

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



Στοιχεία Επιχείρησης

Επωνυμία:	Ιωάννα Ιωάννου Ατομική Επιχείρηση πώλησης παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων
Διακριτικός Τίτλος:	BEBE FUN
Διεύθυνση:	Λεωφόρος Ιωνίας 00, Άνω Πατήσια Αθήνα, 11000
Ημερομηνία Σύνταξης:	24-09-2017

Εμπιστευτικό:

Το περιεχόμενο του Επιχειρηματικού Σχεδίου είναι εμπιστευτικό και διατίθεται μόνο υπό την προϋπόθεση ότι δεν θα διατεθεί μέρος ή τμήμα αυτού χωρίς την προηγούμενη έγγραφη συγκατάθεση του συντάκτη του.

Δήλωση αποποίησης ευθύνης: το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο παρουσιάζεται σε υφιστάμενους ή δυνητικούς επιχειρηματίες σαν ένα γενικό και μόνο υπόδειγμα. Τα στοιχεία πμολόγησης προϊόντων / υπηρεσιών που αναφέρονται είναι απολύτως ενδεικτικά, όπως επίσης και κάθε στοιχείο που αναφέρεται σε εταίρους, στοιχεία επικοινωνίας και τεχνολογικό εξοπλισμό. Κάθε επιχειρηματικό σχέδιο πρέπει απαραίτητα να προσαρμόζεται στην συγκεκριμένη επιχείρηση για την οποία συντάσσεται.

ΓΕΝΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Επωνυμία Επιχείρησης:	Ιωάννα Ιωάννου Ατομική Επιχείρηση πώλησης παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων
Διακριτικός Τίτλος Επιχείρησης:	BEBE FUN
Νομική Μορφή:	Ατομική
Είδος Βιβλίων:	B κατηγορίας
Μέγεθος Επιχείρησης:	Πολύ Μικρή
Αντικείμενο Δραστηριότητας:	Λιανική πώληση παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΤΑΥΤΟΤΗΤΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑ:	Αττική
ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΗ ΕΝΟΤΗΤΑ:	Αττική
ΔΗΜΟΣ – ΚΟΙΝΟΤΗΤΑ:	Αθηναίων
ΔΙΕΥΘΥΝΣΗ ΕΔΡΑΣ:	Λεωφόρος Ιωνίας 00
ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	Άνω Πατήσια Αθήνα
ΤΑΧ. ΚΩΔΙΚΑΣ	11000
ΤΗΛΕΦΩΝΟ ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:	210 1111111
FAX:	210 1111111
Ιστοσελίδα (Website)	-
Ηλεκτρονική Διεύθυνση (e-mail):	ioanna@ioannou.gr

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΝΟΜΙΜΟΥ ΕΚΠΡΟΣΩΠΟΥ

ΕΠΩΝΥΜΟ	Ιωάννου
ΟΝΟΜΑ	Ιωάννα
Α.Φ.Μ.	011112222
ΝΟΜΟΣ	Αττικής
ΟΔΟΣ	Λεωφόρος Καλλιθέας
ΑΡΙΘΜΟΣ	00
ΠΟΛΗ / ΤΟΠΟΘΕΣΙΑ	Αθήνα
ΤΑΧΥΔΡΟΜΙΚΟΣ ΚΩΔΙΚΑΣ / ΤΘ	11001
ΤΗΛΕΦΩΝΟ (Σταθερό)	210 1111111
ΤΗΛΕΦΩΝΟ (Κινητό)	6977777777
FAX	210 1111111
e-mail	ioanna@ioannou.gr

Κ.Α.Δ. – ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΩΝ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

ΚΑΔ	Περιγραφή δραστηριότητας	Κύριος ΚΑΔ
47.71.71.50	Λιανικό εμπόριο παιδικών ενδυμάτων γενικά	Ναι
47.71.71.01	Λιανικό εμπόριο - μετά από εισαγωγή - παιδικών ενδυμάτων	Όχι
47.71.71.11	Λιανικό εμπόριο βρεφικών ενδυμάτων και εξαρτημάτων ρουχισμού	Όχι
47.72.72.02	Λιανικό εμπόριο ειδών υποδηματοποιίας	Όχι

ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΕΤΑΙΡΩΝ ΜΕΤΟΧΩΝ

ΠΟΣΟΣΤΟ	ΟΝΟΜΑΤΕΠΩΝΥΜΟ Ή ΕΠΩΝΥΜΙΑ
100%	Ιωάννα Ιωάννου
ΕΙΔΟΣ ΠΡΟΣΩΠΟΥ	ΦΥΣΙΚΟ ΠΡΟΣΩΠΟ
ΜΕΤΟΧΟΣ ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ	Ναι
Α.Φ.Μ. / V.A.T. (ΕΚΤΟΣ ΕΛΛΑΔΟΣ)	011112222
Δ.Ο.Υ	ΙΖ ΑΘΗΝΩΝ
e-mail	ioanna@ioannou.gr
ΘΕΣΗ ΕΤΑΙΡΟΥ/ΜΕΤΟΧΟΥ ΣΤΟΝ ΦΟΡΕΑ	Ατομικός επιχειρηματίας

ΒΑΣΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Το επιχειρηματικό σχέδιο αφορά στη δημιουργία μίας ατομικής επιχείρησης που θα δραστηριοποιείται στο αντικείμενο της λιανικής πώλησης ποιοτικού βρεφικού και παιδικού ενδύματος, υποδήματος και αξεσουάρ σε προστιές και ανταγωνιστικές τιμές απευθυνόμενη σε νοικοκυριά με χαμηλά και μεσαία εισοδήματα, αξιοποιώντας την προϋπάρχουσα σχετική εμπειρία και εκπαίδευση της δυνητικής επιχειρηματία.

Η επιχείρηση θα δραστηριοποιηθεί επιπρόσθετα στη λιανική πώληση μέσω διαδικτύου επιχειρώντας με αυτό τον τρόπο αφενός να επεκτείνει την αγορά στόχο ευρύτερα της περιοχής που θα εδρεύει το φυσικό κατάστημα και αφετέρου να κρατήσει χαμηλά τις τιμές των προϊόντων εξυπηρετώντας παράλληλα γονείς που είναι εξοικειωμένοι με τις αγορές μέσω διαδικτύου και έχουν λιγοστό ελεύθερο χρόνο να διαθέσουν για αγορές ειδών ένδυσης, υπόδησης και αξεσουάρ για τα παιδιά τους.

Βασικός στόχος της επιχείρησης είναι η οικοδόμηση σχέσεων εμπιστοσύνης προκειμένου να αποκτήσει επαναλαμβανόμενους πελάτες τόσο του φυσικού, όσο και του ηλεκτρονικού καταστήματος δεδομένου ότι οι πιστοί πελάτες μιας επιχείρησης τείνουν να είναι λιγότερο διατεθειμένοι να την αλλάξουν και τείνουν επίσης να είναι λιγότερο ευαισθητοποιημένοι στις τιμές. Αυτό μπορεί να οδηγήσει σε μια σταθερή μονάδα όγκου πελατών καθώς και να αυξήσει την αξία κάθε συναλλαγής πώλησης.

ΕΔΡΑ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ

Η επιχείρηση βρίσκεται σε έναν κεντρικό δρόμο της πρωτεύουσας, σε μια πυκνοκατοικημένη και πολυσυλλεκτική περιοχή με σημαντική παρουσία επιχειρήσεων και οργανισμών. Η περιοχή ανήκει στην 5^η δημοτική ενότητα του Δήμου Αθηναίων και η οποία περιλαμβάνει τις Β.Δ. συνοικίες από τα Κάτω Πατήσια μέχρι τον Προμπονά. Ο πληθυσμός της εν λόγω Περιφερειακής Ενότητας (που αποτελεί και βασική αγορά στόχο του φυσικού καταστήματος της επιχείρησης), σύμφωνα με την τελευταία απογραφή ανέρχεται σε 95.234 άτομα.

Η πρόσβαση στην περιοχή εξυπηρετείται από έναν πολύ μεγάλο αριθμό Μέσων Μαζικής Μεταφοράς, κάτι που εξασφαλίζει την εύκολη πρόσβαση των πελατών της επιχείρησης.

Το κατάστημα θα φέρει ευμεγέθη φωτεινή επιγραφή με τον διακριτικό τίτλο της εταιρίας, ενώ επιπλέον ο επαρκής φωτισμός της περιοχής εξασφαλίζει τον εύκολο εντοπισμό του ακόμα και μετά τη δύση του ηλίου.

ΜΕΤΟΧΙΚΗ ΣΥΝΘΕΣΗ ΚΑΙ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ

Η νέα επιχειρηματίας διαθέτει σημαντική θεωρητική κατάρτιση στο αντικείμενο του marketing προϊόντων και επιπρόσθετα έχει να επιδείξει πολυετή σχετική εμπειρία στο αντικείμενο της λιανικής πώλησης ένδυσης και υπόδησης.

Ειδικότερα, η κα Ιωάννου είναι απόφοιτη Ιδιωτικού ΙΕΚ και κάτοχος πτυχίου στο αντικείμενο της Εμπορίας και Διαφήμισης Προϊόντων. Γνωρίζει άριστα την αγγλική γλώσσα και είναι κάτοχος πιστοποιητικού επάρκειας ECDL στη χρήση του Microsoft Office και του ηλεκτρονικού ταχυδρομείου. Τον Ιούνιο του 2014 ολοκλήρωσε με επιτυχία την παρακολούθηση σεμιναρίου επαγγελματικής κατάρτισης διάρκειας 300 ωρών στο αντικείμενο «Στέλεχος πωλήσεων Εμπορίου».

Σχετικά με την προϋπηρεσία της στο αντικείμενο, η κα Ιωάννου διαθέτει εξαετή εμπειρία ως Υπεύθυνη Ορόφου στο πολυκατάστημα TOP FIT στην οδό Ερμού με ειδικότερα καθήκοντα τις πωλήσεις ανδρικών και γυναικείων ρούχων, υποδημάτων και αξεσουάρ, την εξυπηρέτηση πελατών και την επίβλεψη και καθοδήγηση του προσωπικού του Ορόφου για την οποία ήταν υπεύθυνη (σύνολο 30 εργαζόμενοι). Στις αρμοδιότητές της συμπεριλαμβάνονταν και η επικοινωνία με προμηθευτές της επιχείρησης για την διεκπεραίωση των παραγγελιών και τη διαχείριση της αποθήκης, η διακόσμηση του Ορόφου, το merchandising των προϊόντων και η γραμματειακή υποστήριξη (διαχείριση του τηλεφωνικού κέντρου για όλο το πολυκατάστημα).

Παράλληλα με τα παραπάνω, η κα Ιωάννου ήταν υπεύθυνη της λειτουργίας του καταστήματος γυναικείων ενδυμάτων «HER», το οποίο λειτουργούσε στον Όροφο για τον οποίο ήταν υπεύθυνη με αρμοδιότητες τις πωλήσεις, την εξυπηρέτηση πελατών, τη διεκπεραίωση των παραγγελιών και το merchandising.

Η εμπειρία της δυνητικής επιχειρηματία στο αντικείμενο αφορά επίσης την τριετή απασχόλησή της στο τμήμα του παιδικού και γυναικείου ενδύματος και υποδήματος στο κατάστημα Shoes Hellas στο Κολωνάκι. Στην εν λόγω επιχείρηση η κα Ιωάννου ήταν παράλληλα υπεύθυνη για τη συνολική διαχείριση του υποδήματος με ενδεικτικά καθήκοντα τις πωλήσεις, την επίβλεψη των πωλήσεων συνολικά, την διαχείριση της αποθήκης και των παραγγελιών των προϊόντων από τους προμηθευτές. Ενδεικτικό της σημαντικής προϋπηρεσίας της κας Ιωάννου στο αντικείμενο είναι το γεγονός ότι έχει να επιδείξει επαναλαμβανόμενες διακρίσεις της σαν «πωλήτρια του μήνα» στο εν λόγω κατάστημα, διάκριση που αφορούσε το σύνολο των πωλήσεών της και την πελατοκεντρική της νοοτροπία και συμπεριφορά.

Σημαντική εμπειρία έχει αποκομίσει επίσης η δυνητική επιχειρηματίας μέσω της ενεργούς της ενασχόλησης -για περισσότερα από 10 έτη - με τις πωλήσεις και τη διοίκηση της οικογενειακής επιχείρησης λιανικής πώλησης παιδικού ρούχου που διατηρούσε ο πατέρας της στο κέντρο της Αθήνας για 25 έτη.

Τέλος, αξίζει να αναφερθεί ότι η νέα επιχειρηματίας είναι κάτοικος για πολλά χρόνια της περιοχής που θα εδρεύει η προτεινόμενη επιχείρηση κάτι που φανερώνει την άριστη γνώση της σχετικά με την τοπική οικονομία, τους καταναλωτές της και τις δυνατότητες ανάπτυξης συνεργειών με άλλους επαγγελματίες στην περιοχή.

Η ιδιοκτήτρια της υπό σύσταση επιχείρησης θα έχει σχέση εξηρημένης εργασίας πλήρους απασχόλησης και θα ασχολείται με τις παραγγελίες, τις πωλήσεις, τα θέματα μάρκετινγκ και δημοσίων σχέσεων, την διαχείριση αποθεμάτων, την διακόσμηση, την αποστολή προϊόντων για τις ηλεκτρονικές παραγγελίες καθώς και την ταμειακή διαχείριση.

Επιπρόσθετα, στην επιχείρηση θα απασχολείται ένας εξωτερικός συνεργάτης στη θέση του λογιστή προκειμένου να τακτοποιεί τα λογιστικά και φοροτεχνικά θέματα της επιχείρησης.

Η δυνητική επιχειρηματίας κατά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης δεν σχεδιάζει να προβεί σε πρόσληψη νέου προσωπικού καθώς θεωρεί ότι η ίδια είναι σε θέση (τόσο από άποψη γνώσεων αλλά και δεξιοτήτων) να αναλάβει τη συνολική διαχείριση της επιχείρησης και των πωλήσεων.

Από το δεύτερο έτος λειτουργίας της επιχείρησης και εφόσον τα έσοδα το επιτρέψουν προβλέπει ότι θα είναι σε θέση να προσλάβει ένα επιπλέον άτομο (υπάλληλο πλήρους απασχόλησης), το οποίο θα αναλάβει μέρος των πωλήσεων και τη διεκπεραίωση των αποστολών των προϊόντων από τις ηλεκτρονικές παραγγελίες μέσω του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρίας.

Ο εν λόγω υπάλληλος θα αναλάβει τα ακόλουθα ενδεικτικά καθήκοντα:

- Εξυπηρέτηση πελατών και πωλήσεις στο φυσικό κατάστημα.
- Επεξεργασία των ηλεκτρονικών παραγγελιών μέσω του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρίας και διεκπεραίωση των ταχυδρομικών αποστολών στους πελάτες.
- Καθαρισμός των εσωτερικών χώρων της έδρας της επιχείρησης.

Αναφορικά με τα χαρακτηριστικά της νέας υπαλλήλου, αυτή θα πρέπει να διαθέτει τουλάχιστον:

- Τριετή συναφή εργασιακή εμπειρία ως πωλήτρια ή/και υπεύθυνη λειτουργίας καταστήματος λιανικής πώλησης παιδικού ενδύματος και υποδήματος
- καλή γνώση του συνόλου των εργασιών που απαιτούνται για την εύρυθμη λειτουργία ενός καταστήματος λιανικής πώλησης παιδικού ενδύματος/υποδήματος
- καλή γνώση της αγγλικής γλώσσας και του χειρισμού Η/Υ
- απολυτήριο Λυκείου

Επιθυμητή θα είναι η προϋπάρχουσα εμπειρία στη διαχείριση ηλεκτρονικού καταστήματος και διαχείριση ηλεκτρονικών παραγγελιών.

Για την πρόσληψη του νέου υπαλλήλου, η νέα επιχειρηματίας σκοπεύει να αξιοποιήσει τα προγράμματα Νέων Θέσεων Εργασίας του ΟΑΕΔ, τα οποία αφορούν άτομα με ενεργή κάρτα ανεργίας και καλύπτουν μέρος των εργοδοτικών εισφορών. Με τον τρόπο αυτό επιτυγχάνεται η συμβολή στην ενίσχυση της απασχόλησης αλλά και η εξοικονόμηση σημαντικών πόρων (ανελαστικών δαπανών) για τη νέα επιχείρηση, οι οποίοι μπορούν να αξιοποιηθούν για νέες επενδύσεις στην επιχείρηση ενισχύοντας έτσι την βιωσιμότητά της

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΠΑΡΑΓΟΜΕΝΩΝ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ /ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ

Η υπό σύσταση επιχείρηση θα δραστηριοποιηθεί στην λιανική πώληση βρεφικού και παιδικού –για αγόρια και κορίτσια- ενδύματος (λ.χ. μπλούζες, φούτερ, κολάν, παντελόνια, πουκάμισα, φορέματα, βερμούδες, σόρτς, μπουφάν, κλπ.), αξεσουάρ (λ.χ. κορμάκια, καλτσάκια, γαντάκια, σκουφάκια, πετσέτες, μπουρνούζια, σαλιάρες, κλπ.) και υποδημάτων (από την κατηγορία των υποδήματος αγκαλιάς για βρέφη έως παιδικών αθλητικών και καθημερινής χρήσης υποδημάτων) καλύπτοντας τις ηλικίες από 0 έως 12 ετών.

Αξίζει να σημειωθεί ότι τα προϊόντα της επιχείρησης θα έχουν μία εποχιακή προσαρμογή. Λ.χ. τους καλοκαιρινούς μήνες θα διατίθενται μαγιό και υποδήματα θαλάσσης, ενώ στη γκάμα των προϊόντων θα περιλαμβάνεται επίσης σέτ βάπτισης (φόρεμα, κοστούμι και τα απαραίτητα αξεσουάρ).

Βασικός στόχος της επιχειρηματία είναι να προσφέρει συνθετικά και βαμβακερά (από καθαρό και οργανικό βαμβάκι) υποαλλεργικά ενδύματα και αξεσουάρ ανώτερης ποιότητας. Όλα τα υφάσματα και οι βοηθητικές ύλες τους θα αποτελούν οικολογικά προϊόντα με πιστοποιητικά ποιότητας (OEKOTEX 100, anti-nickel) απαλλαγμένα από κάθε ύλη που θα μπορούσε να βλάψει τον ευαίσθητο παιδικό οργανισμό.

Τα εμπορεύσιμα υποδήματα θα είναι κατασκευασμένα από φυσικό δέρμα και θα πληρούν όλες τις προδιαγραφές ασφάλειας για τα βρέφη και τα παιδιά λ.χ. ανπολισθητικές σόλες, κλπ.).

Έμφαση θα δοθεί δε από τη νέα επιχειρηματία ώστε όλοι οι συνεργαζόμενοι προμηθευτές της επιχείρησης να είναι πιστοποιημένοι σύμφωνα με διεθνή πρότυπα στην εφαρμογή συστημάτων ποιότητας στην παραγωγή των προϊόντων τους και να έχουν συνεργασίες με πιστοποιημένα εργαστήρια ποιοτικών ελέγχων όπως είναι η ETAKΕΙ και η Q-TEX.

Στις υπηρεσίες της επιχείρησης αξίζει να αναφερθεί και η δυνατότητα δωρεάν μεταποίησης (εάν απαιτείται) καθώς και η λειτουργία ηλεκτρονικού καταστήματος (e-shop), το οποίο θα επιτρέψει στην επιχείρηση να απευθύνεται σε δυνητικούς πελάτες σε επίπεδο επικράτειας και με δεδομένο ότι οι αγορές μέσω Διαδικτύου παρουσιάζουν μία συνεχώς ανοδική τάση στην Ελλάδα. Ειδικότερα, όπως προέκυψε από έρευνα, ποσοστό 53% των ειδικών προβλέπει ότι η πορεία του ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ελλάδα στο άμεσο μέλλον σε αριθμό χρηστών θα είναι πολύ ανοδική, ενώ το 45% εκτιμά ότι θα είναι αρκετά ανοδική, αναφέροντας ότι το εμπόριο ρούχων αποτελεί μια διαρκώς εξελισσόμενη αγορά, η οποία σήμερα βρίσκεται στην κορυφή με ποσοστό 29% επί των συνολικών ηλεκτρονικών πωλήσεων.

ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ ΤΗΣ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΑΣ

Τα προϊόντα που θα διαθέτει η εταιρία θα αγοράζονται έτοιμα ραμμένα σε πμές χονδρικής, από ελληνικές κυρίως βιοτεχνίες, στηρίζοντας έτσι την ανάπτυξη της εθνικής οικονομίας και εξασφαλίζοντας θέσεις εργασίας σε αρκετούς κατοίκους της Βορείου Ελλάδος αλλά και της Απικής που απασχολούνται στην εν λόγω βιοτεχνία.

Η πώληση των προϊόντων θα γίνεται κυρίως μέσω του φυσικού καταστήματος της υπό σύσταση εταιρίας, ενώ προβλέπεται και η δυνατότητα ηλεκτρονικών πωλήσεων μέσω της εταιρικής ιστοσελίδας που θα φιλοξενεί υποδομή e-shop με δυνατότητα ηλεκτρονικών αγορών.

Η ΑΓΟΡΑ ΣΤΟΧΟΣ

Η ζήτηση ποιοτικού βρεφικού και παιδικού ενδύματος και υποδήματος παρουσιάζει ανοδική πορεία στη χώρα μας παρά την παρατεταμένη ύφεση της ελληνικής Οικονομίας. Αναφορικά με την αγορά –στόχο της επιχείρησης, η καταναλωτική της τάση τα τελευταία έτη είναι η επιλογή εκείνων των προϊόντων που συνδυάζουν ευκολία χρήσης, αντοχή, χρηστικότητα ποιότητα και ανταγωνιστικές τιμές. Επίσης, η αγορά των προϊόντων της επιχείρησης συνδυάζεται και με την συνήθεια αγοράς χρηστικών δώρων σε συγκεκριμένες περιόδους (γενέθλια, βαπτίσεις, περίοδος εορτών-ιδίως Χριστούγεννα και Πάσχα, ονομαστικές εορτές, κλπ.).

Το βρεφικό και παιδικό ένδυμα, υπόδημα και αξεσουάρ βρίσκεται υψηλά στην λίστα των δώρων και για αυτόν το λόγο η ζήτηση τους ενισχύεται κατά τη διάρκεια των προαναφερόμενων περιόδων. Η αγορά των προϊόντων της υπό σύσταση επιχείρησης είναι ένα έξοδο που καλύπτεται από το εισόδημα των εργαζομένων, ακόμη και μέσα σε συνθήκες οικονομικής στενότητας.

Τα προϊόντα της επιχείρησης καλύπτουν την ανάγκη των γονιών να εξασφαλίζουν για τα παιδιά τους ποιοτικό ένδυμα και υπόδημα σε προστιπές τιμές χωρίς να αναγκάζονται να μετακινούνται σε άλλες αγορές ή εμπορικά κέντρα. Είναι αξιοσημείωτο ότι στην ευρύτερη περιοχή των Άνω Πατησίων – Αγ. Ελευθέριος δεν λειτουργεί αυτή τη στιγμή κάποιο κατάστημα που να παρέχει μία τόσο ευρεία γκάμα προϊόντων για βρέφη και για παιδιά ηλικίας έως 12 ετών, όσο αυτή που θα είναι διαθέσιμη από την υπό σύσταση εταιρία.

Ειδικότερη ανάγκη που ικανοποιεί η λειτουργία της επιχείρησης είναι αυτή της δυνατότητας αγορών στον ελεύθερο χρόνο των καταναλωτών στόχων μέσω του ηλεκτρονικού καταστήματος της εταιρίας. Επίσης, η παρουσία του φυσικού καταστήματος της εταιρίας στην εμπορική περιοχή των Άνω Πατησίων – μίας ιδιαίτερας πυκνοκατοικημένης περιοχής – με πυκνό συγκοινωνιακό δίκτυο (ενδεικτικά στην περιοχή λειτουργεί ο σταθμός του ΗΣΑΠ Άνω Πατήσια, ενώ πολύ κοντά λειτουργεί και ο σταθμός Αγ. Ελευθέριος) καλύπτει την ανάγκη των κατοίκων να έχουν εύκολη πρόσβαση σε ένα κατάστημα ποιοτικού βρεφικού και παιδικού ρούχου και υποδήματος που αυτή τη στιγμή δεν υπάρχει στην περιοχή και εξαναγκάζονται να επισκέπτονται άλλες περιοχές, κάτι που απαιτεί χρόνο και χρήμα.

Η κύρια ομάδα-στόχος της εταιρίας είναι μητέρες, ηλικίας 28 έως 45 ετών κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής που θα εδρεύει η επιχείρηση, χωρίς φυσικά να αποκλείονται γυναίκες μεγαλύτερης ή μικρότερης ηλικίας, οι οποίες αναζητούν είδη της επιχείρησης σαν δώρο για φιλικά ή συγγενικά τους πρόσωπα.

Η ηλικιακή ομάδα 28-45 ετών είναι και η πιο ενεργή όσον αφορά την αγορά προϊόντων παιδικής ένδυσης – υποδήσης τόσο με την παραδοσιακή έννοια, όσο και την ηλεκτρονική. Τέτοιες ηλικίες αντιπροσωπεύουν επιπλέον μια γενιά εξοικειωμένη με το διαδίκτυο και τις ανέσεις που αυτό προσφέρει. Ας μη ξεχνάμε επίσης ότι οι γυναίκες τις τελευταίες δεκαετίες είναι εξίσου δραστήριες με τους άνδρες στον επαγγελματικό στίβο περιορίζοντας έτσι στο ελάχιστο, αν όχι εκμηδενίζοντας, τις ελεύθερες ώρες τις οποίες θα μπορούσαν να διαθέσουν για μια βόλτα στην αγορά. Έτσι, η βόλτα αυτή στο φυσικό κατάστημα της επιχείρησης μπορεί να είναι πολύ σύντομη για τον ενδιαφερόμενο πελάτη που κατοικεί στην ευρύτερη περιοχή των Άνω Πατησίων, Αγ. Ελευθερίου και Κάτω Πατησίων, ενώ για τον ενδιαφερόμενο πελάτη του ηλεκτρονικού καταστήματος της επιχείρησης μπορεί να γίνει με το πάτημα ενός κουμπιού ανεξαρτήτως της πόλης που αυτός διαμένει.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Ο ανταγωνισμός που θα αντιμετωπίσει η υπό σύσταση επιχείρηση εντάσσεται στις ομοειδείς επιχειρήσεις λιανικού εμπορίου ενδυμάτων και αξεσουάρ.

Όπως γίνεται κατανοητό ο ανταγωνισμός των ομοειδών επιχειρήσεων είναι υψηλός αλλά λόγω της παράλληλης λειτουργίας ηλεκτρονικού καταστήματος, δεν καθίσταται αποτρεπτικός για την είσοδο νέων επιχειρήσεων.

Ένα σημαντικό μέρος των επιχειρήσεων του ανταγωνισμού δεν διαθέτει ηλεκτρονικό κατάστημα προβολής και πώλησης των προϊόντων. Αυτό το στοιχείο είναι πολύ σημαντικό καθώς ευνοεί την επιτυχή είσοδο της επιχείρησης στην αγορά.

Συνοπτικά, τα πλεονεκτήματα της υπό σύσταση επιχείρησης έναντι του ανταγωνισμού είναι τα εξής:

1. Η σημαντική εργασιακή προϋπηρεσία της δυνητικής επιχειρηματία. Η απασχόληση της επιχειρηματία ως Υπεύθυνης Ορόφου σε μεγάλο κεντρικό πολυκατάστημα επί σειράς ετών και η εμπειρία που έχει αποκομίσει ως υπεύθυνη του τμήματος υποδημάτων σε κεντρικό κατάστημα της πολυεθνικής εταιρίας ενδυμάτων Shoes Hellas αλλά και μέσω της ενεργούς απασχόλησής της στην εταιρία πώλησης παιδικού ενδύματος που διατηρούσε για πολλά χρόνια ο πατέρας της παρέχει στην ίδια έναν συνδυασμό γνώσεων και εμπειριών που την καθιστούν ικανή να αναλάβει με επιτυχία την καθημερινή διαχείριση και τις πωλήσεις της προτεινόμενης επιχείρησης.
2. Ο κύκλος επαφών και γνωριμιών που η επιχειρηματίας έχει αναπτύξει μέσω προσωπικών γνωριμιών, μέσω συγγενικών προσώπων αλλά και μέσω της προγενέστερης εργασιακής της προϋπηρεσίας. Ο κύκλος γνωριμιών εξασφαλίζει έναν ικανοποιητικό αριθμό πελατών κατά τα πρώτα στάδια δραστηριοποίησης της επιχείρησης αλλά και τη συνεργασία με ένα δοκιμασμένο δίκτυο προμηθευτών.
3. Η δυνατότητα της επιχειρηματία να αναπτύσσει δημόσιες σχέσεις, γεγονός που μπορεί να προσελκύσει πελάτες κατά τα πρώτα βήματα της υπό σύστασης επιχείρησης.
4. Η συνεχής λειτουργία του ηλεκτρονικού καταστήματος της επιχείρησης, ακόμη και σε ώρες που οι βασικοί ανταγωνιστές (μεγάλα εμπορικά καταστήματα και καταστήματα σε εμπορικά κέντρα) δε θα λειτουργούν.

ΑΝΑΛΥΣΗ SWOT (Δυνάμεις, Αδυναμίες, Ευκαιρίες Και Απειλές)

Δυνάμεις

1. Ανταγωνιστικές τιμές σε συνδυασμό με υψηλή ποιότητα των προϊόντων
2. Τοποθεσία της έδρας του φυσικού καταστήματος σε εμπορική περιοχή που γεινιάζει με μεγάλο επώνυμο σούπερ μάρκετ και γνωστό κατάστημα ειδών σπιτού και λευκών ειδών με μεγάλη επισκεψιμότητα
3. Σημαντική εμπειρία της νέας επιχειρηματία στη λιανική πώληση με κατάρτιση στο αντικείμενο του marketing

Αδυναμίες

1. Νέα επιχείρηση χωρίς προηγούμενη φήμη και πελατεία
2. Χαμηλά περιθώρια κέρδους προκειμένου να ανταγωνιστεί άλλες εδραιωμένες επιχειρήσεις στον κλάδο
3. Αδυναμία χρηματοδότησης του συνόλου της επένδυσης αποκλειστικά από τη νέα επιχειρηματία

Ευκαιρίες

1. Δυνατότητα ηλεκτρονικών πωλήσεων που σημαίνει ανοιχτή επιχείρηση 7 ημέρες την εβδομάδα, 24 ώρες την ημέρα
2. Δυνατότητα αξιοποίησης προγραμμάτων χρηματοδότησης νεοσύστατων ή υπό σύσταση επιχειρήσεων από το νέο ΕΣΠΑ (προγράμματα του ΟΑΕΔ και του Υπουργείου Ανάπτυξης)

Απειλές

1. Η παρατεταμένη οικονομική ύφεση που διανύει η χώρα μας με αρνητικές επιπτώσεις στην κατανάλωση
2. Μεγάλος αριθμός ανταγωνιστών ήδη εδραιωμένων στον χώρο (εταιρίες αλυσίδες αρκετές από τις οποίες είναι εγκατεστημένες σε μεγάλα εμπορικά κέντρα με τεράστια επισκεψιμότητα)

ΣΧΕΔΙΑΖΟΜΕΝΕΣ ΕΝΕΡΓΕΙΕΣ ΔΙΑΦΗΜΙΣΗΣ ΚΑΙ MARKETING

A. Πλάνο ενεργειών Marketing – Marketing Plan

Μια αποτελεσματική στρατηγική marketing ξεκινάει με τον εντοπισμό των αναγκών του πελάτη και των προβλημάτων που θέλει να λύσει. Οι σύγχρονες μητέρες που αποτελούν τη βασική αγορά στόχο της επιχείρησης χαρακτηρίζονται από την κοινή τους ανάγκη για επαναλαμβανόμενες αγορές ενδυμάτων και υποδημάτων για τα παιδιά τους, τα οποία είναι ποιοτικά και σε προσιτές τιμές.

Το marketing είναι ένα ζωτικό κομμάτι κάθε επιχείρησης. Το πόσο καλά έχει τοποθετηθεί μια επιχείρηση στη αγορά είναι αυτό που θα κρίνει τελικά την επιτυχία ή όχι της επιχείρησης.

Οι στόχοι της εν λόγω επιχείρησης είναι:

- Η ικανοποίηση των πελατών
- Η γρήγορη και σωστή εξυπηρέτηση τους
- Η προσφορά καλής ποιότητας προϊόντων
- Η διευκόλυνση των πελατών όσο αφορά τις χρηματικές συναλλαγές
- Αύξηση αναγνωρισιμότητας και δημιουργία καλής φήμης
- Απόκτηση σταθερού πελατολογίου
- Αύξηση πωλήσεων
- Ασφάλεια των στοιχείων των πελατών και πήρηση του απορρήτου

Οι καταναλωτές ειδών ένδυσης και υπόδησης τόσο μέσω φυσικών, όσο και μέσω ηλεκτρονικών καταστημάτων στοχεύουν στην αγορά προϊόντων σε όσο το δυνατό ανταγωνιστικότερες τιμές.

Ειδικότερα όσον αφορά στις ηλεκτρονικές αγορές, ένα κρίσιμο χαρακτηριστικό που συνέβαλλε και συμβάλλει ακόμα περισσότερο στις μέρες μας στην ανάπτυξη και εξάπλωση του ηλεκτρονικού εμπορίου είναι η έλλειψη χρόνου από πλευράς του καταναλωτή. Οι γρήγοροι ρυθμοί της καθημερινότητας οδήγησαν τις σύγχρονες γυναίκες να παραμερίσουν τις βόλτες στα καταστήματα, ακόμη και αν αποτελεί τρόπο διασκέδασης για αυτές, λόγω των αυξημένων υποχρεώσεων που αντιμετωπίζουν.

Αυτά μπορεί να αποτελέσουν τόσο ένα θετικό όσο και αρνητικό χαρακτηριστικό σε ένα φυσικό αλλά κυρίως ηλεκτρονικό κατάστημα. Με την κατάλληλη οργάνωση της ιστοσελίδας που θα συνεπάγεται τη δημιουργία μιας φιλικής ατμόσφαιρας και ενός εύχρηστου περιβάλλοντος πλοήγησης ο χρήστης - πελάτης ανακαλύπτει όλο και περισσότερες ανάγκες και επιθυμίες που θα μπορούσε να καλύψει με ένα μόνο “κλικ”. Αντιθέτως, ένα διαδικτυακό κατάστημα δύσχρηστο και απαρхайωμένο, χωρίς την κατάλληλη αισθητική που να ανηκαιοππρίξει τα προϊόντα που παρέχει, θα οδηγήσει σε μειωμένη καταναλωτική διάθεση τους χρήστες, οι οποίοι δεν είναι διατεθειμένοι να αφιερώσουν πολύ χρόνο στην αποκρυπτογράφηση για την εύρεση των “κρυμμένων” προϊόντων.

Παρόμοια και για το φυσικό κατάστημα, στην περίπτωση που αυτό είναι σε ένα κεντρικό εμπορικό σημείο με εύκολη πρόσβαση από τους καταναλωτές μέσω των Μέσων Μαζικής Μεταφοράς (κάτι που ισχύει στην περίπτωση της υπό σύσταση επιχείρησης) μπορεί να προκαλέσει έναν μεγάλο όγκο επαναλαμβανόμενων αγορών.

Ιδιαίτερα για το ηλεκτρονικό κατάστημα της επιχείρησης, μια πολύ χρήσιμη λύση στην παροχή βοήθειας στον καταναλωτή και ενδεχομένως στην αύξηση των πωλήσεων που θα ακολουθηθεί είναι η ύπαρξη ενός συστήματος συστάσεων (recommender). Αυτό, παρακολουθώντας τις κινήσεις και τις πιθανές αγορές του χρήστη, προσαρμόζεται σταδιακά στο προφίλ του και μπορεί να προβλέψει κάποια επιθυμία του. Ακόμα, αυτός ο τύπος συστάσεων, μπορεί να δημιουργηθεί παρακολουθώντας τη συνολική πορεία διάφορων χρηστών, και στη συνέχεια να προσφέρει προτάσεις για προϊόντα που χρήστες με παρόμοια προφίλ έχουν επιλέξει.

Η επιχείρηση πρόκειται να προχωρήσει στις παρακάτω ενέργειες αύξησης του πελατολογίου της.

Στους πελάτες του φυσικού αλλά και του ηλεκτρονικού καταστήματος της επιχείρησης θα προσφέρεται η δυνατότητα απόκτησης προσωπικής κάρτας (κάρτας μέλους) στην οποία θα καταγράφονται οι πόντοι αγορών. Για την περίπτωση των ηλεκτρονικών πελατών θα προβλέπεται η απόκτηση μοναδικού κωδικού πελάτη, ο οποίος θα αντιστοιχεί στην κάρτα μέλους και θα καταχωρείται σε κάθε ηλεκτρονική αγορά για να καταχωρούνται στο όνομα του πελάτη οι πόντοι του. Με τη συμπλήρωση συγκεκριμένου αριθμού πόντων μέσω της συλλογής πόντων με κάθε αγορά στο φυσικό ή το e-shop (κάθε ευρώ αγορών θα αντιστοιχεί σε ένα πόντο στην κάρτα μέλους) θα προβλέπονται για τον κάτοχο ειδικές εκπτώσεις, δωροεπιταγές αξίας 20€ και προσφορές τύπου «στα δύο προϊόντα ένα τρίτο δωρο».

Η ηλεκτρονική πλατφόρμα της επιχείρησης θα εξασφαλίζει την πλήρη παρακολούθηση και υποστήριξη των προσφορών βάσει πόντων (προγενέστερων αγορών). Οι κινήσεις πμολογιακής πολιτικής, όπως οι προσφορές και οι εκπτώσεις, μπορούν να ενισχύσουν τη φήμη της υπό σύστασης επιχείρησης και να την καταστήσουν γνωστή στο δυνητικό πελατειακό κοινό.

Η διανομή των προϊόντων του ηλεκτρονικού καταστήματος θα γίνεται με ταχυδρομική αποστολή στη διεύθυνση αποστολής που

συμπληρώνει ο πελάτης, χωρίς επιπλέον χρέωση για τις αποστολές εντός της Απικής και για παραγγελίες άνω των 50,00€.

Στην πολιτική marketing της επιχείρησης περιλαμβάνεται η δωρεάν μεταποίηση των προϊόντων του φυσικού καταστήματος εάν απαιτείται (π.χ. κόντεμα παντελονιών) και για αγορές άνω των 50€.

Η προώθηση των προϊόντων της εταιρίας προβλέπεται να γίνει μέσα από ένα καλοσχεδιασμένο πλάνο διαφήμισης που σκοπεύει να καταστήσει γνωστό τόσο το φυσικό, όσο και το ηλεκτρονικό κατάστημα στην αγορά του βρεφικού-παιδικού ενδύματος/υποδήματος/αξεσουάρ και να κατοχυρώσει ένα ικανοποιητικό μερίδιο αυτής. Τα έξοδα διαφήμισης διαφέρουν στα τρία πρώτα χρόνια λειτουργίας και κατανέμονται ως εξής: 1.000 ευρώ στον 1ο χρόνο, 1.500 στον 2ο και τέλος 1.500 ευρώ στον 3ο χρόνο λειτουργίας. Τα ποσά έχουν χωριστεί με αυτόν τον τρόπο καθώς κρίθηκε αδύνατη μια μεγαλύτερη επένδυση στη διαφήμιση τον 1ο χρόνο λειτουργίας της και πριν ακόμα υπάρξουν σημάδια που να προσδιορίσουν και να δηλώσουν καλύτερα ποιο θα είναι ακριβώς το καταναλωτικό κοινό. Στη συνέχεια, μετά από επεξεργασία στοιχείων που θα προκύψουν από τα προφίλ των αγοραστών και έχοντας πλέον μεγαλύτερη οικονομική δύναμη, αφιερώνεται στη διαφήμιση ένα μεγαλύτερο ποσό χρόνο με το χρόνο. Σίγουρα όμως την καλύτερη διαφήμιση αποτελεί ο καλός σχολιασμός και οι συστάσεις που θα δώσουν οι ικανοποιημένες πελάτισσες της εταιρείας.

Βέβαια, ακόμα και στη διάρκεια του κάθε έτους το αντίστοιχο ποσό δεν θα είναι μοιρασμένο ομοιόμορφα. Ανάλογα με την προβλεπόμενη κίνηση της αγοράς, η οποία παραδοσιακά είναι αυξημένη τις περιόδους των εκπτώσεων Αυγούστου και Φεβρουαρίου και των εορτών Χριστουγέννων και Πάσχα, θα αφιερωθούν περισσότερα χρήματα στη διαφήμιση τις περιόδους αυτές.

Το πλάνο προβολής και προώθησης της επιχείρησης περιλαμβάνει επίσης τις ακόλουθες ενέργειες:

- **Δημιουργία εταιρικής ιστοσελίδας** συνδεδεμένης με την πλατφόρμα ηλεκτρονικών πωλήσεων της επιχείρησης, η οποία θα στηρίξει τις διαδικασίες προβολής και διαφήμισης της επιχείρησης. Αυτή η μέθοδος προβολής είναι πολύ σημαντική διότι ο συνολικός αριθμός χρηστών του διαδικτύου είναι πολύ μεγάλος και καλύπτει πλέον όλες τις ηλικίες. Οι επισκέπτες της εταιρικής ιστοσελίδας θα έχουν τη δυνατότητα να λάβουν μια πληθώρα πληροφοριών σχετικά με τα γενικά στοιχεία της εταιρείας (διεύθυνση, στοιχεία επικοινωνίας). Επίσης, μέσω της ιστοσελίδας θα παρουσιάζονται τα είδη και οι τιμές όλης της γκάμας προϊόντων της επιχείρησης. Η δημιουργία της ιστοσελίδας θα αποτελέσει μια «φωτεινή επιγραφή» στο διαδίκτυο, συμβάλλοντας στη διάδοση του ονόματος της επιχείρησης αλλά και στην ισχυροποίηση της φήμης της. Επιπρόσθετα, η ύπαρξη εταιρικής ιστοσελίδας είναι χρήσιμη καθώς αποτελεί ένα χρήσιμο εργαλείο επικοινωνίας και ενημέρωσης του πελατειακού κοινού και των προμηθευτών. Η ενημέρωση των πελατών και των προμηθευτών δύναται να υποστηριχθεί και μέσω της ομαδικής αποστολής newsletters με εμποιακές προσφορές και εκπτώσεις.
- **Καταχώρηση σε ηλεκτρονικούς καταλόγους**, δημιουργία ιστοσελίδας στο Facebook και διαδικτυακή διαφήμιση στο Facebook και το Google (Google Adwords). Η καταχώρηση της επιχείρησης σε ηλεκτρονικούς επαγγελματικούς καταλόγους και στα Μέσα Κοινωνικής Δικτύωσης είναι ένας τρόπος προβολής που μπορεί να οδηγήσει στην αύξηση της φήμης και του πελατειακού κοινού της επιχείρησης. Σε αυτές τις διαδικτυακές καταχωρήσεις αναγράφονται σημαντικές πληροφορίες για την επιχείρηση και δίνεται η δυνατότητα ανακατεύθυνσης των χρηστών στην εταιρική ιστοσελίδα. Οι κατάλογοι αυτοί αποτελούν την μετεξέλιξη του χρυσού οδηγού.
- **Δημιουργία διαφημιστικών φυλλαδίων**: Η δημιουργία και η διανομή διαφημιστικών ενημερωτικών φυλλαδίων, ειδικά σε περιόδους προσφορών, συμβάλλει στην προσέλκυση των πελατών και στην αύξηση των πωλήσεων. Η διανομή των ενημερωτικών φυλλαδίων μπορεί να γίνει απευθείας στους πελάτες που επισκέπτονται την επιχείρηση, αλλά και μέσω της διανομής των φυλλαδίων σε κομβικά σημεία της περιοχής εγκατάστασης και λειτουργίας της επιχείρησης. Τα ενημερωτικά είναι απαραίτητα να αποτελέσουν μια από τις πρώτες κινήσεις προβολής – προώθησης της υπό σύσταση επιχείρησης.

B. Τοποθέτηση – Positioning

Η δήλωση τοποθέτησης της επιχείρησης είναι «Ποιότητα παιδικού ενδύματος και υποδήματος στη σωστή τιμή» εκφράζοντας τους δύο βασικούς άξονες επάνω στους οποίους η επιχειρηματίας επιθυμεί να βασίσει την ταυτότητα των προϊόντων που θα προσφέρει: α) ανταγωνιστικές τομές και β) μη επώνυμο προϊόν με υψηλές προδιαγραφές ποιότητας.

Γ. Διανομή

Όπως προαναφέρθηκε, τα βασικά κανάλια διανομής των προϊόντων της επιχείρησης θα είναι το φυσικό κατάστημα στην περιοχή των Άνω Πατησίων και το ηλεκτρονικό της κατάστημα που θα επιτρέπει την αγορά και την ηλεκτρονική πληρωμή των διαθέσιμων προϊόντων.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΙΣΜΕΝΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΙΣ / ΔΑΠΑΝΕΣ ΤΗΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ ΠΟΥ ΣΧΕΤΙΖΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟΥΣ ΣΤΟΧΟΥΣ ΚΑΙ ΤΟΝ ΑΝΑΠΤΥΞΙΑΚΟ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟ ΤΗΣ

Αναφορικά με τις αναγκαίες υποδομές διάθεσης των προϊόντων της επιχείρησης αυτές αφορούν τον τεχνολογικό εξοπλισμό και τις κτιριακές υποδομές και τη διαμόρφωση του χώρου του φυσικού καταστήματος.

Αναφορικά με τον τεχνολογικό εξοπλισμό η επιχείρηση θα πρέπει να είναι πλήρως εξοπλισμένη για το μέγεθος της. Ο εξοπλισμός που πρέπει να εγκατασταθεί μπορεί να διαχωριστεί σε δυο κατηγορίες:

α. στον ηλεκτρονικό εξοπλισμό ο οποίος περιλαμβάνει ηλεκτρονικό υπολογιστή και περιφερειακά συστήματα, όπως είναι το λογισμικό πρόγραμμα παρακολούθησης των συναλλαγών, εκτυπωτής, συσκευή τηλεφώνου - φαξ και σύνδεση στο διαδίκτυο.

β. έπιπλα και ράφια για την τοποθέτηση και την προβολή των προϊόντων με απώτερο σκοπό να διασφαλίζεται η άμεση εξυπηρέτηση των πελατών και η βέλτιστη προβολή των προϊόντων.

Πρόθεση της νέας επιχειρηματίας είναι η αγορά καινούργιου εξοπλισμού προκειμένου να διασφαλίζεται η λειτουργικότητά του σε βάθος χρόνου καθώς και η καλαισθησία του. Στο πλαίσιο αυτό η επιχειρηματίας προτίθεται να συμμετάσχει σε κάποιο από τα ενδεδειγμένα προγράμματα χρηματοδότησης υπό σύσταση ή υφιστάμενων επιχειρήσεων στο πλαίσιο του Επιχειρησιακού Προγράμματος «Ανταγωνιστικότητα, Επιχειρηματικότητα, Καινοτομία» - ΕΠΑνΕΚ κίνηση (2014-2020), τα οποία προβλέπουν την κάλυψη και έως 100% του κόστους απόκτησης καινούργιου εξοπλισμού που εξυπηρετεί τις ανάγκες της επιχείρησης.

ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΕΣ ΠΟΥ ΔΙΑΘΕΤΕΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

Όπως προαναφέρθηκε, η δυνητική επιχειρηματίας στοχεύει να προσφέρει προϊόντα υψηλών προδιαγραφών και ποιότητας (λ.χ. με πιστοποιήσεις OEKOTEX 100, anti-nickel) σε ανταγωνιστικές τιμές (αξιοποιώντας και τη δυνατότητα αυτοματοποιημένων ηλεκτρονικών πωλήσεων).

Σημαντικές καινοτομίες για το μέγεθος της επιχείρησης αφορούν και τις ενέργειες marketing που πρόκειται να υλοποιήσει η επιχειρηματίας (λ.χ. πρόβλεψη για «κάρτα μέλους – loyalty card» και αυτοματοποιημένη δημιουργία προσφορών ή εκπτώσεων βάσει προγενέστερων ηλεκτρονικών αγορών, κλπ.).

ΠΡΑΣΙΝΕΣ ΔΙΑΔΙΚΑΣΙΕΣ ΚΑΙ ΠΟΛΙΤΙΚΕΣ ΠΟΥ ΕΧΟΥΝ ΤΥΧΟΝ ΥΙΟΘΕΤΗΘΕΙ Η ΠΡΟΚΕΙΤΑΙ ΝΑ ΥΙΟΘΕΤΗΘΟΥΝ

Ιδιαίτερη μέριμνα θα δοθεί από την δυνητική επιχειρηματία στην ανακαίνιση της έδρας του φυσικού καταστήματος της εταιρίας με θερμομονωτικά κουφώματα και τριπλά κρύσταλλα, ενώ ο τεχνητός φωτισμός θα παρέχεται μέσω λαμπτήρων LED χαμηλής κατανάλωσης ηλεκτρικής ενέργειας.

ΥΠΟΔΟΜΕΣ – ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΠΟΥ ΕΞΑΣΦΑΛΙΖΕΙ ΤΗΝ ΠΡΟΣΒΑΣΙΜΟΤΗΤΑ ΤΩΝ ΑΜΕΑ.

Το φυσικό κατάστημα της επιχείρησης θα είναι στο ισόγειο επίπεδο χωρίς σκαλοπάτια στην είσοδό του. Η ιστοσελίδα της επιχείρησης και το ηλεκτρονικό κατάστημα θα δημιουργηθεί ακολουθώντας τις προδιαγραφές του παγκοσμίως αναγνωρισμένου προτύπου προσβασιμότητας WCAG 2.0.

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΩΛΗΣΕΩΝ-ΕΣΟΔΩΝ ΚΑΙ ΕΞΟΔΩΝ ΣΕ ΒΑΘΟΣ ΤΡΙΕΤΙΑΣ

ΕΣΟΔΑ

Όνομα Προϊόντος ή Υπηρεσίας	Τιμή Προϊόντος ή υπηρεσίας	Τεκμηρίωση πηγής μονάδας	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 1ου έτους	Έσοδα 1ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 2ου έτους	Έσοδα 2ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 3ου έτους	Έσοδα 3ου έτους
Βρεφικά και παιδικά ρούχα για αγόρια και κορίτσια ηλικίας 0 – 12 ετών	25€	Η προβλεπόμενη τιμή πώλησης αφορά τον μέσο όρο αυτής της κατηγορίας προϊόντων. Η εκτίμηση της ζήτησης για τη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων είναι 50% στο σύνολο των πωλήσεων κατ' έτος	650€	16250€	650€	20000€	1100€	27500€
Βρεφικά και παιδικά υποδήματα για αγόρια και κορίτσια ηλικίας 0-12 ετών	40€	Η προβλεπόμενη τιμή πώλησης αφορά τον μέσο όρο αυτής της κατηγορίας προϊόντων. Η εκτίμηση της ζήτησης για τη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων είναι 30% στο σύνολο των πωλήσεων κατ' έτος	490€	19600€	490€	19200€	600€	24000€

Όνομα Προϊόντος ή Υπηρεσίας	Τιμή Προϊόντος ή υπηρεσίας	Τεκμηρίωση πωλήσεων	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 1ου έτους	Έσοδα 1ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 2ου έτους	Έσοδα 2ου έτους	Προβλεπόμενη ποσότητα πωληθέντων 3ου έτους	Έσοδα 3ου έτους
Βρεφικά αξεσουάρ για αγόρια και κορίτσια ηλικίας 0-3 ετών	15€	Η προβλεπόμενη τιμή πώλησης αφορά τον μέσο όρο αυτής της κατηγορίας προϊόντων. Η εκτίμηση της ζήτησης για τη συγκεκριμένη κατηγορία προϊόντων είναι 20% στο σύνολο των πωλήσεων κατ' έτος	360€	5400€	360€	4800€	400€	6000€
Συνολικά Έσοδα (Πωλήσεις)				41250€		44000€		57500€

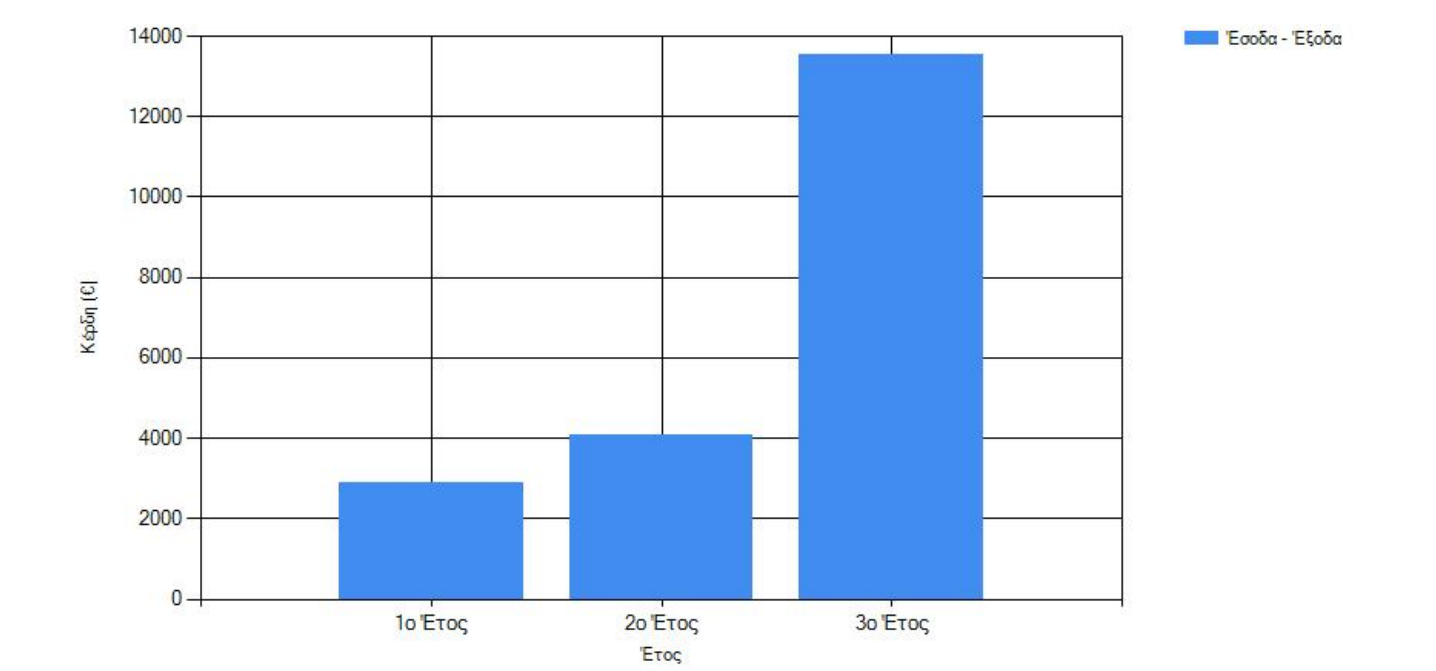
ΔΑΠΑΝΕΣ

Α/Α	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Έξοδα 1ου έτους	Έξοδα 2ου έτους	Έξοδα 3ου έτους
1	Λειτουργικές δαπάνες	Ασφαλιστικές εισφορές επιχειρηματία	2760€	2760€	2760€
2	Λειτουργικές δαπάνες	Ενοίκιο	4200€	4200€	4200€
3	Λειτουργικές δαπάνες	Δαπάνες ηλεκτρισμού	1200€	1200€	1200€
4	Λειτουργικές δαπάνες	Δαπάνες ύδρευσης	360€	360€	360€
5	Λειτουργικές δαπάνες	Δαπάνες σταθερής & κινητής τηλεφωνίας	840€	840€	840€
6	Δαπάνες για αμοιβές τρίτων	Λογιστική υποστήριξη	1800€	1800€	1800€
7	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Δημιουργία, φιλοξενία και συντήρηση εταιρικής ιστοσελίδας	2000€	300€	300€
8	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Επαγγελματικές κάρτες	200€	200€	0€
9	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Επιγραφή	400€	0€	0€
10	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Διαφημιστικά έντυπα	500€	300€	300€
11	Δαπάνες προβολής και δικτύωσης	Διαφήμιση στο Internet	500€	1200€	1200€
12	Αναλώσιμα	Είδη καθαριότητας	250€	250€	250€
13	Αναλώσιμα	Γραφική ύλη	130€	150€	150€
14	Αναλώσιμα	Σφραγίδα	20€	0€	0€
15	Μισθοδοσία	Υφιστάμενο προσωπικό	0€	10306.8€	10306.8€
16	Εξοπλισμός	Μηχανολογικός εξοπλισμός / άλλος παραγωγικός εξοπλισμός	500€	0€	0€
17	Εξοπλισμός	Hardware - Software	200€	0€	0€
18	Εξοπλισμός	Εξοπλισμός γραφείου (π.χ. φωτοτυπικό μηχάνημα, τηλεφ. κέντρο, κλπ.)	100€	0€	0€

A/A	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ	Έξοδα 1ου έτους	Έξοδα 2ου έτους	Έξοδα 3ου έτους
19	Εξοπλισμός	Hardware - Software	100€	0€	0€
20	Εξοπλισμός	Έπιπλα γραφείου	4000€	0€	0€
21	Εξοπλισμός	Διακοσμητικά Χώρου	500€	500€	500€
22	Κπριακές δαπάνες	Κπριακές Παρεμβάσεις	3000€	0€	0€
23	Κόστος Πωληθεντων Πωληθέντων	Κόστος Πωληθεντων	13000€	14400€	16000€
24	Εξοπλισμός	Παραγωγικός Εξοπλισμός	1000€	0€	0€
Σύνολο Εξόδων			37560€	38766.8€	40166.8€

Σύνολο Εσόδων Εξόδων	
1ο έτος	3690€
2ο έτος	5233.2€
3ο έτος	17333.2€
Φορολόγηση Κερδών	22%

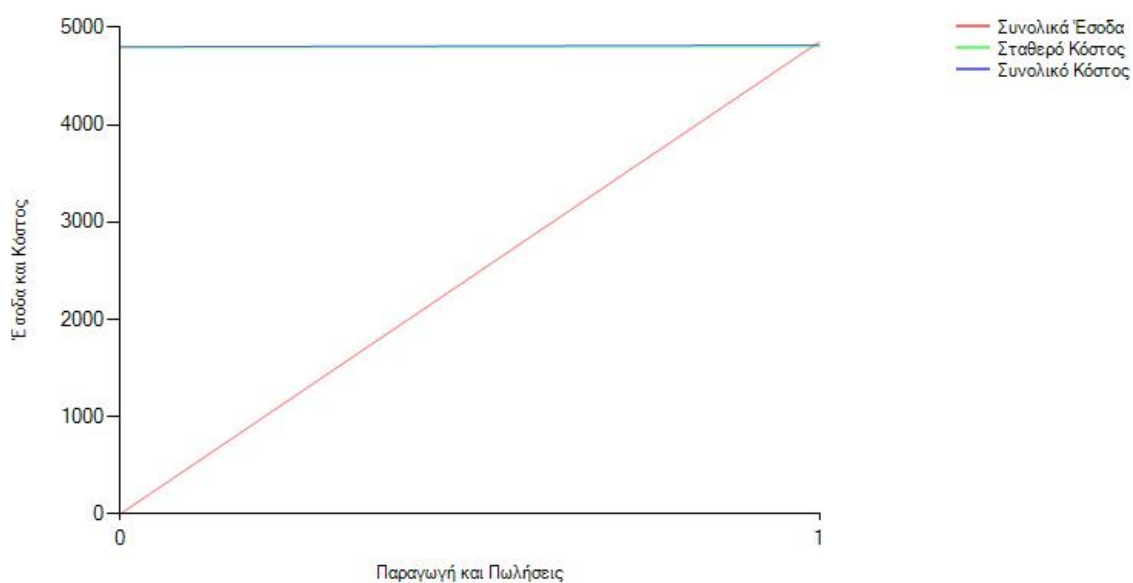
Καθαρά Κέρδη	Πρώτο Έτος	Δεύτερο Έτος	Τρίτο Έτος
	2878.2€	4081.896€	13519.896€



ΝΕΚΡΟ ΣΗΜΕΙΟ

ΥΠΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΝΕΚΡΟΥ ΣΗΜΕΙΟΥ

Αναμενόμενο μοναδιαίο έσοδο προϊόντος/υπηρεσίας	32
Μέσος όρος μοναδιαίου (μεταβλητού) κόστους προϊόντος/υπηρεσίας	21
Εκπνύμενα μηνιαία Σταθερά κόστη λειτουργίας επιχείρησης	4800
Ελάχιστες Μονάδες Νεκρού Σημείου	436.3636
Πωλήσεις (σε ευρώ) ώστε να ξεκινήσει η επιχείρηση να έχει κέρδη:	13963.64€



Σύντομο Επιχειρηματικό Σχέδιο – Elevator Pitch



BEBE FUN

Ιωάννα Ιωάννου Ατομική Επιχείρηση πώλησης παιδικών ενδυμάτων και υποδημάτων

Ποιοι είμαστε και που στοχεύουμε

Η κύρια ομάδα-στόχος της εταιρίας είναι κυρίως μητέρες, ηλικίας 28 έως 45 ετών, κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής των Άνω Πατησίων, χωρίς φυσικά να αποκλείονται γυναίκες μεγαλύτερης ή μικρότερης ηλικίας, οι οποίες αναζητούν είδη της επιχείρησης σαν δώρο για φιλικά ή συγγενικά τους πρόσωπα. Δεδομένου ότι η εταιρία θα δίνει τη δυνατότητα πωλήσεων μέσω Διαδικτύου, στην ομάδα-στόχο της περιλαμβάνονται επίσης και γυναίκες των παραπάνω ηλικιακών κατηγοριών, κάτοικοι άλλων περιοχών της Αττικής ή πόλεων της Ελλάδος, οι οποίες είναι εξοικειωμένες με τις ηλεκτρονικές πωλήσεις.

Τι πουλάμε

Η υπό σύσταση επιχείρηση θα δραστηριοποιηθεί στην λιανική πώληση βρεφικού και παιδικού –για αγόρια και κορίτσια- ενδύματος (λ.χ. μπλούζες, φούτερ, κολάν, παντελόνια, πουκάμισα, φορέματα, βερμούδες, σόρτς, μπλουφάν, κλπ.), αξεσουάρ (λ.χ. κορμάκια, καλτσάκια, γαντάκια, σκουφάκια, πετσέτες, μπουρνούζια, σαλιάρες, κλπ.) και υποδημάτων (από την κατηγορία των υποδήματος αγκαλιάς για βρέφη έως αθλητικών και καθημερινής χρήσης υποδημάτων) καλύπτοντας τις ηλικίες από 0 έως 12 ετών.

Τα προϊόντα της επιχείρησης θα έχουν μία εποχιακή προσαρμογή, ενώ θα περιλαμβάνουν και σετ βάπτισης.

Σε ποιους πουλάμε

Η κύρια ομάδα-στόχος της εταιρίας είναι κυρίως μητέρες, ηλικίας 28 έως 45 ετών, κάτοικοι της ευρύτερης περιοχής των Άνω Πατησίων, χωρίς φυσικά να αποκλείονται γυναίκες μεγαλύτερης ή μικρότερης ηλικίας, οι οποίες αναζητούν είδη της επιχείρησης σαν δώρο για φιλικά ή συγγενικά τους πρόσωπα. Δεδομένου ότι η εταιρία θα δίνει τη δυνατότητα πωλήσεων μέσω Διαδικτύου, στην ομάδα-στόχο της περιλαμβάνονται επίσης και γυναίκες των παραπάνω ηλικιακών κατηγοριών, κάτοικοι άλλων περιοχών της Αττικής ή πόλεων της Ελλάδος, οι οποίες είναι εξοικειωμένες με τις ηλεκτρονικές πωλήσεις.

Σύνοψη οικονομικών στοιχείων

Σχετικά με την οικονομική πορεία της εταιρίας σε βάθος τριετίας και δεδομένου ότι τα έξοδα λειτουργίας και οι δαπάνες πρώτης εγκατάστασης καλύπτονται εξολοκλήρου από τα έσοδα της επιχείρησης, προβλέπεται ότι η ρευστότητά της κυμαίνεται σε χαμηλά επίπεδα.

Ωστόσο, από το τρίτο έτος λειτουργίας της επιχείρησης προβλέπεται σημαντική αύξηση της κερδοφορίας της, η οποία και της δίνει μια σαφή αναπτυξιακή δυναμική.

Σημαντική επιβάρυνση της κερδοφορίας της επιχείρησης συνιστά η προβλεπόμενη πλήρη απασχόληση ενός υπαλλήλου, η οποία ωστόσο κρίνεται απαραίτητη για την παράλληλη λειτουργία του ηλεκτρονικού της καταστήματος και τη δυνατότητα ηλεκτρονικών πωλήσεων.

Βέβαια, η επιβάρυνση για την επιχείρηση μπορεί να περιοριστεί με την προϋπόθεση ότι η επιχείρηση θα υπαχθεί σε κάποιο από τα

Προγράμματα στήριξης της απασχόλησης του ΟΑΕΔ, τα οποία χρηματοδοτούν μέρος του μισθολογικού και του μη μισθολογικού κόστους ανέργων.

