Στέφανος Κάππας

Καταγραφή αναγκών των ΜμΕ (μέσω έρευνας ή δευτερογενών πηγών).

Οι ανάγκες των μικρό-μεσαίων επιχειρήσεων μέσω της έρευνας που έκανα στο site https://www.ot.gr/2025/07/30/epixeiriseis/mikromesaies-epixeiriseis-poies-einai-oi-4-prokliseis-kai-pos-mporoun-na-antimetopistoun/ με τίτλο <<Μικρομεσαίες επιχειρήσεις: Ποιες είναι οι 4 προκλήσεις και πώς μπορούν να αντιμετωπιστούν [γραφήματα]>> είναι ότι οι κύριες προκλήσεις αφορούν την δυσκολία εύρεσης εξειδικευμένου προσωπικού και τα αυξημένα κόστη ενέργειας. Η εργασία μου θα επικεντρωθεί στην αντιμετώπιση των προκλήσεων των αυξημένων κόστων ενέργειας των επιχειρήσεων επειδή αυτή η πρόκληση είναι και η πιο προφανής και στο καταναλωτικό κοινό. Για παράδειγμα τα κόστη του ρεύματος και άλλων υπηρεσιών/προιόντων αυξάνονται συνεχώς χωρίς σταματημό πράγμα που δυσχεραινει τόσο τους επιχειρηματίες των μικρό-μεσαίων επιχειρήσεων όσο και τους απλούς καταναλωτές επειδή ο υπερπληθωρισμός έχει μειώσει τις πωλείσεις των προιόνων σε σχέση με πριν από 3 χρόνια.

Ανάλυση αγοράς και ανταγωνισμού (υπάρχουσες λύσεις στην Ελλάδα/ΕΕ).

Η ανάλυση της αφοράς και του ανταγωνισμού που αντιμετωπίζουν οι επιχειρήσεις στην Ελλάδα αλλά και διεθνώς είναι προφανώς η επιβίωση των επιχειρήσεων. Αυτό σημαίνει ότι οι επιχειρήσεις θα πρέπει να βγάζουν ένα σεβαστό κέρδος από τις πωλήσεις των προιόντων και υπηρεσιών που παρέχουν στους πελάτες. Αυτό γίνεται μέσω της ανάλυσης των αναγκών των πελατών/κοινωνίας και έτσι οι επιχειρήσεις θα πρέπει να προσαρμοστούν με σκοπό να συνεχίσουν να έχουν πελάτες. Βεβαίως θα πρέπει να αντιμετωπίσουν τον ανταγωνισμό επειδή οι μικρομεσαίες εταιρείες είναι πάρα πολλές και θα πρέπει η κάθε μία όχι μόνο να καινοτομήσει κατάλληλα για να βελτιστοποιήσει τα κέρδη και τις πωλήσεις αλλά θα πρέπει να προσελκύσει όλο και περισσότερους πελάτες μέσω της προβολής και της διαφήμησης τόσο της εταιρείας όσο και των προιόντων και υπηρεσιών που παρέχει μέσα από τα ΜΜΕ, κοινωνικά δίκτυα, κ.τ.λ.

Εντοπισμός κενού αγοράς και ορισμός στόχου (target group).

Το κενό αγοράς που αντιμετωπίζουν οι μικρό-μεσαίες επιχειρήσεις εντοπίζεται στις περιπτώσεις που οι ανάγκες των πελατών δεν καλύπτονται πλήρως. Από τις έρευνες που έκανα δεν βρήκα πολλά αποτελέσματα επειδή δεν έψαξα σχεδόν καθόλου αλλά σίγουρα θα υπάρχει σημαντικό κενό αγοράς στην Ελλάδα. Για παράδειγμα πολλές εταιρείες εστίασης αντιμετωπίζουν το κενό αγοράς επειδή δεν μπορούν να καλύψουν τις ανάγκες όλων των πελατών που θα μπορέσουν να επισκεφτούν το συγκεκριμένο εστιατόριο. Σε αυτή την περίπτωση υπάρχουν ομάδες πελατών που είτε έχουν συγκεκριμένες προτιμήσεις για φαγητό, ή έχουν δυσανεξία σε κάποιες τροφές. Άρα ο στόχος των εταιρειών εστίασης είναι η προσαρμογή στα μενού των φαγητών που προσφέρουν με σκοπό να καλυφθούν όλες (ή οι σημαντικά περισσότερες) ανάγκες των πελατών που θα μπορέσουν να επισκευτούν το συγκεκριμένο εστιατόριο. Έτσι ο ορισμός στόχου είναι η προσαργμογή των προιόντων και υπηρεσιών με σκοπό η κάλυψη των αναγκών για όλες τις ομάδες πελατών.

Δημιουργία Business Model Canvas (Value Proposition, Customer Segments, Channels, Key Partners, Revenue Streams).

|  |  |  |  |  |
| --- | --- | --- | --- | --- |
| Βασικοί συνεργάτες:  Οι υπεύθυνοι εγκατάστασης του SmartEnergy Tool για την παρακολούθηση της κατανάλωσης ενέργειας από τις επιχειρήσεις. | Βασικές δραστηριότητες:  Καταγραφή της κατανάλωσης ενέργειας από κάθε επιχείρηση και πρόταση τρόπων εξοικονόμησης ενέργειας. | Προοπτικές αξίας:  Ευαισθητοποίηση Σκοπός είναι η ελαχιστοποίηση της σπατάλης της ενέργειας χωρίς να επιρρεάζονται οι διαδικασίες των επιχειρήσεων. | Σχέσεις με τις πελάτες-εταιρείες:  Μοντέλο B2B λόγω της σχέσης της SmartEnergy Tool με τις μικρό-μεσαίες επιχειρήσεις. | Τμήματα ετερειών-πελατών:  Τμήμα εγκατάστασης της συσκευής, τμήμα παρακολούθησης, τμήμα πρότασης λύσεων και τμήμα τοποθέτησης ενεργειακότερων συσκευών. |
| Βασικές πηγές:  Συσκευή καταγραφής κατανάλωσης, υπολογιστές και κινητά, μηχανές που καταναλώνουν ενέργεια. | Κανάλια:  Εξ΄αποστάσεων επικοινωνία και επίβλεψη της κατανάλωσης ενέργειας. |
| Κόστος κατασκευής:  1300€ για την εγκατάσταση της συσκευής ανά επιχείρηση και 10 (υπάλλοιλοι) x 1000€ (μινιαίος μισθός) x 12 (μήνες) = 120000€ για την μισθοδοσία των υπαλλήλων. | | Ροές εσόδων:  Τα έσοδα της κάθε εταιρείας αυξάνονται κατά 10% με 20% λόγω της εξοικονόμησης ενέργειας. Κύκλος εργασιών μέχρι 43 εκατομύρια €.  Κέρδος μέχρι 47.3 - 51.6 εκατομύρια €.  Άρα κέρδος της συνεργασίας ανέρχεται σε 43000€ - 86000€. Το κέρδος είναι το 1% του επιπλέον κέρδος της επιχείρησης. | | |

Περιγραφή του τρόπου λειτουργίας της υπηρεσίας και καθορισμός των τεχνολογικών ή οργανωτικών απαιτήσεων.

Το εργαλείο SmartEnergy Tool είναι το προτιμότερο εργαλείο παρακολούθησης και ανάλυσης της ενεργειακής κατανάλωσης των μικρό-μεσαίων επιχειρήσεων επειδή όχι μόνο παρέχει τις κατάλληλες δυνατότητες παρακολούθησης της κατανάλωσης αλλά και λόγω της ευελιξίας χρήσης του. Πιο συγκεκριμένα από ότι διάβασα στο site: https://invibit.com/smart-energy-monitoring-%CE%B7-%CE%BB%CF%8D%CF%83%CE%B7-%CE%B3%CE%B9%CE%B1-%CF%84%CE%B7-%CE%BC%CE%B5%CE%AF%CF%89%CF%83%CE%B7-%CF%84%CE%B7%CF%82-%CE%B5%CE%BD%CE%B5%CF%81%CE%B3%CE%B5%CE%B9%CE%B1%CE%BA/ με τίτλο <<Smart Energy Monitoring: Η λύση για τη μείωση της ενεργειακής κατανάλωσης>> βρήκα ότι αυτό το εργαλείο εγκαθιστάται με μεγάλη ευκολία, έχει ως σκόχο την μείωση του ενεργειακού κόστους με αποτέλεσμα να μειωθεί το ενεργειακό αποτύπωμα. Επίσης η αυτοματοποίηση του συστήματος λύνει τα χέρια των εργαζομένων που ενδιαφέρονται για την εξοικονόμηση ενέργειας επειδή το σύστημα κάνει αυτοματοποιημένο έλεγχο μέσω της συνεχής παρακολούθησης της κατανάλωσης του ρεύματος ειδοποιώντας το προσωπικό για τυχών περίπτωση υπερκατανάλωσης. Τέλος το σύστημα είναι προσβάσιμο και με απομακρυσμένη πρόσβαση μέσω εφαρμογής για υπολογιστές και κινητά τηλέφωνα με σκοπό οι υπεύθυνοι να λαμβάνουν κρίσιμες επιχειρηματικές αποφάσεις εξ’ αποστάσεως.

Οι υπεύθυνοι του εργαλείου SmartEnergy Tool είναι τουλάχιστον 10. Ο λόγος είναι επειδή αποτελείται από τα τμήματα: εγκατάστασης της συσκευής (τουλάχιστον 4), παρακολούθησης (τουλάχιστον 1), πρότασης λύσεων (τουλάχιστον 1), τοποθέτησης ενεργειακότερων συσκευών (τουλάχιστον 4). Η παρακολούθηση της κατανάλωσης του ρεύματος μπορεί να γίνει τόσο από τους υπεύθυνους του εργαλείους αυτού όσο και από τους υπαλλήλους ή τον επιχειρηματία που κατέχει το εργαλείο με σκοπό να απαυθυνθεί στο προσωπικό της SmartEnergy Tool για να προτείνει και η ίδια η εταιρεία λύσεις για την εξοικονόμηση ενέργειας. Τέλος η εγκατάσταση των νέων συσκευών θα πρέπει να πληροί της απαιτήσεις της κάθε εταιρείας που εξυπηρετεί. Για αυτό τον λόγο δεν θα πρέπει η εταιρεία SmartEnergy Tool να προτείνει μηχανές με ενεργειακή κλάση Α+++ την ώρα που οι απαιτήσεις της εταιρείας που τις χειρίζεται είναι υψηλές αλλά τις κατάλληλες με βάση την ισορροπία της εξοικονόμησης ενέργειας και της απόδοσης.

Ανάπτυξη Επιχειρηματικού Μοντέλου

Το κόστος εγκτάστασης της συσκευής SmartEnergy Tool ανέρχεται σε 1300€ ανά μονάδα. Ο μισθός των 10 υπαλλήλων ανέρχεται σε 120000€ τον χρόνο. Αυτό δεν σημαίνει ότι η κάθε εταιρεία θα πληρώνει 120000€ τον χρόνο, αλλά το σύνολο των εταιρειών που θα εξυπηρετεί η SmartEnergy Tool θα ανέρχεται σε αυτή την τιμή. Το κόστος έναρξης της συνεργασίας είναι 1300€ μόνο για την εγκατάσταση και η μισθοδοσία των υπαλλήλων το πρώτο χρόνο θα είναι 0€. Οι μισθοί θα έρχονται από τα κέρδη των επιχειρήσεων που συνεργάζονται με την SmartEnergy Tool. Για παράδειγμα τον 1ο χρόνο αυτή η επιχείρηση ασχολείται με 10 μικρομεσαίες εταιρείες με κύκλο εργασιών 10 εκατομμύρια € η κάθε μία. Έτσι οι κύκλοι εργασιών συνολικά ανέρχονται σε 100 εκατομμύρια € τον χρόνο. Μετά την συνεργασία της SmartEnergy Tool οι εταιρείες παρουσιάζουν κέρδη κατά 10%, άρα έχουν κύκλο εργασιών συνολικά 110 εκατομμύρια € ή + 10 εκατομύρια €. Άρα το κοστος συνεργασία ανέρχεται σε 100 χιλιάδες €. Το σκεπτικό της SmartEnergy Tool είναι πρώτα να κερδίσουν οι εταιρείες που συνεργάζονται και στην συνέχεια αυτή. Για αυτό τον λόγο είναι η έναρξη συνεργασίας 1300€, δηλαδή όσο κοστίζει η συσκευή. Βεβαίως τα κόστη εγκατάστασης νέων οικονομικότερων συσκευών ή τροποποίηση των εγκαταστάσεων απαιτεί έξτρα κόστος ως προς την SmartEnergy Tool, δηλαδή μόνο οι τιμές των νέων προιόντων. Με λίγα λόγια η εταιρεία αυτή είναι σαν Business Angels που παίρνει κέρδος εάν οι εταιρείες που συνεργάζεται κερδοφορούν. Η εταιρεία αυτή δεν αξιοποιεί προγράμματα Ελλάδας 2.0, ΕΣΠΑ και άλλα κυβερνητικά προγράμματα με βάση αυτά που έψαξα.

Ανάλυση κοινού-στόχου και καναλιών επικοινωνίας.

Ο κοινός στόχος της SmartEnergy Tool είναι η αύξηση των κερδών των συνεργαζόμενων μικρό-μεσαίων εταιρειών επειδή αυτές θα καταναλώνουν λιγότερη ενέργεια σε σχέση με πριν την συνεργασία. Τα κανάλια επικοινωνίας είναι τα Social Media και η απομακρυσμένη πρόσβαση στον μετρητή μέσω υπολογιστή. Φυσικά θα υπάρχει και η τηλεφωνική επικοινωνία.

Προώθηση της υπηρεσίας σε συνεργασία με τοπικά επιμελητήρια ή πανεπιστήμια.

Η προώθηση της υπηρεσίας θα γίνεται σε συνεργασία με τα πανεπιστήμια της Ελλάδας με σκοπό πρώτα να επωφεληθεί η SmartEnergy Tool από τις προτάσεις για απόμη μεγαλύτερη εξοικονόμηση ενέργειας και δεύτερον, να ευαισθητοποιήσει τους φοιτητές να μην σπαταλάνε τους ενεργειακούς πόρους όπως βενζίνη ρεύμα χωρίς προφανής λόγους.

Στρατηγική branding (όνομα, ταυτότητα, κοινωνικό μήνυμα).

Η στρατηγική branding γίνεται με βάση τα εξής κρητίρια: Το όνομα είναι SmartEnergy Tool. Η ταυτότητα είναι η παρακολούθηση της κατανάλωσης ενέργειας (ηλεκτρική, αέριο, βενζίνη) από τα μηχανήματα που χρησιμοποιούν οι συνεργαζόμενες εταιρείες με σκοπό την εξοικονόμηση της κατανάλωσης τους χωρίς να επιρρεάζονται αρνητικά οι κύκλοι εργασιών. Το κοινωνικό μήνυμα είναι <<αξιοποίησε την ενέργεια υπεύθυνα χωρίς να την στερήσεις>>.

Ανάλυση Κοινωνικού Αντίκτυπου

Οι ωφέλειες που θα κερδίσουν οι μικρό-μεσαίες εταιρείες είναι τα μειωμένα κόστη ενεργειών επειδή θα καταναλώνουν λιγότερη ενέργεια σε σχέση με πριν. Για παράδειγμα οι ηλεκτρικές μηχανές όταν δεν λειτουργούν, θα απενεργοποιούνται αυτόματα. Τα φώτα θα είναι σβηστά την ημέρα, εάν το εργαστήριο πλοιρεί επαρκή φωτισμό. Τα αυτοκίνητα που χρησιμοποιούν οι εργαζόμενοι θα πρέπει να έχουν πιστοποίηση Euro 6 ή υψηλότερη και οι οδηγοί θα πρέπει να αποφεύγουν άσκοπες μετακινήσεις ή παράλογα μεγάλες αποστάσεις. Όσο αναφορά με τα εργαστήρια που δεν πληρούν επαρκή φωτισμό κατά την διάρκεια της ημέρας, η SmartEnergy Tool θα προτείνει την αναβάθμιση του κτηρίου σε βιοκλιματικό με σκοπό όχι μόνο να μην χρειάζεται τεχνητό φωτισμό την ημέρα αλλά και να εξοικονομήσει ενέργεια από άλλες πηγές όπως η θέρμανση και η ψύξη. Έτσι θα είναι μία καλή επένδυση η συνεργασία των μικρό-μεσαίων εταιρειών με την SmartEnergy Tool.

Η τοπική κοινωνία και το περιβάλλον θα ωφελειθεί από αυτή την εταιρεία επειδή η εξοικονόμηση ενέργειας θα απελευθερώνει λιγότερο δειξίδιο του άνθρακα στην ατμόσφαιρα, και θα κάνει και τα απλά νοικοκυριά να ξοδεύουν λιγότερο κόστος ενέργειας για να ικανοποιήσουν τις ανάγκες τους. Ίσως με τα λιγότερα κόστη παραγωγής των προιόντων των εταιρειών να μειωθούν και οι τιμές των προιόντων στα ράφια (εάν οι επιχειρήσεις σκεφτούν να το κάνουν) με αποτέλεσμα να αυξηθούν οι πωλείσεις και να καλυφθούν οι ανάγκες της τοπικής κοινωνίας.