

ΟΝΟΜΑ START UP: UNIVICE  
ΕΤΟΣ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗΣ: 2023  
ΧΩΡΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ: ΕΛΛΑΔΑ  
EMAIL ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ:  
UNIVICEC@GMAIL.COM

ΙΔΡΥΤΙΚΑ ΜΕΛΗ:

ΝΙΚΟΛΑΟΣ-ΧΡΥΣΟΒΑΛΑΝΤΗΣ ΓΡΗΓΟΡΙΟΥ

ΚΩΝΣΤΑΝΤΙΝΟΣ-ΠΑΝΤΕΛΗΜΩΝ ΚΑΛΟΪΔΗΣ

ΙΩΑΝΝΑ-ΔΑΦΝΗ ΚΩΦΙΔΟΥ

ΜΑΡΙΑ-ΡΑΦΑΗΛΙΑ ΜΑΝΤΗ

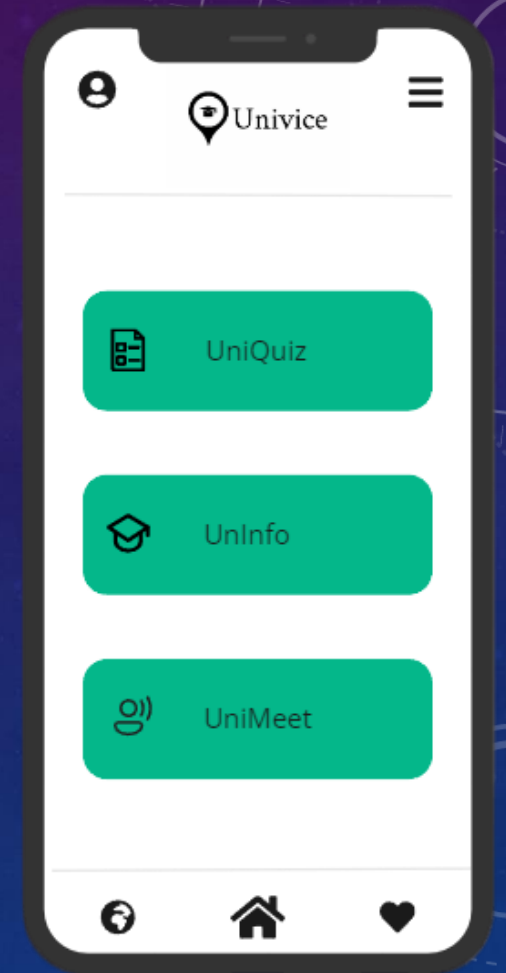
ΣΤΕΡΓΙΟΣ ΤΣΑΝΤΑΛΗΣ



Univice

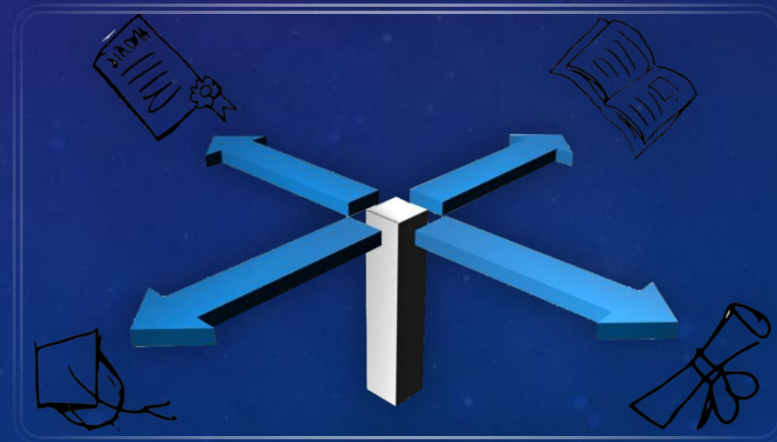
# ΣΥΝΟΠΤΙΚΗ ΠΑΡΟΥΣΙΑΣΗ

Το αντικείμενο αυτής της επιχειρηματικής ιδέας είναι η παροχή υπηρεσιών επαγγελματικού προσανατολισμού σε νέους στην Ελλάδα. Η ιδέα είναι να αναπτυχθεί μια freemium εφαρμογή που θα περιλαμβάνει τεστ δεξιοτήτων και προσωπικότητας με την χρήση gamification, πληροφορίες για όλα τα ελληνικά πανεπιστήμια και διασύνδεση με εξειδικευμένο σύμβουλο της επιχείρησής μας. Αυτό θα παρέχει ένα one-stop-shop για τους νέους να διερευνήσουν τις επιλογές σταδιοδρομίας τους και να λάβουν εξατομικευμένες συμβουλές με ευκολία μέσα από τις κινητές τους συσκευές. Η εφαρμογή λαμβάνοντας υπόψιν τα ενδιαφέροντα, τις δεξιότητες και τις φιλοδοξίες του χρήστη θα τον βοηθά να εντοπίσει τα δυνατά και αδύνατα σημεία του, να διερευνήσει πιθανές επαγγελματικές πορείες και να λάβει τεκμηριωμένες αποφάσεις για το μέλλον του. Παράλληλα, θα παρουσιάζει εξίσου τα θετικά και τα αρνητικά του κάθε επαγγέλματος, τις ανάγκες και τις προοπτικές εξέλιξης που υπάρχουν στον εκάστοτε κλάδο εργασίας. Στόχος είναι να υποστηριχθούν οι νέοι ώστε να κάνουν ουσιαστικές επιλογές σταδιοδρομίας που να συνάδουν με τα ενδιαφέροντα, τις δεξιότητες και τις φιλοδοξίες τους.



# ΤΑ ΠΡΟΒΛΗΜΑΤΑ ΤΑ ΟΠΟΙΑ ΛΥΝΕΙ Η ΕΠΙΧΕΙΡΗΣΗ

- Το πρόβλημα που λύνουμε είναι η μη ανεπτυγμένη κουλτούρα του επαγγελματικού προσανατολισμού στην Ελλάδα αλλά και η ακριβή πρόσβαση σε αυτόν.
- Στην αγορά προσφέρονται ελλιπείς ενημερώσεις των υπηρεσιών επαγγελματικού προσανατολισμού. Καθώς και οι ειδικοί σύμβουλοι συνεχίζουν να προσφέρουν τις υπηρεσίες τους σε πολύ αυξημένες τιμές.
- Η εφαρμογή μας θα προσφέρει οικονομικότερες υπηρεσίες επαγγελματικού προσανατολισμού και θα προσπαθήσει να αναδείξει τα οφέλη του μέσα από την χρήση ψηφιακών εργαλείων.





# ΛΥΣΗ (Η ΥΠΗΡΕΣΙΑ)

Η εφαρμογή μας θα ακολουθήσει τη στρατηγική freemium παρέχοντας:

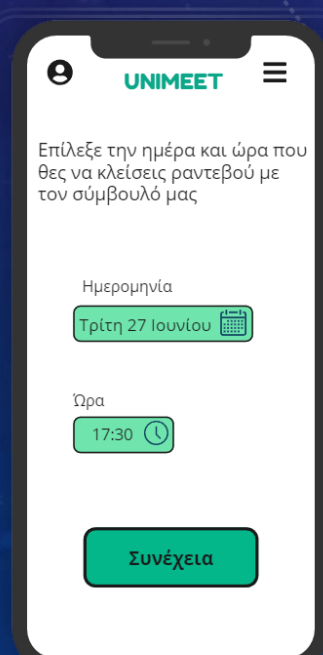
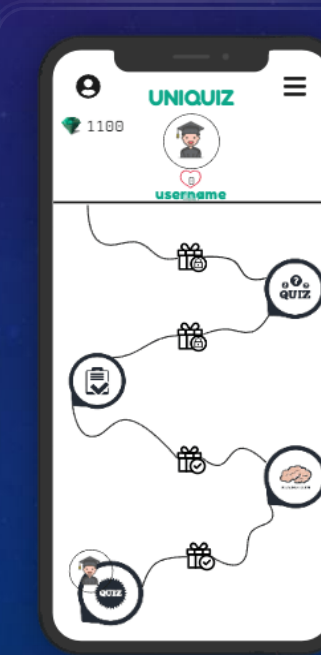
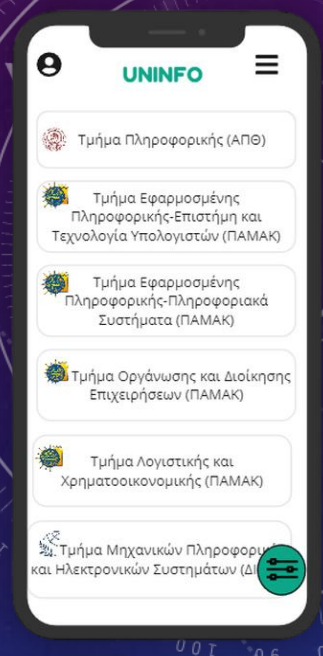
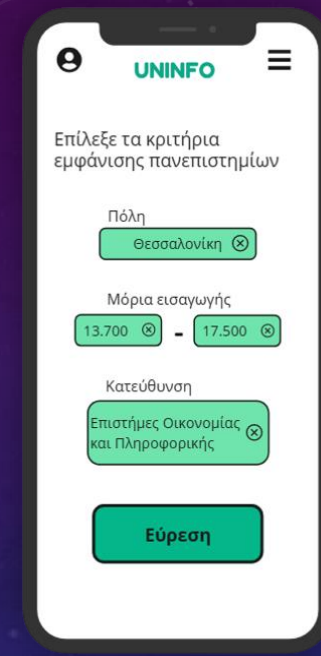
## Free:

- Μεγάλη δεξαμενή βασικών πληροφοριών που αφορούν τα ελληνικά πανεπιστήμια όπως τα προγράμματα σπουδών και τις βάσεις εισαγωγής.
- Τα αποτελέσματα των τεστ δεξιοτήτων και προσωπικότητας.
- Δυνατότητα αποθήκευσης και σύγκρισης αγαπημένων τμημάτων πανεπιστημίων.
- Δυνατότητα τηλεδιάσκεψης με σύμβουλο της εταιρείας κατόπιν αιτήματος ραντεβού με κόστος 50 €.

## Premium:

- Το κόστος του premium θα είναι 15 €.
- Στα τεστ δεξιοτήτων και προσωπικότητας θα προτείνονται οι κατάλληλες σχολές για τον χρήστη λαμβάνοντας υπόψη τα αποτελέσματά του.
- Μεγάλη δεξαμενή εξειδικευμένων πληροφοριών που αφορούν τα ελληνικά πανεπιστήμια όπως επαγγελματικά δικαιώματα και κριτικές ή συνεντεύξεις φοιτητών και απόφοιτων.
- Πληροφορίες σχετικά τις ανάγκες και προοπτικές επαγγελμάτων.

Το gamification θα υλοποιηθεί μέσω της δημιουργίας ενός avatar από τον χρήστη, το οποίο θα τον αντιπροσωπεύει. Το avatar θα ακολουθεί μία διαδρομή με σταθμούς, όπου ο κάθε σταθμός θα έχει διαφορετικά τεστ δεξιοτήτων και προσωπικότητας. Ο χρήστης απαντώντας στα τεστ θα μαζεύει πόντους τους οποίους θα εξαργυρώνει για να ξεκλειδώσει επόμενους σταθμούς. Αυτοί, θα επαρκούν μέχρι ένα σημείο. Από εκεί και έπειτα θα πρέπει να βάλει premium συνδρομή για να ξεκλειδώσει τα πιο εξειδικευμένα τεστ.



# ΑΓΟΡΑ ΣΤΟΧΟΣ ΚΑΙ ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ

- Η αγορά στην οποία απευθυνόμαστε είναι οι μαθητές ηλικίας 14-18 οι οποίοι είναι κατά μέσο όρο 450.000 ετησίως.
- Ο ιδανικός πελάτης μας είναι ο μαθητής που είναι υποψήφιος για τις πανελλαδικές εξετάσεις και δεν έχει κατασταλάξει για το ποια σχολή είναι η καταλληλότερη για αυτόν. Παράλληλα, οι οικονομικοί του πόροι είναι περιορισμένοι γιατί αλλιώς θα προτιμούσε να απευθυνθεί σε έναν σύμβουλο.
- Το τελικό μέγεθος αγοράς είναι κατά μέσο όρο 200.000 σύμφωνα με τον ΟΟΣΑ( Οργανισμός Οικονομικής Συνεργασίας και Ανάπτυξης).
- Λαμβάνοντας υπόψη ότι η μέση τιμή ανά συνεδρία επαγγελματικού προσανατολισμού είναι 100€ και οι πελάτες ετησίως είναι προσεγγιστικά 200.000, τα χρήματα που ξοδεύονται στην αγορά είναι 20.000.000 κάθε χρόνο.

# ΑΝΤΑΓΩΝΙΣΜΟΣ:

**Λέξεις κλειδιά:** Επαγγελματικός προσανατολισμός, συμβουλευτική νέων ,καθοδήγηση μαθητών, επιλογή επαγγέλματος, επιλογές σταδιοδρομίας, τεστ αυτοαξιολόγησης

**Άμεσοι Ανταγωνιστές:** Δεν υπάρχουν

**Έμμεσοι Ανταγωνιστές:** Ιστοσελίδες συμβουλευτικής, τεστ αυτοαξιολόγησης στο διαδίκτυο, Κέντρα συμβουλευτικής.

**Ανταγωνιστές Υποκατάστατων:** Σύμβουλοι Επαγγελματικού Προσανατολισμού σε γραφεία

❖ *Τι πλεονέκτημα έχουμε έναντι των ανταγωνιστών μας;*

- Συνδυασμός και προσφορά υπηρεσιών σε μία ενιαία εφαρμογή.
- Άμεσες και οικονομικότερες συνεδρίες με τον σύμβουλό μας.



# ΣΤΡΑΤΗΓΙΚΗ ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ



## Πρώθηση και δραστηριότητες μάρκετινγκ της εταιρείας:

### Δημιουργία Ιστοσελίδας και SEO

- Ιστότοπος που θα αντιπροσωπεύει με ακρίβεια την επωνυμία μας και θα προβάλλει τα χαρακτηριστικά και τα οφέλη της υπηρεσίας μας.
- Δημιουργία πολύτιμου και ελκυστικού περιεχομένου.
- Αποστολή στοχευμένων μηνυμάτων ηλεκτρονικού ταχυδρομείου(email marketing).

### Social Media

- TikTok και Facebook.
- Δημιουργία σχετικού, ελκυστικού και πολύτιμου περιεχομένου στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
- Αλληλεπίδραση με τους πελάτες μας.

### Συνεργασίες με Influencers

- Συνεργασία με bloggers και influencers.
- Μακροπρόθεσμες συνεργασίες που δείχνουν εμπιστοσύνη, ειλικρίνεια και υψηλού επιπέδου υπηρεσίες.

### Δια ζώσης ενημερώσεις των μαθητών

- Επισκέψεις σε σχολεία και φροντιστήρια.

### Δράσεις ενημέρωσης γονέων

- Διαφήμιση μέσω MME και κυρίως μέσω του ραδιοφώνου.

## Πως θα προσελκύσουμε πελάτες;

- Ποσοστό έκπτωσης με κάθε εγγραφή στο newsletter μέσω της ιστοσελίδας.
- Συμμετοχή σε συνεντεύξεις και podcast που σχετίζονται με τον επαγγελματικό προσανατολισμό.
- Χρήση ελκυστικού περιεχομένου στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
- Συνεργασία με influencers για παροχή εκπτώτικου κωδικού στους ακολούθους τους.
- Σύσταση γνωστών και φίλων.
- Giveaway στα social media της εφαρμογής μας.

## Ποιος είναι ο στόχος μας;

Στόχος μας είναι να αποκτήσουμε μέσα σε ένα χρόνο το 1% του τελικού μεγέθους της αγοράς, το οποίο είναι 2.000 χρήστες. Ενώ ο στόχος μας για τα επόμενα 4 χρόνια είναι να αποκτήσουμε το 5%.

# ΟΜΑΔΑ ΚΑΙ ΔΙΟΙΚΗΣΗ



Νικόλαος-  
Χρυσοβαλάντης  
Γρηγορίου

CTO



Κωνσταντίνος-  
Παντελεήμων  
Καλοΐδης

CFO



Ιωάννα-  
Δάφνη Κωφίδου

CEO



Μαρία-  
Ραφαηλία Μάντη

CMO



Στέργιος Τσάνταλης

CCO

Η επικοινωνία μεταξύ των μελών επιτυγχάνεται μέσω διά ζώσης συναντήσεων, τηλεδιασκέψεων και μηνυμάτων.



# The Business Model Canvas

Designed for: Univice

Designed by:  
Ιδρυτικά μέλη  
της Univice

On: 30/04/2023

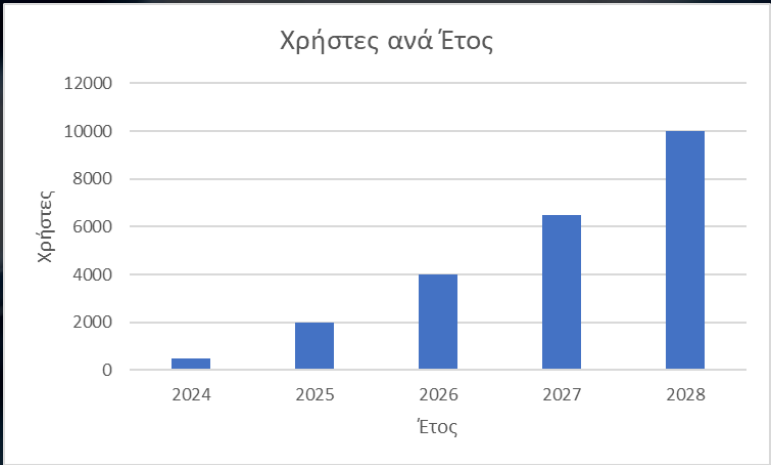
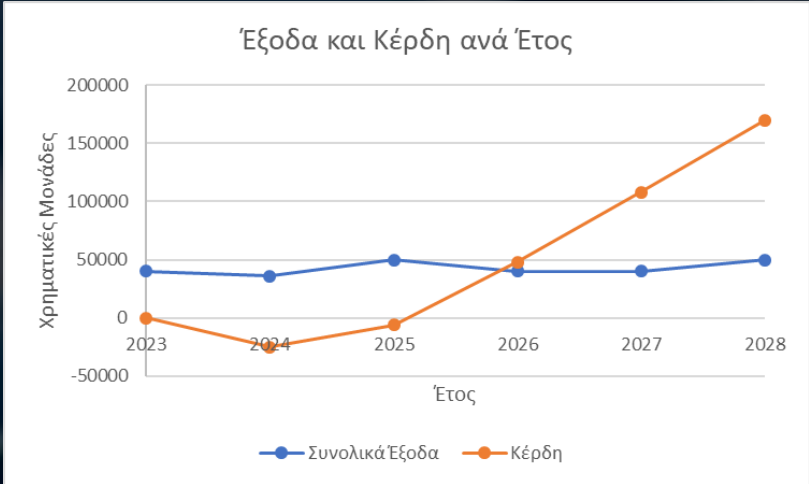
Iteration #

## ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΜΟΝΤΕΛΟ

<b>Key Partners</b> -Βασικοί συνεργάτες είναι οι σύμβουλοι επαγγελματικού προσανατολισμού και τα ελληνικά πανεπιστήμια.  -Βασικοί προμηθευτές είναι οι προγραμματιστές και οι πάροχοι server.  -Βασικοί πόροι είναι οι servers και οι βάσεις δεδομένων.  -Βασικές δραστηριότητες των συνεργατών μας είναι η παροχή υπηρεσιών επαγγελματικού προσανατολισμού και η δημιουργία εξειδικευμένων τεστ αυτοαξιολόγησης.	<b>Key Activities</b> -Παροχή ολοκληρωμένων υπηρεσιών επαγγελματικού προσανατολισμού.  -Διατήρηση σχέσεων με τους πελάτες μέσω της εφαρμογής και των λογαριασμών στα social media.  -Λογιστική παρακολούθηση, οικονομικός προγραμματισμός και ανάλυση επενδύσεων.	<b>Value Propositions</b> -Η αξία που προσφέρουμε στον πελάτη είναι ολοκληρωμένες και εξατομικευμένες υπηρεσίες επαγγελματικού προσανατολισμού.  -Λύνονται τα προβλήματα ανεπάρκειας πληροφοριών για θέματα επαγγελματικού προσανατολισμού και η απουσία ή ελλιπής καθοδήγηση.  -Ομάδες προϊόντων/υπηρεσιών προσφέρουμε στους πελάτες; ~Μεγάλη δεξαμενή πληροφοριών που αφορούν τα ελληνικά πανεπιστήμια. ~Online τεστ δεξιοτήτων και αξιολόγησης για τους χρήστες. ~Επαφή με ειδικούς στο αντικείμενο και συμβουλευτική ~Επικοινωνία με ειδικούς συμβούλους επαγγελματικού προσανατολισμού. ~Ευκολία στην χρήση και πλοήγηση της εφαρμογής.  -Καλύπτουμε τις ανάγκες των νέων για καθοδήγηση για την επιλογή σταδιοδρομίας τους και παροχή επαρκών και έγκυρων πληροφοριών.	<b>Customer Relationships</b> -Ο τύπος σχέσης που δημιουργούμε με τους πελάτες είναι η αυτοματοποιημένη αυτοεξυπηρέτηση τους και ένα άμεσο κανάλι επικοινωνίας με ορισμένα on-line προφίλ τεχνικών.  -Τρέχουσα εξυπηρέτηση πελατών μέσω της σελίδας της στο Facebook.  -Μηδενική δαπάνη, λόγω διαχείρισης της από τα ιδρυτικά μέλη.	<b>Customer Segments</b>  -Δημιουργία αξίας για μαθητές γυμνασίου και λυκείου.  -Οι πιο σημαντικοί πελάτες μας είναι παιδιά ηλικίας 14 έως 18 ετών.  -Πολύωρη καθημερινή χρήση μέσω κοινωνικής δικτύωσης και MME.  -Ικανοποίηση των μαθητών αλλά και των γονέων τους.
<b>Cost Structure</b> -Κόστος ανάπτυξης της εφαρμογής.  -Έξοδα μάρκετινγκ και προώθησης.  -Δαπάνες ανάπτυξης και συντήρησης της τεχνολογίας.  -Νομικά και λογιστικά έξοδα.	<b>Revenue Streams</b> -Οι πελάτες μας πληρώνουν ακριβά στους συμβούλους για επαγγελματικό προσανατολισμό ενώ με την εφαρμογή θα τους παρέχεται μία προνομιακή τιμή για την ίδια υπηρεσία και οικονομικότερα εξειδικευμένα τεστ αυτοαξιολόγησης.  -Τα έσοδα συναλλαγής συνεισφέρουν κατά 70% στα έσοδα ενώ τα επαναλαμβανόμενα κατά 30%.			

- Οι βασικές ροές εσόδων είναι οι πελάτες-μαθητές αλλά και οι διαφημιζόμενοι στην εφαρμογή μας. Χρηματικές ροές αναμένουμε να έχουμε από την αγορά του premium πακέτου.

Έξοδα Έναρξης	
Ανάπτυξη εφαρμογής	10.000€
Δραστηριότητες Marketing	4.500€
Φόρος εισόδου στο Play Store	25€
<b>Συνολικά Έξοδα Έναρξης</b>	<b>14.525€</b>



## ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ (ΠΡΟΒΛΕΨΕΙΣ)

Έξοδα Λειτουργίας	
Φιλοξενία σε server/μήνα	120€
Μισθός σύμβουλου επαγγελματικού προσανατολισμού (+ 10% bonus ανά συνεδρία)	800€
Δραστηριότητες Marketing/μήνα	1000€
Συντήρηση εφαρμογή/μήνα	1000€
Άδεια λογισμικού τηλεδιάσκεψης/μήνα	16€
<b>Συνολικά Έξοδα Λειτουργίας/μήνα</b>	<b>≈3000€</b>

Ελάχιστο ποσό χρηματοδότησης = 50.000€

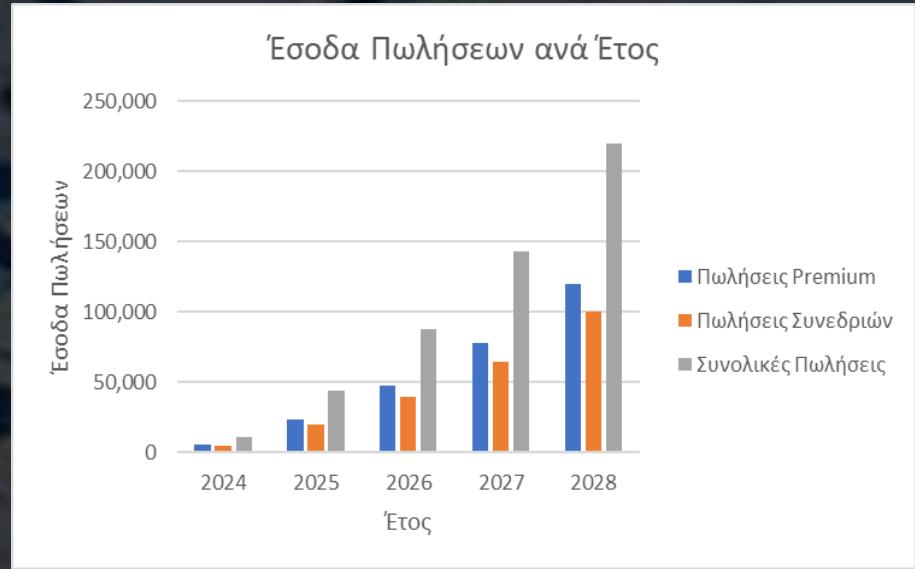
### Έσοδα

Premium συνδρομή πελατών 15€

Συνεδρία πελάτη 50€

Διαφημιστικές ενέργειες στην εφαρμογή 1€ /διαφήμιση

0.6€ ανά λήψη στο Play Store



# ΜΕΛΛΟΝΤΙΚΕΣ ΠΡΟΟΠΤΙΚΕΣ

- Στο μέλλον στοχεύουμε στην πρόσληψη περισσότερων συμβούλων, στην αναβάθμιση της εφαρμογής ώστε να μοιάζει πιο πολύ με παιχνίδι, στην διασύνδεση με πανεπιστήμια και επαγγελματικές οργανώσεις καθώς και στην ανάπτυξη ψηφιακών καναλιών για την προώθηση της εφαρμογής μας.
- Χρειαζόμαστε χρηματοδότηση για το στήσιμο της εφαρμογής, για την ενοικίαση server και την διαχείριση Βάσεων Δεδομένων. Όσον αφορά την καθοδήγηση, θα θεωρούνταν χρήσιμη για την γρηγορότερη ανάπτυξη της εφαρμογής
- Η επένδυση είναι απαραίτητη για την κάλυψη των εξόδων έναρξης καθώς και των εξόδων λειτουργίας της επιχείρησής μας για τον πρώτο χρόνο.