



FARM-MINING

Business Plan

Abstract

Εφαρμογή ψηφιακών τεχνολογιών και γνώσεων στην πρωτογενή παραγωγή

Nikos Kongkika – Vasilis Alexandros Trakakis

Kongkikan@gmail.com – alextrak@live.com

Περιεχόμενα

1. FARM-MINING	2
2. Εισαγωγή.....	2
3. Σύνοψη της εταιρίας.....	2
4. Target Group.....	3
5. Η επιχειρηματική ιδέα	3
5.1 Πιο συγκεκριμένα η εταιρεία θα προσφέρει:	3
6. Ο στόχος μας.....	4
7. Τα αγαθά μας.....	4
8. Ανίχνευση της ανάγκης.....	5
9. Το ανθρώπινο δυναμικό	6
10. Στρατηγική Marketing.....	7
10.1 Οι τακτικές μας	7
11. Κόστος Υλοποίησης της Επιχειρηματικής Ιδέας	8
12. Κοστολόγηση Υπηρεσιών και Απόδοση της επένδυσης.....	9
12.1 Προγράμματα Παροχής Υπηρεσιών	9
12.2 Παράδειγμα	10
12.3 Για την επιχείρηση	11
13. Ανάλυση Κινδύνων	11
13.1 Αναγνώριση κινδύνων και υπολογισμός ρίσκου.....	12
14. Information Technology to Business Alignment.....	12

1. FARM-MINING

Η *FARM-MINING* απευθύνεται σε επιχειρηματίες - αγρότες και αξιοποιεί τεχνολογίες και γνώσεις γεωργίας. Προσφέρει στους πελάτες της εξατομικευμένες πληροφορίες και συμβουλευτικές υπηρεσίες. Πετυχαίνει αύξηση και βελτίωση της ποιότητας της παραγωγής και ελαχιστοποιεί τους κινδύνους ζημίας από φυσικούς παράγοντες.

2. Εισαγωγή

Η εξέλιξη του ανθρώπου, η αστικοποίηση και η τεχνολογική κατάρτισή του τον οδήγησαν στην δημιουργία ενός νέου τρόπου ζωής. Όλο και περισσότεροι άνθρωποι στράφηκαν προς την τριτογενή παραγωγή αφήνοντας πίσω γεωργικές δραστηριότητες, την κτηνοτροφία, την αλιεία κ.α. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα την ζήτηση περισσότερων αγαθών που προέρχονται από την φύση.

Η εταιρία μας εφαρμόζει γνώσεις τόσο τεχνολογικές όσο και γεωπονικού ενδιαφέροντος προκειμένου να αξιοποιηθούν με βέλτιστο τρόπο οι γεωργικές καλλιέργειες. Πιο συγκεκριμένα, με την εφαρμογή τεχνολογιών IoT αλλά και μηχανικής μάθησης μπορούμε να μεγιστοποιήσουμε την παραγωγή και να βελτιώσουμε την ποιότητα των προϊόντων.

3. Σύνοψη της εταιρίας

Παρόλες τις οικονομικές δυσκολίες που αντιμετωπίζει η Ελλάδα σε πολλούς κλάδους της οικονομίας, το μεσογειακό της κλίμα αλλά και η τεχνογνωσία στους τομείς της γεωργίας της επιτρέπουν να είναι αρκετά ανταγωνιστική όσον αφορά την πρωτογενή παραγωγή. Όμως ανάπτυξη μεθόδων και τεχνολογιών για την αξιοποίηση αυτών των φυσικών πόρων εκλείπει. Η εταιρεία μας καλείται να καλύψει το κενό αυτό της αγοράς προσφέροντας καινοτόμες ιδέες και τεχνολογίες και, σε συνδυασμό με τους άκρως καταρτισμένους συνεργάτες μας, υπόσχεται μια μακροχρόνια και επιτυχημένη πορεία.

Η *FARM-MINING* δημιουργεί αξία στους πελάτες της

- Αναβαθμίζοντας τις παραδοσιακές τεχνικές γεωργίας.
- Εκπαιδεύοντας τους πελάτες στις νέες τεχνολογίες.
- Αυξάνοντας και βελτιώνοντας την παραγωγή.
- Μειώνοντας τον κίνδυνο καταστροφής παραγωγής από φυσικά αίτια (βροχές, χιονόπτωση κλπ).
- Προσφέροντας επικοινωνία με τους γεωργούς για ανάλυση και επίλυση προβλημάτων.

4. Target Group

Η εταιρεία μας απευθύνεται σε γεωργούς που έχουν ως έδρα την Ελλάδα. Το κλίμα της σε συνδυασμό με την τεχνολογική γνώση αποφέρουν σημαντική αύξηση παραγωγής. Ζητάμε συνεργάτες που αναγνωρίζουν την αξία της πληροφορίας και που είναι ανοιχτοί σε προτάσεις και αλλαγές.

5. Η επιχειρηματική ιδέα

Η νέα επιχείρηση θα καταφέρει να πετύχει τα παραπάνω με τις εξής ενέργειες:

- Χρήση εργαλείων Internet of Things και αυτοματοποιημένων ενεργειών που αποσκοπούν στην αύξηση παραγωγής και ποιότητας προϊόντων
- Χρήση τεχνολογιών τεχνητής νοημοσύνης και εξόρυξης δεδομένων
- Διαχείριση και πρόβλεψη καιρικών μεταβολών.
- Δημιουργία πληροφοριακού συστήματος που θα επιτρέπει στον χρήστη να έχει πλήρη πρόσβαση στα δεδομένα και εργαλεία που χρησιμοποιεί
- Προσφορά συμβουλευτικών υπηρεσιών για να επιτευχθεί βέλτιστη αποδοτικότητα.

5.1 Πιο συγκεκριμένα η εταιρεία θα προσφέρει:

Συμβουλευτικές υπηρεσίες όσον αφορά :

Μελέτη του εδάφους και της γεωγραφικής θέσης των καλλιεργειών. Γνωρίζοντας την σύνθεση του εδάφους και των καιρικών συνθηκών που επικρατούν κατά το μεγαλύτερο μέρος του έτους και λαμβάνοντας υπόψη την ηλιοφάνεια, είναι δυνατό να προσδιορίσουμε με ακρίβεια ποια είναι η καταλληλότερη καλλιέργεια καθώς και οι θέσεις και οι αποστάσεις που θα πρέπει να τοποθετηθούν αυτές.

Αυτοματοποιημένη άρδευση.

Δεδομένης της καλλιέργειας που θα τοποθετηθεί και έχοντας μελετήσει τον γεωργικό χώρο, τοποθετούνται στις καλλιεργήσιμες εκτάσεις με τον **σωστό τρόπο τα κατάλληλα αρδευτικά εργαλεία.**

Αισθητήρες.

Είναι σημαντικό να γνωρίζουμε ανά πάσα στιγμή οτιδήποτε μπορεί να επηρεάσει την παραγωγή. Για αυτό τον λόγο η εταιρεία μας χρησιμοποιεί αισθητήρες στον χώρο που δραστηριοποιείστε, επεξεργάζεται τα δεδομένα και σας προσφέρει ένα **εξατομικευμένο πρόγραμμα καλλιέργειας**. Οι αισθητήρες αυτοί είναι:

- Αισθητήρες μέτρησης υγρασίας του εδάφους (συνεργάζεται με το σύστημα άρδευσης).
- Αισθητήρες ήλιου. Αξιοποιούμε πληροφορίες που έχουν να κάνουν με την θερμότητα που εκπέμπει ο ήλιος αλλά και την ακτινοβολία.
- Αισθητήρες μέτρησης θερμοκρασίας.

- WiFi, όλοι οι αισθητήρες επικοινωνούν με κεντρικό σύστημα. Η διεπαφή θα προσφέρει πλήρη έλεγχο από τον πελάτη σε όλα τα συστήματα καθώς και λεπτομερή αναφορά των δεδομένων που λαμβάνονται από τον χώρο του.

Συνεχείς ενημέρωση της προόδου και συμβουλές για ενέργειες.

Τα δεδομένα που λαμβάνονται από τους αισθητήρες και στέλνονται στο κεντρικό σύστημα θα κοινοποιούνται στην εταιρεία *FARM-MINING*. Η εταιρεία μας μετά από ανάλυση όλων των δεδομένων και επεξεργασία αυτών με αξιοποίηση τεχνολογιών εξόρυξης δεδομένων και τεχνητής νοημοσύνης θα συμβουλεύει, θα ειδοποιεί και θα βοηθά τον πελάτη να αποφασίσει τις ενέργειες που θα κάνει.

6. Ο στόχος μας

Λαμβάνοντας υπόψιν τις δυσκολίες των τελευταίων καιρών και την στροφή των ανθρώπων στις πόλεις, παρατηρείται μεγάλη ζήτηση και ανάγκη για προϊόντα πρωτογενούς παραγωγής. Αυτό έχει οδηγήσει πολλούς γεωργούς να στρέφονται στην χρήση φυτοφαρμάκων και σε πολλές περιπτώσεις την κατάχρηση αυτών προκειμένου να αυξήσουν την παραγωγή τους. Οι αγορές έχουν γεμίσει με ακριβά και όχι βιολογικά προϊόντα.

Με την αξιοποίηση τεχνολογιών και γνώσεων μπορούμε να εκμεταλλευτούμε την καλλιεργήσιμη γη με πιο αποτελεσματικό τρόπο, να αυξήσουμε την παραγωγή και να βελτιώσουμε την ποιότητα των αγαθών. Με καινοτόμους μεθόδους μπορούμε να έχουμε ένα πλήρως καταρτισμένο δυναμικό στον γεωργικό τομέα. Σκοπός της *FARM-MINING* είναι η δημιουργία ενός δικτύου αγροτών που θα προσφέρουν βιολογικά προϊόντα στην αγορά σε ανταγωνιστικές τιμές.

7. Τα αγαθά μας

Τα αγαθά που προσφέρουμε χωρίζονται σε υλικά και άυλα

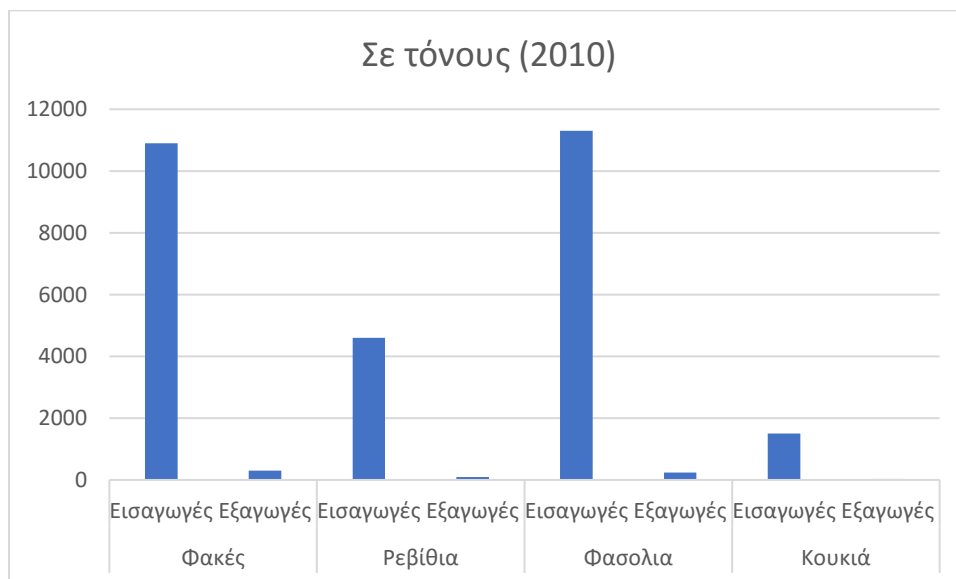
- Προϊόντα
 - Πλήρη τεχνολογική κάλυψη για τις δειγματοληψίες που θα γίνονται στον γεωργικό χώρο
 - Πληροφοριακό σύστημα που θα επιτρέπει πρόσβαση σε όλα τα υποσυστήματα αλλά και επικοινωνία με την *FARM-MINING*.
- Υπηρεσίες
 - Τεχνογνωσία και συμβουλευτικές υπηρεσίες
 - Πληροφορίες μέσω των συστημάτων
 - Εκπαίδευση στις νέες τεχνολογίες.

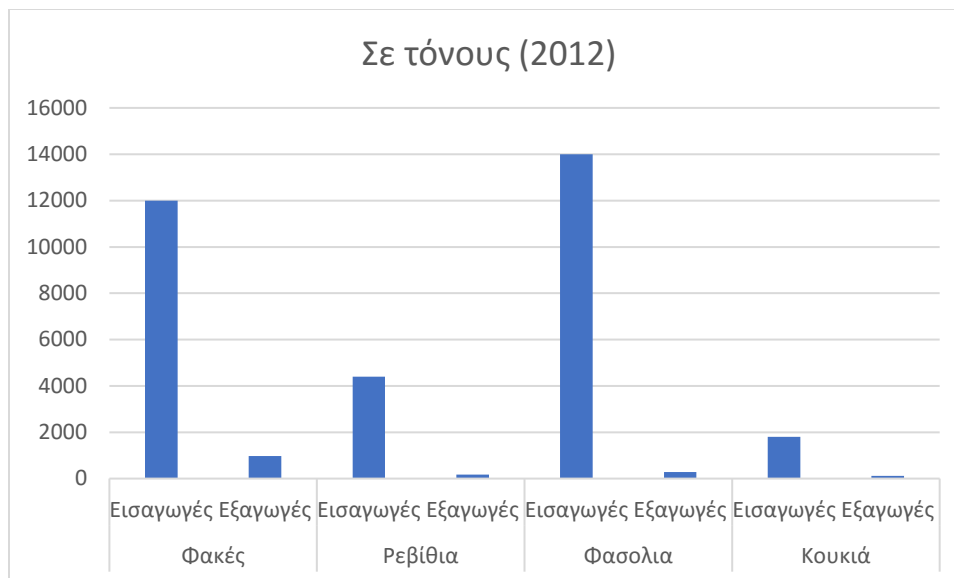
8. Ανίχνευση της ανάγκης

Σύμφωνα με πηγές της Eurostat (Agriculture, forestry and fishery statistics, 2010) η γεωργική γη της Ελλάδας ανέρχεται σε 51.780.000 στρέμματα. Η ΥΠΑΑΤ το 2014 υπολόγισε ότι το 54,6% της συνολικής καλλιεργούμενης γης καλύπτεται από καλλιέργειες που υπόκεινται αμειψισπορά (εναλλαγή καλλιεργειών), και πολυετείς καλλιέργειες που αντιμετωπίζονται ως κηπευτικά ή καλλωπιστικά φυτά ενώ το 32% σε μόνιμες καλλιέργειες. Το 10,6% αναφέρεται σε αγραναπαύσεις.

Η συνολική αξία της γεωργικής παραγωγής στην Ελλάδα ανέρχεται σε 9,7 δις ενώ η φυτική παραγωγή έχει δεσπόζουσα θέση με το 69% αυτού.

Όμως, οι ανάγκες για αύξηση της παραγωγής, για αξιοποίηση με τον βέλτιστο τρόπο των γεωργικών εκτάσεων και η καλλιέργεια ποιοτικών αγαθών κάνει αισθητή την παρουσία της όταν κανείς βλέπει τις μεγάλες διαφορές σε γεωργικά αγαθά που εισάγονται στην Ελλάδα από αυτά που εξάγονται. Παρακάτω βλέπουμε (σε τόνους) εισαγωγές και εξαγωγές γεωργικών προϊόντων όπως οι φακές, τα ρεβίθια, τα φασόλια και τα κουκιά σύμφωνα με πηγές του υπουργείου Αγροτικής Ανάπτυξης και Τροφίμων.





Παρατηρούμε λοιπόν, κατά μέσο όρο για το έτος 2010, η ποσότητα εισαγωγών των παραπάνω γεωργικών προϊόντων είναι περίπου 44 φορές μεγαλύτερη από την ποσότητα εξαγωγών των ίδιων προϊόντων, ενώ για το 2012 η διαφορά σχεδόν υποδιπλασιάστηκε με την ποσότητα εισαγωγών να είναι περίπου 25,5 φορές μεγαλύτερη από την ποσότητα εξαγωγών. Αν και η διαφορά αυτή είναι ενθαρρυντική, το νούμερο αυτό παραμένει ακόμα πολύ υψηλό και οι ανάγκη για βελτίωση της παραγωγής κάνει αισθητή την παρουσία της.

9. Το ανθρώπινο δυναμικό

Η FARM-MINING θα απασχολήσει 9 άτομα για αρχή και στην συνέχεια εφόσον κριθεί απαραίτητο θα αυξήσει τον αριθμό ανθρώπινου δυναμικού με βάση τις ανάγκες της.

- Front-end Developers για την δημιουργία της διεπαφής, την εξέλιξη και την συντήρηση της : 2 άτομα
- Back-end Developers για την ανάπτυξη των αλγορίθμων επεξεργασίας δεδομένων και την εξέλιξη αυτών : 3 άτομα
- Γεωπόνος και Μηχανικός για την παροχή συμβουλευτικών υπηρεσιών και την εγκατάσταση του τεχνολογικού εξοπλισμού : 2 άτομα
- Γραμματειακή Υποστήριξη / Customer Service : 1 άτομο
- Γενικών καθηκόντων : 1 άτομο (οδηγός, μεταφορέας, βοηθός στην εγκατάσταση τεχνολογικού εξοπλισμού).

Επιπλέον η FARM-MINING θα συνεργαστεί με άλλες εταιρείες προκειμένου να καλύψει ανάγκες νομικές, λογιστικές και marketing. Πιο συγκεκριμένα:

- Συνεργασία με εταιρεία marketing που θα αναλάβει την διαφήμιση της εταιρείας στο χώρο του διαδικτύου ή/και με διαφημιστικά spot σε τηλεόραση και ραδιόφωνο.
- Συνεργασία με λογιστικό γραφείο που θα αναλάβει την διαχείριση των λογιστικών βιβλίων της εταιρείας.
- Συνεργασία με δικηγορικό γραφείο για την δημιουργία και ανάπτυξη όρων χρήσης της εφαρμογής, νομικές συμβουλές και άλλα.

10. Στρατηγική Marketing

Ο χώρος στον οποίο η Farm Mining επιθυμεί να δραστηριοποιηθεί είναι σχετικά καινούριος. Ο ανταγωνισμός είναι λίγος αλλά έντονος. Εταιρείες ανταγωνιστικές που προσφέρουν παρόμοιες υπηρεσίες με την Farm-Mining, όπως η Smart-akis έκαναν αισθητή την παρουσία τους στον χώρο αρκετά νωρίτερα.

Η Farm Mining όμως διαφοροποιείται από τέτοιες επιχειρήσεις προσφέροντας ένα ευέλικτο πρόγραμμα για τον κάθε πελάτη της ξεχωριστά. Επιτρέπει στους πελάτες της επικοινωνία και συνεργασία για την επίλυση προβλημάτων που μπορεί να προκύψουν στις καλλιέργειες τους. Τα πακέτα που προσφέρουμε περιλαμβάνουν μια πολύ πιο απλή πλατφόρμα από τους ανταγωνιστές καθώς και όλες τις απαραίτητες τεχνολογίες. Πετυχαίνουμε αύξηση της παραγωγής και βελτίωση της ποιότητας των αγαθών αξιοποιώντας κάθε δυνατό πόρο. Με αυτό τον τρόπο μειώνουμε στο ελάχιστο τα έξοδα των συνεργατών μας, τόσο τα έξοδα για λιπάσματα ή/και φαρμακευτικών σκευασμάτων όσο και τα έξοδα για άρδευση.

10.1 Οι τακτικές μας

Στα παρακάτω τρία σημεία περιγράφονται οι τακτικές marketing της Farm-Mining και το πλάνο διαφήμισης της.

- **Ποιότητα του προϊόντος**
 - Σκοπός της Farm Mining είναι να δημιουργήσει αξία στους συνεργάτες της. Η μείωση της ποιότητας των υπηρεσιών που προσφέρουμε για την αύξηση των εσόδων, αποτελεί για εμάς λανθασμένη τακτική. Η ποιότητα των υπηρεσιών και των αγαθών που παρέχει η Farm Mining είναι η εικόνα της προς το εξωτερικό της περιβάλλον. Σκοπός μας είναι να διατηρήσουμε μια καλή εικόνα και τον σκοπό αυτό θα τον πετύχουμε προσφέροντας υψηλής ποιότητας υπηρεσίες και προϊόντα.
- **Branding**
 - Η εταιρεία μας αναφέρεται σε μικρομεσαίους επιχειρηματίες αλλά και επιχειρηματίες μεγαλύτερες εμβέλειας που επιθυμούν και είναι σε θέση να συνεργαστούν μαζί μας. Σε κάθε περίπτωση, τα προϊόντα που προσφέρουμε αποτελούν αγαθά και υπηρεσίες «υψηλής» ποιότητας. Επιθυμούμε να δημιουργήσουμε στον καταναλωτή – συνεργάτη την αίσθηση αυτή.

- **Πρωώθηση**

- ο Το κοινό στο οποίο αναφέρεται η Farm – Mining, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως, αποτελείται από επιχειρηματίες που έχουν την επιθυμία και την διάθεση να συνεργαστούν μαζί μας. Για τον λόγο αυτό η πρωώθηση της θα γίνει κυρίως διαδικτυακά με την αξιοποίηση μηχανών αναζήτησης (google AdWords, bing etc) και μέσων κοινωνικής δικτύωσης (facebook). Η Farm-Mining θα διαθέτει δικό της web-site που θα περιγράφονται οι παραπάνω υπηρεσίες που προσφέρει και θα επιτρέπει την επικοινωνία με τους εν δυνάμει πελάτες της. Θα υπάρχει αναλυτική περιγραφή των υπηρεσιών που προσφέρει με οπτικοακουστικό υλικό αλλά και ως κείμενο. Την σελίδα αυτή θα την διαχειρίζονται τα μέλη της Farm-Mining αλλά και η διαφημιστική ομάδα με την οποία συνεργαζόμαστε.

11. Κόστος Υλοποίησης της Επιχειρηματικής Ιδέας

Το συνολικό κόστος της επιχειρηματικής ενέργειας ανέρχεται στα 273.210€, δεδομένου ότι για την κάλυψη στέγασης της εταιρείας θα ενοικιαστούν γραφεία για ένα χρόνο (και στην συνέχεια, με βάση τις ανάγκες και τις δυνατότητες της εταιρείας θα γίνει αγορά για την μόνιμη στέγαση των γραφείων/data center). Τέλος, αν δεν λάβουμε υπόψιν μας τις δαπάνες σε μισθούς για τους πρώτους 12 μήνες αλλά ούτε και τις δαπάνες ενοικίασης γραφείων, το ποσό αυτό ανέρχεται στα 115.000 ευρώ.

Ενοικίαση Γραφείων / Χώρου εργασίας για τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της εταιρείας.	9500 - 11000 ευρώ (περίπου 854/μήνα)
Δαπάνες για γραφειακό εξοπλισμό	15000 ευρώ (περίπου 3000€ / άτομο)
Δαπάνες για τεχνολογικό εξοπλισμό “Data Center” (Τερματικό, χώροι αποθήκευσης και μηχανήματα για την διατήρηση κατάλληλης θερμοκρασίας.	12000 ευρώ
Δαπάνες πληρωμής ανθρώπινου δυναμικού (δώδεκα μήνες λειτουργίας της εταιρείας)	147960 ευρώ (μηνιαίος μισθός, μέσος όρος 1370€ / άτομο)
Δαπάνες Αναλώσιμων αγαθών (Χαρτί, Μελάνι, Ρεύμα, Νερό κ.ο.κ)	14000 ευρώ
Αγορά εξοπλισμού (αισθητήρες υγρασίας, ηλιοφάνειας κ.ο.κ) x 400 κομμάτια	25000 ευρώ (κατά μέσω όρο 8 ευρώ / αισθητήρα)
Αγορά φορτηγού για τις απαραίτητες μεταφορές	12000 ευρώ
Δαπάνες Λογιστικού και Νομικού ενδιαφέροντος	11000 ευρώ
Δαπάνες για διαφήμιση και πρωώθηση των υπηρεσιών της εταιρείας	16000 ευρώ
Διάφορες Δαπάνες (Απρόβλεπτα)	10000 ευρώ

Σημείωση* : Οι δαπάνες της εταιρείας ετησίως (ανεξάρτητα των δαπανών για εξοπλισμό) ανέρχονται στα 183.210€

12. Κοστολόγηση Υπηρεσιών και Απόδοση της επένδυσης

Τα αγαθά που παρέχει η εταιρεία, όπως αναφέρθηκε και προηγουμένως χωρίζονται σε υλικά και άυλα. Συγκεκριμένα θα προσφέρονται στον πελάτη τεχνολογικός εξοπλισμός (οι απαραίτητοι αισθητήρες για την λήψη δεδομένων), συμβουλευτικές υπηρεσίες, εγκατάσταση αρδευτικού εξοπλισμού και αισθητήρων, το πληροφοριακό σύστημα στο οποίο θα λαμβάνει ο πελάτης τις κατάλληλες πληροφορίες και τηλεφωνική υποστήριξη.

Το κόστος παροχής αυτών των υπηρεσιών θα χωρίζεται στα εξής 3 προγράμματα:

- Εξάμηνη παροχή υπηρεσιών
- Δωδεκάμηνη παροχή υπηρεσιών
- Παροχή υπηρεσιών για 2 χρόνια

12.1 Προγράμματα Παροχής Υπηρεσιών

Εξάμηνη Παροχή Υπηρεσιών

Δωρεάν κοστολόγηση υπηρεσίας.

Ο πελάτης χρεώνεται $1,7 \times$ μέσο αρχικό κόστος μονάδας αισθητήρα \times αριθμό αισθητήρων που χρειάζονται.

Ο πελάτης χρεώνεται 20€ / μήνα χρήσης της υπηρεσίας

Ο πελάτης χρεώνεται $1,4 \times$ αρχικό κόστος αρδευτικών εργαλείων

Ο πελάτης χρεώνεται 0,002€ / τετραγωνικό μέτρο για την μελέτη και την εγκατάσταση των αισθητήρων και των αρδευτικών εργαλείων.

Δωδεκάμηνη Παροχή Υπηρεσιών

Δωρεάν κοστολόγηση υπηρεσίας.

Ο πελάτης χρεώνεται $1,62 \times$ μέσο αρχικό κόστος μονάδας αισθητήρα \times αριθμό αισθητήρων που χρειάζονται.

Ο πελάτης χρεώνεται 18,8€ / μήνα χρήσης της υπηρεσίας

Ο πελάτης χρεώνεται $1,32 \times$ αρχικό κόστος αρδευτικών εργαλείων

Ο πελάτης χρεώνεται 0,0016€ / τετραγωνικό μέτρο για την μελέτη και την εγκατάσταση των αισθητήρων και των αρδευτικών εργαλείων.

Παροχή Υπηρεσιών για 2 χρόνια

Δωρεάν κοστολόγηση υπηρεσίας.

Ο πελάτης χρεώνεται $1,5 \times$ μέσο αρχικό κόστος μονάδας αισθητήρα \times αριθμό αισθητήρων που χρειάζονται.

Ο πελάτης χρεώνεται 17€ / μήνα χρήσης της υπηρεσίας

Ο πελάτης χρεώνεται $1,2 \times$ αρχικό κόστος αρδευτικών εργαλείων

Ο πελάτης χρεώνεται 0,001€ / τετραγωνικό μέτρο για την μελέτη και την εγκατάσταση των αισθητήρων και των αρδευτικών εργαλείων.

12.2 Παράδειγμα

Ένας μικρομεσαίος επιχειρηματίας / αγρότης με 4 στρέμματα καθαρής καλλιεργήσιμης γης που ενδιαφέρεται για τις υπηρεσίες της FARM-MINING, και ύστερα από την μελέτη της γης, αν το σύνολο των αισθητήρων που θα χρησιμοποιηθούν είναι 1 αισθητήρας / 25 τ.μ, δηλαδή 16 αισθητήρες σύνολο, και αρχικό κόστος αρδευτικών εργαλείων / στρέμμα = 60€, τότε για 4 στρέμματα το κόστος αρδευτικών εργαλείων ανέρχεται στα 240€.

Επομένως

- Για την εξάμηνη παροχή υπηρεσιών ο πελάτης θα κληθεί να πληρώσει
 - $8\text{€} \times 16 \text{ αισθητήρες} \times 1,7 = 217,6\text{€}$
 - $40\text{€} \times 6 \text{ μήνες} = 240\text{€}$
 - $1,4 \times 240 = 336\text{€}$
 - $0,002 \times 4 \times 10000 \text{ τμ} = 80\text{€}$
- Για την δωδεκάμηνη παροχή υπηρεσιών ο πελάτης θα κληθεί να πληρώσει
 - $8\text{€} \times 16 \text{ αισθητήρες} \times 1,62 = 207,36\text{€}$
 - $37,6\text{€} \times 12 \text{ μήνες} = 451,2\text{€}$
 - $1,32 \times 240 = 316\text{€}$
 - $0,0016 \times 4 \times 10000 \text{ τμ} = 64\text{€}$
- Για την παροχή υπηρεσιών 2 χρόνων ο πελάτης θα κληθεί να πληρώσει
 - $8\text{€} \times 16 \text{ αισθητήρες} \times 1,5 = 192\text{€}$
 - $34\text{€} \times 24 \text{ μήνες} = 816\text{€}$
 - $1,2 \times 240 = 288\text{€}$
 - $0,001 \times 4 \times 10000 \text{ τμ} = 40\text{€}$

Δηλαδή, ο ίδιος πελάτης θα πληρώσει

Εξάμηνη παροχή υπηρεσιών	873,6	145,6€/μήνα
Δωδεκάμηνη παροχή υπηρεσιών	1038,56€	86,54€/μήνα
Παροχή Υπηρεσιών για 2 χρόνια	1336€	55€/μήνα

Μετά την λήξη του προγράμματος, ο πελάτης μπορεί να ανανεώσει το πρόγραμμά του και θα χρεώνεται πλέον μόλις 40€ ή 37,6€ ή 34€ ανάλογα το αρχικό του πρόγραμμα.

12.3 Για την επιχείρηση

Προκειμένου μια επιχειρηματική ιδέα να είναι βιώσιμη, κρίνεται απαραίτητος ο υπολογισμός των καθαρών εσόδων της. Επομένως, αν υποθέσουμε έναν μοναδικό πελάτη με τα παραπάνω χαρακτηριστικά που έχει επιλέξει το πρόγραμμα παροχής υπηρεσιών για 24 μήνες, τα καθαρά έσοδα θα είναι (χωρίς να υπολογίσουμε το κόστος της εργασίας του ανθρώπινου δυναμικού):

	Έσοδα προ φόρου	Καθαρά έσοδα
Έσοδα από την αγορά εξοπλισμού	$64 + 48 = 112\text{€}$ προ φόρου	$= 84\text{€}$ (φόρος 25%)
Έσοδα από την αγορά της υπηρεσίας	$816 + 40 = 856\text{€}$ προ φόρου	$= 642\text{€}$ (φόρος 25%)
Σύνολο	$= 968$	$= 726$

Αυτό σημαίνει ότι τα έσοδα της εταιρείας για 1000 όμοιους πελάτες, που έχουν προμηθευτεί το 24μηνο πρόγραμμα, θα είναι : $968 * 1000 = 968.000\text{€}$ για τα πρώτα 2 χρόνια.

(Περίπου 2,64 φορές περισσότερα ετήσια έσοδα από ετήσιες δαπάνες).

13. Ανάλυση Κινδύνων

Μια επιχειρηματική ενέργεια απαιτεί την ανάλυση των κινδύνων που μπορεί να προκύψουν κατά την διάρκεια της και την αποδοχή αυτών. Είναι σημαντικό να οριστούν τα παρακάτω

- Resign time
 - Η εταιρεία δεν είναι κερδοφόρα μέσα στους πρώτους 30 μήνες λειτουργίας της.
- Cost time
 - Τα έξοδα της εταιρείας είναι 1,5 φορές μεγαλύτερα από τον αρχικό υπολογισμό μετά τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της.

Η εταιρεία σταματά την λειτουργία της σε περίπτωση που ένα από τα δύο συμβεί. Οι κίνδυνοι που μπορούν να απειλήσουν την λειτουργία της FARM-MINING και την αποτελεσματικότητα των υπηρεσιών που προσφέρει ποικίλουν καθώς ο χώρος στον οποίο απευθύνεται είναι ευρείς και αφορά ένα μεγάλο δυναμικό της αγοράς. Παρακάτω θα αναλύσουμε και θα υπολογίσουμε το κόστος αυτών των κινδύνων με βάση την βαρύτητα τους στην παραγωγή και την πιθανότητα να συμβούν.

13.1 Αναγνώριση κινδύνων και υπολογισμός ρίσκου

- Κώλυμα ανθρώπινου δυναμικού (αδυναμία εργασίας λόγω ασθένειας ή/και απώλειας προσωπικού)
 - 0.08 (Πιθανότητα να συμβεί) * 1000 € (Το κόστος αν συμβεί το γεγονός) = 800 € (κόστος ρίσκου)
- Κίνδυνος από χρηματοδοτικές ενέργειες (δάνεια και επιτόκιο, χρηματοδότηση από τρίτο πρόσωπο κ.ο.κ)
 - $0.1 * 10000$ € = 1000 €
- Προβλήματα με τον τεχνολογικό εξοπλισμό
 - $0.01 * 15000$ € = 1500 €
- Φυσικές καταστροφές (φωτιά, πλημύρα, σεισμός)
 - $0.005 * 40000$ € = 200 €
- Μη αναμενόμενες αλλαγές σε φόρους, κοινή γνώμη, πολιτική κ.ο.κ
 - $0,05 * 1500$ € = 750 €

14. Information Technology to Business Alignment

Το σύνολο των τεχνολογιών που χρησιμοποιούνται για την αποθήκευση, την επεξεργασία και την εξόρυξη δεδομένων αλλά και το ανθρώπινο δυναμικό που εργάζεται σε αυτό το χώρο είτε για συντήρηση και διαχείριση πληροφοριακών συστημάτων είτε για την ανάπτυξη και υλοποίηση λογισμικού, αποτελούν -ίσως- τον σημαντικότερο παράγοντα για μια πιο αποδοτική και αποτελεσματική επιχειρηματική ενέργεια. Η επίτευξη των στόχων της επιχείρησης γίνεται ευκολότερα δυνατή όταν συνδυάζονται και «εμπλέκονται» το ένα στο άλλο η τεχνολογία πληροφοριών (information technology) με την επιχειρηματική ενέργεια. Η FARM-MINING αξιοποιεί τέτοιες στρατηγικές για να πετύχει τον στόχο της και να θέσει γερές βάσεις στην αγορά. Οι στρατηγικές που ακολουθεί αφορούν την:

- Καλή επικοινωνία με τους πελάτες της.
 - Ένας από τους κύριους λόγους που πολλές start-up εταιρείες αποτυγχάνουν να πετύχουν τον σκοπό τους είναι η έλλειψη επικοινωνίας με το αγοραστικό κοινό. Οι καλές σχέσεις, και η επικοινωνία αποτελούν μια από τις σημαντικότερες αρχές.
- Καταμερισμός εργασιών
 - Ο σωστός καταμερισμός εργασιών αλλά και η εναλλαγή εργαζομένων σε θέσεις εργασίας (με τον κατάλληλο τρόπο) βοηθούν στην γενική αντίληψη για τον τρόπο εργασίας. Είναι σημαντικό κάθε εργαζόμενος να αντιλαμβάνεται την σπουδαιότητα της θέσης εργασίας του συναδέλφου του.

- Αυτή η επιχειρηματική ενέργεια απαιτεί ομαδική προσπάθεια.
 - Η FARM-MINING αναλαμβάνει να αποσαφηνίσει τους στόχους της σε όλους τους εργαζομένους και να αναπτύξει ένα ομαδικό κλίμα. Αυτό έχει σαν αποτέλεσμα όλοι οι εργαζόμενοι να έχουν κοινούς στόχους και προσδοκίες.