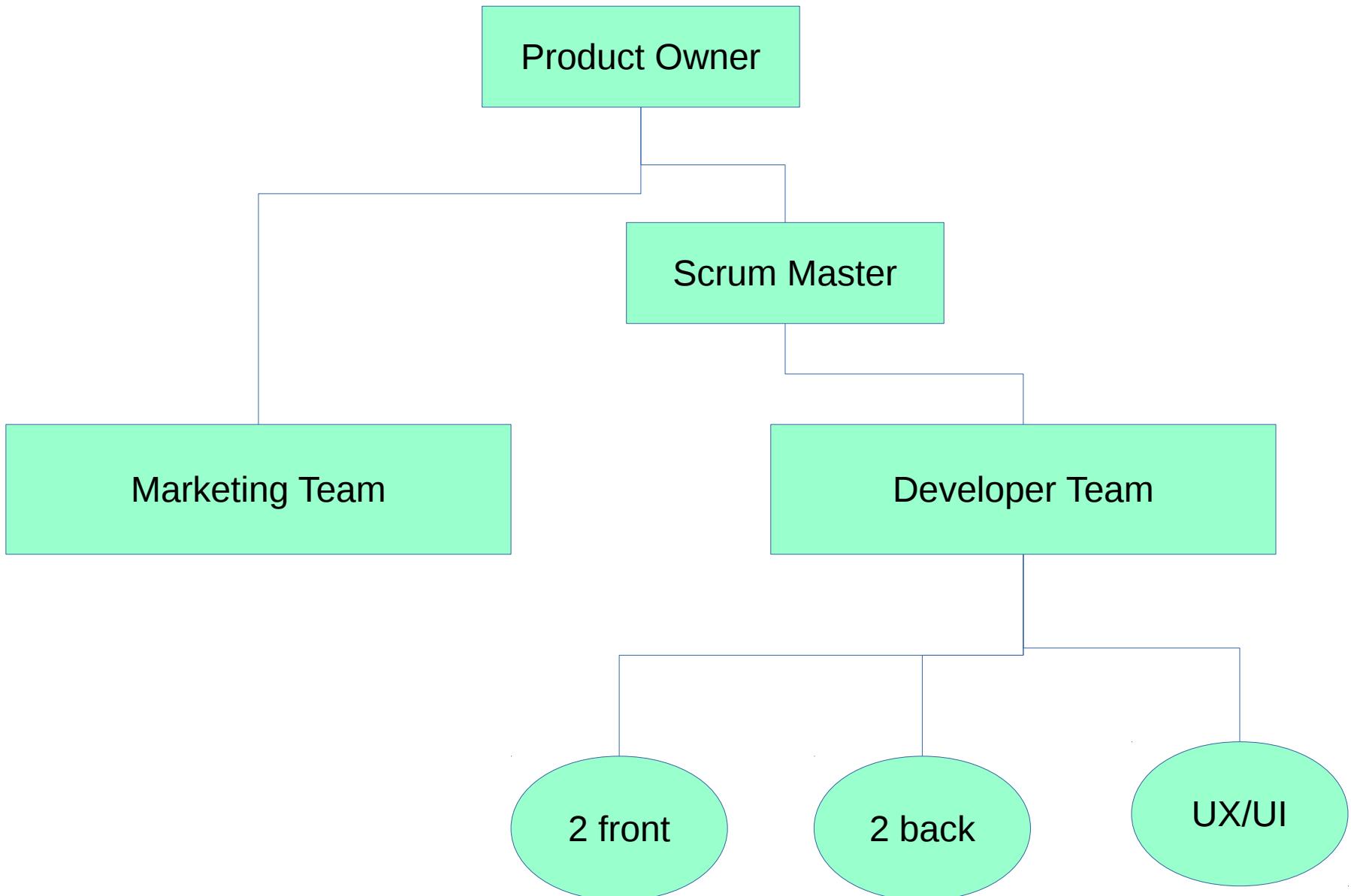


Το προσωπικό παραγωγής θα πρέπει να απαρτίζεται από 7 άτομα τουλάχιστον. Δύο προγραμματιστές, οι οποίοι θα ασχολούνται με το frontend της εφαρμογής. Θα απαιτούνται γνώσεις σε γλώσσες όπως html, css, javascript και προαιρετικά vue, vue js. Δύο προγραμματιστές, οι οποίοι θα ασχολούνται με το backend της εφαρμογής, από τους οποίους θα απαιτούνται γνώσης mysql, sql java και javascript.

Ένα άτομο το οποίο θα ασχολείται με το UX (User Experience) και το UI της εφαρμογής (User Interface). Ένα άτομο που θα είναι υπεύθυνο για τα θέματα Marketing και προώθησης της εφαρμογής και τέλος ένα άτομο που θα έχει οργανωτικό ρόλο και θα βοηθάει στην επικοινωνία και στην διατήρηση της συνοχής της ομάδας (θα συνδιάζει τους ρόλους του Scrum Master και του Product Owner, εφόσον θα εφαρμόσουμε την μέθοδο Scrum στην λειτουργία της ομάδας μας).



# Το οργανόγραμμα της επιχείρισης



## Τι θα χρειαστούμε :

Σε οτι αφορά τον παραγωγικό εξοπλισμό απαιτούνται 10 ηλεκτρονικοί υπολογιστές που θα μπορούν να ανταπεξέλθουν στις ανάγκες του project που έχει υλοποιηθεί, καθώς επίσης και περιφερειακές συσκευές (fax, εκτυπωτές κτλ). Επίσης, απαιτείται σύνδεση VDSL στο διαδίκτυο, για να καλύπτονται επαρκώς οι ανάγκες όλων των ατόμων της εταιρείας. Υστερα, χρειάζεται η εγκατάσταση ηλεκτρολογικού εξοπλισμού, που θα προστατεύει τόσο τις συσκευές όσο και την εξέλιξη της δουλειάς από τις διακυμάνσεις του ρεύματος και του δικτύου. Ακόμα, για την υλοποίηση του project, απαιτείται η απόκτηση αυθεντικών αδειών προγραμμάτων ανάπτυξης λογισμικού (Visual Studio, JetBrains κτλ) καθώς επίσης και προγραμμάτων οικονομικής μελέτης και πρόβλεψης.



# Που θα μας βρειτε

Για την στέγαση της επιχείρησης, επιλέχθηκε ένας χώρος όπου παλαιότερα λειτουργούσε ώς λογιστικό γραφείο στην περιοχή των Σπατών. Η επιλογή έγινε κυρίως για να μην ανέβει υψηλά το ποσό που θα δινόταν για ενήκιο. Παράλληλα όμως, ο χώρος φαίνεται να ταιριάζει απόλυτα στις ανάγκες της επιχείρησης. Διαθέτει μια ικανοποιητικά μεγάλη αίθουσα, στην οποία θα τοπευθετηθούν τα γραφεία με τους υπολογιστές των μελών της ομάδας και θα δημιουργηθεί ένα ευχάριστο εργασιακό περιβάλλον. Διαθέτει επίσης μια μικρότερη αίθουσα, η οποία θα χρησιμοποιηθεί σαν χώρος σναντήσεων. Να σημειωθεί ότι η κατάσταση του κτηρίου είναι αξιοπρεπής και θα δαπανηθούν ελάχιστα ποσά για εργασίες συντήρησης. Γενικότερα όμως, το κτήριο βρίσκεται σε μια ήσυχη περιοχή μακριά από το κέντρο της πόλης, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι δεν είναι εύκολη η πρόσβαση σε αυτό, είτε μέσω αυτοκινήτου (Αττική Οδός), είτε μέσω συγκοινωνιών (λεωφορείο, Προαστιακός). Επιπρόσθετα, πληροφορηθήκαμε ότι και άλλες εταιρίες στεγάζουν τις εγκαταστάσεις τους στην ευρύτερη περιοχή γεγονός που μας καθησυχάζει ότι η επιλογή δεν εμπεριέχει μεγάλο ρίσκο.



# Μελέτη του ανταγωνισμού

Στην διεθνή αγορά διατίθενται πληθώρα εφαρμογών τα οποία πλοηγούν και βοηθούν τον χρήστη να γνωρίσει διάφορες πόλεις. Συνήθως όμως υποστηρίζουν μεγάλες πόλεις διεθνώς και όχι στην Ελλάδα. Η δική μας εφαρμογή στοχεύει την εγχώρια αγορά αρχικά. Οι χρήστες θα εξερευνούν μέσα από τους περιπάτους όλη την Ελλάδα μέσα από τα μάτια των ντόπιων. Καθώς δεν υπάρχει ανταγωνιστικό προιόν στην ελληνική αγορά, η εφαρμογή μας θα είναι μια καινοτομία για την ελληνική αγορά. Πιθανό ανταγωνιστές να επιχειρήσουν κάτι ανάλογο, η εφαρμογή όμως θα συνεχίσει να προσθέτει επιπλέον χαρακτηριστικά αναγνωρίζοντας τα προβλήματα που αντιμετωπίζουν οι χρήστες μας και επιπλέον θα επιδιώξουμε να αποκτήσουμε συνεργασίες με άλλες δημοφιλείς εφαρμογές, όπως fb, instagram.



# Ανάλυση των ανταγωνιστών

## Τι προϊόντα/υπηρεσίες και εταιρείες θα μας ανταγωνιστούν;

Εταιρίες όπως η AllTrails Ink, Leaping Coyote Interactive Ink, WEGO as one Ltd, Spotted by Locals αποτελούν οι βασικοί ανταγωνιστές με τις αντίστοιχες εφαρμογές τους AllTrails, RunGo, Spotted by Locals, Sidekick

## Θα είστε ανταγωνιστικοί σε όλα τα επίπεδα ή επιλεκτικά σε κάποια προϊόντα, πελάτες ή περιοχές;

Θα είμαστε ανταγωνιστικοί κυρίως στο κομμάτι που αφορά την Ελλάδα.

Επειδή οι πιο πολλοί χρήστες βρίσκονται στην Αθήνα, οι διαδρομές στην Αθήνα θα είναι πιο πολλές αρχικά.

## Θα έχετε σημαντικούς έμμεσους ανταγωνιστές;

Θεωρητικά έμμεσοι ανταγωνιστές μας θα μπορούσε να είναι σημαντικές εταιρίες που ψηφιάζουν χάρτες και συστήματα πλοήγησης. Για παράδειγμα η Google, Tom Tom, OnStar και Garmin έχουν την τεχνογνωσία να ψηφιάζουν αντίστοιχες εφαρμογές.

Ακουλουθεί ο αντίστοιχος πίνακας

Παραγοντας	Lovely Route	Δυνατ α Σημει α	Αδυνατα Σημεια	AllTrails	RunGo	Σημασια
Προιοντα	Lovely route. Η εφαρμογή για να ανακαλύψεις και να μοιραστείς όμορφες διαδρομές στην πόλη	Έχει το μονοπώλιο στην Ελλάδα, απευθύνεται στην χρήστες που θέλουν εξειδικευμένη εφαρμογή	Δεν απευθύνεται σε χρήστες που θέλουν δραστηριότητες εκτός πόλεων, hiking, climbing.	AllTrails απευθύνεται κυρίως σε χρήστες που θέλουν διαδρομές και δραστηριότητες εκτός πόλεων, hiking, climbing. Άρα έχει πιο ειδικό target group σε σχέση με τη δική μας εφαρμογή που έχει καθολικό χαρακτήρα.	RunGo για χρήστες που θέλουν διαδρομές για τρέξιμο, έχει φωνητικές οδηγίες κατά τη διάρκεια του τρεξίματος και κρατάει τα στατιστικά της διαδρομής, όπως ταχύτητα, χρόνος, απόσταση.	5
Τιμη	free			Premium features	free	4
Μεθοδος Πωλησεων	Apps Stores			App Stores	AppStores+Sites	4
Πιστωτικη Πολιτικη	Per Download			Premium features	Per Download	3
Διαφιμιση	Fb, instagram			Fb, instagram	Fb, instagram	2

## Σχολιασμός του παραπάνω πινακα

Με βάση την παραπάνω ανάλυση διαπιστώνουμε ότι η εφαρμογή μας είναι πιο ανταγωνιστική διότι έχει πιο διευρυμένο target group. Αυτό σημαίνει ότι έχει τη δυνατότητα να αποκτήσει μεγάλο μερίδιο στην αγορά. Αυξάνοντας το μερίδιο μας στην αγορά προσελκύουμε παραπάνω διαφημιστές και επενδυτές. Έχοντας θέση ισχύος λόγω της μαζικότητας της εφαρμογής μπορούμε να απαιτήσουμε καλύτερες αμοιβές από αυτούς. Επίσης είναι πιο ανταγωνιστική στην εγχώρια αγορά καθώς οι άλλες εφαρμογές δεν έχουν αρκετά δεδομένα χρήσης στην Ελλάδα.

Δεν ισχύει όμως το ίδιο για τη διεθνή αγορά διότι οι ανταγωνιστικές μας εφαρμογές ήδη έχουν μερίδιο αγοράς σε αυτήν. Έχουμε όμως τη δυνατότητα να μειώσουμε το μερίδιο αγοράς τους με επέκταση της εφαρμογής μας στη διεθνή αγορά, προσελκύοντας χρήστες όλων των ηλικιών και ενδιαφερόντων, σε αντίθεση με τις ανταγωνιστικές εφαρμογές οι οποίες έχουν μικρότερο target group. Ένα επιπλέον μειονέκτημα της εφαρμογής μας είναι ότι λόγω της ποικιλίας των χρηστών η εφαρμογή έχει και ποικιλία δυνατοτήτων/ χαρακτηριστικών με αποτέλεσμα οι χρήστες να χρειαστούν παραπάνω χρόνο να ανακαλύψουν.

Καταλήγοντας θα λέγαμε ότι η εφαρμογή έχει τη δυνατότητα να μπει δυναμικά στην ελληνική αγορά, διότι είναι η μοναδική προς το παρόν εφαρμογή που έρχεται να καλύψει είτε να δημιουργήσει αυτή την ανάγκη που προέρχεται από το σκοπό της εφαρμογής μας.

# SWOT ANALYSIS

## ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ (STRENGTHS)

- πιο στοχευμένη και πλήρης σε διαδρομές σε πόλεις στην Ελλάδα
- είναι μοναδική στην ελληνική αγορά
- αφορά όλες τις ηλικίες
- αφορά όλους ανεξάρτητα από τη φυσική κατάσταση
- συνδυάζει βόλτα, ξενάγηση με ιστορικό και πολιτισμικό χαρακτήρα, διασκέδαση και άθληση.
- ο χρήστης ενεργός και εμπλουτίζει την εφαρμογή με νέες διαδρομές και καινούρια tips.

## ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ (WEAKNESSES)

- οι χρήστες πρέπει να είναι on line για να ανεβάσουν τις διαδρομές τους και να , παρολαυτα οι χαρτες θα λειτουργούν και of line
- πιθανό να δυσκολευτούν οι χρήστες να χρησιμοποιήσουν όλες τις δυνατότητες της εφαρμογής
- χρήστες που θέλουν κάτι πιο εξειδικευμένο ,πχ περπάτημα στο βουνό μπορεί να προτιμήσουν πιο εξειδικευμένες εφαρμογές.

## ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (OPPORTUNITIES)

- Συνεργασίες με δημοφιλείς εφαρμογές όπως fb, instagram
- Συνεργασίες με μουσεία , χώροι εστίασης, τοπικοί παραγωγοί
- Συνεργασίες με διαφημιστές προϊόντων

## ΑΠΕΙΛΕΣ (THREATS)

- Να εφαρμόσουν την ιδέα μας μεγάλες εταιρίες που είναι γνωστές στο κοινό
  - Το κοινό να απορρίψει την ιδέα
- Επενδυτές και διαφημιστές να μη πειστούν ότι η εφαρμογή έχει μακροπρόθεσμη πορεία στην αγορά

# Target group του lovely route και εδεικευμένη τμηματοποιήση και έρευνα

## Γενικά

Η εφαρμογή Lovely Route έχει προφανώς σαν στόχο να έχει απήχηση σε νέους ανθρώπους, που αγαπούν την ψύση και τις ομορφιές τους, αναζητούν την περιπέτεια σε κάθε ευκαιρία που τους παρουσιάζεται και που σίγουρα έχουν εξικίωση με την τεχνολογία και τις εφαρμογές. Το μεγαλύτερο στοίχημα που έχει θέσει όμως αυτό το project, είναι να προσελκύσει ανθρώπους μεγαλύτερης ηλικίας, οι οποίοι είναι δειψασμένοι για νέες προκλήσεις στη ζωή τους, έχουν όρεξη για να μάθουν νέα πράγματα και θέληση για να εξερευνήσουν νέες περιοχές.

Για να επιτευχθεί ο πρώτος στόχος, πρέπει σαφώς να γίνει προώθηση της εφαρμογής στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης (Facebook, Instagram κλπ) και σε διάφορα fitness blog και εφαρμογές. Παράλληλα, θα πρέπει να παραχθούν και κάποιες διαφημίσεις σε ιστοσελίδες που προσελκύουν καθημερινά μεγάλο αριθμό χρηστών, όπως για παράδειγμα το YouTube, το Google κλπ.

Για να επιτευχθεί όμως ο δεύτερος στόχος, και δεδομένου ότι το συγκεκριμένο target group πιθανόν να μην έχει μεγαλύτερη εξικοίωση με την τεχνολογία πέρα από την απλή πλοήγηση στο διαδίκτυο και χρήση απλουστευμένων εφαρμογών, θα πρέπει να πραγματοποιηθούν πρωθητικές ενέργειες, πέρα από τις παραπάνω, σε περιοδικά, στην τηλεόραση, στο ραδιόφωνο και σε ιστοσελίδες ενημερωτικού περιεχομένου.



# Τμηματοποιηση Αγορας

Αυτό που πρέπει να γίνει καταονητό από την πρώτη κιόλας στιγμή ύπαρξης της εφαρμογής, είναι ότι τα μόνα που απαιτεί από τον χρήστη, είναι η κατοχή μιας έξυπνης συσκευής, η δυνατότητα για τακτική σύνδεση στο διαδίκτυο, η στοιχειώδης εξικοίωση με την χρήση εφαρμογών και ψυσικά η θέληση να επενδύσει τον ελεύθερο του χρόνο στο να εξερευνήσει νέες διαδρομές, να επισκεψθεί και νούργια μέρη και να τα μοιραστεί με άλλους ανθρώπους!

Δεν υπάρχει καμία δέσμευση σχετικά με την ηλικία του χρήστη, του φύλου του, του τόπου στον οποίο διαμένει και εργάζεται και της κοινωνικής τάξης του!



# Ερευνα Αγορας

Αντλώντας στοιχεία από διάφορες ιστοσελίδες στο διαδίκτυο(\*), οι οποίες αποτυπώσαν πλήρως την τρέχουσα κατάσταση στον τομέα της δημιουργίας μιας νέας εφαρμογής και προώθησης της στην αγορά, η ομάδα μας κατέληξε στο συμπέρασμα ότι με στοχευμένες κινήσεις, θα καταφέρει να επιτύχει τον στόχο της. Σημαντικό ρόλο θα παίξει η προώθηση της εφαρμογής μέσω διαφημίσεων κυρίως στοχεύοντας στους χρήστες κινητών τηλεφώνων, όπου τα κέρδη από τις διαφημήσεις για την εγκατάσταση νέων εφαρμογών αυξάνονται συνεχώς. Παράλληλα, πρέπει να δωθεί η απαραίτητη προσοχή στους χρήστες και στις ανάγκες τους. Αυτό μπορεί να επιτευχθεί μέσω της δημοσιοποίησης ερωτηματολογίων, οι ερωτησεις των οποίων δεν θα επικεντρώνονται μόνο στην εφαρμογή, αλλά και για τις νέες μεθόδους προσέγγισης της, που θα μπορούσαμε να συμπεριλάβουμε στη νέα στρατηγική marketing. Ακόμα, θα γίνονται συνεχώς προσάθειες για την βελτιστοποίηση των τίτλων, των περιγραφών και άλλων τεχνικών στοιχείων, ώστε η εφαρμογή να έχει υψηλότερες πιθανότητες να ανέβει στα αποτελέσματα αναζήτησης στα App Stores των συσκευών. Τέλος, ας μν ξεχνάμε την προώθηση της εφαρμογής μέσω των κοινωνικών δικτύων και ιστοτόπων, που ίσως παίξει τον σημαντικότερο ρόλο στην επιτυχία του project μας.

(\*)

<https://www.greekinternetmarketing.com/mobile-app-marketing>

<http://twoyellowfeet.com/el/blog/4-vimata-gia-ti-nea-stratigiki-marketing-tou-2018/>

<http://www.digitalid.gr/marketing/mobile-marketing-%CE%BA%CE%B1%CE%B9-%CF%80%CF%81%CE%BF%CF%8E%CE%B8%CE%B7%CF%83%CE%B7-%CE%B5%CF%86%CE%B1%CF%81%CE%BC%CE%BF%CE%B3%CF%89%CE%BD/>



# Στρατηγικη Marketing

Είναι γεγονός οτι ο κλάδος στον οποίο προσπαθεί να εισέλθει η εταιρεία μας είναι ένας από τους πιο καινούργιους στον χώρο της αγοράς και οι ρυθμοί εξέλιξης και ανάπτυξης του είναι ραγδαίοι. Αυτό έχει ως αποτέλεσμα να αναδικυνύονται αρκετά συχνά διάφορες εταιρείες με ιδιαίτερα ελπιδοφόρα projects, αλλά είτε λόγω του μονοπωλίου των μεγαλύτερων επιχειρήσεων, είτε λόγω τους ύψους του κόστους σε μερικές περιπτώσεις, είτε λόγω του οτι η αγορά δεν είχε ανάγκη αυτό που προσέφερε τη δεδομένη στιγμή το project, είτε επειδή δεν ήταν έτοιμη να το αφομοιώσει, είτε άλλων παραγόντων, το project αρχίζει και αντιμετωπίζει διάφορα προβλήματα και δυσκολίες και με μαθηματική ακρίβεια οδηγείται σε «ναυάγιο».

Έτσι, γίνεται εύκολα κατανοητό οτι για να επικρατήσει η εταιρεία μας και να αποκτήσει μια στοχευμένη θέση στην αγορά, θα πρέπει να εστιάσει την επιχειρησιακή της συμπεριφορά σε ενέργειες οι οποίες θα βοηθήσουν στην αναγνώριση της εφαρμογής από τους πελάτες και στην διατήρηση της στην συνείδησή τους. Αρχικά, θα πρέπει να δείξουμε στον πελάτη οτι η γνώμη του έχει τεράστια σημασία για εμάς, να τον παροτρύνουμε να κάνει σχόλια και υποδείξεις και ψυσικά, να βλέπει οτι λαμβάνονται σοβαρά υπόψη μέσα από τις συνεχόμενες νέες εκδόσεις της εφαρμογής, ειδικά τον πρώτο καιρό, γεγονός που δεν θα επιφέρει κάποιο σημαντικό κόστος στην επιχείρηση. Ταυτόχρονα θα πρέπει να γίνουν στοχευμένες κινήσεις στον τομέα της προώθησης της εφαρμογής προς τους χρήστες και της εξοικίωσης τους με αυτήν, μέσα από διαφημίσεις που ξεφεύγουν πλέον από τη στρατηγική “one-to-many” (σ.σ. διαφήμιση για πολλούς) και επικεντρώνονται στη στρατηγική “one-to-one” (σ.σ. μια για καθέναν, εξατομικευμένη διαφήμιση) και από βίντεο καθιστούν σε όλους κατανοητή τη χρησιμότητα και τον τρόπο λειτουργίας της εφαρμογής. Τέλος, είναι γεγονός οτι θα προσπαθήσουμε να ξεχωρίσουμε από τον ανταγωνισμό και ο καλύτερος τρόπος για να το πετύχουμε είναι να δούμε πώς αυτός κινείται για να μπορέσουμε έτσι να δημιουργήσουμε μια διαφορετική και πρωτότυπη ιδέα.

# Προσδιορισμός Τιμολογιακής Πολιτικής

Το γεγονός οτι η εφαρμογή μας είναι εξ ολοκλήρου δωρεάν και οτι δεν υπάρχει ακόμα εφαρμογή που να προσφέρει στον χρήστη αυτό ακριβώς που σχεδιάζουμε, σε συνδυασμό με το οτι οι εφαρμογές που «εν μέρει» μας ανταγωνίζονται προσφέρουν περιορισμένες δυνατότητες στις εκδόσεις χωρίς χρεώσεις, θεωρούμε οτι θα μας κάνει να ξεχωρίσουμε στην συνείδηση των πελατών και να υποστηρίξουν με αυτόν τον τρόπο την εφαρμογή μας.



Βέβαια, γίνεται εύκολα κατανοητό οτι για να είναι βιώσιμο το εγχείρημα μας, εφόσον η εφαρμογή δεν θα απαιτεί κάποιο χρηματικό ποσό από τους χρήστες, θα πρέπει να δωθεί μεγάλη σημασία στην ανεύρεση κερδών. Αυτό θα γίνει μέσα από διαφημήσεις που θα παρουσιάζονται στην εφαρμογή μας και από συνεργασίες με άλλες εταιρίες και αλληλεπίδραση με άλλες εφαρμογές. Ακόμα θα επιδιώξουμε την χορηγία μεγάλων εταιριών, όπως για παράδειγμα κάποιας εταιρείας αθλητικών ειδών, κάποιας εταιρείας φωτογραφικών μηχανών κτλ, που τα προ' ι' όντα τους μπορούν να συνδεθούν με την εφαρμογή μας. Τέλος, θα επιδιώξουμε το οικονομικό κέρδος από τοπικές επιχειρήσεις, αξιοθέατα, μουσεία και πάρκα σε όλη την χώρα, με αντάλαγμα την προβολή τους μέσα από την εφαρμογή μας.

# Πλάνο προώθησης προιοντων ή κ υπηρεσιών

Όπως αναφέρθηκε και παραπάνω, η εφαρμογή μας απευθύνεται σε ένα μεγάλο εύρος χρηστών, με αποτέλεσμα να υπάρχει ανάγκη για προώθηση του σε μεγάλο βαθμό. Για τον αυτό, και επειδή η εφαρμογή μας είναι ουσιαστικά ένα προ'ι'όν τεχνολογίας, θα πρέπει να κατευθύνουμε την πρωθητική μας πολιτική σε δύο κατευθύνσεις: στη μια θα απευθύνεται σε άτομα με μεγάλη εξοικίωση με την τεχνολογία, και στην άλλη θα απευθύνεται σε άτομα που έχουν μια τυπική επαφή με την τεχνολογία και τις εφαρμογές, αλλά τους ενδιαφέρει αυτό που προσφέρει το προ'ι'όν μας.

Άρα, κρίνεται αναγκαία αρχικά η προώθηση της εφαρμογής μέσα από διαφημίσεις σε ιστοτόπους και ιστοσελίδες που προσελκύουν έναν μεγάλο αριθμό χρηστών. Ακόμα, θα χρειαστεί η διαφήμιση της εφαρμογής μας στην τηλεόραση, στο ραδιόφωνο και σε περιδικά, έτσι ώστε να προσελκύσουμε και αυτούς που δεν χρησιμοποιούν το διαδίκτυο ευρέως στην ζωή τους. Έπειτα, η συμμετοχή μας σε εκθέσεις τεχνολογίας και νέων ιδεών θα μπορούσε να προωθήσει ακόμα περισσότερο την δουλεία μας και να μας ανοίξει εκ νέου πόρτες για συνεργασία και συνύπαρξη με νέους οργανισμούς.

Τέλος, είναι σημαντικό να πούμε σε αυτό το σημείο ότι είναι λογικό να δαπανηθεί ένα σημαντικό ποσό στην προώθηση της εφαρμογής μας, ειδικά τον πρώτο καιρό, έτσι ώστε να κάνουμε αισθητή την παρουσία μας στην αγορά, χωρίς αυτό να σημαίνει ότι θα ξοδευτούν υπέρογκα ποσά.

## Πολιτική Διανομή

Εφόσον το προ'ι'όν μας αποτέλει εφαρμογή, η παροχή της στους χρήστες θα γίνεται αποκλειστικά μέσα από της εφαρμογές Play Store για χρήστες android και App Store για χρήστες ios, καθώς επίσης και από την ιστοσελίδα της εφαρμογής μας.



# Χρηματοικονομικός Σχεδιασμός : Επενδυτικό Σχέδιο

Ενσώματες Ακινητοποιήσεις Πάγιου Ενεργητικού	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3
1) Γη και προκαταρκτικές εργασίες	0.00	0.00	0.00
2) Κτήρια και λοιπές εγκαταστάσεις	40000,00	000,00	000,00
3) Εξοπλισμός	21000,00	2000,00	1000,00
. Εξοπλισμός Παραγωγής	0.00	0.00	0.00
- Hardware	10.500	1000.00	500.00
- Άλλα	0	600,00	400,00
. Εξοπλισμός εκτός Παραγωγής	0.00	0.00	0.00
- Περιβάλλον / Ποιότητα/ Κατάρτιση	0.00	0.00	0.00
- Hardware	0	0.00	0.00
- Άλλα	4.500	0.00	0.00
.Έπιπλα και Διοικητικός εξοπλισμός	6000,00	400.00	600.00
4) Εργαλεία	0.00	0.00	0.00
5) Εξοπλισμός για μεταφορές και χειρισμό	0.00	0.00	0.00
6) Άλλα	0.00	0.00	0.00
<b>Σύνολο Ενσώματων Ακινητοποιήσεων πάγιου Ενεργητικού</b>	<b>61000,00</b>	<b>4000,00</b>	<b>2500,00</b>

Ασώματες Ακινητοποιήσεις Πάγιου Ενεργητικού			
1) Έξοδα Ίδρυσης και Πρώτης Εγκατάστασης	1000,00	0.00	0.00
2) Μελέτες και Αναλύσεις	600.00	2000.00	2000.00
3) Δικαιώματα Πνευματικής Ιδιοκτησίας	600.00	400.00	300.00
4) Τεχνική Υποστήριξη	400.00	100.00	200.00
5) Λογισμικό	200.00	60.00	40.00
6) Κατάρτιση	0.00	0.00	0.00
7) Έρευνα και Ανάπτυξη	400,00	600.00	900.00
8) Άλλα	500.00	300,00	700,00
<b>Σύνολο Ασώματων Ακινητοποιήσεων Πάγιου Ενεργητικού</b>	<b>3700,00</b>	<b>3460,00</b>	<b>4140,00</b>

# Σχέδιο Χρηματοδότησης

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3
<b>Ίδια κεφάλαια</b>			
Μετοχικό κεφάλαιο	42700,00	-----	-----
Ποσά προορισμένα για αύξηση μετοχικού κεφαλαίου	0,00	0,00	0,00
<b>Υπο-σύνολο</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Μεσο/μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις</b>			
Τραπεζικά δάνεια	22000,00		
Υποχρεώσεις από δάνεια προς μετόχους	0,00	0,00	0,00
Άλλα	0,00	0,00	0,00
<b>Υπο-σύνολο</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις</b>			
Τραπεζικά δάνεια	7000,00	0	0
Υποχρεώσεις από δάνεια προς μετόχους	0,00	0,00	0,00
Άλλα	0,00	0,00	0,00
<b>Υπο-σύνολο</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>
<b>Σύνολο Χρηματοδότησης</b>	<b>71700,00</b>	<b>0,00</b>	<b>0,00</b>

# Προβλεπόμενος Ισολογισμός Χρήσης

<b>ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>		<b>ΠΑΘΗΤΙΚΟ</b>	
<b>Γ.ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>		<b>Α.ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ</b>	
<b>I. Ασώματες ακινητοποιήσεις</b>		<b>I. Κεφάλαιο μετοχικό</b>	
ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΡΕΥΝΩΝ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ	3700,00 €	ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ	42700,00 €
<b>II. Ενσώματες ακινητοποιήσεις</b>			
<b>ΚΤΙΡΙΟ</b>	40000,00 €	<b>V. Αποτελέσματα εις νέο</b>	
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	0,00 €	ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ (ΖΗΜΙΩΝ) ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΗΣ ΧΡΗΣΗΣ	8000,00 €
<b>ΕΠΙΠΛΑ &amp; ΣΚΕΥΗ</b>	6000,00 €		
ΜΗΧΑΝΟΛΟΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	15000,00 €		
<b>Σύνολο ακινητοποιήσεων (ΓΙΙ)</b>	<u>61000,00 €</u>		
Σύνολο πάγιου ενεργητικού (ΓΙ+ΓΙΙ)	<u>64700,00 €</u>	Σύνολο Ιδίων Κεφαλαίων	<u>50700,00 €</u>

Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ			
<b>Δ.ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ</b>	<b>Γ.ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ</b>		
<b>I.Αποθέματα</b>	<b>I.Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις</b>		
ΕΜΠΟΡΕΥΜΑΤΑ	0,00 €	ΜΑΚΡΟΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ	<b><u>22000,00 €</u></b>
	0,00 €	<b>II.Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις</b>	
<b>II. Απαιτήσεις</b>	<b>ΠΡΟΜΗΘΕΥΤΕΣ</b>		
ΠΕΛΑΤΕΣ	10000,00 €	ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΠΛΗΡΩΤΕΑ	5000,00 €
ΓΡΑΜΜΑΤΙΑ ΕΙΣΠΡΑΚΤΕΑ	<u>5000,00 €</u>	ΒΡΑΧΥΠΡΟΘΕΣΜΟ ΔΑΝΕΙΟ	7000,00 €
	<b><u>15000,00 €</u></b>		
<b>IV. Διαθέσιμα</b>			
ΤΑΜΕΙΟ	<b><u>5000,00 €</u></b>		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	<b><u>20000,00 €</u></b>	Σύνολο Υποχρεώσεων (Γ1+ΓII)	<b><u>34000,00 €</u></b>
<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ</b>	<b><u>84700,00 €</u></b>	<b>ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ</b>	<b><u>84700,00 €</u></b>

# Ταμειακός Προυπολογισμός

	Έτος 1	Έτος 2	Έτος 3	Έτος 4
<b>Έσοδα λειτουργίας</b>				
Πωλήσεις προϊόντων και υπηρεσιών	0.00	0.00	0.00	0.00
ΦΠΑ	0.00	0.00	0.00	0.00
<b>Λοιπά έσοδα</b>	6000,00	10000,00	16000,00	25000,00
Μετοχικό κεφάλαιο	42700,00	25000	20000	18000
Ποσά προορισμένα για αυξήσεις μετοχικού κεφαλαίου	0.00	0.00	0.00	0.00
Δάνεια μετόχων	0.00	0.00	0.00	0.00
Βραχυπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός	7000,00	0.00	0.00	0.00
Μεσο/μακροπρόθεσμος τραπεζικός δανεισμός	22000,00	0.00	0.00	0.00
Άλλα έσοδα	300,00	0.00	0.00	0.00
<b>Σύνολο εσόδων</b>	<b>78000,00</b>	<b>35000,00</b>	<b>36000,00</b>	<b>43000,00</b>
<b>Δαπάνες λειτουργίας</b>				
Προμηθευτές	0.00	0.00	0.00	0.00
Προσωπικό	5000,00	5000,00	3000,00	4000,00
Λοιποί πιστωτές (συμπεριλ. υπεργολαβιών)	0.00	0.00	0.00	0.00
Φόρος εισοδήματος	2500	5500,00	8000,00	8000,00
ΦΠΑ	3000	0.00	0.00	0.00
<b>Λοιπές δαπάνες</b>	<b>900</b>	<b>500</b>		
Επενδύσεις σε πάγια περιουσιακά στοιχεία	0.00	0.00	0.00	0.00
Πληρωμές βραχυπρόθεσμων τραπεζικών δανείων	6000	0.00	0.00	0.00

Πληρωμές μεσο/μακροπρόθεσμων τραπεζικών δανείων	7000	6000.00	5000.00	4000.00
Δόσεις μεσομακροπρόθεσμων δανείων μετόχων πληρωτέες στη χρήση	12*583,00	12*500.00	12*410.66	12*333.33
Δόσεις βραχυπρόθεσμων δανείων	12*500.00	0.00	0.00	0.00
Πληρωμές λοιπών μεσο/μακροπρόθεσμων υποχρεώσεων	0.00	0.00	0.00	0.00
Πληρωμές λοιπών βραχυπρόθεσμων υποχρεώσεων	1000.00	00.00	00	00.0
<b>Συνολικές Δαπάνες</b>	<b>31400.00</b>	<b>17000.00</b>	<b>16000</b>	<b>16000.00</b>

# Συνοψη του lovely route

Αυτό ήταν το business plan για το lovely route και είμαστε αισιόδοξοι για την πορεία του !

*Explore.*