Στέφανος Κάππας

Ένα ρεαλιστικό επιχειρηματικό πλάνο, βασισμένο σε δεδομένα της αγοράς.

Το επιχειρηματικό πλάνο της εταιρείας EcoBox είναι η μείωση της χρήσης του πλαστικού στις συσκευασίες και η σταδιακή αντικατάσταση του με βιοδιασπώμενα υλικά. Τα δεδομένα της αγοράς στις μέρες μας δείχνουν ότι ο κόσμος έίναι ακόμα στραμένος στην χρήση των πλαστικών παρόλο που υπάρχει μία μικρή τάση προς την χρήση εναλλακτικών πράσινων υλικών. Για παράδειγμα πολλές εταιρείες όπως η McDonald’s χρησιμοποιούν χάρτινα καλαμάκια έναντι των πλαστικών. Επίσης οι συσκευασίες των τροφίμων που παλιά ήταν φτιαγμένες από πλαστικό εξελίχθηκαν σε Tetra Pak και στην συνέχεια σε Tetra Top όπου χρησιμοποιούν βιοδιασπώμενα πολυμερή.

Μια στρατηγική marketing και εμπορικής ανάπτυξης.

Η στρατηγική marketing και η εμπορική ανάπτυξη της εταιρίας EcoBox είναι η χρήση αμιγώς ανακυκλωμένου πλαστικού σε συσκευασίες που δεν προορίζονται για τρόφιμα, επειδή το ανακυκλωμένο πλαστικό αποβάλλει τοξίνες, και η χρήση Tetra Top και γυάλινων υλικών για την συσκευασία των τροφίμων. Αυτό θα κάνει την εταιρεία να έχει καλό marketing και σημαντική εμπορική ανάπτυξη.

Ένα μοντέλο οικονομικής βιωσιμότητας με εκτίμηση κόστους, τιμολόγησης και εσόδων.

Το μοντέλο οικονομικής βιοσιμότητας της εταιρείας θα αποτελείται από τους συλλέκτες των πλαστικών και όχι μόνο υλικών. Αυτά τα υλικά δεν θα πρέπει απαραίτητα να τα συλλέγουν από τους κάδους ανακύκλωσης, αλλά από οπουδήποτε αλλού, όπως η θάλασσα. Στην συνέχεια θα υπάρξει ένας χώρος όπου θα γίνεται ο διαχωρισμώς των υλικών και στην συνέχεια η ανακύκλωση τους για να φτιαχθούν οι συσκευασίες από ανακυκλωμένο υλικό. Τέλος επειδή η εταιρεία θα χρησιμοποιεί και Tetra Top συσκευασίες θα πρέπει να έχει και γραμμή παραγωγής βιοδιασπώμενου πλαστικού με αποτέλεσμα να το χρησιμοποιήσει στις συσκευασίες της. Η εκτίμηση κόστους ανέρχεται σε 2850€ για το πλαστικό, 3850€ για το γυαλί, 4850€ για το αλουμίνιο, 2150€ για το χαρτί και 10000€ γυα την γραμμή παραγωγής Tetra Top. Επίσης η αγορά του χώρου θα ανέρχεται σε 100000€, άρα το κόστος έναρξης της εταιρείας θα ανέρχεται σε 123700€. Στην συνέχεια θα είναι οι προσλήψεις προσωπικού (επειδή η εταιρία αυτή δεν θέλει να επενδύσει σε AI τεχνολογίες) 100 στον αριθμό. Άρα η μισθοδοσία θα ανέρχεται σε 12000€ το χρόνο ανά υπάλληλο, άρα 1.2 εκατομύρια ευρώ. Έτσι η τιμολόγηση και τα έσοδα θα πρέπει να ανέρχονται σε 1.3 εκατομύρια ευρώ ετησίως. Έστω η τιμή ανά κιλό υλικού θα ανέρχεται σε 8€, θα πρέπει η εταιρία να παράγει 162500 κιλά συσκευασίες τον χρόνο για να κερδοφορήσει.

Ένα σχέδιο λανσαρίσματος για την ελληνική και ευρωπαϊκή αγορά.

Το σχέδιο λανσαρίσματος για την ελληνική και ευρωπαική αγορά θα γίνει μέσω του προγράμματος ΕΣΠΑ για να γίνει με μεγαλύτερη ευκολία και επίσης για να αναγνωριστεί από μία μεγάλη μερίδα από επιστήμονες και πολιτικούς με σκοπό να κερδοφορήσει όσο το δυνατόν γίνεται.

Ποιο πρόβλημα λύνει η EcoBox;

Η EcoBox λύνει το πρόβλημα των πλαστικών και όχι μόνο αποβλήτων μέσω της συλλογής τους, την επεξεργασια ανακύκλωσης και τον σχεδιασμό νέων συσκευασιών από το ανακυκλωμένο πλαστικό ή οτιδηποτε άλλο υλικό.

Ποιο είναι το κοινό-στόχος (B2B ή B2C);

Το κοινό-στόχος της εταιρείας είναι το μοντέλο B2B επειδή αυτή η εταιρία έχει ως στόχο την κατασκευή συσκευασιών από ανακυκλωμένα υλικά όπου αυτά θα χρησιμοποιηθούν από άλλες εταιρείες με σκοπό να συσκευάσουν τα προιόντα τους στις συσκευασίες της εταιρέιας EcoBox.

Ποια είναι η πρόταση αξίας της (value proposition);

Η πρόταση αξίας της επιχείρησης είναι ότι η εταιρία αυτή θα είναι η μοναδική στον κόσμο που θα χρησιμοποιεί το 20% του προσωπικού στην αναζήτηση και συλλογή πλαστικών και όχι μόνο σκουπιδιών που βρίσκονται τόσο στην θάλασσα όσο και στην ξηρά με σκοπό να τα μεταφέρουν στους χώρους ανακύκλωσης όπου θα βρίσκεται το 80% του προσωπικού με σκοπό την παραγωγή συσκευασιών από 100% ανακυκλωμένο υλικό. Αυτό καθιστά την εταιρεία μοναδική ως προς τις περιβαλλοντικές πρακτικές. Επίσης αυτή η εταιρία δεν προτίθεται να χρησιμοποιείσει αυτοματοποιημένες μηχανές, επειδή στοχεύει στην απασχόληση του ανθρώπινου δυναμικού.

Ποιο είναι το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα σε σχέση με άλλες λύσεις;

Το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα είναι ότι η εταιρία αυτή είναι η μοναδική που θα έχει τόση ευαισθησία με το περιβάλλον και τον άνθρωπο με αποτέλεσμα αρκετοί να την επιλέξουν ως προμηθευτή υλικών.

Πώς θα επιτευχθεί η χρηματοδότηση και η ανάπτυξη της επιχείρησης;

Η χρηματοδότητη και η ανάπτυξη της επιχείρησης θα επιτευθεί μέσω της συνεργασίας με περιβαλλοντικές ΜΚΟ όπως η HELMEPA που στοχεύει σε καθαρές ακτές και θάλασσες και στην συνέχεια από την ευρωπαική ένωση λόγω της πράσινης πολιτικής της εταιρείας.

Έρευνα Αγοράς

Η έρευνα αγοράς στοχεύει τόσο στην χρήση των πλαστικών συσκευασιών από ανακυκλωμένο ή βιοδιασπώνενο πλαστικό, γυάλινων, αλουμινένιων και χάρτινων συσκευασιών που προορίζονται για τρόφιμα. Άρα η εταιρεία θα επικεντρωθεί στην παραγωγή συσκευασιών από ανακυκλώσιμα υλικά.

Σχεδιασμός Επιχειρηματικού Μοντέλου

Το επιχειρηματικό μοντέλο της εταιρείας έχει 4 στόχους. Οι στόχοι είναι η δημιουργία αξίας, η προσφορά αξίας, η αποκόμιση αξίας και η πρόσβαση στις εταιρείες-πελάτες. Η δημιουργία αξίας προέρχεται από την περιβαλλοντική κοινότητα επειδή η εταιρεία θα έχει ως κύριο στόχο την ανακύκλωση των σκουπιδιών. Η προσφορά αξίας θα είναι η παραγωγή νέων συσκευασιών που θα προέρχοναι εξ ολοκλήρου από την ανακύκλωση των σκουπιδιών αλλά και από την κατασκευή συσκευασιών από βιοδιασπώμενα πολυμερή. Η αποκόμιση αξίας της επιχείρησης θα γίνεται μέσω των πωλήσεων των προιόντων σε άλλες εταιρείες, όπως γαλακτοβιομηχανίες, ποτοβιομηχανίες και εταιρείες συσκευασίας διάφορων προιόντων. Τέλος η πρόσβαση στις εταιρίες-πελάτες θα γίνεται μέσω των διαφημίσων για τα κατορθώματα που κάνει η εταιρεία για την προστασία του περιβάλλοντος αλλά και της κοινωνίας.

Business Model Canvas

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Βασικοί συνεργάτες:  ΜΚΟ με βάση την προατασία των θαλάσσων και ακτών  Ευρωπαική ένωση για τον σκοπό της προστασίας του περιβάλλοντος. | Βασικές δραστηριότητες:  Συλλογή πλαστικών και όχι μόνο σκουπιδιών με σκοπό την αναλύκλωση τους και παραγωγή νέων συσκευασιών. | Προοπτικές αξίας:  Ευαισθητοποίηση της κοινωνίας με σκοπό την προστασία του περιβάλλοντος όπως η δημιουργία νέων συσκευασίων από ανακυκλώσιμα σκουπίδια. | Σχέσεις με τις εταιρείες-πελάτες:  B2B μοντέλο επιχείρησης λόγω την σχέση με τους παραγωγούς προιόντων που θα χρησιμοποιούν τα προιόντα της EcoBox. | Τμήματα ετερειών-πελατών:  Τμήμα πωλήσεων, τμήμα έρευνας άλλων εταιρειών και τμήμα διαφήμιση της εταιρίας ως η μοναδική που προστατεύει το περιβάλλον. |
| Βασικές πηγές:  Θάλασσες, ακτές, ξηρά, κάδοι σκουπιδιών και ανακύκλωσης. | Κανάλια:  Διαδικτυακή και τηλεφωνική επικοινωνία μεταξύ των ετεραιών-πελατών, χρήση φορτηγών για την μεταφορά των προιόντων προς τις ετερείες πελάτες/ |
| Κόστος κατασκευής:  123700€ για την κατασκευή της επιχείρησης και 1.2 εκατομμύρια ευρώ για την μισθοδοσία των υπαλλήλων κάθε χρόνο. | | Ροές εσόδων  Από τις πωλήσεις των προιόντων στις εταιρείες-πελάτες εάν πουλέει 162500 κιλά συσκευασιών που παράγει από ανακυκλωμένα υλικά ανέρχονται σε 1.3 εκατομμύρια ευρώ. | | |

Οικονομικό σχέδιο (3ετής πρόβλεψη)

Με βάση τις παραπάνω παραδοχές ότι το κόστος κατασκευής της εταιρείας 123700€, τον ετήσιο μισθό των 1.2 εκατομύρια ευρώ και τα έσοδα των 1.3 εκατομύρια ευρώ, η 3ετής πρόβλεψη είναι 2.576.300€ κέρδος.

Marketing plan & στρατηγική ανάπτυξης

Η στρατηγική ανάπτυξης και το επιχειρηματικό σχέδιο της επιχείρησης έχει ως στόχο τον τερματισμό της παραγωγής πλαστικών (λόγω της στροφής σε βιοδιασπώμενα πολυμερή) και την σημαντική μείωση από την παραγωγή νέων γυαλιών, αλουμίνιων και χαρτονιών λόγω της ανακύκλωσης και επαναχρησιμοποίησης των υπάρχοντων σε νέες συσκευασίες.

Σχέδιο ESG (Environmental, Social, Governance)

Το σχέδιο της εταιρείας έχει ως κύριο σκοπό την προστασία του περιβάλλοντος. Αυτό φαίνεται γιατί η εταιρεία θα πληρώνει υπαλλήλους που να μαζεύουν οτιδήποτε σκουπίδια στο περιβάλλον με σκοπό να τα ανακυκλώσει και να χρησιμοποιηθούν ως νέες συσκευασίες. Έπίσης αυτή η εταιρεία δεν ξεχνά να έχει και θετική κοινωνική επίδασση. Αυτό γίνεται μέσω της πρόσληψης 100 υπαλλήλων αντί για αυτόματες μηχανές, αλλά και μέσω της συνεργασίας με ΜΚΟ που στοχεύουν στην προστασία του περιβάλλοντος. Όσο αναφορά με την κυβέρνηση, δεν έχει σκοπό να προχωρήσει σε συνεργασία εκτός από τα προγράμματα ΕΣΠΑ που προέρχονται από την ευρωπαική ένωση.