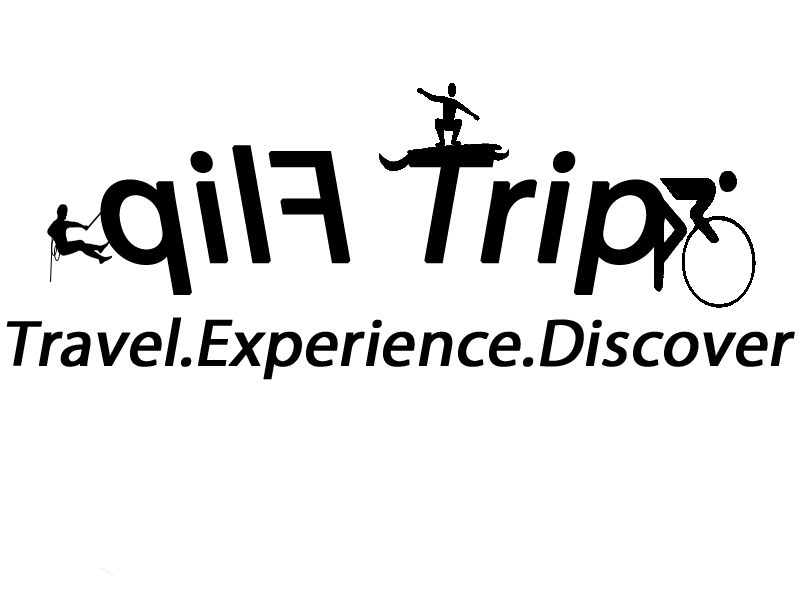


Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα

Χειμερινό Εξάμηνο 2016-2017

Βόλος,18/02/2017

**ΤΙΤΛΟΣ ΙΔΕΑΣ/ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ**



Ομάδα Εργασίας

|  |  |  |
| --- | --- | --- |
| Γουλιδάκης Παναγιώτης | ΗΜΜΥ | pagoulid@uth.gr |
| Καλφούντζος Δημήτριος | ΗΜΜΥ | kalfount@uth.gr |
| Μπολολού Σοφία | ΗΜΜΥ | sobololo@uth.gr |
| Πεκόπουλος Χρήστος | ΗΜΜΥ | pekopoul@uth.gr |
| Τσακίρη Κωνσταντίνα | ΗΜΜΥ | tsakiri@uth.gr |
| Φέκας Γρηγόριος | ΗΜΜΥ | fekas@uth.gr |
| Φλόκας Ηλίας | ΗΜΜΥ | flokas@uth.gr |
| Φωτιάδης Αθανάσιος | ΗΜΜΥ | atfotiad@uth.gr |

Περιεχόμενα

[1. Πρόλογος – Σκοπός Εγγράφου 2](#_Toc475026159)

[2. Διάκριση Ρόλων 2](#_Toc475026160)

[3. Περιγραφή & Περιεχόμενο Επιχειρηματικής Ιδέας 3](#_Toc475026161)

[4. Προσφορά Αξίας 4](#_Toc475026162)

[5. Αγορά 5](#_Toc475026163)

[6. Παράγοντες Επιτυχίας 6](#_Toc475026164)

[7. Δομή κόστους / Ροές Εσόδων 7](#_Toc475026165)

[8. Ανταγωνιστές 7](#_Toc475026166)

[9. Ανάλυση SWOT 8](#_Toc475026167)

[10. Προοπτικές 8](#_Toc475026168)

11. Παρουσίαση της Εφαρμογής 9

# 

# **1. Πρόλογος – Σκοπός Εγγράφου**

Το παρόν έγγραφο δημιουργήθηκε στα πλαίσια του μαθήματος Εισαγωγή στην Επιχειρηματικότητα, με σκοπό να παρουσιάσει, να περιγράψει και να αναλύσει την επιχειρηματική ιδέα της ομάδας μας που αποτέλεσε την εργασία μας για το χειμερινό εξάμηνο.

# **2. Διάκριση Ρόλων**

Παρακάτω περιγράφονται οι ρόλοι που θα έχει το κάθε μέλος της ομάδας στην επιχείρηση:

**Γενικός Διευθυντής:** Φέκας Γρηγόριος

* Εξασφάλιση της εύρυθμης λειτουργίας του εσωτερικού περιβάλλοντος, του συνεχόμενου και έγκαιρου προγραμματισμού, καθώς και της αποτελεσματικής διοικητικής και παραγωγικής διαδικασίας της επιχείρησης
* Εποπτεία των επιμέρους τμημάτων και συνεργασία για την λήψη αποφάσεων, καθώς και την εκπλήρωση των υποχρεώσεών τους
* Υπογραφή εξερχόμενων εγγράφων
* Δικαίωμα υπογραφής για οικονομικές συναλλαγές
* Προγραμματισμός της διερεύνησης δράσεων με το εκάστοτε τμήμα
* Συμμετοχή στην παρουσίαση των δράσεων, συνέδρια, ημερίδες
* Σχεδιασμός, υλοποίηση και παρακολούθηση του ετήσιου Business Plan της επιχείρησης και συμμετοχή στην προετοιμασία των πενταετών επιχειρησιακών προγραμμάτων
* Προετοιμασία του προϋπολογισμού και απολογισμού της επιχείρησης

**Τμήμα Πωλήσεων & Marketing:** Μπολολού Σοφία, Τσακίρη Κωνσταντίνα

* Εκπόνηση των εμπορικών αναπτυξιακών στρατηγικών και των στόχων των πωλήσεων
* Επικοινωνία με τον γενικό διευθυντή και με τα υπόλοιπα τμήματα της επιχείρησης
* Σχεδιασμός πωλήσεων
* Λήψη αποφάσεων σχετικά με εξωτερικούς συνεργάτες
* Πραγματοποίηση συναλλαγών και σύνταξη προσφορών και εμπορικών συμβολαίων
* Προσέλκυση πελατείας και αξιολόγηση συνεργατών για την επίτευξη της μέγιστης δυνατής αποδοτικότητας
* Συναντήσεις με τους εξωτερικούς συνεργάτες
* Επιλογή και συντονισμό των μέσων επικοινωνίας για υλοποίηση του πλάνου Marketing

**Τμήμα Σχεδίασης & Ανάπτυξης Εφαρμογής:** Καλφούντζος Δημήτριος, Φλόκας Ηλίας, Φωτιάδης Αθανάσιος

* Υπεύθυνοι για την υλοποίηση και συντήρηση της ιστοσελίδας της επιχείρησης, όπως επίσης και για την ανάπτυξη της εφαρμογής κινητού
* Εγκατάσταση και συντήρηση του Server, στον οποίο θα βρίσκεται η ιστοσελίδα και οι βάσεις δεδομένων
* Ενημέρωση της ιστοσελίδας και της εφαρμογής με νέες επιλογές ανάλογα με την ανατροφοδότηση (feedback) των χρηστών
* Υπεύθυνοι για παροχή βοήθειας στους χρήστες

**Τμήμα Έρευνας & Ανάπτυξης:** Γουλιδάκης Παναγιώτης, Πεκόπουλος Χρήστος

* Υποβάλλει τα πορίσματα των ερευνών στον Γενικό Διευθυντή
* Βοηθά το τμήμα Πωλήσεων & Marketing
* Προωθεί πειραματισμούς για την προώθηση των υπηρεσιών
* Κατευθύνει και επιβλέπει την έρευνα και την αναπτυξιακή πολιτική
* Διατηρεί την ανταγωνιστικότητα και την κερδοφορία της επιχείρησης με την διαμόρφωση προγραμμάτων έρευνας και ανάπτυξης

# **3. Περιγραφή & Περιεχόμενο Επιχειρηματικής Ιδέας**

**Τίτλος:** “ Flip Trip: Travel. Experience. Discover “

**Περιγραφή:**

Η επιχειρηματική μας ιδέα είναι η υλοποίηση μιας διαδικτυακής εφαρμογής, η οποία απευθύνεται σε όλο τον κόσμο που θέλει να ταξιδέψει και να γνωρίσει με έναν διαφορετικό και βιωματικό τρόπο τις ομορφιές της Ελλάδας.

Ο χρήστης, μέσω της ιστοσελίδας, θα έχουν την δυνατότητα δωρεάν εγγραφής μέσω e-mail ή υπάρχοντα λογαριασμού στο facebook, επιλογή διαμόρφωσης του προφίλ τους, σύμφωνα με τις προτιμήσεις τους, τα χόμπι τους ή οποιαδήποτε άλλη δραστηριότητα τους ενδιαφέρει. Στη συνέχεια, επιλέγει το μέρος που θέλει να επισκεφθεί, επί παραδείγματι, το Πήλιο, κι έπειτα θα του εμφανίζονται όλες οι δραστηριότητες που τον αφορούν και βρίσκονται σε κοντινή απόσταση. Επίσης επειδή τα δεδομένα για να κατεβάζεις τους χάρτες είναι γενικώς ακριβά θα παρέχουμε την δυνατότητα “offline maps” με την οποία ο χρήστης θα μπορεί να κατεβάσει τους χάρτες σπίτι του μια φορά και να τους έχει αποθηκευμένους οπότε κάθε φορά που χρειάζεται απ’ την εφαρμογή μας χάρτη για πλοήγηση σε κάποια περιοχή απλά θα μπορεί να ανοίγει τον κατάλληλο και να μην χρειάζεται να τον κατεβάζει εκείνη την στιγμή.

Η εφαρμογή θα απευθύνεται παράλληλα και σε επιχειρηματίες που θέλουν να προσφέρουν κάποιο δελεαστικό πακέτο για την πραγματοποίηση μιας δραστηριότητας Όπως για παράδειγμα, μαθήματα σκι, ενοικίαση εξοπλισμού, γευσιγνωσία παραδοσιακών προϊόντων.

Με αυτόν τον τρόπο, ο χρήστης/ταξιδευτής θα μπορεί να εξοικονομήσει χρόνο στην διοργάνωση του ταξιδιού του, καθώς και χρήματα.

Βασιζόμαστε στο ότι θα παρέχουμε πληθώρα δραστηριοτήτων, που θα καλύπτουν από τις ανάγκες ενός ατόμου μέχρι και μιας οικογένειας, και μέσω αυτών θα γνωρίζουν βιωματικά τον κάθε τόπο που επισκέπτονται με την προσδοκία, να επιλέγουν την Ελλάδα, όχι μόνο για τις “αδρανείς” καλοκαιρινές διακοπές τους, κάτι το οποίο συνηθίζεται, αλλά καθ' όλη τη διάρκεια του χρόνου.

# **4. Προσφορά Αξίας**

Σε αυτήν την ενότητα θα προσπαθήσουμε να προσδιορίσουμε τι προσφέρουμε στους πιθανούς πελάτες μας, ποιο πρόβλημα καταφέρνουμε να λύσουμε καθώς επίσης και τις ανάγκες που καλύπτουμε.

Προσφέρουμε την δυνατότητα σε έναν ταξιδιώτη που θα επισκεφτεί τον τόπο μας, όχι απλά να κάνει διακοπές, αλλά ταυτόχρονα να κάνει και κάποια δραστηριότητα που τον ενδιαφέρει. Η διαδικασία αναζήτησης θα είναι αρκετά απλή. Ο χρήστης θα επισκέπτεται την ιστοσελίδα της εφαρμογής μας, θα φτιάχνει το προφίλ του και μετά θα επιλέγει την δραστηριότητα που τον ενδιαφέρει. Μέσω της βάσης δεδομένων μας θα του επιστρέφονται διάφορα αποτελέσματα, όπως περιοχή που θα πρέπει να επισκεφτεί για την πραγματοποίηση της συγκεκριμένης δραστηριότητας, από πού θα μπορούσε κάνει ενοικίαση εξοπλισμού, καθώς και τηλέφωνα/e-mail επικοινωνίας για τυχόν απορίες.

Ένας τουρίστας όταν επισκέπτεται μια ξένη χώρα με σκοπό να κάνει διακοπές αλλά θέλοντας κιόλας να κάνει παράλληλα και κάποια δραστηριότητα θα εκτιμούσε να έχει εύκολους τρόπους ψαξίματος δραστηριοτήτων στην χώρα που επισκέπτεται. Αυτό το πρόβλημα έρχεται να λύσει η επιχείρησή μας. Ο τουρίστας πλέον μπορεί να βρει όλες τις πληροφορίες που χρειάζεται μέσω της ιστοσελίδας μας, απλά διαλέγοντας την δραστηριότητα που τον ενδιαφέρει. Επίσης, μέσω της ιστοσελίδας μας θα ξέρει όχι απλά που θα μπορέσει να πραγματοποιήσει την συγκεκριμένη δραστηριότητα αλλά ακόμα και όλα τα απαραίτητα βήματα που χρειάζεται να ακολουθήσει (π.χ. εγγραφή, συνδρομή, ποσό πληρωμής, τρόποι πληρωμής, εξοπλισμό).

Η ανάγκη που καλύπτουμε είναι η διευκόλυνση στην αναζήτηση, εμφανίζοντας ως αποτελέσματα μόνο ό,τι αφορά τον χρήστη αλλά και η παροχή δελεαστικών προσφορών. Η δυνατότητα που δίνεται στον τουρίστα είναι να απολαύσει τις διακοπές/ταξίδι του πραγματοποιώντας την αγαπημένη του δραστηριότητα.

# **5. Αγορά**

Τα τμήματα αγοράς περιλαμβάνουν τους τουρίστες και τους συνεργαζόμενους επιχειρηματίες ή και μεμονωμένους ιδιώτες.

1. Τουρίστες:

Μεμονωμένα άτομα ή/και οικογένειες από οποιοδήποτε μέρος από το εξωτερικό που επιθυμούν να επισκεφτούν την Ελλάδα και ενδιαφέρονται να κάνουν κάποια δραστηριότητα.

1. Επιχειρηματίες/Ιδιώτες:

Αθλητικοί-πολιτιστικοί σύλλογοι, μαγαζιά και ντόπιοι ιδιώτες. Συνεργασία με τοπικούς συλλόγους, είτε αθλητικούς είτε πολιτιστικούς, και τοπικά μαγαζιά της επιλεγόμενης περιοχής που θέλει να επισκεφτεί ο τουρίστας, παρέχοντας τις απαραίτητες υπηρεσίες για την διεξαγωγή των ανάλογων δραστηριοτήτων. Συνεργασία με ντόπιους ιδιώτες που θα προσφέρουν υπηρεσίες ξενάγησης στην περιοχή ακόμα και άλλων υπηρεσιών π.χ. εκμάθηση κάποιας τέχνης.

Σημαντικοί πελάτες είναι οι τουρίστες, τους οποίους και επιδιώκουμε να προσελκύσουμε.

Οι πελάτες προσδοκούν πλήρη καθοδήγηση και ενημέρωση για το μέρος το οποίο πρόκειται να επισκεφτούν καθώς και την ικανοποίηση και πλήρη εξυπηρέτηση των αναγκών τους με βάση τις επιθυμητές δραστηριότητες, με σκοπό την προτίμηση της εφαρμογής και στο μέλλον. Επίσης, την φιλικότητα της εφαρμογής ως προς τον χρήστη, όπως και την παροχή κάποιων προσφορών (π.χ. κάποια έκπτωση για την διεξαγωγή κάποιας δραστηριότητας)

Αντίστοιχα, από την πλευρά των επιχειρηματιών/ιδιωτών αναμένεται ικανοποιητική συνεργασία με την εταιρία με σκοπό την περαιτέρω προώθησή τους, την αύξηση του εύρους των πελατών, και τη μεγιστοποίηση του κέρδους τους.

Τις παραπάνω σχέσεις θα τις εγκαθιδρύσουμε ανεβάζοντας την εφαρμογή μας στο Play Store, όπου είναι εύκολα προσβάσιμη από τους πελάτες και θα μπορούν να την κατεβάζουν δωρεάν.

Όσον αφορά τους επιχειρηματίες, θα προσελκύσουμε αυτούς που εμείς θεωρούμε ότι θα έχουν μεγαλύτερη απήχηση ως προς τους πελάτες, σχετικά με την υπηρεσία που παρέχουν.

Όσον αφορά τους τουρίστες τα κανάλια που θα αξιοποιήσουμε θα είναι, πρώτα και κύρια, το Διαδίκτυο, μιας και η εφαρμογή όπως ειπώθηκε και παραπάνω θα είναι ανεβασμένη στο Play Store, η προώθηση μέσω κοινωνικών δικτύων, αφού στις μέρες μας η χρήση αυτών είναι ευρέως διαδεδομένη, και φυσικά διαφημιστικά αυτοκόλλητα σε ξενοδοχεία αλλά και σε επιχειρήσεις με τις οποίες συνεργαζόμαστε.

Από την άλλη, για τους επιχειρηματίες/ιδιώτες θα υπάρχει η ιστοσελίδα μας όπου εκεί θα έχουμε το landing page, σχετικά με το ποιοι είμαστε, τι επιδιώκουμε, τι υπηρεσίες προσφέρουμε και με ποιούς συνεργαζόμαστε καθώς και τα στοιχεία επικοινωνίας μας. Βέβαια άλλοι τρόποι για την επίτευξη μιας συνεργασίας με την εταιρία/ιδιώτη που εμείς ενδιαφερόμαστε είναι η προώθηση μέσω e-mail, τηλεφωνικώς και εν τέλει από κοντά κατόπιν συνεννόησης. Ιδιαίτερα για τους πολιτιστικούς συλλόγους θα προσφέρουμε χορηγία σε πολιτιστικά δρώμενα που θα διοργανώνονται από αυτούς.

Βέβαια ένα κοινό μέσο που θα αξιοποιήσουμε και για τους τουρίστες αλλά και για τους επιχειρηματίες/ιδιώτες θα είναι η διαφήμιση μέσα από τα εκάστοτε τοπικά μέσα όπως ράδιο, τηλεόραση.

# **6. Παράγοντες Επιτυχίας**

Η εταιρία μας αυτό που θα πραγματεύεται κυρίως είναι η προσφορά υπηρεσιών. Γι αυτό και οι κύριες δραστηριότητες μας θα είναι βασικά η ανάπτυξη και συντήρηση της ιστοσελίδας μας και η ανάπτυξη της εφαρμογής, για λειτουργικό Android/iOS, και η περαιτέρω αναβάθμιση της, η έρευνα σχετικά με το σε ποιες περιοχές της Ελλάδας μπορούμε να αναπτύξουμε την δραστηριότητα μας (ανάλογα και με τον μέσο όρο τουρισμού τους ετησίως), αλλά και η καταγραφή των τοπικών τους επιχειρήσεων που εμείς εκτιμούμε ότι μπορούν να προσφέρουν μια ξεχωριστή εμπειρία στον τουρίστα όπως ένα μαγαζί με ελληνικό παραδοσιακό μενού, ή και κάτι πιο διαδεδομένο όπως π.χ. σκι.

Μέσα από την εφαρμογή ο χρήστης θα μπορεί να δει τις επιλεγόμενες δραστηριότητες ανά περιοχή, ανάλογα και με τις αντίστοιχες επιχειρήσεις που θα συνεργαζόμαστε, καθώς θα έχει και την δυνατότητα της επιλογής των δραστηριοτήτων που τον ενδιαφέρουν περισσότερο αλλά και να ενημερωθεί σχετικά με τις επιχειρήσεις που προσφέρουν την αντίστοιχη δραστηριότητα. Στην εφαρμογή θα παρέχονται τοπικοί χάρτες από την Google Maps αλλά και GPS μέσα από την εφαρμογή για την καλύτερη κατατόπιση του τουρίστα σχετικά με την περιοχή που θέλει να επισκεφτεί και να μπορεί να φτάσει εύκολα στους προορισμούς του.

Η έρευνα για το που μπορούμε να αναπτύξουμε την δραστηριότητά μας έγκειται στη εξασφάλιση του καλύτερου δυνατού μας κέρδους, αφού θα εξασφαλίζουμε την απαραίτητη πελατεία στις συνεργαζόμενες επιχειρήσεις.

Τώρα, η πορεία της εταιρίας μας εξαρτάται κυρίως από την συνεργασία με τις επιχειρήσεις που εμείς θέλουμε να προσεγγίσουμε, ή αυτές που επιθυμούν να επικοινωνήσουν μαζί μας, καθώς ένα ποσοστό των κερδών από την πελατεία των τουριστών, που θα παρέχεται από εμάς, θα πηγαίνει στην εταιρία μας.

Περαιτέρω πόροι πέρα από έναν Server για την κατάλληλη λειτουργία της εφαρμογής (εφόσον θα λειτουργεί μέσω ίντερνετ) δεν χρειάζεται καθώς ο κύριος σκοπός μας όπως ειπώθηκε και παραπάνω είναι να παρέχουμε υπηρεσίες.

# **7. Δομή Κόστους / Ροές Εσόδων**

Το συνολικό κόστος της επιχείρησης περιλαμβάνει το κόστος λειτουργίας και συντήρησης ενός Server που θα φιλοξενεί τον ιστότοπό μας. Επίσης, συμπεριλαμβάνει το κόστος λειτουργίας των κεντρικών μας γραφείων: ενοίκιο, ρεύμα, τηλέφωνο, θέρμανση, νερό, γραφεία, καναπέδες, καρέκλες, εκτυπωτής. Ταξιδιωτικά έξοδα για την έρευνα και αξιοποίηση τουριστικών περιοχών. Ακόμα, το κόστος διαφήμισης μέσω ραδιοφώνου, τηλεόρασης καθώς και διαφημιστικά φυλλάδια. Τέλος, θα χρειαστούμε και έναν δικηγόρο για τα συμβόλαια με τους πελάτες-επιχειρηματίες.

Σχετικά με τα έσοδα, ο τουρίστας που θα κάνει κράτηση για κάποια δραστηριότητα μιας συγκεκριμένης επιχείρησης θα έχει δυο επιλογές:

α) Να πληρώσει μέσω PayPal

β) Να πληρώσει με μετρητά

Στην περίπτωση που επιθυμεί να πληρώσει μέσω PayPal το ποσό θα καταβάλλεται στον εκάστοτε επιχειρηματία και εμείς θα λαμβάνουμε το ποσό του 6% του τζίρου του επιχειρηματία. Επίσης θα υπάρχει έκπτωση 5% ώστε να παροτρύνουμε τους πελάτες μας να πληρώνουν με αυτόν τον τρόπο. Σε αντίθετη περίπτωση, θα μπορεί αν θέλει να κόβει ένα κουπόνι “voucher” από την σελίδα μας, ώστε να κάνει κράτηση μιας θέσης και θα πληρώνει το αντίστοιχο αντίτιμο απευθείας στον ιδιώτη/επιχειρηματία. Παράλληλα, θα λαμβάνουμε έσοδα από τις διαφημίσεις της εφαρμογής, καθώς και από τις διαφημίσεις της Google στον ιστότοπό μας.

# **8. Ανταγωνιστές**

Στην επιχειρηματική ιδέα μας είναι λίγο δύσκολο να βρεθούν άμεσοι ανταγωνιστές λόγω της παροχής πολλών υπηρεσιών (reviewing system, χάρτες και άλλα πολλά).

Υπάρχουν, όμως, έμμεσοι, μεμονωμένοι ανταγωνιστές σε κάποια πεδία. Για παράδειγμα, στο reviewing system υπάρχει ανταγωνισμός με το Foursquare και το Trip Advisor, ενώ στο πεδίο της προσφοράς προτάσεων δραστηριοτήτων κύριοι ανταγωνιστές μας θεωρούνται τα All-Inclusive hotels και τα τουριστικά γραφεία.

# **9. Ανάλυση SWOT**

|  |  |
| --- | --- |
| **Δυνάμεις**     * Ευκολία χρήσης (Ease of use) * Επεκτάσιμο σε πολλούς τομείς * Συνδυασμός πολλών υπηρεσιών (offline maps ώστε οι χρήστες να επιστρέψουνε στην εφαρμογή) * Δυσκολία στην αντιγραφή | **Αδυναμίες**     * Βασίζεται σε μεγάλο βαθμό στο Marketing * Χρονοβόρα η εξήγηση συμβολαίων * Ασυνήθιστο σαν υπηρεσία |
| **Ευκαιρίες**     * Διαγωνισμοί επιχειρηματικότητας * Χρηματοδοτήσεις για νέους επιχειρηματίες (Ε.Σ.Π.Α.) * Συνεργασία με μικρά ξενοδοχεία και μικρές επιχειρήσεις | **Απειλές**   * All Inclusive hotels * Αδυναμία ανάπτυξης σε μη ανταγωνιστικές περιοχές |

# 

# **10. Προοπτικές**

Ίσως στο μέλλον φανεί απαραίτητη η προσφορά νέων υπηρεσιών με σκοπό η επιχειρηματική μας ιδέα να παραμείνει ανταγωνιστική ή να γίνει ακόμα περισσότερο ανταγωνιστική. Σε τέτοια περίπτωση μια απ’ τις πιθανές κινήσεις μας να ήτανε η προσφορά επιχειρηματικών προτάσεων σε άτομα που ήδη προσφέρουν υπηρεσίες για παράδειγμα, ένας καλλιτέχνης που κάθεται και ζωγραφίζει και μαζεύεται κόσμος και τον κοιτάει, θα μπορούσε αφού κάνει μια ζωγραφιά, να κάνει και ένα μάθημα για το πως θα μπορούσε κάποιος να πετύχει το ίδιο αποτέλεσμα. Επίσης κάτι που θα βοηθούσε την ιδέα μας πιθανώς να ήτανε και γεωγραφική επέκταση σε ευρωπαϊκό επίπεδο αρχικά και αργότερα ακόμα και σε παγκόσμιο.

# **11. Παρουσίαση της Εφαρμογής**

