**Στέφανος Κάππας**

Παρουσίαση της επιχείρησης (μέγεθος, προϊόντα, πελάτες, προσωπικό).

Η επιχείρηση που παρουσιάζω είναι μία μικρομεσαία επιχείρηση λιανεμπορίου. Η επιχείρηση αυτή δεν υπάρχει στην πραγματικότητα αλλά είναι μία εικονική που βασίζεται σε επιχειρήσεις που απασχολούν τόσο τον τομέα της επιχείρησης λιανεμπορίου όσο και της μεταφοράς των προιόντων στα σπίτια των πελατών (εάν το επιθυμούν οι πελάτες). Η εταιρεία θα αποτελείται από περίπου 50 υπαλλήλους, θα πουλάει τα προιόντα που πουλάνε τα περισσότερα μαγαζιά, θα εξυπηρετεί πελάτες εντός του νομού που βρίσκεται η εταιρεία και το προσωπικό θα ασχολείται με τις προμήθειες προιόντων, την τοποθέτηση των προιόντων, τους πωλητές και τους διανομείς (με αυτοκίνητο ή με drone).

Ανάλυση εσωτερικού και εξωτερικού περιβάλλοντος (SWOT & PESTEL).

Η ανάλυση του περιβάλλοντος SWOT έδειξε ότι τα δυνατά σημεία (Strengths) της εταιρείας είναι η διανομή των προιόντων μέσω drone, πράγμα που στην Ελλάδα δεν είναι διαδεδομένο παρά μόνο στην Κίνα. Οι αδυναμίες της εταιρείας (Weaknesses) είναι ότι αρκετοί άνθρωποι δεν κατέχουν δίπλωμα οδήγησης drone. Άρα θα πρέπει να επενδυθεί χρόνος και χρήμα με σκοπό να εκπαιδευτούν οι υπάλλοιλοι στο τμήμα της διανομής των προιόντων. Οι ευκαιρίες της εταιρείας (Opportunities) είναι ότι τα drones γίνονται όλο και πιο δημοφιλή και επίσης η χρήση των κοινωνικών δικτύων (κυρίως των πελατών) καθιστά πιο εύκολη την επέκταση της εταιρείας. Οι απειλές της εταιρείας (Threats) είναι ότι υπάρχουν ήδη εταιρείες που μεταφέρνουν τα προιόντα στα σπίτια των πελατών όπως η Σκλαβενίτης e-shop και μπορεί ο ανταγωνισμός να γίνει πιο ισχυρός εάν οι ανταγωνιστες υοθετήσουν την χρήση των drone για την μεταφορά των προιόντων όχι μόνο εντός του νομού που δραστηριοποιήται η εταιρεία αλλά σε όλη την χώρα ή σε όλο τον κόσμο.

Η ανάλυση Pestel της εταιρεία έδειξε ότι οι πολιτικοί (Political) παράγοντες στην χώρα μας βρίσκονται σε αστάθεια κυρίως λόγω της αλλαγής της φορολογικής πολιτικής καθημερινώς βάσεως, και της αυξημένης διαφθοράς της κυβέρνησης. Οι οικονομικοί (Economic) παράγοντες στην χώρα μας μπορεί να δίχνουν ότι βελτιώνονται όπως ο πληθωρισμός, η ανεργία και το ΑΕΠ αλλά στην πραγματικότητα αυτό δεν ισχύει. Για παράδειγμα το 2024 και το 2025 που ο πληθωρισμός στην Ελλάδα μπορεί να μειώνεται αλλά οι τιμές όλων των προιόντων αυξάνονται με μεγαλύτερο ρυθμό από ότι το 2023 (μέγιστος πληθωρισμός) με αποτέλεσμα η μείωση της αγοράς των προιόντων να είναι εμφανής και να επιρρεάζει σίγουρα στην ανάπτυξη του ΑΕΠ. Επίσης η ανεργία στην χώρα μας αυξάνεται αντί να μειώνεται πράγμα που σίγουρα θα επιρρεάσει αρνητικά την πορεία της εταιρείας. Οι κοινωνικοί (Social) παράγοντες έδιξαν για την περιοχή δραστηριοποίησης της εταιρίας ότι η μέση ηλικία των πολιτών αυξάνεται πράγμα που σημαίνει ότι η εταιρεία θα πρέπει να εξυπηρετεί και τους ηλικιωμένους που λόγω των κινητικών προβλημάτων να μην μπορέσουν να ψωνίσουν εντός του μαγαζιού πραγμα που σημαίνει ζημία για την επιχείρηση. Επίσης ο τρόπος ζωής και οι καταναλωτικές τάσεις της κοινωνίας έχουν στραφεί στην χρήση της τεχνολογίας για κάθε δραστηριότητα πράγμα που σημαίνει ότι μπορεί η εταιρεία να επωφεληθεί από αυτή την κοινωνική τάση. Οι τεχνολογικοί (Technological) περιλαμβάνουν τον ψηφιακό μετασχηματικό που στις περισσότερες περιτπώσεις προσφέρει ανάπτυξη πράγμα που σημαίνει ότι η εταιρεία θα επωφεληθεί από αυτό. Οι περιβαλλοντικοί (Environmental) παράγοντες έδιξαν ότι η κλιματική αλλαγή δεν είναι τόσο έντονη σε σχέση με αυτά που λένε οι κλιματολόγοι, αλλά σίγουρα η κοινωνία έχει επιρρεαστεί αρνητικά λόγω της περιβαλλοντικής πολιτικής που εφαρμόζεται κυρίως στην χώρα μας όπως παράλογα αυστηρούς περιβαλλοντικούς νόμους και υπερφορολόγηση περιβαλλοντικών φόρων πράγμα που δυσχεραίνει την ανάπτυξη της εταιρείας. Τέλος οι νομικοί (Legal) περάγοντες έχουν κάνει την κοινωνία ανυπόφορη. Οι συνεχείς αλλαγές στην νομοθεσία εις βάρος της κοινωνίας κυρίως στον εργασιακό τομέα όπως η 13ωρη εργασία την ημέρα, η ποινικοποίηση των διαμαρτυριών για τις εργασιακές συνθήκες και η υποχρεωτική χρήση των AI έναντι των ανθρώπων σε όλες τις δημόσιες εταιρείες καθιστούν όχι μόνο την εταιρεία σε δυσμενή θέση, αλλά και υποβαθμίζουν την υγεία και την ασφάλεια των πολιτών.

Εντοπισμός βασικών προκλήσεων ή αδυναμιών.

Οι βασικές προκλήσεις της εταιρείας είναι ότι θα πρέπει να αντιμετωπιζει τις δυσμενείς πολιτικές που εφαρμόζονται στην χώρα μας, την συνεχής οικονομική και κοινωνική κρίση που αντιμετωπίζει η χώρα μας και τον ψηφιακό μετασχηματικό που επιρρεάζει την κοινωνία. Οι αδυναμίες της εταιρείας είναι ότι αρκετοί άνθρωποι μεταναστεύουν στο εξωτερικό λόγω της ανεργίας στην χώρα μας και ότι οι περισσότεροι άνθρωποι παρόλο που έχουν drone στα σπίτια τους δεν κατέχουν την σχετική άδεια για την πτήση του.

Ανάπτυξη Στρατηγικής Καινοτομίας

Η στρατηγική καινοτομία της επιχείρησης περιλαμβάνει την χρήση νέων τεχνολογιών με σκοπό την εξυπηρέτηση των πελατών. Οι τεχνολογίες περιλαμβάνουν τόσο τον γεωεντοπισμό των πελατών όσο και την χρήση των drone με σκοπό την μεταφορά των προιόντων στα σπίτια των πελατών. Αυτό δεν σημαίνει ότι στην εταιρία αυτή δεν θα υπάρχουν και συμβατικά οχήματα με οδηγό που μεταφέρνουν τα προιόντα στους πελάτες αλλά θα προτιμείται η χρήση των drone σε άνθρωπους που είτε μένουν στους πάνω ορόφους ή έχουν κινητικά προβλήματα. Ο γεωεντοπισμός δεν θα είναι υποχρεωτικός, αλλά θα γίνει μόνο μέσω της συγκατάθεσης των πελατών. Οι πελάτες δηλώνουν τα στοιχεία τους όπως το ονοματεπώνυμο και την διεύθυνση κατοικίας τους και έτσι γίνεται ο γεωεντοπισμός. Τέλος οι εξυπηρέτηση των πελατών θα ενισχυθεί λόγω των μειωμένων τιμών στα ράφια σε σχέση με άλλα μαγαζιά. Αυτό μπορεί να ακούγεται παράξενο αλλά στην πραγματικότητα θα επωφελήσει την εταιρεία λόγω της αύξησης των πωλήσεων. Οι στόχοι δράσεων και οι δεικτές αποτελεσματικότητας της επιχείρησης KPIs σίγουρα θα σημειώσουν άνοδο λόγω της αύξησης των πωλήσεων λόγω των χαμηλών τιμών και της τηλεμεταφοράς και επίσης η προβολή της εταιρείας θα την κάνει άμεσα γνωστή σε όλη την Ελλάδα.

Περιγραφή πράσινων πρακτικών (μείωση αποβλήτων, εξοικονόμηση ενέργειας).

Οι πράσινες πρακτικές έχουν να κάνουν με την χρήση των drone εφόσον γίνεται η μεταφορά εντός πόλης (εφόσον επιλέξουν οι πελάτες το drone) των προιόντων και όχι στα γύρω χωριά που εξυπηρετεί η εταιρεία. Αυτό στοχεύει στην μείωση των εκπομπών δειοξείδιου του άνθρακα στην ατμόσφαιρα.

Ενσωμάτωση ESG κριτηρίων (Environmental, Social, Governance).

Τα κριτήρια της εταιρείας επικεντρόνονται κυρίως στο Social (κοινωνική) επειδή η εταιρεία σκοπεύει να προσλάβει πολλούς εργαζόμενους που ανήκουν στον τομέα των μεταφορών (οδηγοί αυτοκινήτου και πιλότοι drone). Οι Environmental (περιβαλλοντικές) δεν περιλαμβάνουν πολλές πολιτικές παρά μόνο στην χρήση των drone. Οι Governance (κυβερνητικές) δεν περιλαμβάνονται καθόλου στην εταιρεία.

Εκτίμηση οφέλους για επιχείρηση και κοινωνία.

Το όφελος για την επιχείρηση και την κοινωνία θα είναι ότι οι πελάτες μπορούν να αγοράσουν τα προιόντα σε χαμηλότερες τιμές από τα υπόλοιπα μαγαζιά είτε εντός του χώρου ή μέσω της τηλεμεταφοράς. Άρα οι κοινωνία θα έχει καλές κριτικές για την εταιρεία.

Ψηφιακός Μετασχηματισμός

Η εταιρεία θα χρησιμοποιεί τις τεχνολογίες γεωεντοπισμού των πελατών που γίνεται απλώς με την χρήση της διεύθυνσης των κατοικιών και έτσι ξέρουν που βρίσκονται οι πελάτες. Επίσης η χρήση των drone είναι μια τεχνολογική καινοτομία. Άρα η εταιρεία θα είναι τύπου e-commerce. Το σχέδιο εκπαίδευσης του προσωπικού θα επικεντρώνεται στην χρήση των drone.

Οικονομικός Προγραμματισμός

Το κόστος των επενδύσεων σε καινοτομία και τεχνολογία ανέρχεται σε 18000€ λόγω της αγοράς 10 drone των 800€ και της εκπαίδευσης των εργαζομένων 10 στον αριθμό με 1000€ ανά εργαζόμενο. Τα αναμενόμενα οφέλει και απόδοσης της εταιρεία είναι ότι επειδή τα προιόντα έχουν κατά μέσο όρο 33% περιθώριου κέρδους, η εταιρεία θα το κατεβάσει στο 10% με σκοπό την αύξηση των πωλήσεων. Στην αρχή το ROI θα είναι αρνητικό αλλά στην συνέχεια θα αυξηθεί πάνω από το 0. Δεν θα υπάρχουν δυνατότητες χρηματοδότησης για την ίδρυση της εταιρείας επειδή αυτή δεν προτείνει καινοτομίες που απαιτούν εξωτικές τεχνολογίες αλλά θα χρησιμοποιεί απλές τεχνολογίες με σκοπό να καινοτομήσει.