



Αριστοτέλειο Πανεπιστήμιο Θεσσαλονίκης
Τμήμα Πληροφορικής

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

Ονοματεπώνυμο Φοιτητή/Φοιτήτριας	A.E.M.
1. Φουδούλη Μαριάννα	4006
2. Στυλιανός Τσερνικούδης	4042
3. Δημήτριος Αίαντας Καλής	3790

ISLAND EXPLORER

Επιχειρηματικό Σχέδιο



Περιεχόμενα

Εισαγωγή	4
1. Επιτελική Σύνοψη	5
2. Περιγραφή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας & Καινοτομίας	6
3. Ανάλυση Αγοράς – Ανταγωνισμού	7
4. Σχέδιο Παραγωγής/Λειτουργικό Σχέδιο	9
5. Σχέδιο Μάρκετινγκ	10
6. Οργανωτικός Σχεδιασμός	11
7. Χρηματοοικονομικός Σχεδιασμός	12
8. Συμπέρασμα	13
Πηγές	14

ΕΙΣΑΓΩΓΗ

ΕΞΕΡΕΥΝΗΤΗΣ ΙΚΕ, Εγνατίας 128, Θεσσαλονίκη

Το "IslandExplorer" είναι ένα καινοτόμο και χρήσιμο booking app που στοχεύει στην επικοινωνία των τουριστών με τα ελληνικά νησιά, προσφέροντας εύκολη πρόσβαση και κρατήσεις για διαμονή, δραστηριότητες και μετακίνηση.

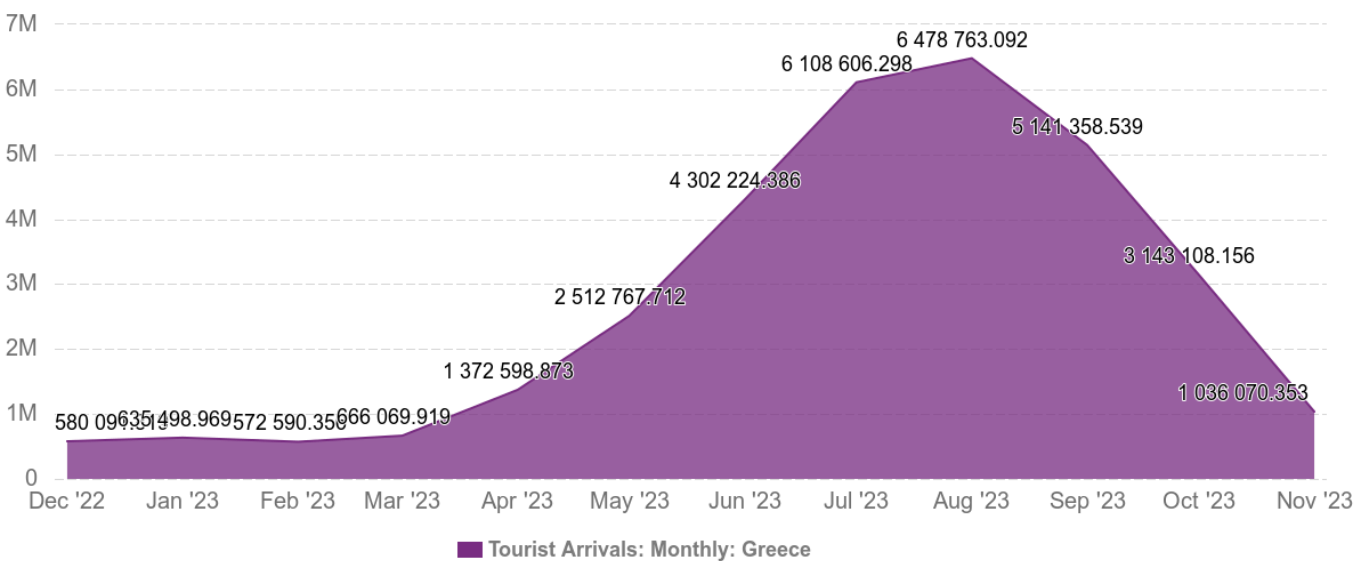
1. ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ

Η επιχείρησή μας, η IslandExplored, έχει ως κύριο στόχο να διευκολύνει την ταξιδιωτική εμπειρία των χρηστών μας με τη χρήση της τεχνητής νοημοσύνης. Παρέχουμε άμεση πρόσβαση σε όλες τις υπηρεσίες που ένα νησί μπορεί να προσφέρει με ένα απλό κλικ, ενώ οι χρήστες μας λαμβάνουν εξατομικευμένες προτάσεις βασισμένες στις ανάγκες τους, χωρίς την ανάγκη για πολυήμερη έρευνα. Αν και έχουμε ανταγωνιστές όπως το Booking.com, η δική μας προσέγγιση επικεντρώνεται στη συνολική οργάνωση του ταξιδιού, υπερέχοντας σε σχέση με τους άλλους στομαχικά. Η εμπειρία μας συνδυάζει την τεχνογνωσία της τεχνητής νοημοσύνης με την εμπειρία του προσωπικού μας στον τομέα του τουρισμού και της εστίασης, προσφέροντας υψηλής ποιότητας εξυπηρέτηση. Τα έσοδα μας προέρχονται από προμήθειες premium χρηστών και επικουρικές υπηρεσίες, καθώς και από τις επιχειρήσεις που επιθυμούν προβολή και προώθηση στην πλατφόρμα μας.

2. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΗΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΑΣ & ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ

Ο τουρισμός αποτελεί τη βαρύτερη βιομηχανία της χώρας μας. Πάνω από 30 εκατ. τουρίστες, επισκέφτηκαν την Ελλάδα μέσα στο 2023[1], με πολλούς από αυτούς να επιλέγουν τα ελληνικά νησιά

για τις διακοπές τους[2][3][4]. Παρατηρείται μάλιστα στροφή των επισκεπτών σε νέους προορισμούς, που προσφέρουν μια πιο αυθεντική εμπειρία [5][6]. Σημαντικός παραμένει και ο εγχώριος τουρισμός σε νησιωτικούς προορισμούς [7]. Μεγάλο ενδιαφέρον υπάρχει και για το λεγόμενο “island hopping”, δηλαδή τη μετακίνηση σε γειτονικά (ή και όχι) νησιά στο ίδιο ταξίδι.



SOURCE: WWW.CEICDATA.COM | CEIC Data

copyright www.ceicdata.com [8]

Τα παράπονα των επισκεπτών είναι ποικίλα και αφορούν τη διαμονή τους, την εστίαση, τις μεταφορές, τις συναλλαγές, την επικοινωνία και την πρόσβαση σε κοινωνικά και πολιτιστικά δρώμενα[9][10][11]. Δυσκολίες επίσης παρατηρούνται και στην εύρεση πληροφοριών, ιδίως από ξένους επισκέπτες, καθώς πολλές μικρές επιχειρήσεις και οργανισμοί δεν έχουν έντονη παρουσία online ή οι πληροφορίες που παρέχουν στον ιστό είναι μόνο στα ελληνικά ή παρωχημένες, ενώ συχνά η επικοινωνία σχετικά με δρώμενα και δραστηριότητες γίνεται από στόμα σε στόμα.

Το IslandExplored αποτελεί ένα καινοτόμο booking app που παρέχει στους χρήστες του μια ολοκληρωμένη εμπειρία ταξιδιού, προσφέροντας τους πρόσβαση και δυνατότητα κράτησης σε καταλύματα, μαγαζιά εστίασης, δραστηριότητες/δρώμενα και μετακινήσεις. Παράλληλα, η χρήση Τεχνητής Νοημοσύνης επιτρέπει την εξατομίκευση της εφαρμογής με προτάσεις που συνάδουν με το προφίλ του χρήστη. Τέλος, η στενή συνεργασία με τοπικούς φορείς, οργανώσεις και επιχειρήσεις, συμβάλλει στην ενίσχυση της τοπικής επιχειρηματικής δραστηριότητας και την ανάδειξη της ομορφιάς των ελληνικών νησιών.

ΑΝΑΛΥΤΙΚΗ ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΩΝ ΠΑΡΕΧΟΜΕΝΩΝ ΥΠΗΡΕΣΙΩΝ:

2 τρόποι χρήσης της εφαρμογής: μέσω του ιστότοπου της στο web ή καταβίβαση του mobile app. Προκύπτουν επίσης 2 είδη χρηστών: χρήστες τύπου guest, που θα έχουν πλήρη πρόσβαση σε

όλες τις βασικές υπηρεσίες της εφαρμογής, και εγγεγραμμένοι χρήστες, που πέραν των βασικών

λειτουργιών, θα μπορούν να αξιοποιήσουν, εφόσον το επιθυμούν, την υποστήριξη τεχνητής νοημοσύ-

νης για εξατομικευμένες προτάσεις με βάση το προφίλ τους, και θα έχουν πρόσβαση σε exclusive προσφορές και εκπτώσεις. Ειδική κατηγορία χρηστών αποτελούν οι συνεργάτες, οι οποίοι αναρτούν

τις υπηρεσίες τους στην εφαρμογή και έχουν πρόσβαση στο extranet.

Αναλυτικότερα, οι υπηρεσίες που θα παρέχονται είναι οι εξής:

- 1) εμφάνιση καταλυμάτων (ξενοδοχεία, ενοικιαζόμενα δωμάτια, hostel, camping) και δυνατότητα

κράτησης μέσω της εφαρμογής. Ταξινόμηση των αποτελεσμάτων με βάση την τιμή, την τοποθεσία, τη βαθμολογία κτλ. Περαιτέρω εξειδίκευση της αναζήτησης με φίλτρα που σχετίζονται με τις παροχές του καταλύματος(π.χ. παροχή διατροφής/ημιδιατροφής, θέα δωματίου, πισίνα, κλιματισμός κτλ.). Δυνατότητα υποβολής σχολίων/κριτικών και προβολής σχολίων άλλων επισκεπτών.

- 2) Εμφάνιση καταστημάτων εστίασης, προβολή τιμοκαταλόγου και δυνατότητα κράτησης.

Ταξινόμηση με βάση απόσταση, εύρος τιμών, βαθμολογία πελατών και χρήση λοιπών φίλτρων

(π.χ. αυλή, κλιματισμός, θέα στη θάλασσα κτλ.) . Υποβολή κριτικών και δυνατότητα προβολής των ήδη υπαρχόντων.

- 3) Προβολή του προγράμματος και δυνατότητα αγοράς εισιτηρίου για όλα τα τοπικά μέσα μεταφοράς (λεωφορεία, καράβια). Υπηρεσίες ενοικίασης αυτοκινήτου ή σκάφους. Προβολή

προγραμματισμένων ημερήσιων εκδρομών σε γειτονικούς προορισμούς και δυνατότητα κράτησης θέσης.

- 4) Προβολή προγράμματος και αγορά δραστηριοτήτων που λαμβάνουν χώρα καθ' όλη τη

διάρκεια της σεζόν/χρονιάς, όπως επισκέψεις σε αρχαιολογικούς χώρους/μουσεία, walking tours, ιππασία, αθλητικές δραστηριότητες κτλ. Ανάρτηση επίσης και δραστηριοτήτων ή δρώμενων που συμβαίνουν συγκεκριμένες ημερομηνίες, όπως πανηγύρια, εκδηλώσεις, φεστιβάλ, συναυλίες, θεατρικές παραστάσεις κτλ.

- 5) Προβολή πληροφορίες για κοντινές παραλίες (αμμώδεις, οργανωμένες, ύπαρξη beach bar/εστιατορίων, water sports κτλ.) και τρόποι πρόσβασης.

- 6) Αρωγή στη διαχείριση επειγόντων: χρήσιμοι τηλεφωνικοί αριθμοί, πλησιέστερο κέντρο υγείας,

νοσοκομείο, εξωτερικός ιατρός κτλ.

- 7) Δυνατότητα επικοινωνίας με το τμήμα εξυπηρέτησης πελατών για υποστήριξη χρήστη και χειρισμό παραπόνων.

Σε ό,τι αφορά τους συνεργάτες: Δυνατότητα διαχείρισης κρατήσεων(όπου χρειάζεται) μέσω του extranet, προβολή και απάντηση κριτικών, εγγυήσεις σχετικά με τις online πληρωμές, τεχνική υποστήριξη και εξυπηρέτηση πελατών.

ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΤΗΣ ΟΜΑΔΑΣ:

Εκτενής εμπειρία των μελών της ομάδας μας στον κλάδο του τουρισμού και της εστίασης, η οποία

τους παρείχε γνώσεις εκ των έσω, σχετικά με το τι αναζητούν από μια πλατφόρμα κρατήσεων, τόσο

οι συνεργάτες, όσο και οι επισκέπτες.

Γνώσεις προγραμματισμού και εμπειρία σε full stack και mobile development.

ΕΙΣΑΓΟΜΕΝΗ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑ:

Η καινοτομία που εισάγει η επιχείρησή μας είναι η δυνατότητα διαχείρισης σχεδόν ολόκληρου του ταξιδιού μέσα από μία εφαρμογή. Υπάρχουν διάφορες συναφείς/ανταγωνιστικές πλατφόρμες

που καλύπτουν μέρος της δραστηριότητας μας, όπως booking.com και airbnb.com για ενοικίαση καταλυμάτων, ferryhopper.com και ferryscanner.com για αγορά ακτοπλοϊκών εισιτηρίων, tripadvisor για αναζήτηση εστιατορίων, μπαρ, δραστηριοτήτων κτλ. Σύμφωνα με την έρευνά μας ωστόσο, δεν

υπάρχει καμία πλατφόρμα που να υποστηρίζει συνολική διαχείριση του ταξιδιού στα ελληνικά νησιά.

3. ΑΝΑΛΥΣΗ ΑΓΟΡΑΣ – ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΥ

Η επιχείρησή μας διαθέτει ένα πολύπλευρο προφίλ και δραστηριοποιείται στους κλάδους του τουρισμού, της εστίασης, των συγκοινωνιών και του πολιτισμού. Αγορά-στόχο μας αποτελούν τόσο οι τοπικοί φορείς, για ανάδειξη και προώθηση των υπηρεσιών τους, όσο και οι επισκέπτες των νησιών. Ιδιαίτερα χρήσιμη εικάζουμε ότι θα φανεί η εφαρμογή στους ξένους τουρίστες, για τους οποίους πολλές από τις πληροφορίες που θα στεγάζονται στην πλατφόρμα είναι δυσπρόσιτες.

Η υπηρεσία μας θα καταστήσει τη χρήση πολλαπλών εφαρμογών για τη διαχείριση ενός ταξιδιού στα ελληνικά νησιά παρωχημένη, προσφέροντας μια συγκεντρωτική και εξατομικευμένη εμπειρία.

Η προσαρμογή στις ιδιαιτερότητες του τοπικού τουρισμού θα αποτελέσει το πλεονέκτημά μας. Η ευκολία χρήσης, η καθολική προσέγγιση του ταξιδιού και η άμεση και υπεύθυνη υποστήριξη και εξυπηρέτηση πελατών θα μας κάνει να ξεχωρίσουμε από τον ανταγωνισμό.

ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΤΕΣ:

Επωνυμία	Έδρα	Προϊόν/Υπηρεσία
Booking.com	Amsterdam, Netherlands	online κρατήσεις σε κάθε είδους κατάλυμα.
airbnb.com	San Francisco, California	online κρατήσεις σε καταλύματα τύπου bed & breakfast, και προτάσεις για κοντινές δραστηριότητες.
ferryscanner.com	Athens, Greece	αγορά ακτοπλοϊκών εισιτηρίων.
tripadvisor.com	Needham, Massachusetts	πλατφόρμα για έρευνα ταξιδιού

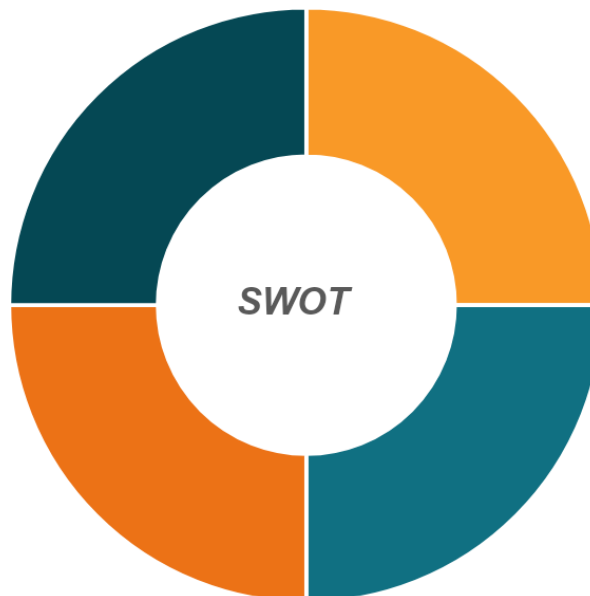
SWOT ANALYSIS:

STRENGTHS

- Μεγάλο εύρος υποστηριζόμενων δραστηριοτήτων
- ευκολία χρήσης και συγκεντρωτική φύση
- Υψηλή τεχνογνωσία των ιδρυτικών μελών
- Scalability: δυνατότητα διεύρυνσης και στην Ηπειρωτική Ελλάδα και μεταγενέστερα σε global αγορές
- Data insights που προκύπτουν από τις επιλογές των χρηστών και οδηγούν σε βελτιωμένο marketing και εμπειρία χρήσης.

OPPORTUNITIES

- Αυξημένη τάση της αγοράς για τη χρήση online booking platforms
- Στροφή προς mobile εφαρμογές
- Στενή συνεργασία με τοπικούς φορείς και επιχειρήσεις
- εξατομίκευση της εφαρμογής για βελτίωση της εμπειρίας του χρήστη.



WEAKNESSES

- Υψηλό επίπεδο ανταγωνισμού από συναφείς έγκριτες πλατφόρμες.
- Η επιτυχία της εφαρμογής εξαρτάται από τους συνεργάτες.
- Μεγάλος όγκος δεδομένων και πληροφοριών που θα πρέπει να διαχειριστούμε.
- Δύσκολη και χρονοβόρα προσέγγιση τακτικών χρηστών.
- Ζητήματα εμπιστοσύνης των χρηστών σε ό,τι αφορά το κομμάτι των online πληρωμών
- Εποχιακή χρήση της εφαρμογής και μειωμένος τζίρος το χειμώνα.

THREATS

- Εμφάνιση νέων προϊόντων και κορεσμός της αγοράς
- Οικονομική κρίση και μείωση των ταξιδιωτών.
- Επαναφορά περιοριστικών μέτρων λόγω πανδημίας
- Περιβαλλοντικές καταστροφές που θα οδηγήσουν σε υψηλό ποσοστό ακυρώσεων.
- Αλλαγές στη νομοθεσία που οδηγούν σε χρονοβόρες και κοστοβόρες αλλαγές στη λειτουργία της πλατφόρμας.

4. ΣΧΕΔΙΟ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ/ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ

Το σχέδιο παραγωγής για το "IslandExplorer" είναι κρίσιμο για την επιτυχία της επιχείρησής μας. Στόχος μας είναι να δημιουργήσουμε μια αξιόπιστη και αποτελεσματική πλατφόρμα που θα προσφέρει στους χρήστες τις καλύτερη δυνατή εμπειρία ταξιδιού στα ελληνικά νησιά. Ας εξετάσουμε περαιτέρω τα κύρια στοιχεία του σχεδιασμού παραγωγής:

Κατασκευή Εφαρμογής: Η ανάπτυξη της εφαρμογής θα πρέπει να επικεντρωθεί στη δημιουργία μιας χρήσιμης και φιλικής προς τον χρήστη εμπειρίας. Η χρήση σύγχρονων τεχνολογιών και πλατφορμών ανάπτυξης είναι απαραίτητη για την εξασφάλιση ασφάλειας και απόδοσης.

Συνεργασία με Τοπικούς Παρόχους: Είναι κρίσιμο να δημιουργήσουμε στενές σχέσεις με ξενοδόχους, ενοικιαστές οχημάτων και παρόχους δραστηριοτήτων. Η συνεργασία μας με τους τοπικούς παρόχους θα ενισχύσει την ποικιλία των επιλογών που παρέχουμε στους χρήστες μας.

Ασφάλεια και Προστασία Δεδομένων: Το θέμα της ασφάλειας και της προστασίας δεδομένων είναι κρίσιμο. Η εφαρμογή πρέπει να υιοθετήσει υψηλά πρότυπα ασφαλείας για να προστατεύει τα προσωπικά δεδομένα των χρηστών μας.

Συνεχής Εξέλιξη: Η εφαρμογή πρέπει να ενισχυθεί με συνεχείς ενημερώσεις και βελτιώσεις. Η προσθήκη νέων χαρακτηριστικών και η επίλυση προβλημάτων πρέπει να γίνεται τακτικά για να παραμείνουμε ανταγωνιστικοί. Το σχέδιο παραγωγής μας στοχεύει στη δημιουργία μιας πλατφόρμας που θα ξεχωρίζει για την αξιοπιστία, την ευχρηστία και την καινοτομία της. Με την επίτευξη αυτών των στόχων, αναμένουμε να κερδίσουμε την εμπιστοσύνη των χρηστών και να καθιερώσουμε το "IslandExplorer" ως την πρώτη επιλογή για την κράτηση ταξιδιών στα ελληνικά νησιά.

Υπεύθυνοι για την Παραγωγή: Η εταιρεία μας θα αναλάβει τη συνολική ευθύνη για το σύνολο της παραγωγής της εφαρμογής. Επιλέγουμε να διαχειριστούμε εσωτερικά όλα τα στάδια της παραγωγής για να διασφαλίσουμε τον πλήρη έλεγχο και τη συνοχή της διαδικασίας.

Παραγωγική Διαδικασία:

1. Ανάπτυξη Εφαρμογής: Ομάδα ανάπτυξης λογισμικού εντοπίζει τις απαιτήσεις. Συνεχής ανάπτυξη και βελτιώσεις βασισμένες σε ανάδραση.
2. Συνεργασία με Τοπικούς Παρόχους: Ομάδα συνεργασίας αναλαμβάνει την επικοινωνία και τη διαπραγμάτευση με τους παρόχους. Καθορισμός συμβάσεων και συνεχής παρακολούθηση της συνεργασίας.
3. Ασφάλεια και Προστασία Δεδομένων: Ομάδα ασφάλειας υλοποιεί τις απαραίτητες πρακτικές για την προστασία των δεδομένων. Συνεχείς έλεγχοι για πιθανές παραβιάσεις ή ευπάθειες.

Εξοπλισμός και Πρώτες Ύλεις:

1. Εξοπλισμός: Υπολογιστές, servers, και λογισμικό ανάπτυξης. Υποδομή για την ασφαλή αποθήκευση και διαχείριση των δεδομένων.
2. Πρώτες Ύλεις: Τεχνολογικά υλικά και προγραμματιστικό κώδικα για την ανάπτυξη της εφαρμογής. Συνεργασία με τοπικούς παρόχους για πρόσβαση σε τοπικά δεδομένα.

Κόστη Παραγωγής:

1. Κόστη Εργασίας: Αμοιβές ομάδας ανάπτυξης, συνεργασίας, και ασφάλειας.
2. Κόστη Εξοπλισμού: Αγορά, συντήρηση, και αναβαθμίσεις.
3. Κόστη Συνεργασίας: Επιπλέον κόστη για τη διαχείριση και συνεχή επικοινωνία με τους τοπικούς παρόχους.
4. Μελλοντικές Απαιτήσεις σε Κεφαλαιουχικό Εξοπλισμό: Στο μέλλον, θα εξετάσουμε την ανάγκη για περαιτέρω επενδύσεις σε υποδομές και τεχνολογίες, καθώς και για την αναβάθμιση του υλικού για να διασφαλίσουμε την ανταγωνιστικότητά μας στην αγορά.

Το σύνολο αυτού του σχεδιασμού στοχεύει στην εξασφάλιση ότι όλα τα στάδια της παραγωγής είναι οργανωμένα, αποτελεσματικά και πλήρως ελεγχόμενα από την εταιρεία μας, ενισχύοντας την αξιοπιστία και την ποιότητα της υπηρεσίας μας.

5. ΣΧΕΔΙΟ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Το σχέδιο μάρκετινγκ για το "IslandExplorer" στοχεύει στο να ενισχύσει την παρουσία μας στην αγορά, να δημιουργήσει ευαισθητοποίηση για την εφαρμογή μας και να κερδίσει την προτίμηση του κοινού. Ας εξετάσουμε περισσότερο τα βασικά στοιχεία του σχεδιασμού μάρκετινγκ:

Διαφήμιση:

1. Τυποποιημένες Διαφημίσεις: Δημοσίευση διαφημίσεων σε τουριστικά περιοδικά, εφημερίδες και διαδικτυακές πλατφόρμες προσελκύοντας την προσοχή του κοινού.
2. Κοινωνικά Δίκτυα: Ενεργή παρουσία σε κοινωνικά δίκτυα (Facebook, Instagram, Twitter) με προωθητικό περιεχόμενο, διαγωνισμούς και αλληλεπίδραση με τους χρήστες.

Προσφορές και Εκπτώσεις:

1. Ειδικές Προσφορές: Καθημερινές, εβδομαδιαίες ή εποχιακές προσφορές για να ενθαρρύνουν τις κρατήσεις.
2. Πρόγραμμα Επιβράβευσης: Ειδικά προνόμια για συχνούς χρήστες και πιστούς πελάτες.

Συνεργασίες:

1. Τοπικά Καταστήματα και Επιχειρήσεις: Συνεργασία με τοπικά εστιατόρια, μπαρ και καταστήματα για ειδικές προσφορές για τους χρήστες της εφαρμογής.
2. Τουριστικοί Συνεργάτες: Συνεργασία με ξενοδοχεία, ενοικιαζόμενα διαμερίσματα και προμηθευτές δραστηριοτήτων για πακέτα διακοπών.

Οργανωμένα Γεγονότα:

1. Εκδηλώσεις και Φεστιβάλ: Συμμετοχή και υποστήριξη τοπικών εκδηλώσεων για αύξηση της αναγνωρισιμότητας.
2. Εκπωτικά Πακέτα: Δημιουργία πακέτων συνεργασίας με διάφορες εκδηλώσεις ή φεστιβάλ.

Οργανική Αναζήτηση και SEO:

1.Βελτιστοποίηση Ιστοσελίδας: Βελτιστοποίηση του περιεχομένου για αναζήτηση στις μηχανές αναζήτησης (SEO) για αυξημένη ορατότητα.

2.Κατάλληλο Περιεχόμενο: Δημιουργία περιεχομένου που προσφέρει αξία για τους χρήστες.

Email Marketing:

1.Ενημερωτικά Email: Αποστολή ενημερωτικών email με νέα, προσφορές και εκδηλώσεις.

2.Εξατομικευμένα Email: Εξατομικευμένα μηνύματα για να ενισχύσουμε τη σχέση με τους χρήστες.

Το συνολικό αυτό σχέδιο μάρκετινγκ έχει ως στόχο να δημιουργήσει μια ισχυρή και αναγνωρίσιμη παρουσία του "IslandExplorer" στην αγορά και να ενισχύσει τη σχέση με τους χρήστες μας.

6. ΟΡΓΑΝΩΤΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

Ο Οργανωτικός Σχεδιασμός αφορά τον τρόπο με τον οποίο θα οργανωθεί η εταιρεία για να υλοποιήσει το επιχειρηματικό της σχέδιο. Ο επιχειρηματικός σχεδιασμός επιδιώκει να επιτύχει αποτελεσματικότητα, αποδοτικότητα και αρμονία στη λειτουργία της εταιρείας. Ας εξετάσουμε περαιτέρω τον Οργανωτικό Σχεδιασμό για το "IslandExplorer":

Δομή Οργάνωσης: Καθορισμός της ιεραρχικής δομής της εταιρείας, με καθορισμένες αρμοδιότητες και υπευθυνότητες για κάθε τμήμα..

Διαδικασίες και Ροές Εργασίας:

1. Καθορισμός Διαδικασιών: Καθορισμός βασικών διαδικασιών για κάθε τμήμα, συμπεριλαμβανομένων της ανάπτυξης λογισμικού, της εξυπηρέτησης πελατών, και της διαχείρισης παραγωγής.
2. Βελτιστοποίηση Ροών Εργασίας: Αναθεώρηση και βελτιστοποίηση των ροών εργασίας για μεγιστοποίηση της αποτελεσματικότητας.

Εκπαίδευση και Ανάπτυξη Προσωπικού:

1. Προγράμματα Εκπαίδευσης: Δημιουργία προγραμμάτων εκπαίδευσης για την ανάπτυξη δεξιοτήτων του προσωπικού.
2. Ανάπτυξη Καριέρας: Παροχή δυνατοτήτων ανάπτυξης καριέρας και προαγωγών για τη διατήρηση των καλύτερων ταλέντων.

Εσωτερική Επικοινωνία:

1. Συστήματα Επικοινωνίας: Εγκατάσταση συστημάτων που ενισχύουν την εσωτερική επικοινωνία και την ανταλλαγή πληροφοριών.
2. Συσκέψεις και Συναντήσεις: Συχνές συναντήσεις για τη συζήτηση θεμάτων και τον συντονισμό δράσεων..

Τεχνολογική Υποδομή:

1. Επιλογή Τεχνολογικών Εργαλείων: Επιλογή και υιοθέτηση των κατάλληλων τεχνολογικών εργαλείων για τη βελτιστοποίηση των διαδικασιών.
2. Ασφάλεια Δεδομένων: Δημιουργία συστημάτων προστασίας και ασφαλείας δεδομένων. Ο Οργανωτικός Σχεδιασμός επιδιώκει να διασφαλίσει ότι η εταιρεία λειτουργεί αποτελεσματικά και αποδοτικά, ενθαρρύνοντας την ανάπτυξη του προσωπικού και διατηρώντας μια θετική και καινοτόμο κουλτούρα.

7. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟΣ ΣΧΕΔΙΑΣΜΟΣ

ΕΣΟΔΑ:

Οι βασικές πηγές εσόδων της πλατφόρμας προκύπτουν ως εξής:

- Προμήθεια σε κάθε κράτηση που πραγματοποιείται μέσω της πλατφόρμας, που θα υπολογίζεται ως ένα ποσοστό επί τοις εκατό του συνολικού κόστους κράτησης. Μπορούν να καταβάλλονται είτε εφάπαξ με κάθε νέα κράτηση, είτε στο τέλος του μήνα, από τον εκάστοτε συνεργάτη.
- δυνατότητα προβολής και προώθησης μιας επιχείρησης στην κορυφή των αποτελεσμάτων αναζήτησης επί αντιτίμου.
- premium χρήστες που θα έχουν πρόσβαση σε exclusive προσφορές και εκπτώσεις έναντι κάποιας μηνιαίας συνδρομής.
- έσοδα από διαφημίσεις
- επικουρικές υπηρεσίες, όπως ταξιδιωτική ασφάλιση, flexible bookings, μεταφορά από και προς σε αεροδρόμιο κτλ.
- Loyalty προγράμματα που αποσκοπούν στη διατήρηση χρηστών: οι χρήστες μαζεύουν πόντους κατά τη χρήση της εφαρμογής, οι οποίοι μπορούν να εξαργυρωθούν σε κάποια από τις συνεργαζόμενες υπηρεσίες.
- Data monetization: ανάλυση των δεδομένων των χρηστών για εύρεση insights, trends και ευκαιρίες marketing, και παροχή τους σε συνεργαζόμενους φορείς και επιχειρήσεις ή third-party διαφημιστές.

Είναι δύσκολο να πραγματοποιηθεί πρόβλεψη των εσόδων της πλατφόρμας στην τρέχουσα κατάσταση. Ενδεικτικά, τα έσοδα των δύο μεγαλύτερων ανταγωνιστών μας ,trip advisor και booking.com, για το 2023 ανήλθαν σε 1,75δισ. και 20,36δισ. αντίστοιχα[12],[13]. Πρόκειται όμως για

τιπάνες της παγκόσμιας αγοράς και σε καμία περίπτωση δεν αναμένουμε αντίστοιχο τζίρο. Αυτά που μπορούμε να προβλέψουμε για τα έσοδα είναι ότι 1) θα έχουν εποχιακό χαρακτήρα καθώς η πλειονότητα της τουριστικής δραστηριότητας στα ελληνικά νησιά συμβαίνει το καλοκαίρι, και 2) παρουσιάζουν μεγάλη εξάρτηση από τους συνεργαζόμενους φορείς: όσο περισσότερα ξενοδοχεία, εστιατόρια, μπαρ, ενοικιαστήρια αυτοκινήτων κτλ. χρησιμοποιούν την πλατφόρμα, τόσο μεγαλύτερα θα είναι και τα έσοδα της επιχείρησης.

ΚΟΣΤΗ:

Οι απαραίτητες δαπάνες που θα πρέπει να πραγματοποιηθούν πριν τη δημοσίευση της πλατφόρμας

στην αγορά αναλύονται ως εξής:

- Κόστος development: πρόκειται για μια πολύπλοκη εφαρμογή στην ανάπτυξη της οποίας θα εργαστούν έμπειροι προγραμματιστές με υψηλή τεχνογνωσία. Απαραίτητη είναι και η χρήση API για integration με άλλες πλατφόρμες, τα περισσότερα από τα οποία δεν είναι free.
- Έξοδα server για το hosting της σελίδας μας, τα οποία θα πληρώνονται είτε μηνιαία, είτε ετήσια. Επιπλέον έξοδα για την αποθήκευση και συντήρηση δεδομένων.\
- Έξοδα που σχετίζονται με το testing της εφαρμογής και το quality assurance.
- Πρόσληψη ομάδας design που θα αναλαμβάνει ζητήματα που σχετίζονται με την ευχρηστία και την εμπειρία χρήστη.
- κόστος marketing και προωθητικών ενεργειών.
- κόστη συντήρησης
- κόστη που σχετίζονται με την εξυπηρέτηση πελατών (π.χ. ενοικίαση τηλεφωνικού κέντρου)
- Νομικοί σύμβουλοι.

A/A	ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ	ΠΡΟΒΛΕΠΟΜΕΝΟ ΚΟΣΤΟΣ (€)
1.1	Εξοπλισμός	40.0000
1.2	Ειδικές Εγκαταστάσεις	10.0000
Σύνολο (A)		50.0000
2.1	Διαμόρφωση Χώρων	20.0000

2.2	Προβολή – Προώθηση	20.0000
2.3	Άλλες Δαπάνες (development cost)	360.0000
Σύνολο (B)		400.0000
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ (A+B)		450.0000

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

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΔΑΠΑΝΗΣ	ποσο (€)	%
Ίδια Κεφάλαια	50.000	10%
Τραπεζικός Δανεισμός	135.00	30%
Επιχορήγηση	90.000	20%
Business Angel	150.000	33%
Άλλο	25.000	2%
ΣΥΝΟΛΟ		100%

8. ΣΥΜΠΕΡΑΣΜΑ

Το IslandExplorer διακρίνεται ως μια καινοτόμα εφαρμογή που παρέχει ολοκληρωμένες και εξατομικευμένες εμπειρίες για τους ταξιδιώτες στα ελληνικά νησιά. Με έντονη παρουσία στην αγορά και συνεχή εξέλιξη, στοχεύουμε να γίνουμε η προτιμώμενη επιλογή για όσους επιθυμούν μια μοναδική και προσαρμοσμένη εμπειρία ταξιδιού στα ελληνικά νησιά.

ΠΗΓΕΣ

- [1] <https://www.ekathimerini.com/economy/1227805/record-in-annual-arrivals-too/#:~:text=In%20the%20first%2010%20months,2019%20alone%20was%20692%2C000%20travelers>
- [2] <https://news.gtp.gr/2022/10/03/greek-islands-win-share-8-month-tourism-arrivals/>
- [3] https://www.businessdaily.gr/english-edition/92974_optimism-over-tourism-greek-islands
- [4] <https://www.athensvoice.gr/epikairotita/ellada/810618/kalokairi-2023-aisiodoxia-gia-tin-touristiki-kinisi-sta-nisia/>
- [5] <https://www.athensvoice.gr/epikairotita/ellada/810618/kalokairi-2023-aisiodoxia-gia-tin-touristiki-kinisi-sta-nisia/>
- [6] <https://www.moneyreview.gr/business-and-finance/120561/o-neos-chartis-toy-ellinikoy-toyrismoy-oi-neoi-proorismoι-poy-protagonistoy/>
- [7] https://www.statistics.gr/documents/20181/18165299/TOURISMOS_2023.pdf/f0903d6f-e756-fa80-f847-1b591249fb20
- [8] <https://www.ceicdata.com/en/indicator/greece/visitor-arrivals>
- [9] <https://www.keeptalkinggreece.com/2023/03/22/tourists-greece-complaints-2022/>
- [10] <https://www.newgreektv.com/news-in-english-for-greeks/greece/item/16059-tourist-complaints-in-greece>

[11] <https://greekreporter.com/2015/06/25/which-tourists-are-most-disappointed-by-their-vacation-in-greece/>

[12] <https://companiesmarketcap.com/tripadvisor/revenue/>

[13] <https://companiesmarketcap.com/booking-holdings/revenue/>