

SUPER INFO KIOSK ΣΤΑΘΜΟΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ Α.Ε.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ



1.	ΕΙΣΑΓΩΓΗ	3
	Αντικείμενο του επιχειρηματικού σχεδίου.....	3
2.	ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ	3
3.	ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	10
	Περιγραφή Δραστηριότητας.....	10
	Έκθεση αποστολής	10
	Περιγραφή των Προϊόντων / Υπηρεσιών	11
	Θέση της επιχείρησης.....	12
	Τιμολόγηση.....	12
4.	ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ	13
	Ελληνική αγορά	13
	Διεθνείς αγορές.....	15
	Καταναλωτική Συμπεριφορά.....	19
	Ανταγωνιστές	20
	Ανταγωνιστικά προϊόντα	21
	Εκτίμηση πωλήσεων.....	22
5.	ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΙΟΝΤΩΝ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ	23
	Φάσεις Ανάπτυξης Προϊόντων/Υπηρεσιών	23
	Περιγραφή του προϊόντος	23
	Περιγραφή των υπηρεσιών.....	25
	Διαδικασία Παραγωγής.....	26
	Κόστος Ανάπτυξης και Παραγωγής.....	30
	Αναγκαίο Προσωπικό	33
6.	ΠΩΛΗΣΕΙΣ – ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ	33
	Στρατηγική Πωλήσεων - Μάρκετινγκ	33
	Πωλήσεις	34
	Διαφήμιση – Προώθηση	34
7.	ΔΙΟΙΚΗΣΗ – ΣΤΕΛΕΧΕΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ	36
	Περιγραφή των Μετόχων και της Διοίκησης.....	36
	Οργανωτική Δομή.....	38
	Περιγραφή Οργανωτικών Μονάδων	39
	Προσωπικό.....	40
8.	ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ	41
	Προϋπολογισμός επένδυσης.....	41
	Έκθεση Ταμειακής Ροής	42
	Ισολογισμός.....	46
	Οικονομικά Αποτελέσματα Λειτουργίας	47

1. ΕΙΣΑΓΩΓΗ

Αντικείμενο του επιχειρηματικού σχεδίου

Το επιχειρηματικό σχέδιο έχει ως αντικείμενο να παρουσιάσει τις προϋποθέσεις και τις συνθήκες κάτω από τις οποίες είναι οικονομικά σκόπιμη και κοινωνικά ωφέλιμη η λειτουργία μίας νέας επιχείρησης με αντικείμενο το σχεδιασμό και την παραγωγή Ηλεκτρονικών Σταθμών Πληροφόρησης Το σχέδιο αυτό θα εξετάσει την κατάσταση που επικρατεί στην ελληνική και τις διεθνείς αγορές ηλεκτρονικής δικτυακής ενημέρωσης και δικτυακών υπηρεσιών και θα παρουσιάσει τα πλεονεκτήματα, τις αδυναμίες, τις απειλές και τις ευκαιρίες που παρουσιάζει ο κλάδος. Στη συνέχεια θα περιγράψει τη διαδικασία σχεδιασμού και λειτουργίας της επιχείρησης SUPER INFO KIOSK - ΣΤΑΘΜΟΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ Α.Ε. και τέλος θα παρουσιάσει την οικονομική και κοινωνική σκοπιμότητα μίας τέτοιας επένδυσης.

2. ΕΠΙΤΕΛΙΚΗ ΣΥΝΟΨΗ

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 2000. Η έδρα της επιχείρησης θα βρίσκεται στην ΒΙΠΕ της Θεσσαλονίκης, σε οικόπεδο 2.000 τ.μ με στεγασμένη επιφάνεια 800 τ.μ. Εδώ θα δημιουργηθούν οι εγκαταστάσεις παραγωγής των εφαρμογών πληροφορικής και οι παραγωγικές εγκαταστάσεις κατασκευής των Σταθμών. Η επιχείρηση είναι Ανώνυμη Εταιρία και έχει μετόχους έξι (6) άτομα που διαθέτουν μεγάλη εμπειρία στην Πληροφορική, τις Κατασκευές και τη Διοίκηση.

Η επιχείρηση θα αναπτύσσει εφαρμογές πολυμέσων, οι οποίες θα χρησιμοποιούνται από επιχειρήσεις και φορείς που επιθυμούν να διαφημιστούν και να παρουσιάσουν τις δραστηριότητές τους μέσα από το Διαδίκτυο και σε ηλεκτρονική μορφή. Οι εφαρμογές αυτές θα εγκαθίστανται σε εξοπλισμό Πληροφορικής, ο οποίος με τη σειρά του θα τοποθετείται σε Σταθμό Πληροφόρησης (INFO KIOSK), ο οποίος θα κατασκευάζεται από μεταλλικά και πλαστικά εξαρτήματα, στις εγκαταστάσεις της επιχείρησής μας.

Η αποστολή του δικτύου είναι η προσφορά γρήγορης και φθηνής πρόσβασης σε υπηρεσίες πληροφόρησης και ηλεκτρονικού εμπορίου ώστε οι ελληνικές επιχειρήσεις να αποκτήσουν και να διαχειριστούν τη γνώση που έχουν ανάγκη για να γίνουν περισσότερο ανταγωνιστικές.

Η επιχείρηση θα κατασκευάζει Σταθμούς Προβολής – Πληροφόρησης, τους SUPER KIOSK, οι οποίοι θα παράγονται σε δύο (2) διαφορετικούς τύπους, ανάλογα με τις ανάγκες που καλύπτουν. Ο Τύπος SKB 100 θα καλύπτει τις ανάγκες ενημέρωσης και προβολής στοιχείων και πληροφοριών και απευθύνεται στις επιχειρήσεις και στους Δήμους και τις Δημόσιες Υπηρεσίες, που θέλουν να ενημερώνουν τους πολίτες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν και να τους πληροφορούν για θέματα της κοινής ζωής των πολιτών.

Ο Τύπος SKY 200 απευθύνεται σε επιχειρήσεις και υπηρεσίες που επιπλέον της προβολής θέλουν να προσφέρουν κάποιες από τις υπηρεσίες τους μέσα από τους ίδιους τους Σταθμούς. Έτσι, ο Τύπος αυτός θα διαθέτει ειδικό εξοπλισμό με τη βοήθεια του οποίου θα προσφέρονται οι υπηρεσίες όπως πχ. αποδοχή χρημάτων με στόχο την εγγραφή του χρήστη ως συνδρομητή στην υπηρεσία, εκτύπωση εγγράφων χρησίμων για το χρήστη και η δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου (αγορά προϊόντων και υπηρεσιών). Ο εξοπλισμός του είναι περισσότερο πολύπλοκος, ευαίσθητος και ακριβός.

Η προβολή των επιχειρήσεων και οργανισμών θα γίνεται μέσα από εφαρμογές Λογισμικού Πολυμέσων οι οποίες θα προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη και θα αναπτυχθούν μέσα από τη συνεργασία μας μαζί του. Οι Σταθμοί με προεγκατεστημένες τις εφαρμογές Πολυμέσων θα τοποθετούνται σε χώρους της επιλογής του πελάτη και θα είναι έτοιμοι να δεχθούν το κοινό. Έτσι, ένας πελάτης μας μπορεί να τοποθετήσει κάποιον Σταθμό στους δικούς του χώρους και κάποιους άλλους Σταθμούς σε χώρους που βρίσκονται μακριά, επιτυγχάνοντας έτσι διασπορά της προβολής του.

Η τιμολογιακή μας πολιτική θα είναι ενιαία και θα χαρακτηρίζεται από την επιδίωξη μας να καθιερωθούμε σε ένα σχετικά νέο κλάδο, με μεγάλο όμως ανταγωνισμό. Έτσι, οι τιμές μας θα ακολουθούν τον ανταγωνισμό και θα έχουν μικρή απόκλιση προς τα κάτω (περίπου 5 – 10 %).

Κυριότερη, αν όχι μοναδική, χρήση Σταθμών Πληροφόρησης γίνεται από Δήμους, οι οποίοι εγκαθιστούν τους σταθμούς σε περιοχές που βρίσκονται στα διοικητικά όριά τους. Οι σταθμοί αυτοί περιορίζονται στην παροχή πληροφόρησης στους δημότες για τις υπηρεσίες του Δήμου και άλλων δημοσίων οργανισμών και υπηρεσιών, για την τουριστική υποδομή της περιοχής και στην εύκολη έκδοση πιστοποιητικών. Σπάνια είναι η χρήση τέτοιων σταθμών από Οργανισμούς, Υπηρεσίες και επιχειρήσεις με στόχο την παροχή πληροφόρησης στο κοινό και τους πελάτες. Η αγορά όμως σταδιακά απαιτεί εξειλεγμένους και εξειδικευμένους σταθμούς πληροφόρησης ενώ από την άλλη πλευρά δεν προσφέρονται από τους προμηθευτές προϊόντα υψηλού τεχνολογικού επιπέδου.

Οι τιμές πώλησης των σταθμών πληροφόρησης που παρατηρούνται στην αγορά, κυμαίνονται μεταξύ των 15.000 και 20.000 Ευρώ, αναλόγως της τεχνολογίας κατασκευής τους και των υπηρεσιών που προσφέρουν.

Στην Ελλάδα, σημαντική παρουσία στον τομέα της ηλεκτρονικής προβολής – πληροφόρησης έχουν οι εταιρίες POSTSCRIPTUM και η COMPUTER TRADE CENTER, με έδρα την Αθήνα. Οι εταιρίες αυτές είτε παράγουν σταθμούς στηριζόμενες σε δικά τους σχέδια είτε αντιπροσωπεύουν αντίστοιχα προϊόντα ξένων οίκων όπως είναι οι I-MEDIA, BRINK, ATHOS, KING, INFOTOUCH κα.

Στις ανταγωνιστικές προς την SUPERKIOSKS επιχειρήσεις περιλαμβάνονται αυτές οι οποίες προσφέρουν σύνδεση με το Διαδίκτυο, υπηρεσίες ηλεκτρονικής προβολής μέσα από Σταθμούς Πληροφόρησης. Ανάμεσά τους ξεχωρίζουμε τις γνωστές BEE COMMUNICATION, η TESSERA MULTIMEDIA, η TopLink Infokiosks κα.

Για το επόμενο έτος η εκτίμησή μας είναι ότι οι πωλήσεις μας θα περιοριστούν σε **50 σταθμούς**, οι οποίοι θα περιλαμβάνουν 35 σταθμούς τύπου SKB 100 και 15 σταθμούς τύπου SKY 200. Για τα επόμενα 4 έτη η παραγωγή αναμένεται να αυξάνεται με ρυθμό 10 σταθμών ανά έτος, με σύνθεση 7 τύπου SKB 100 και 3 τύπου SKY 200.

Οι σταθμοί προβολής – πληροφόρησης θα προσφέρουν υπηρεσίες οι οποίες κατατάσσονται σε δύο κατηγορίες. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει υπηρεσίες πληροφόρησης των χρηστών σε ένα μεγάλο εύρος θεματολογίας, χωρίς να υπάρχει περιορισμός στην ποσότητα και το αντικείμενο της πληροφόρησης. Χαρακτηριστικότερη περίπτωση είναι η πληροφόρηση των δημοτών για τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι Δήμοι, οι δημόσιοι Οργανισμοί και επιχειρήσεις ευρύτερου ενδιαφέροντος, όπως Τράπεζες, συκοινωνίες, ταξί, κλπ.

Στη δεύτερη κατηγορία των προσφερόμενων υπηρεσιών ανήκει η σύνδεση με το Διαδίκτυο και η δυνατότητα πραγματοποίησης συναλλαγών ηλεκτρονικού εμπορίου. Παρέχεται στο χρήστη του σταθμού η δυνατότητα να συνδεθεί δωρεάν με το Internet και να συλλέξει τις πληροφορίες που επιθυμεί. Η υπηρεσία αυτή θα προσφέρεται από σταθμούς που είναι εγκατεστημένοι σε επιλεγμένα σημεία, κυρίως σε εσωτερικούς χώρους και όπου η ανάγκη σύνδεσης με το Διαδίκτυο είναι σημαντική.

Η ανάπτυξη των προϊόντων και των υπηρεσιών μας ακολουθεί τις φάσεις:

- 1 Αρχικός Σχεδιασμός Σταθμού.** Κατά τη φάση αυτή διαμορφώνεται η αρχική ιδέα για την εμφάνιση του Σταθμού. Εκπονούνται διαφορετικά σχέδια και στη συνέχεια γίνεται ανάλυση καταλληλότητας κάθε σχεδίου για τοποθεσίες που δένουν αισθητικά με αυτό.
- 2 Ανάλυση Εφικτότητας Κατασκευής.** Τα σχέδια που προκρίνονται για το στάδιο της κατασκευής αναλύονται από τη Διεύθυνση Παραγωγής Σταθμών με στόχο να βρεθεί ο κατάλληλος τρόπος κατασκευής με το μικρότερο κόστος. Τα σχέδια που πληρούν τα δύο αυτά κριτήρια προωθούνται στο Τμήμα Πωλήσεων το οποίο ξεκινά τη διαδικασία πωλήσεων.
- 3 Παραγωγή Σταθμών.** Κατά τη φάση αυτή κατασκευάζονται οι Σταθμοί στις ποσότητες που έχουν ζητηθεί από τους πελάτες
- 4 Παραγωγή Εφαρμογών Λογισμικού.** Η φάση αυτή ξεκινά με τη λήψη παραγγελίας από τον πελάτη. Η διεύθυνση Παραγωγής Εφαρμογών Λογισμικού συνεργάζεται με τον πελάτη με στόχο την μεταφορά των απαιτήσεων του στην οπτική διάσταση. Αφού καθοριστεί το πλαίσιο λειτουργίας του Λογισμικού ξεκινά η παραγωγή της κατάλληλης εφαρμογής,

με στοιχεία και υλικό που παρέχει ο πελάτης ή συλλέγεται από τα στελέχη της Διεύθυνσης.

- 5 Εγκατάσταση Σταθμών.** Ο ολοκληρωμένος Σταθμός με την εφαρμογή λογισμικού εγκατεστημένη σε αυτόν τοποθετείται στο χώρο που έχει υποδείξει ο πελάτης.

Το συνολικό κόστος παραγωγής (σταθερό και μεταβλητό) για κάθε τύπο σταθμού, με προγραμματισμένη παραγωγή **50 σταθμών** για το πρώτο έτος δίδεται από τον ακόλουθο Πίνακα.

**Συνολικό Κόστος Παραγωγής
ΕΥΡΩ
(1^ο έτος)**

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ	
Α' & ΒΟΗΘΗΤΙΚΕΣ ΥΛΕΣ	100.000
ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	250.000
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ – ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ	100.000
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	2.500
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	452.500
ΑΜΟΙΒΕΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	239.400
ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΡΟΒΟΛΗΣ & ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ	100.000
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	10.000
ΑΜΟΙΒΕΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ	7.000
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	356.400
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	808.900

Οι δυνητικοί πελάτες της επιχείρησής μας είναι οι επιχειρήσεις και οι φορείς που επιθυμούν να πληροφορούν τους πελάτες τους για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν και θέλουν να πραγματοποιούν ηλεκτρονικές πωλήσεις μέσα από το Διαδίκτυο (INTERNET). Τέτοιες επιχειρήσεις και φορείς είναι

- Ξενοδοχειακές επιχειρήσεις
- Επιχειρήσεις Τουριστικών υπηρεσιών
- Επιχειρήσεις Ταξιδιωτικών υπηρεσιών
- Επιχειρήσεις Πληροφορικής
- Συγκοινωνιακοί φορείς
- Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης
- Υπουργεία

Δεδομένων των ειδικών προσεγγίσεων που πρέπει να υιοθετήσει η επιχείρηση για την δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, έχει σχεδιάσει στρατηγικά να δραστηριοποιηθεί στην πώληση προϊόντων μέσω άμεσων πωλήσεων και μέσω σημείων πώλησης με αντιπροσώπευση που θα δημιουργηθούν με τοπικές συμφωνίες.

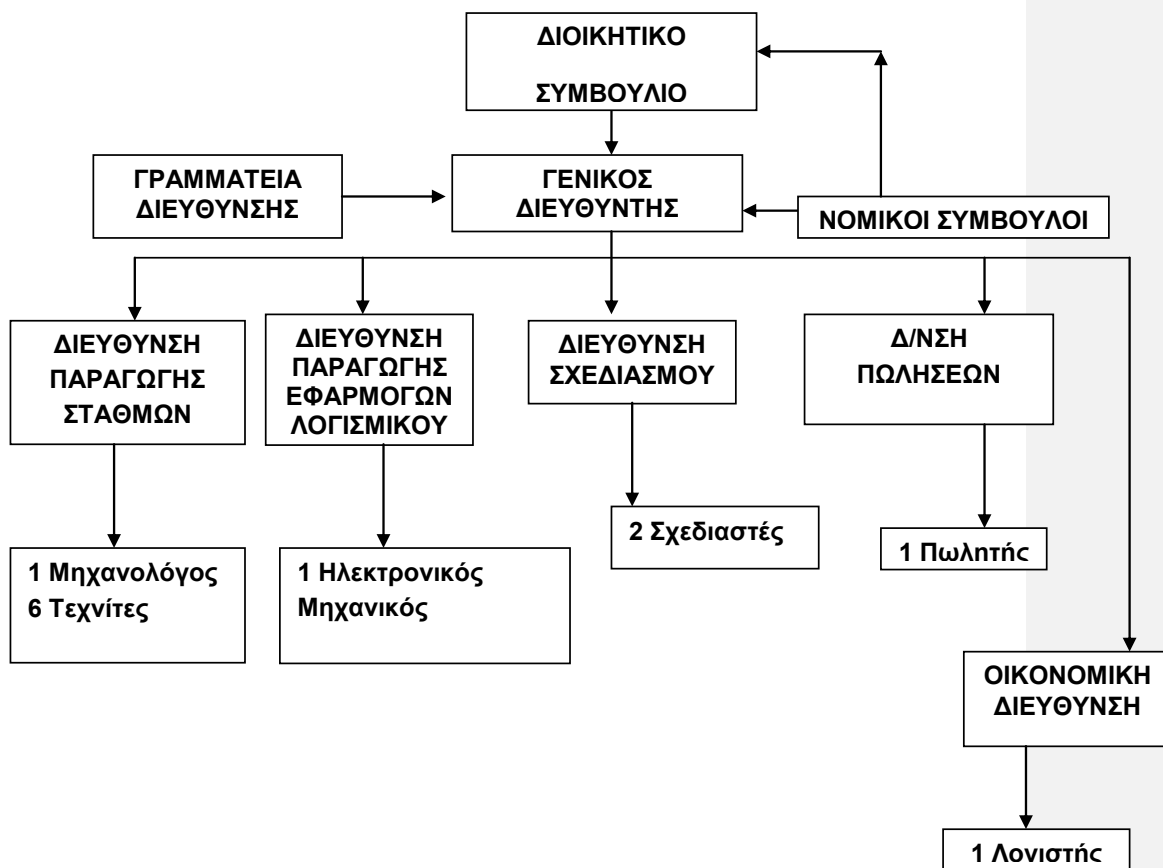
Η ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων στην αγορά του εσωτερικού με τη χρήση εμπορικών αντιπροσώπων έχει σαν στόχο τη διερεύνηση των κατάλληλων προϋποθέσεων παρουσίας προϊόντων μας στις τοπικές αγορές, σε επίπεδο διοικητικής Περιφέρειας. Οι περιφερειακοί μας αντιπρόσωποι θα προωθήσουν τα προϊόντα μας στις τοπικές αγορές μέσα από επαφές που θα έχουν με μεμονωμένες επιχειρήσεις, συλλογικούς επιχειρηματικούς φορείς και τοπικούς Δημόσιους ή Δημοτικούς φορείς. Για την Κ. Μακεδονία δεν θα υπάρχουν αντιπρόσωποι αλλά οι πωλήσεις θα γίνονται από το δικό μας Τμήμα Πωλήσεων.

Για τη διαφήμιση μας θα πραγματοποιηθούν ειδικές καταχωρήσεις σε περιοδικά επιστημονικού περιεχομένου, σε περιοδικά ποικίλης ύλης, σε εφημερίδες, καθώς επίσης και θα πραγματοποιηθούν διαφημιστικές καταχωρήσεις στο Διαδίκτυο του INTERNET. Θα δημιουργηθούν εμπορικά και εταιρικά έντυπα τα οποία θα χρησιμοποιηθούν ως εργαλεία για την ευρύτερη προώθηση των προϊόντων μας στην αγορά. Τέλος η επιχείρησή μας θα συμμετάσχει σε κλαδικές εκθέσεις του εσωτερικού για την προβολή και προώθηση των προϊόντων του. Τέτοιες εκθέσεις είναι η INFOSYSTEM (ΔΕΘ), POLIS (με θεματολογία τους Δήμους και τους ΟΤΑ).

Οι Μέτοχοι της επιχείρησης αποτελούν και τους προϊσταμένους των Διευθύνσεων. Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει τους Μετόχους και τη Διοίκηση της επιχείρησης με πληροφορίες για τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους. Πλήρη βιογραφικά των προσώπων υπάρχουν στο Παράρτημα του Επιχειρηματικού Σχεδίου.

Το ανώτατο όργανο της εταιρίας είναι η γενική συνέλευση των μετόχων. Η διοίκηση της εταιρίας θα ασκείται από το διοικητικό συμβούλιο της επιχείρησης που λογοδοτεί στη γενική συνέλευση. Η δομή λειτουργίας της επιχείρησης έχει καθοριστεί με κριτήριο το αντικείμενο εργασίας κάθε οργανωτικής μονάδας, όπως δείχνει το ακόλουθο οργανόγραμμα.

Οργανόγραμμα Διάρθρωσης Λειτουργικής Δομής



Το ύψος της επένδυσης παρουσιάζεται στον ακόλουθο Πίνακα.

Προϋπολογισμός Έναρξης της Επένδυσης

ΔΑΠΑΝΗ	ΠΟΣΟ (ΕΥΡΩ)
1. ΑΓΟΡΑ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ ΚΑΙ ΚΤΙΡΙΩΝ	150.000
2. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	10.000
3. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	150.000
4. ΒΟΗΘΗΤΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	10.000
5. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	60.000
ΣΥΝΟΛΟ	380.000

Η καθαρή ταμειακή ροή θα είναι θετική από τον πρώτο χρόνο της λειτουργίας της επιχείρησης, σε ύψος 316.00 Ευρώ περίπου.

Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός της άμεσης κερδοφορίας του εγχειρήματος από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης. Το καθαρό περιθώριο κέρδους παρουσιάζει εντυπωσιακή από τον πρώτο χρόνο και ανεβαίνει στο 20 %, τον δεύτερο χρόνο πηγαίνει στο 25 % και τον τρίτο χρόνο αυξάνεται στο 30 %. Τα καθαρά κέρδη αυξάνονται με τον εντυπωσιακό ρυθμό του 94 % το δεύτερο χρόνο και με 36 % μεταξύ τρίτου και δεύτερου χρόνου.

Οι κεφαλαιακές απαιτήσεις για την επένδυση ανέρχονται στα 380.000 Ευρώ, όπως αναλύθηκε στον προϋπολογισμό Έναρξης Επένδυσης.

Οι παρόντες μέτοχοι θα καλύψουν ποσοστό 65 % του προϋπολογισμού σύμφωνα με τον ακόλουθο Πίνακα.

ΜΕΤΟΧΟΙ	ΜΕΤΟΧΙΚΟ ΚΕΦΑΛΑΙΟ (Ευρώ)	ΠΟΣΟΣΤΟ ΣΥΜΜΕΤΟΧΗΣ
Γ. ΓΕΝΙΚΟΣ	60.000	15,8
Κ. ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ	45.000	11,8
Δ. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ	45.000	11,8
Α. ΣΧΕΔΙΑΣΤΗΣ	40.000	10,6
Π. ΠΩΛΗΤΗΣ	30.000	7,8
Η. ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ	27.000	7,2
ΣΥΝΟΛΟ	247.000	65 %

Με το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο οι νέοι επενδυτές θα καταβάλλουν το υπόλοιπο 35 % του συνολικού Μετοχικού κεφαλαίου, δηλαδή 133.000 Ευρώ.

Η επιχείρηση θα επιδιώξει να αυξήσει την καθαρή της θέση στην επόμενη τριετία στα 700.000 Ευρώ και να καταθέσει αίτηση εισαγωγής στη ΝΕΧΑ. Αναμένεται ότι η τιμή εισαγωγής θα διαμορφωθεί στα 18,42 Ευρώ ανά μετοχή, κάτι που θα δώσει απόδοση στα κεφάλαια των επενδυτών 84,2 % μέσα στην επόμενη τριετία.

3. ΠΕΡΙΓΡΑΦΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ

Περιγραφή Δραστηριότητας

Η επιχείρηση ιδρύθηκε το 2000. Η έδρα της επιχείρησης βρίσκεται στην ΒΙΠΕ της Θεσσαλονίκης. Εδώ υπάρχουν οι εγκαταστάσεις παραγωγής των εφαρμογών πληροφορικής και οι παραγωγικές εγκαταστάσεις κατασκευής των σταθμών. Η επιχείρηση είναι Ανώνυμη Εταιρία και έχει μετόχους έξι (6) άτομα που διαθέτουν μεγάλη εμπειρία στην Πληροφορική, τις Κατασκευές και τη Διοίκηση δεδομένης της πολύχρονης δραστηριοποίησης σε αυτούς τους κλάδους. Έτσι είναι σε θέση να συνδυάσουν τις δυνατότητες που έχουν για τη δημιουργία εφαρμογών ηλεκτρονικής πληροφόρησης, δομημένων μέσα σε καλαίσθητο μεταλλικό σκελετό, δημιουργώντας έτσι έναν Σταθμό Ηλεκτρονικής Πληροφόρησης.

Η επιχείρηση θα δραστηριοποιείται στον κλάδο της Πληροφορικής και ειδικότερα στο σχεδιασμό και παραγωγή ειδικού λογισμικού παρουσίασης Πολυμέσων (Multimedia) και στους τομείς της ηλεκτρονικής προβολής – πληροφόρησης και του ηλεκτρονικού εμπορίου, χρησιμοποιώντας ως μέσο το Διαδίκτυο (INTERNET). Η επιχείρηση θα αναπτύσσει εφαρμογές πολυμέσων, οι οποίες θα χρησιμοποιούνται από επιχειρήσεις και φορείς που επιθυμούν να διαφημιστούν και να παρουσιάσουν τις δραστηριότητές τους μέσα από το Διαδίκτυο και σε ηλεκτρονική μορφή. Οι εφαρμογές αυτές θα εγκαθίστανται σε εξοπλισμό Πληροφορικής, ο οποίος με τη σειρά του θα τοποθετείται σε Σταθμό Πληροφόρησης (INFOKIOSK), ο οποίος θα κατασκευάζεται από μεταλλικά και πλαστικά εξαρτήματα, στις εγκαταστάσεις της επιχείρησής μας.

Η SUPER INFO KIOSK - ΣΤΑΘΜΟΙ ΠΛΗΡΟΦΟΡΗΣΗΣ Α.Ε. είναι μία νέα επιχείρηση στον κλάδο της Πληροφορικής, αλλά διαθέτει στελέχη με μεγάλη εμπειρία. Η επιχείρησή μας θα καλύψει μία νέα ανάγκη των επιχειρήσεων και των συλλογικών φορέων, για γρήγορη και άμεση πρόσβαση σε πληροφοριακά στοιχεία που είναι σχετικά με την παρουσίαση του έργου και των υπηρεσιών που προσφέρουν. Η αμεσότητα που προσδίδει το Διαδίκτυο συνδυάζεται με τις δυνατότητες ζωντανής παρουσίασης εικόνων και ήχου που διαθέτουν τα Πολυμέσα για να δημιουργήσουν ένα “ζωντανό” εργαλείο που φέρνει σε επαφή την επιχείρηση με τον πελάτη.

Έκθεση αποστολής

Η νέα μορφή που έχει λάβει ο ανταγωνισμός σε παγκόσμιο επίπεδο έχει ανάγκη την πληροφορία στο ισχυρότερο όπλο που μπορεί να διαθέτει μία επιχείρηση. Η κατοχή και επεξεργασία της πληροφορίας απαιτεί αυξημένη χρήση των νέων τεχνολογιών της Πληροφορικής. Η άμεση επαφή με τον πελάτη, τον προμηθευτή ή τον συνεργάτη χωρίς τη φυσική παρουσία τους στον ίδιο χώρο, αποτελεί έναν παράγοντα ανταγωνιστικότητας που συνεχώς αυξάνεται σε σημασία της σύγχρονης επιχείρησης. Καθώς η δημοτικότητα του Διαδικτύου αυξάνεται με γεωμετρική πρόοδο και οι χρήσεις του εμπλουτίζονται καθημερινά, η εύκολη και φθηνή πρόσβαση στη λεωφόρο των πληροφοριών εξελίσσεται γρήγορα σε επιτακτική ανάγκη για την επιβίωση των επιχειρήσεων.

Η αποστολή του δικτύου είναι η προσφορά γρήγορης και φθηνής πρόσβασης σε υπηρεσίες πληροφόρησης και ηλεκτρονικού εμπορίου ώστε οι ελληνικές επιχειρήσεις να αποκτήσουν και να διαχειριστούν τη γνώση που έχουν ανάγκη για να γίνουν περισσότερο ανταγωνιστικές.

Περιγραφή των Προϊόντων / Υπηρεσιών

Η επιχείρηση θα κατασκευάζει Σταθμούς Προβολής – Πληροφόρησης, τους SUPERKIOSK, οι οποίοι θα παράγονται σε δύο (2) διαφορετικούς τύπους, ανάλογα με τις ανάγκες που καλύπτουν. Ο Τύπος SKB 100 θα καλύπτει τις ανάγκες ενημέρωσης και προβολής στοιχείων και πληροφοριών και απευθύνεται στις επιχειρήσεις και στους Δήμους και τις Δημόσιες Υπηρεσίες, που θέλουν να ενημερώνουν τους πολίτες για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν και να τους πληροφορούν για θέματα της κοινής ζωής των πολιτών.

Ο Τύπος SKY 200 απευθύνεται σε επιχειρήσεις και υπηρεσίες που επιπλέον της προβολής θέλουν να προσφέρουν κάποιες από τις υπηρεσίες τους μέσα από τους ίδιους τους Σταθμούς. Έτσι, ο Τύπος αυτός θα διαθέτει ειδικό εξοπλισμό με τη βοήθεια του οποίου θα προσφέρονται οι υπηρεσίες όπως πχ. αποδοχή χρημάτων με στόχο την εγγραφή του χρήστη ως συνδρομητή στην υπηρεσία, εκτύπωση εγγράφων χρηστών για το χρήστη και η δυνατότητα ηλεκτρονικού εμπορίου (αγορά προϊόντων και υπηρεσιών). Ο εξοπλισμός του είναι περισσότερο πολύπλοκος, ευαίσθητος και ακριβός.

Οι Σταθμοί θα μπορούν να συνδεθούν με το Διαδίκτυο ώστε να υπάρχει η δυνατότητα παροχής υπηρεσιών που απαιτούν συνεχώς ενημερωμένα στοιχεία. Έτσι, ένας Οργανισμός-πελάτης μας διαθέτει Δικτυακό Τόπο (WEBSITE) και επιθυμεί να προσφέρει στο κοινό υπηρεσίες διεκπεραίωσης υποθέσεων (πιστοποιητικά, πληρωμή τελών, συνδρομές, ενημέρωση υπολοίπων λογαριασμού κλπ) μπορεί να τοποθετήσει σε επιλεγμένους χώρους Σταθμούς οι οποίοι μπορούν να συνδέσουν το κοινό με το Δικτυακό Τόπο του Οργανισμού και να ξεκινήσει η διαδικασία διεκπεραίωσης. Οι Σταθμοί με σύνδεση στο ΔΙΑΔΙΚΤΥΟ μπορούν να χρησιμοποιηθούν και για την εκτέλεση πράξεων ηλεκτρονικών συναλλαγών (Ηλ. Εμπορίου). Ο αγοραστής χρησιμοποιεί την πιστωτική του κάρτα και αγοράζει προϊόντα ή υπηρεσίες μέσα από το Δικτυακό Τόπο του πελάτη μας και έχοντας σαν σημεία πώλησης τους Σταθμούς μας.

Η προβολή των επιχειρήσεων και οργανισμών θα γίνεται μέσα από εφαρμογές Λογισμικού Πολυμέσων οι οποίες θα προσαρμόζονται στις απαιτήσεις του πελάτη και θα αναπτυχθούν μέσα από τη συνεργασία μας μαζί του. Οι Σταθμοί με προεγκατεστημένες τις εφαρμογές Πολυμέσων θα τοποθετούνται σε χώρους της επιλογής του πελάτη και θα είναι έτοιμοι να δεχθούν το κοινό. Έτσι, ένας πελάτης μας μπορεί να τοποθετήσει κάποιον Σταθμό στους δικούς του χώρους και κάποιους άλλους Σταθμούς σε χώρους που βρίσκονται μακριά, επιτυγχάνοντας έτσι διασπορά της προβολής του.

Οι εφαρμογές αυτές θα αναπτύσσονται ειδικά για την παροχή πληροφόρησης μέσα από τους Σταθμούς Πληροφόρησης. Αυτοί οι Σταθμοί αποτελούνται από μία κατασκευή με μεταλλικό σκελετό, ο οποίος περιβάλλει τον απαραίτητο ηλεκτρονικό εξοπλισμό. Η συναρμολόγηση, η τοποθέτηση του ηλεκτρονικού εξοπλισμού στους Σταθμούς, η σύνδεσή τους με τα δίκτυα παροχής ρεύματος και πληροφόρησης (INTERNET) και οι εργασίες συντήρησης του εξοπλισμού θα γίνονται από το προσωπικό της επιχείρησης με την καθοδήγηση των Διευθυντικών της στελεχών που παράλληλα είναι και μέτοχοι. Για την ανάπτυξη των εφαρμογών Πληροφορικής θα χρησιμοποιούνται τα εργαλεία πλατφόρμες προγραμματισμού που είναι διεθνώς αποδεκτές και χρησιμοποιούνται από όλες τις καταξιωμένες εταιρίες λογισμικού. Τέτοιες πλατφόρμες είναι οι γλώσσες CLIPPER, VISUAL C++, VISUAL BASIC και οι βάσεις δεδομένων ORACLE και SQL SERVER.

Θέση της επιχείρησης

Η επιχείρησή μας διαθέτει το ανταγωνιστικό πλεονέκτημα της μεγάλης εμπειρίας των στελεχών της στην Πληροφορική και το Διαδίκτυο. Η εμπειρία αυτή, σε συνδυασμό με τις γνώσεις των συνθηκών της αγοράς και τις άριστες σχέσεις με επαγγελματίες του κλάδου αποτελεί το μεγάλο όπλο μας για την γρήγορη καθιέρωσή μας σαν ένας από τους μεγαλύτερους παροχείς υπηρεσιών προβολής μέσα από το Διαδίκτυο.

Η επιχείρησή μας επιδιώκει να διαμορφώσει την εικόνα του αξιόπιστου κατασκευαστή αυτοτελών Εφαρμογών Λογισμικού Πληροφόρησης που θα λειτουργούν με ασφάλεια μέσα στο περιβάλλον μεταλλικού Σταθμού (INFOKIOSK).

Επιδίωξή μας είναι να καλύψουμε τις κρίσιμες ανάγκες των Ελληνικών επιχειρήσεων για αύξηση του κύκλου εργασιών τους μέσα από την παρουσία τους σε απομακρυσμένες περιοχές, επιτυγχάνοντας ταυτόχρονη μείωση του κόστους επεξεργασίας παραγγελιών και άμεση γνώση των επιθυμιών του πελάτη.

Τιμολόγηση

Η τιμολογιακή πολιτική μας έχει στόχο να δώσει τη δυνατότητα στους πελάτες μας να αποκτήσουν ένα προσιτό μέσο προβολής. Οι οικονομίες κλίμακας θα προκύψουν από τη μαζική χρήση των Σταθμών Πληροφόρησης από το κοινό. Έτσι, η χρήση των Σταθμών αυξάνει ραγδαία την αποδοτικότητα των κεφαλαίων που επενδύονται για προβολή και διάθεση προϊόντων και υπηρεσιών.

Η τιμολογιακή μας πολιτική θα είναι ενιαία και θα χαρακτηρίζεται από την επιδίωξή μας να καθιερωθούμε σε ένα σχετικά νέο κλάδο, με μεγάλο όμως ανταγωνισμό. Έτσι, οι τιμές μας θα ακολουθούν τον ανταγωνισμό και θα έχουν μικρή απόκλιση προς τα κάτω (περίπου 5 – 10 %), ενώ θα προσφέρουμε πίστωση πληρωμής 2 μηνών.

Η επιχείρησή μας θα εφαρμόσει ένα δίκτυο της σύστημα κοστολόγησης των πελατών. Αυτό το σύστημα περιλαμβάνει την πραγματοποίηση επαφών με τον πελάτη και καθορισμό των αναγκών του με επιδίωξη την εφαρμογή απλών και φθηνών λύσεων, χωρίς όμως να επιβαρυνθεί η ποιότητα του έργου. Έτσι θα προστατευτεί ο πελάτης από τον κίνδυνο χρήσης βαρέων εφαρμογών, οι οποίες είναι ακριβές και με χαμηλή αποδοτικότητα. Κύριος στόχος μας είναι να κοστολογούμε τα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας με το μεγαλύτερο δυνατό ακριβή υπολογισμό του πραγματικού κόστους.

4. ΑΝΑΛΥΣΗ ΤΗΣ ΑΓΟΡΑΣ

Ελληνική αγορά

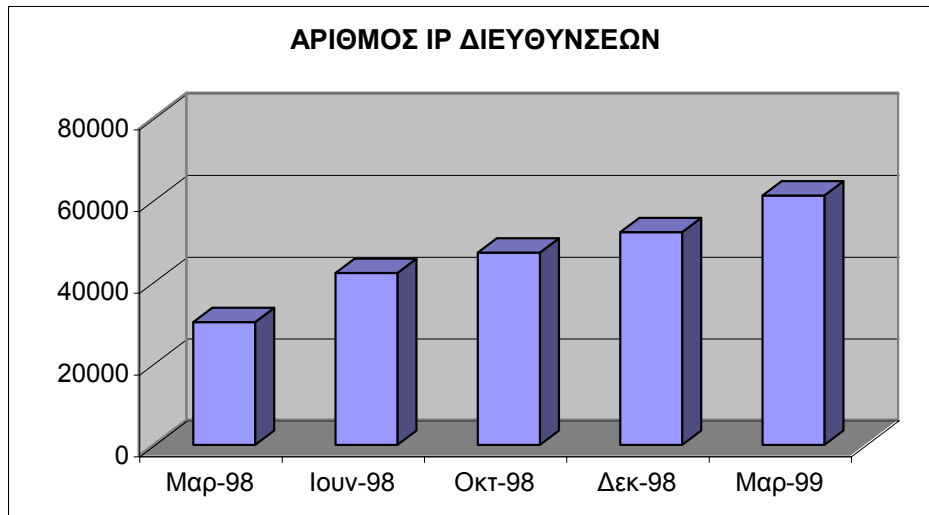
Η παρουσία του Διαδικτύου στην Ελλάδα αρχίζει το 1984, όταν το πρώτο μήνυμα ηλεκτρονικού ταχυδρομείου φθάνει στο Ίδρυμα Τεχνολογίας και Έρευνας, στην Κρήτη και ο ΟΤΕ εγκαινιάζει την επικοινωνία δεδομένων μεταγωγής πακέτων πληροφοριών (data packet switching) με το δίκτυο X25 Euronet. Η ανάπτυξη του Διαδικτύου παρουσιάζει μεγάλους ρυθμούς μόνο μετά το 1992. Μέσα σε αυτά τα επτά (7) έτη παρουσιάζονται στην ελληνική αγορά πολλές επιχειρήσεις που προσφέρουν υπηρεσίες σύνδεσης με το Διαδίκτυο και επιχειρήσεις που προσφέρουν υπηρεσίες μέσα από το Διαδίκτυο.

Από την πλευρά της ζήτησης υπηρεσιών η ελληνική αγορά δε παρουσιάζει τους ρυθμούς που παρατηρούνται στην Ευρώπη και κυρίως στην Αμερική. Σύμφωνα με τα τελευταία διαθέσιμα στοιχεία¹ οι χρήστες του Διαδικτύου στη χώρα μας ανέρχονται σε 400.000 περίπου, θεωρώντας ως χρήστη τον κάτοχο σύνδεσης και κωδικού σε μία επιχείρηση παροχής υπηρεσιών σύνδεσης (ISP). Ο ρυθμός αύξησης των χρηστών αναμένεται να είναι της τάξης του 40% - 50% ετησίως για την επόμενη διετία.

Οι IP διευθύνσεις έχουν διπλασιαστεί μέσα σε ένα έτος (3/1998 – 3/1999) και από 33.500 ανήλθαν στις 60.000, όπως δείχνει ο ακόλουθος Πίνακας.

¹ Έρευνα της STRATEGIC INTERNATIONAL

Πίνακας



Πηγή: OPEN SERVICES LTD

Η επιχειρηματική χρήση του Διαδικτύου στην Ελλάδα περιορίζεται σχεδόν αποκλειστικά στη δημιουργία ιστοσελίδων για διαφημιστικούς σκοπούς. Μόνο το 1999 παρουσιάζονται οι πρώτες προσπάθειες δημιουργίας ιστοσελίδων με αντικείμενο τη διενέργεια οικονομικών συναλλαγών μεταξύ επιχειρήσεων και καταναλωτών. Η καθιέρωση του ηλεκτρονικού εμπορίου στην Ελλάδα αναμένεται να έλθει το 2000 όταν κάποιες επιχειρήσεις θα ξεκινήσουν ανάλογες υπηρεσίες, με πρωτοπόρες τις Τράπεζες, τους Εκδοτικούς Οίκους, τις εταιρίες Πληροφορικής και τις εταιρίες Τηλεπικοινωνιακών Υπηρεσιών.

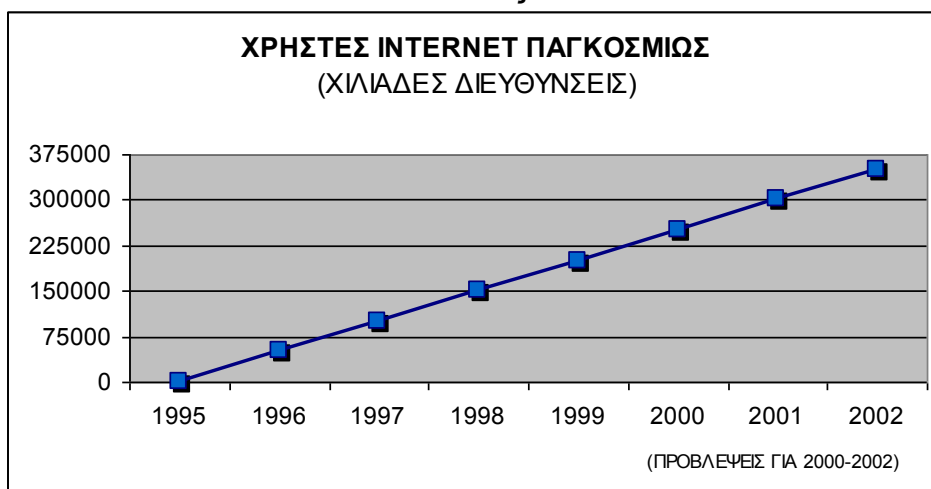
Κυριότερη, αν όχι μοναδική, χρήση Σταθμών Πληροφόρησης γίνεται από Δήμους, οι οποίοι εγκαθιστούν τους σταθμούς σε περιοχές που βρίσκονται στα διοικητικά όριά τους. Οι σταθμοί αυτοί περιορίζονται στην παροχή πληροφόρησης στους δημότες για τις υπηρεσίες του Δήμου και άλλων δημοσίων οργανισμών και υπηρεσιών, για την τουριστική υποδομή της περιοχής και στην εύκολη έκδοση πιστοποιητικών. Σπάνια είναι η χρήση τέτοιων σταθμών από Οργανισμούς, Υπηρεσίες και επιχειρήσεις με στόχο την παροχή πληροφόρησης στο κοινό και τους πελάτες. Η αγορά όμως σταδιακά απαιτεί εξειλιγμένους και εξειδικευμένους σταθμούς πληροφόρησης ενώ από την άλλη πλευρά δεν προσφέρονται από τους προμηθευτές προϊόντα υψηλού τεχνολογικού επιπέδου.

Οι τιμές πώλησης των σταθμών πληροφόρησης που παρατηρούνται στην αγορά, κυμαίνονται μεταξύ των 15.000 και 20.000 Ευρώ, αναλόγως της τεχνολογίας κατασκευής τους και των υπηρεσιών που προσφέρουν.

Διεθνείς αγορές

Σε παγκόσμιο επίπεδο οι χρήστες του Διαδικτύου αυξήθηκαν κατά 15 φορές μεταξύ των ετών 1995 και 1998. Για τα έτη 2000-2002 οι προβλέψεις ανεβάζουν τον αριθμό αυτό στα 800.000.000 αθροιστικά. Για την πενταετία 1995-2000 ο ετήσιος ρυθμός αύξησης του αριθμού των χρηστών είναι 90%, όπως φαίνεται από τον Πίνακα. Για την επόμενη πενταετία ο ρυθμός αυτός προβλέπεται να μειωθεί στο 20-30% περίπου, παραμένοντας σε εντυπωσιακά επίπεδα.

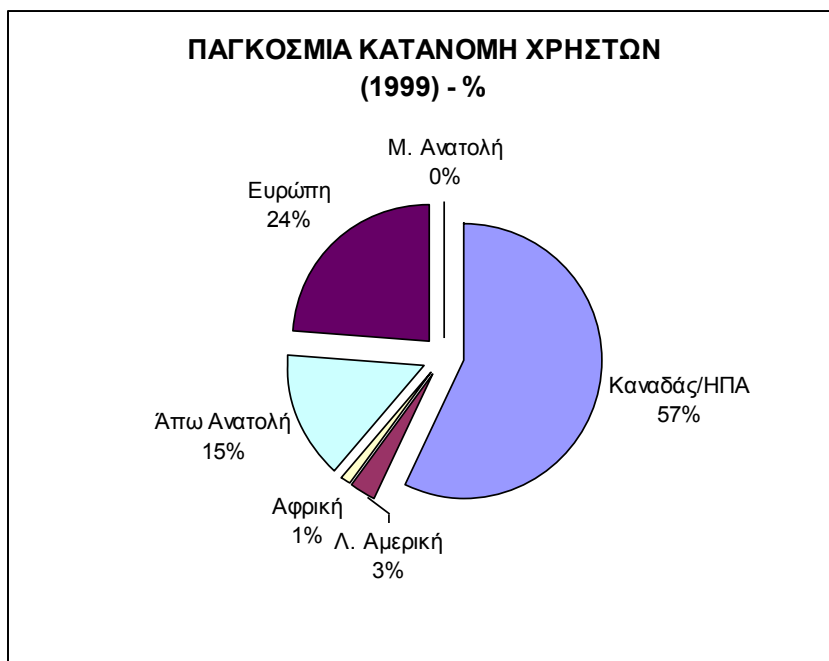
Πίνακας



Πηγή: NUA INTERNET SURVEYS

Η παγκόσμια κατανομή των χρηστών για το έτος 1999 παρουσιάζεται στον ακόλουθο Πίνακα. Παρατηρείται μία μεγάλη συγκέντρωση χρηστών στη Βόρειο Αμερική με την Ευρώπη και την Άπω Ανατολή να ακολουθούν αρκετά πίσω. Ο πίνακας αυτός εξηγεί τη σημαντική υστέρηση της Ευρώπης στην ανάπτυξη της επιχειρηματικής χρήσης του Internet.

Πίνακας

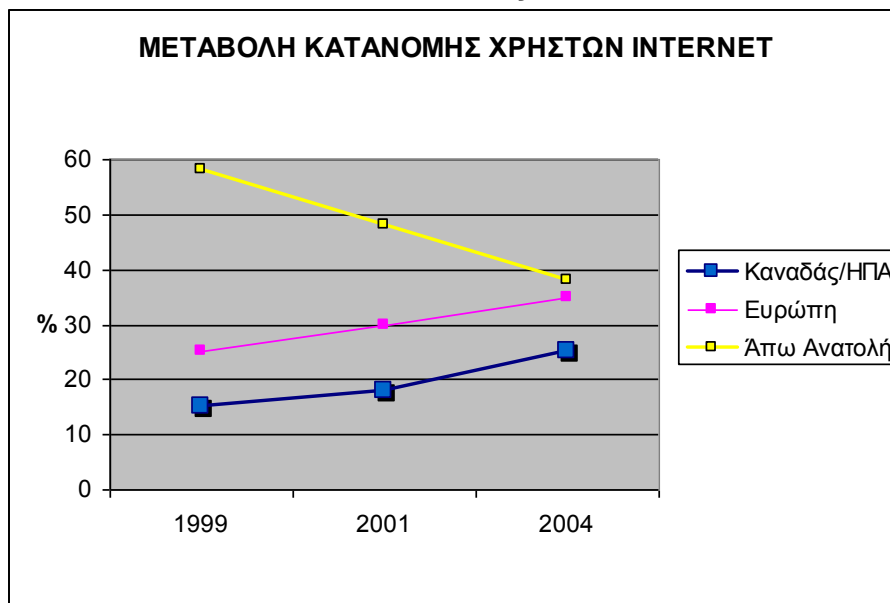


Πηγή: NUA INTERNET SURVEYS

Οι ίδιες έρευνες παρουσιάζουν την Ευρώπη και την Άπω Ανατολή να έχουν τους μεγαλύτερους ρυθμούς αύξησης για την επόμενη πενταετία. Η επιβεβαίωση των προβλέψεων θα έχει σαν αποτέλεσμα το διάστημα 2004-2005 το μερίδιο της Βορείου Αμερικής να μειωθεί κάτω από το 40% και να εξισωθεί με το μερίδιο της Ευρώπης, όπως φαίνεται από τον ακόλουθο Πίνακα.

Η Ευρώπη αναμένεται να διαθέτει το έτος 2004 περίπου 130 εκατομμύρια χρήστες ενώ στην Άπω Ανατολή ο αριθμός αυτός θα φτάσει τα 120 εκατομμύρια περίπου. Το ποσοστό διείσδυσης της χρήσης του Διαδικτύου στην Ευρώπη προβλέπεται να αυξηθεί από το 13% περίπου το 1999 σε 30% το 2004, εφόσον ληφθεί υπόψη ο σημερινός ρυθμός διεύρυνσης της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

Πίνακας



Πηγή: NUA INTERNET SURVEYS

Την τελευταία δεκαετία στις ΗΠΑ το Διαδίκτυο έλαβε τη μορφή κοινωνικού φαινομένου, το οποίο άλλαξε τη ζωή και την καθημερινή πρακτική εκατομμυρίων ανθρώπων και χιλιάδων επιχειρήσεων. Σύμφωνα με τη **2^η Ετήσια Αναφορά Προόδου της Κυβερνητικής Ομάδας Ηλεκτρονικού Εμπορίου των ΗΠΑ** (για το έτος 1999), μεταξύ των ετών 1992 και 1999 οι συνδεδεμένοι με το Διαδίκτυο ηλεκτρονικοί υπολογιστές αυξήθηκαν κατά 43 φορές (από 1.300.000 σε 56.000.000), ενώ οι χρήστες αυξήθηκαν κατά 20 φορές (από 5.000.000 σε 100.000.000).

Εντυπωσιακή ήταν και η πρόοδος που παρουσιάστηκε στη χρήση του Διαδικτύου από τους μαθητές και τους νέους έως 17 ετών στις ΗΠΑ, κάτι που εξηγεί τη μεγάλη διείσδυση του Διαδικτύου στην Αμερικανική οικογένεια. Μεταξύ του 1994 και του 1998 το ποσοστό των τάξεων που έχουν σύνδεση με το Διαδίκτυο από το 3% εκτινάχθηκε στο 51%. Το ίδιο διάστημα το ποσοστό των σχολείων με σύνδεση στο Διαδίκτυο από το 3% ανέβηκε στο 89%.

Στην Ευρώπη οι χρήστες του Διαδικτύου είναι περίπου 43 εκατομμύρια, με κυρίαρχες χώρες τη Γερμανία και τη Μ. Βρετανία, οι οποίες έχουν από 7 εκατομμύρια χρήστες περίπου η καθεμία. Το χαρακτηριστικό της Ευρωπαϊκής αγοράς είναι ότι η οικιακή χρήση καταλαμβάνει ποσοστό μεγαλύτερο από το 85% του συνόλου με την επιχειρηματική να καταλαμβάνει το υπόλοιπο 15%. Η Ευρωπαϊκή αγορά παρουσιάζει τις μεγαλύτερες προοπτικές εξέλιξης, αφού ξεκινά από χαμηλότερο επίπεδο ανάπτυξης και δεν υπάρχει ο κορεσμός που παρουσιάζεται σε μία αναπτυγμένη ήδη αγορά, όπως η Αμερικανική.

Η χρήση του Διαδικτύου από τις ελληνικές επιχειρήσεις περιορίζεται στο μεγαλύτερο ποσοστό της στη διαφημιστική προβολή και στην ανταλλαγή πληροφοριών. Μόνο το τελευταίο έτος αρχίζει τα πρώτα βήματά του το ηλεκτρονικό εμπόριο. Κατά τη διάρκεια του 1999 ανακοινώνονται οι πρώτες υπηρεσίες ηλεκτρονικού εμπορίου, κυρίως από επιχειρήσεις πληροφορικής και εκδοτικούς οίκους. Ο όγκος των συναλλαγών που εκτελούνται μέσα από το Διαδίκτυο είναι ακόμη πολύ μικρός. Οι διεθνείς τάσεις όμως δείχνουν ότι η εξέλιξη θα είναι δραματική τα επόμενα πέντε έτη.

Στην Ευρώπη, ο αριθμός των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν το Διαδίκτυο ανέρχεται σε 2,2 εκατομμύρια. Η εταιρία ερευνών **DATAMONITOR** εκτιμά ότι το 2004 ο αριθμός αυτός θα ανέλθει στα ,4 εκατομμύρια. Το μέσο ποσοστό διείσδυσης του Διαδικτύου στην Ευρωπαϊκή επιχειρηματική δραστηριότητα αναμένεται να ανέλθει από το 30 στο 0% έως το έτος 2004.

Το ηλεκτρονικό εμπόριο αναμένεται να γίνει η κύρια δραστηριότητα, μέσω διαδικτύου των Ευρωπαϊκών επιχειρήσεων, τα επόμενα 3 έτη, καλύπτοντας πάνω από το 50 των συνολικών πωλήσεών τους. Η συνολική αξία των Διαδικτυακών πωλήσεων στην Ευρώπη προβλέπεται να ξεπεράσει τα 100 δισεκατομμύρια Ευρώ μέσα στο 2003.

Σύμφωνα με την ίδια εταιρία, όμως, η είσοδος των επιχειρήσεων στο ηλεκτρονικό εμπόριο δεν θα οδηγήσει σε σημαντική αύξηση των πωλήσεών τους, απλώς θα μεταθέσει ένα ποσοστό των συνολικών πωλήσεων από τον παραδοσιακό τρόπο στον ηλεκτρονικό.

Εντυπωσιακότερες είναι οι εξελίξεις στη χρήση του Διαδικτύου από τις Αμερικανικές επιχειρήσεις. Το 1995 υπήρχαν μόνο 27.000 διευθύνσεις Αμερικανικών επιχειρήσεων στο Διαδίκτυο. Η χρήση τους στην αρχή γινόταν για την προβολή των δραστηριοτήτων τους, την περιγραφή των προϊόντων τους, την καταγραφή των διευθύνσεων όπου υπάρχουν καταστήματά τους και πληροφορίες για τον τρόπο επαφής με την ίδια την επιχείρηση. Το 1998 οι διευθύνσεις φθάνουν τις 800.000 περίπου, ενώ το αντικείμενό τους αλλάζει ριζικά και κυριαρχείται από τις προσφορές εμπορικής δραστηριότητας, όπως χρηματοοικονομικές υπηρεσίες, νέα, πληροφόρηση, προϊόντα μεταποίησης, ταξίδια και διασκέδαση.

Ολοένα και περισσότερες Αμερικανικές επιχειρήσεις στηρίζονται στο Διαδίκτυο για τη βελτίωση της ανταγωνιστικότητάς τους. Είναι χαρακτηριστικό ότι την τελευταία πενταετία το ποσοστό των επιχειρήσεων που χρησιμοποιούν το Διαδίκτυο για δραστηριοποίηση κάθε είδους έχει εκτιναχθεί από το 5% στο εντυπωσιακό 6%, με τάσεις να φθάσει το 80% μέσα στα επόμενα 3 έτη.

Σύμφωνα με τη **2^η Ετήσια Αναφορά Προόδου της Κυβερνητικής Ομάδας Ηλεκτρονικού Εμπορίου των ΗΠΑ** (για το έτος 1999), που παρουσιάστηκε προηγουμένως, η συνολική αξία των συναλλαγών μέσα από το Διαδίκτυο, αναμένεται να φθάσει τα 20-300 δις δολάρια στα τέλη της επόμενης τριετίας. Το ποσοστό των διεπιχειρησιακών ηλεκτρονικών συναλλαγών θα παραμείνει σταθερό και θα καταλαμβάνει σχεδόν τα 2/3 της συνολικής αξίας των ηλεκτρονικών συναλλαγών.

Καταναλωτική Συμπεριφορά

Οι χρήστες του Διαδικτύου ανήκουν σε δύο κατηγορίες. Η πρώτη περιλαμβάνει τους ιδιώτες καταναλωτές και η δεύτερη τις επιχειρήσεις. Η καταναλωτική τους συμπεριφορά διαφέρει σημαντικά. Οι κυριότερες διαφορές παρουσιάζονται:

- Στη συχνότητα της χρήσης
- Στη λήψη των αποφάσεων
- Στη σημασία του αντικειμένου της συναλλαγής

Συχνότητα χρήσης

Οι ιδιώτες χρήστες καταναλώνουν περισσότερο χρόνο κατά τη χρήση του Διαδικτύου. Το γεγονός αυτό οφείλεται στο ότι η έρευνα που κάνουν είναι ιδιαίτερα χρονοβόρα, αφού έχει ως αντικείμενο τη σύνδεση με πολλές δικτυακές διευθύνσεις διαφορετικών προμηθευτών του ίδιου προϊόντος ή υπηρεσίας. Στην προσπάθειά του να έχει μία πιο αντικειμενική πληροφόρηση και γνώση των τιμών, ο ιδιώτης καταναλωτής αναγκάζεται να απευθυνθεί σε πολλούς προμηθευτές. Έτσι θα πρέπει να χρησιμοποιεί το Διαδίκτυο πολύ συχνά.

Η κατηγορία του επιχειρηματικού χρήστη περιλαμβάνει σχεδόν αποκλειστικά τις επιχειρήσεις. Τα προϊόντα ή οι υπηρεσίες που ενδιαφέρουν αυτούς τους χρήστες είναι πιο εξειδικευμένα αν και περισσότερα σε αριθμό. Έτσι ο χρήστης γνωρίζει εκ των προτέρων τη δικτυακή διεύθυνση που θα πρέπει να επισκεφθεί ενώ η διάρκεια σύνδεσης είναι μικρή, δεδομένου ότι οι πληροφορίες που συγκεντρώνονται είναι συγκεκριμένες και προαποφασισμένες. Η συχνότητα χρήσης του επιχειρηματικού χρήστη επηρεάζεται επίσης και από τη λειτουργία του σαν επιχείρηση. Ο προγραμματισμός των προμηθειών της είναι ανεξάρτητος της δυνατότητας που υπάρχει για δικτυακή σύνδεση. Έτσι, οι προμήθειες γίνονται όταν τις χρειάζεται η επιχείρηση, κάτι που καθορίζει και το πότε θα γίνει η έρευνα αγοράς στο Διαδίκτυο.

Λήψη των αποφάσεων

Τα κριτήρια στη λήψη των αποφάσεων σχετικά με την προμήθεια προϊόντων ή υπηρεσιών, που χρησιμοποιούν οι ιδιώτες χρήστες του Διαδικτύου, είναι η ασφάλεια των οικονομικών συναλλαγών, η ποιότητα και η τιμή του προϊόντος/ υπηρεσίας, η γρήγορη παραλαβή και η δυνατότητα αλλαγής σε περίπτωση μη ικανοποίησης.

Η έλλειψη άμεσης επαφής με το προϊόν και με τον προμηθευτή οδηγεί σε μείωση του επιπέδου εμπιστοσύνης και απαλοιφή της δυνατότητας διαπραγμάτευσης για την τελική τιμή. Έτσι, ο καταναλωτής ζητά σε αντιστάθμισμα την άμεση παραλαβή του προϊόντος και την ευχέρεια αλλαγής ή επιστροφής των χρημάτων, σε περίπτωση που δεν ικανοποιηθεί.

Μία επιχείρηση αποφασίζει για τις προμήθειές της μέσα από το Διαδίκτυο με τα ίδια κριτήρια που έχει ο ιδιώτης και με το επιπλέον κριτήριο της εξυπηρέτησης μετά την πώληση. Η φύση και η οικονομική σημασία των προϊόντων που προμηθεύεται μία επιχείρηση, καθιστά απαραίτητη την παροχή εξειδικευμένων συμβουλών, οδηγιών χρήσης και υποστήριξης από την πλευρά του προμηθευτή.

Σημασία του αντικειμένου της συναλλαγής

Η αξία των συναλλαγών που πραγματοποιεί ο χρήστης μέσα από το Διαδίκτυο επηρεάζει την καταναλωτική του συμπεριφορά σε πολύ σημαντικό βαθμό. Βασικός λόγος για τον οποίο ο ιδιώτης χρησιμοποιεί το Διαδίκτυο για αγορές είναι η άνεση που του προσφέρει η χρήση του Η/Υ χωρίς να μετακινηθεί από το σπίτι του. Επίσης, το αντικείμενο που πρόκειται να προμηθευτεί έχει χαμηλή έως μέτρια σημασία για τη ζωή του. Σαν αποτέλεσμα ο ιδιώτης χρήστης έχει μειωμένο βαθμό συγκέντρωσης, όταν ψάχνει προμηθευτές μέσα στο Διαδίκτυο. Η ορθολογικότητα της χρήσης του Διαδικτύου είναι σαφώς μειωμένη στην περίπτωση αυτή.

Μία επιχείρηση που χρειάζεται κάποιο κρίσιμο προϊόν ή υπηρεσία που είναι απαραίτητα για την ίδια τη λειτουργία της, δίδει μεγαλύτερη προσοχή στην έρευνά της, αφιερώνοντας έτσι περισσότερο χρόνο σε κάθε προμηθευτή. Η χρήση του Διαδικτύου επιλέγεται από την επιχείρηση για να εκμεταλλευτεί το πλεονέκτημα της ταχύτητας στην επαφή με τον προμηθευτή και της ταχύτητας στην οριστικοποίηση της παραγγελίας. Με τον τρόπο αυτό ο χρόνος χρήσης του Διαδικτύου περιορίζεται στις απαραίτητες ενέργειες και όχι στην άσκοπη περιήγηση (σερφάρισμα).

Ανταγωνιστές

Η ηλεκτρονική προβολή μέσα από ειδικά σχεδιασμένους σταθμούς (κιόσκια) παρουσιάζει ανάπτυξη τα τελευταία δύο έτη. Σημαντική βοήθεια σε αυτό έδωσαν δύο σημαντικά γεγονότα. Η υλοποίηση, από αρκετούς Δήμους, στα πλαίσια ευρωπαϊκών προγραμμάτων χρηματοδότησης, έργων που αντικείμενο είχαν το σχεδιασμό, την παραγωγή, την εγκατάσταση και λειτουργία τέτοιων σταθμών. Η ιδέα ενισχύθηκε σημαντικά από την υλοποίηση αντίστοιχου έργου, σε μεγάλη κλίμακα, στην περιοχή της πόλεως της Θεσσαλονίκης, κατά τη διάρκεια των εκδηλώσεων στα πλαίσια του θεσμού της «Πολιτιστικής πρωτεύουσας της Ευρώπης, 1997». Στα πλαίσια αυτών των εκδηλώσεων εγκαταστάθηκαν πολλοί σταθμοί προβολής – πληροφόρησης στο πολεοδομικό συγκρότημα της Θεσσαλονίκης.

Τα αποτελέσματα αυτών των έργων έκαναν πολλούς να συμφωνούν για τη βιωσιμότητα ενός τέτοιου εγχειρήματος. Ξεκίνησε έτσι ένας νέος κλάδος επιχειρηματικής δραστηριότητας και παρουσιάστηκαν νέες επιχειρήσεις και νέα προϊόντα. Στην Ελλάδα, σημαντική παρουσία στον τομέα της ηλεκτρονικής προβολής – πληροφόρησης έχουν οι εταιρίες POSTSCRIPTUM και η COMPUTER TRADE CENTER, με έδρα την Αθήνα. Οι εταιρίες αυτές είτε παράγουν σταθμούς στηριζόμενες σε δικά τους σχέδια είτε αντιπροσωπεύουν αντίστοιχα προϊόντα ξένων οίκων όπως είναι οι I-MEDIA, BRINK, ATHOS, KING, INFOTOUCH κα.

Στις ανταγωνιστικές προς την SUPERKIOSKS επιχειρήσεις περιλαμβάνονται αυτές οι οποίες προσφέρουν σύνδεση με το Διαδίκτυο, υπηρεσίες ηλεκτρονικής προβολής μέσα από Σταθμούς Πληροφόρησης. Ανάμεσά τους ξεχωρίζουμε τις γνωστές BEE COMMUNICATION, η TESSERA MULTIMEDIA, η TopLink Infokiosks κα.

Ανταγωνιστικά προϊόντα

Ο κυριότερος ανταγωνιστής ενός σταθμού πληροφόρησης είναι ο προσωπικός ηλεκτρονικός υπολογιστής. Η συσκευή αυτή προσφέρει πολύ μεγάλες δυνατότητες ενημέρωσης, αφού συνδέεται εύκολα και φθηνά με το Διαδίκτυο. Η χρήση του έχει γίνει αρκετά απλή και κατανοητή από τον απλό χρήστη και η ταχύτητα σύνδεσης και μεταφοράς δεδομένων συνεχώς αυξάνεται. Το μεγαλύτερο πλεονέκτημά του είναι η δυνατότητα σύνδεσης με βάσεις πληροφοριών, χωρίς να υπάρχει ανάγκη μετακίνησης του χρήστη έξω από τον δικό του χώρο. Αποτέλεσμα των τεχνολογικών εξελίξεων και της άνεσης που προσφέρει, είναι η συνεχής διάδοση του προσωπικού ηλεκτρονικού υπολογιστή ως μέσο ενημέρωσης.

Από την πλευρά του επαγγελματία, η προβολή των προϊόντων και των υπηρεσιών που αυτός προσφέρει, απαιτεί τη μεγαλύτερη δυνατή διασπορά του διαφημιστικού μηνύματος που αυτός εκπέμπει. Ο προσωπικός ηλεκτρονικός υπολογιστής εξελίσσεται σταθερά σε ένα πολύ σημαντικό μέσο διαφημιστικής προβολής, με χαμηλό κόστος και για τον επιχειρηματία και για τον καταναλωτή. Ο δεύτερος, χωρίς να βγει έξω από το σπίτι του ή το γραφείο του, μπορεί να συλλέξει πληθώρα πληροφοριών για προϊόντα και υπηρεσίες που τον ενδιαφέρουν, με τη σύνδεσή του με τις ηλεκτρονικές διευθύνσεις εταιριών.

Η δυνατότητα σύνδεσης με το Διαδίκτυο με τη χρήση της ασύρματης τηλεπικοινωνίας έχει ωθήσει αρκετούς παραγωγούς τηλεπικοινωνιακού υλικού στο σχεδιασμό και παραγωγή, τουλάχιστον σε πειραματικό στάδιο, συσκευών κινητής τηλεφωνίας οι οποίες προσφέρουν αυτή τη δυνατότητα. Έως πρόσφατα, η κινητή τηλεφωνία παρείχε δυνατότητα, στον χρήστη της, να πραγματοποιεί και να λαμβάνει τηλεφωνικά και γραπτά μηνύματα. Τα τελευταία δύο έτη παρουσιάστηκε η δυνατότητα να συνδέεται το κινητό τηλέφωνο, σε συνδυασμό με τον Ηλεκτρονικό Υπολογιστή, με το Διαδίκτυο και να έχει πρόσβαση σε υπηρεσίες παροχής πληροφοριών.

Το νέο πρωτόκολλο ασύρματης σύνδεσης με το Διαδίκτυο WAP (Wireless Application Protocol) έρχεται να καλύψει την ανάγκη καλύτερης αξιοποίησης και εκμετάλλευσης των συσκευών κινητής τηλεφωνίας. Τα πλεονεκτήματα αυτού του πρωτοκόλλου είναι πολλά. Ο χρήστης δεν χρειάζεται υπολογιστή για να συνδεθεί με το Διαδίκτυο. Μπορεί έτσι να έχει πρόσβαση σε μεγάλο αριθμό πληροφοριών και υπηρεσιών οπουδήποτε και αν βρίσκεται αυτός.

Οι παρεχόμενες πληροφορίες και υπηρεσίες έχουν ένα ιδιαίτερα ευρύ φάσμα και μπορούν να ανταγωνιστούν αυτές που παρέχονται μέσα από το Διαδίκτυο. Έτσι, ο χρήστης μπορεί να έχει στην οθόνη του κινητού του ενημέρωση για τα τρέχοντα γεγονότα, να χρησιμοποιήσει υπηρεσίες ηλεκτρονικού ταχυδρομείου, να προχωρήσει σε κρατήσεις ξενοδοχειακών δωματίων, να αγοράσει εισιτήρια θεάτρου ή κινηματογράφου, να κλείσει θέση σε αεροπλάνα ή πλοία και να διασκεδάσει παίζοντας ηλεκτρονικά παιχνίδια. Όλα αυτά χωρίς περιορισμούς στη θέση που αυτός θα βρίσκεται, χωρίς ανάγκη σύνδεσης με σταθερό ή φορητό υπολογιστή χωρίς την ανάγκη πρόσθετου εξοπλισμού. Ένα σημαντικό πλεονέκτημα του πρωτοκόλλου WAP είναι το γεγονός ότι χρησιμοποιεί την υπάρχουσα τεχνολογία του Διαδικτύου. Αυτό σημαίνει ότι οι πληροφορίες και οι υπηρεσίες που παρέχονται από τις διαδικτυακές σελίδες, μεταφέρονται εύκολα και χωρίς την ανάγκη να δημιουργηθούν από την αρχή σε νέα μορφή, ειδικά για τους κατόχους των κινητών πρωτοκόλλου WAP.

Εκτίμηση πωλήσεων

Για το επόμενο έτος η εκτίμησή μας είναι ότι οι πωλήσεις μας θα περιοριστούν σε **50 σταθμούς**, οι οποίοι θα περιλαμβάνουν 35 σταθμούς τύπου SKB 100 και 15 σταθμούς τύπου SKY 200. Για τα επόμενα 2 έτη η παραγωγή αναμένεται να αυξάνεται με ρυθμό 10 σταθμών ανά έτος, με σύνθεση 7 τύπου SKB 100 και 3 τύπου SKY 200.

Η τιμές πώλησης θα είναι 20.000 Ευρώ για τον τύπο SKB 100 και 25.000 Ευρώ για τον τύπο SKY 200.

5. ΑΝΑΠΤΥΞΗ ΠΡΟΪΟΝΤΩΝ - ΠΑΡΑΓΩΓΗ

5.1 Φάσεις Ανάπτυξης Προϊόντων /Υπηρεσιών

Μορφοποιημένο: Κουκκίδες και αριθμηση

Η ανάπτυξη των προϊόντων και των υπηρεσιών μας ακολουθεί τις φάσεις:

- 1. Αρχικός Σχεδιασμός Σταθμού.** Κατά τη φάση αυτή διαμορφώνεται η αρχική ιδέα για την εμφάνιση του Σταθμού. Εκπονούνται διαφορετικά σχέδια και στη συνέχεια γίνεται ανάλυση καταλληλότητας κάθε σχεδίου για τοποθεσίες που δένουν αισθητικά με αυτό.
- 2. Ανάλυση Εφικτότητας Κατασκευής.** Τα σχέδια που προκρίνονται για το στάδιο της κατασκευής αναλύονται από τη Διεύθυνση Παραγωγής Σταθμών με στόχο να βρεθεί ο κατάλληλος τρόπος κατασκευής με το μικρότερο κόστος. Τα σχέδια που πληρούν τα δύο αυτά κριτήρια προωθούνται στο Τμήμα Πωλήσεων το οποίο ξεκινά τη διαδικασία πωλήσεων.
- 3. Παραγωγή Σταθμών.** Κατά τη φάση αυτή κατασκευάζονται οι Σταθμοί στις ποσότητες που έχουν ζητηθεί από τους πελάτες
- 4. Παραγωγή Εφαρμογών Λογισμικού.** Η φάση αυτή ξεκινά με τη λήψη παραγγελίας από τον πελάτη. Η διεύθυνση Παραγωγής Εφαρμογών Λογισμικού συνεργάζεται με τον πελάτη με στόχο την μεταφορά των απαιτήσεών του στην οπτική διάσταση. Αφού καθοριστεί το πλαίσιο λειτουργίας του Λογισμικού ξεκινά η παραγωγή της κατάλληλης εφαρμογής, με στοιχεία και υλικό που παρέχει ο πελάτης ή συλλέγεται από τα στελέχη της Διεύθυνσης.
- 5. Εγκατάσταση Σταθμών.** Ο ολοκληρωμένος Σταθμός με την εφαρμογή λογισμικού εγκατεστημένη σε αυτόν τοποθετείται στο χώρο που έχει υποδείξει ο πελάτης.

Στην παρούσα χρονική περίοδο η επιχείρησή μας βρίσκεται στην 2^η φάση και επιθυμεί να ξεκινήσει την 3^η φάση το συντομότερο δυνατόν.

Περιγραφή του προϊόντος

Οι προδιαγραφές του τύπου SKB 100, που είναι κοινές και για τους δύο τύπους, περιγράφονται ακολούθως.

Κάθε ηλεκτρονικός σταθμός πληροφόρησης αποτελείται από:

- Το περίβλημα
- Τον εξοπλισμό
- Το λογισμικό εφαρμογής

Περίβλημα

Το περίβλημα είναι μια κατασκευή με τη μορφή μικρού περιπτέρου, η οποία φιλοξενεί τον ηλεκτρονικό εξοπλισμό (Hardware) μέσω του οποίου και με τη βοήθεια κατάλληλου λογισμικού (software) ο χρήστης μπορεί να αναζητήσει και να πάρει εκτυπωμένες διάφορες πληροφορίες. Τα υλικά και ο τρόπος κατασκευής εξασφαλίζουν:

- Επαρκή στατική επάρκεια και αντοχή
- Επαρκή αντοχή στη φθορά και τη διάβρωση από την έκθεση σε καιρικές συνθήκες και ρύπανση σε εξωτερικούς υπαίθριους χώρους
- Ασφάλεια κατά πιθανών καταστροφών από συχνή χρήση, δόλο ή απλά ατυχήματα (τριβές, χτυπήματα, βανδαλισμούς κλπ)
- Ασφάλεια κατά πιθανής απόπειρας διάρρηξης
- Ευκολία συντήρησης

Το εξωτερικό περίβλημα διακρίνεται από τα παρακάτω χαρακτηριστικά και λειτουργίες:

- Αντοχή στη διάβρωση
- Αντοχή σε τριβές, κρούσεις και τσιγάρα
- Αντοχή σε ισχυρά καθαριστικά
- Αντοχή στην υπεριώδη ακτινοβολία
- Έξοδος ήχου (οπές)
- Έξοδος εκτυπώσεων
- Καλάθι παραλαβής χαρτιού
- Εξωτερικό πάνελ φωτεινής επιγραφής και κατάλληλη εσωτερική διαμόρφωση για την υπόλοιπη εγκατάσταση της φωτεινής επιγραφής

Θάλαμος ηλεκτρονικού εξοπλισμού

Ο ηλεκτρονικός εξοπλισμός περιέχεται στο εξωτερικό περίβλημα το οποίο εξασφαλίζει:

- Απόλυτη στεγανότητα και απομόνωση από εξωτερικό περιβάλλον και συνθήκες
- Ράφια ανθεκτικά σε κραδασμούς, προσαρμοζόμενα με ακρίβεια, καθ' ύψος
- Μηχανισμό στεγανής, άκαμπτης, μη μόνιμης στερέωσης της οθόνης αφής
- Οδηγό εξερχόμενου χαρτιού εκτυπωτή
- Επαρκή τεχνητό φωτισμό σε όλα τα σημεία εργασίας, συνδέσεων
- Θερμομόνωση
- Αερισμό

Ηλεκτρολογική εγκατάσταση

Η ηλεκτρολογική εγκατάσταση περιλαμβάνει:

- Γραμμή και σύνδεση κύριας παροχής
- Γενικό πίνακα
- Γενικό διακόπτη με ενδεικτική λυχνία και ασφάλεια νήματος
- Δύο ασφαλειοδιακόπτες με εφεδρεία τουλάχιστον 12 ωρών
- Εσωτερικό φωτισμό με διακόπτη

Λογισμικό Συστήματος

Τα animation, τα video και τα ηχητικά μηνύματα που υπάρχουν, κινούν το ενδιαφέρον του χρήστη αλλά και τον βοηθούν ακόμα περισσότερο στην κατανόηση της λειτουργίας του SUPERKIOSK, πράγμα σημαντικό για την επιτυχία της λειτουργίας του συστήματος. Τα ηχητικά εφέ και η μουσική υπόκρουση συμπληρώνουν την εφαρμογή κάνοντας την ασχολία των επισκεπτών με το σταθμό πιο ευχάριστη.

Για τη χαρτογράφηση, χρησιμοποιείται γεωγραφικό σύστημα πληροφοριών (GIS) κάνοντας έτσι δυνατή τη δυναμική εύρεση της διαδρομής με συνέπεια την τοποθέτηση των σταθμών σε οποιοδήποτε σημείο των κοινοτήτων. Ο χάρτης είναι μέρος του συνόλου της εφαρμογής (integrated mapping) και αυτό επιτυγχάνεται χρησιμοποιώντας OLE Automation στη διασύνδεση της κύριας εφαρμογής, της βάσης δεδομένων και της εφαρμογής GIS. Η αρχιτεκτονική της εφαρμογής είναι open για να μπορεί να συνεργάζεται και με άλλες εφαρμογές.

Περιγραφή των υπηρεσιών

Οι σταθμοί προβολής – πληροφόρησης θα προσφέρουν υπηρεσίες οι οποίες κατατάσσονται σε δύο κατηγορίες. Η πρώτη κατηγορία περιλαμβάνει υπηρεσίες πληροφόρησης των χρηστών σε ένα μεγάλο εύρος θεματολογίας, χωρίς να υπάρχει περιορισμός στην ποσότητα και το αντικείμενο της πληροφόρησης. Χαρακτηριστικότερη περίπτωση είναι η πληροφόρηση των δημοτών για τις υπηρεσίες που προσφέρουν οι Δήμοι, οι δημόσιοι Οργανισμοί και επιχειρήσεις ευρύτερου ενδιαφέροντος, όπως Τράπεζες, συγκοινωνίες, ταξί, κλπ.

Το SUPERKIOSK θα παρέχει στον χρήστη διάφορες χρήσιμες πληροφορίες για τις αναχωρήσεις και τις αφίξεις αεροπλάνων, τρένων και πλοίων, την ακριβή τοποθεσία του αεροδρομίου, του σιδηροδρομικού σταθμού και του εμπορικού λιμένα, τα δρομολόγια των υπεραστικών λεωφορείων και την ακριβή τοποθεσία των σταθμών του ΚΤΕΛ, τα δρομολόγια των αστικών λεωφορείων, τα γραφεία ενοικίασεως αυτοκινήτων που λειτουργούν στην πόλη, τους χώρους όπου επιτρέπεται η στάθμευση στην πόλη και τις διευθύνσεις των οργανωμένων πάρκινγκ που λειτουργούν, τα ραδιοταξί και τις διευθύνσεις των σταθμών ταξί.

Πληροφορίες τουριστικού περιεχομένου θα παρέχονται από τους σταθμούς για τους χώρους διαμονής, ξενοδοχεία και ενοικιαζόμενα δωμάτια όλων των κατηγοριών που λειτουργούν στην πόλη, με δυνατότητα αναζήτησης συγκεκριμένου χώρου διαμονής ή συγκεκριμένης κατηγορίας.

Οι υπηρεσίες πληροφόρησης συμπληρώνονται με την παροχή οικονομικών πληροφοριών σχετικά με τα υποκαταστήματα των τραπεζών που λειτουργούν σε μία πόλη, τις αυτόματες ταμειακές μηχανές (ΑΤΜ), τα ανταλλακτήρια συναλλάγματος, για τις εμπορικές περιοχές της πόλης. Τέλος ο χρήστης μπορεί να μάθει σε ποια δημόσια υπηρεσία πρέπει να απευθυνθεί για κάποια υπόθεσή του (δημαρχείο, νομαρχία, εφορία, αστυνομία), τι δικαιολογητικά θα χρειαστεί να προσκομίσει και σε ποιο γραφείο ή ποιο κτίριο πρέπει να απευθυνθεί.

Στη δεύτερη κατηγορία των προσφερόμενων υπηρεσιών ανήκει η σύνδεση με το Διαδίκτυο και η δυνατότητα πραγματοποίησης συναλλαγών ηλεκτρονικού εμπορίου. Παρέχεται στο χρήστη του σταθμού η δυνατότητα να συνδεθεί δωρεάν με το Internet και να συλλέξει τις πληροφορίες που επιθυμεί. Η υπηρεσία αυτή θα προσφέρεται από σταθμούς που είναι εγκατεστημένοι σε επιλεγμένα σημεία, κυρίως σε εσωτερικούς χώρους και όπου η ανάγκη σύνδεσης με το Διαδίκτυο είναι σημαντική. Παράλληλα με την πληροφόρηση ο χρήστης θα μπορεί να προχωρήσει σε πραγματοποίηση συναλλαγών μέσα από το Διαδίκτυο, δεδομένου ότι μπορεί να συνδεθεί με διευθύνσεις επιχειρήσεων που πωλούν προϊόντα και υπηρεσίες.

Η υπηρεσία αυτή είναι ιδιαίτερα χρήσιμη για τις μικρές επιχειρήσεις, οι οποίες θεωρούν υψηλό το κόστος σύνδεσης και επικοινωνίας. Οι επιχειρήσεις αυτές θα μπορούν να χρησιμοποιούν αυτούς τους σταθμούς για την πληροφόρησή τους και την πραγματοποίηση συναλλαγών, έχοντας μικρή ή και καμία χρέωση δεδομένου ότι το κόστος επιμερίζεται σε πολλούς χρήστες ή είναι προσφορά κάποιων διαφημιζόμενων μέσα από τους σταθμούς.

|| Διαδικασία Παραγωγής

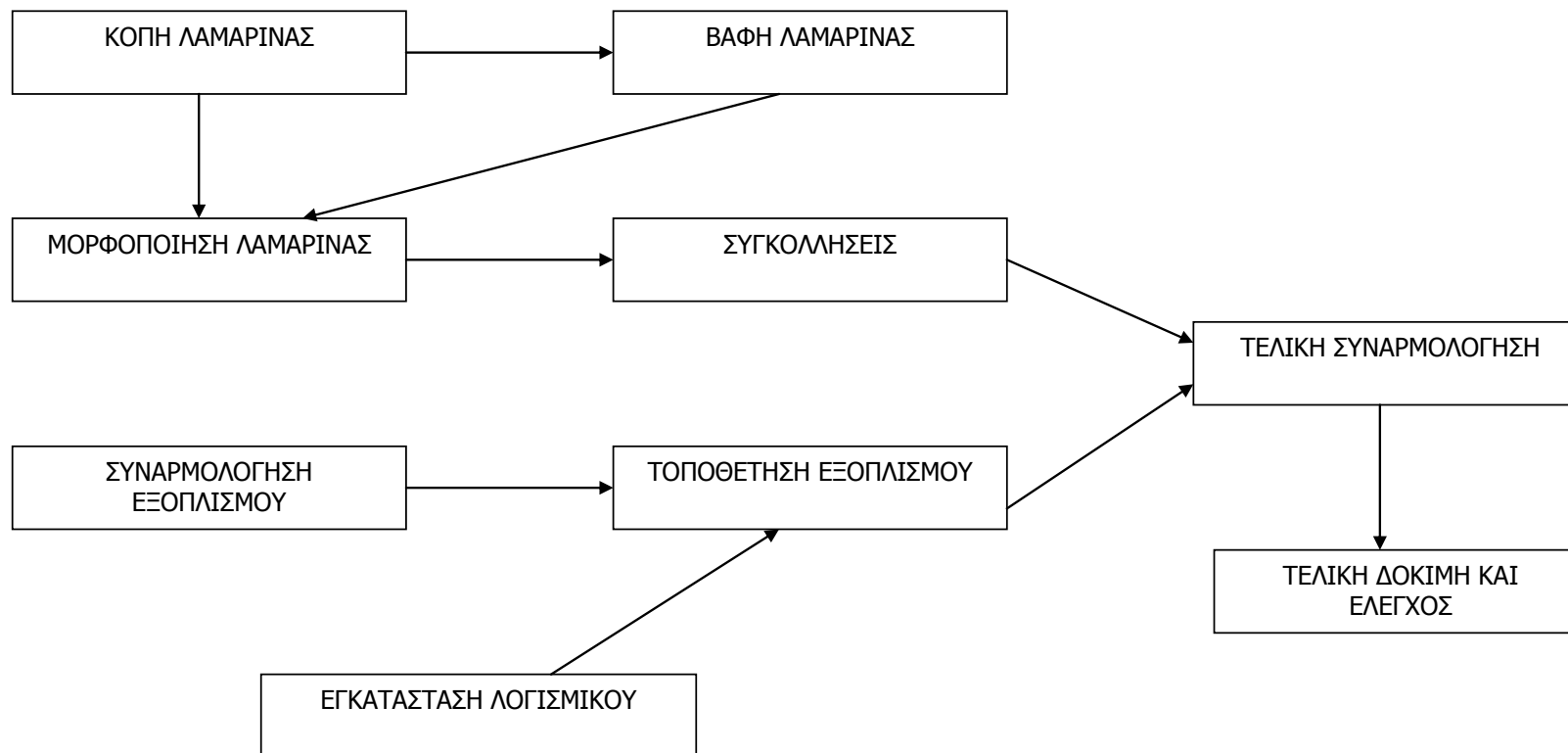
Στην παραγωγή του Σταθμού θα εφαρμοστεί η παραγωγική χωροταξία της Λειτουργικής Διάταξης (Job Shop), όπου οι εργασίες εκτελούνται από ομάδες εργαζομένων, με αντικείμενο κάθε ομάδας την παραγωγή ενός τμήματος του προϊόντος. Αυτή η μέθοδος δίνει μεγαλύτερη ευελιξία στην παραγωγική διαδικασία, μειώνει τους νεκρούς χρόνους, είναι πιο επιδεκτική στην εφαρμογή του Just In Time (JIT) και αποδίδει πολύ σε καταστάσεις Παραγωγής κατά Παρτίδες (Lot Production).

Ροή Εργασιών

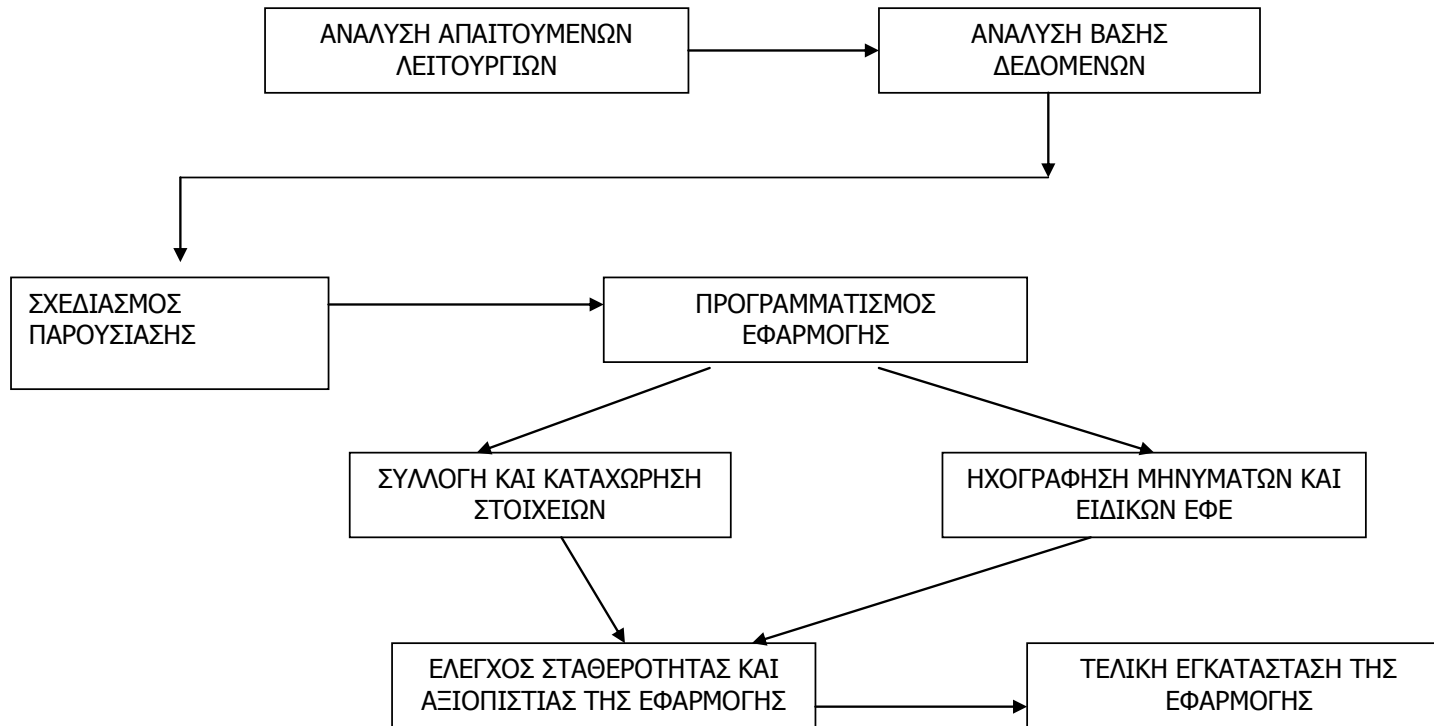
Στο ακόλουθο διάγραμμα παρουσιάζεται η ροή των εργασιών παραγωγής ενός σταθμού πληροφόρησης. Οι εργασίες χωρίζονται σε δύο τμήματα, το **Τμήμα Παραγωγής και το Τμήμα Ανάπτυξης Εφαρμογών**.

Μορφοποιημένο: Κουκκίδες και
αρίθμηση

ΡΟΗ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΣΤΑΘΜΟΥ



ΡΟΗ ΑΝΑΠΤΥΞΗΣ ΕΦΑΡΜΟΓΩΝ



Παραγωγική διαδικασία

Στην ανάπτυξη εφαρμογών ακολουθείται η παρακάτω διαδικασία:

- Ανάλυση των απαιτούμενων λειτουργιών που πρέπει να εκτελεί η εφαρμογή
- Ανάλυση της δομής της εφαρμογής σε επίπεδο user interface
- Ανάλυση της βάσης δεδομένων, όπου αυτή είναι απαραίτητη. Η ανάλυση των βάσεων ακολουθεί τους κανόνες ανάλυσης σχεσιακών βάσεων δεδομένων SSADM
- Σχεδιασμός οθονών με βάση τις προηγούμενες διαδικασίες και γραφική επιμέλεια. Η δομή που ακολουθείται στην αποθήκευση και ονοματολογία των γραφικών είναι κοινή για όλες τις εφαρμογές και τέτοια που να βοηθά στην παραμετροποίηση των εφαρμογών. Η γραφιστική επιμέλεια περιλαμβάνει και την παραγωγή video.
- Προγραμματισμός της εφαρμογής χρησιμοποιώντας εργαλεία που έχουν δημιουργηθεί από το τμήμα ανάπτυξης εφαρμογών και δημιουργία νέων εργαλείων, αν αυτό κρίνεται απαραίτητο, ώστε να επιταχύνεται η ανάπτυξη παρομοίων εφαρμογών στο μέλλον.
- Συλλογή και καταχώριση στοιχείων στη βάση δεδομένων
- Χαρτογράφηση περιοχών όπου αυτό είναι απαραίτητο και μετατροπή τους σε ηλεκτρονική μορφή.
- Ηχογράφηση μηνυμάτων και ειδικών εφέ αν είναι αναγκαία για την εφαρμογή.
- Έλεγχος της εφαρμογής ως προς τη σταθερότητα και γενικά την αξιοπιστία της, διορθώσεις στα γραφικά και τον κώδικα για να αντιμετωπιστούν τυχόν προβλήματα.
- Πιλοτική λειτουργία της εφαρμογής στο χώρο του πελάτη. Διόρθωση της εφαρμογής με βάση τις εισηγήσεις των πελατών ή λόγω προβλημάτων από τη χρήση της.
- Τελική εγκατάσταση της εφαρμογής.

Για την ανάπτυξη των εφαρμογών χρησιμοποιούνται εργαλεία και τεχνολογίες που έχουν υιοθετηθεί σε διεθνές επίπεδο. Οι εφαρμογές χαρακτηρίζονται για την ανοικτή αρχιτεκτονική τους, τη φιλικότητα προς τον χρήστη, την αισθητική τους και την υψηλή μετακίνησή τους (portability). Οι πλατφόρμες που θα χρησιμοποιηθούν είναι για DOS/Δίκτυα η γλώσσα C και η Clipper 5.2, ενώ για Visual/object oriented περιβάλλον η V. C++, V. Basic με SQL Server ή Paradox και μέσω Open Data Base Connectivity (ODBC) βάσεις δεδομένων, όπως η Oracle και η Informix. Η εταιρία εφαρμόζει για την ανάπτυξη των προϊόντων της και την επιτυχή ολοκλήρωση των έργων της, τις αρχές της ανάλυσης, του σχεδιασμού, προγραμματισμού, ελέγχου, τεκμηρίωσης και διαχείρισης.

Κόστος Ανάπτυξης και Παραγωγής

Στο κείμενο που ακολουθεί θα γίνει η καταγραφή των Συντελεστών παραγωγής που θα διαμορφώσουν το κόστος της επένδυσης και το κόστος λειτουργίας της επιχείρησης. Θα πρέπει να σημειωθεί ότι η παραγωγική δυναμικότητα της επιχείρησης για τον πρώτο χρόνο θα περιοριστεί στην παραγωγή **50 Σταθμών**, οι οποίοι θα περιλαμβάνουν 35 Σταθμούς τύπου SKB100 και 15 Σταθμούς τύπου SKY 200. Για τα επόμενα 2 έτη η παραγωγή αναμένεται να αυξάνεται με ρυθμό 10 Σταθμών ανά έτος.

Η κοστολόγηση που παρουσιάζεται στηρίζεται στον υπολογισμό του μέσου κόστους για κάθε Σταθμό, ανεξαρτήτως τύπου.

Α΄ και Βοηθητικές Ύλες

Η πρώτη ύλη που θα χρησιμοποιηθεί θα είναι κοινή και για τους δύο τύπους των Σταθμών και περιλαμβάνει λαμαρίνα και ξύλο. Το συνολικό κόστος των Α΄ και Βοηθητικών υλών για κάθε έναν Σταθμό ανέρχεται στα 2.000 Ευρώ.

Εργατικό Κόστος

Η κατασκευή κάθε σταθμού θα απαιτεί την εργασία 6 τεχνιτών και θα έχει συνολικό κόστος 5.000 Ευρώ.

Εξοπλισμός – Λογισμικό

Η προμήθεια και η εγκατάσταση του ηλεκτρονικού εξοπλισμού που θα περιλαμβάνει Η/Υ, οθόνη, εκτυπωτή και εξοπλισμό τηλεπικοινωνιών καθώς και η προμήθεια, η ανάπτυξη και η εγκατάσταση του λογισμικού σε κάθε Σταθμό θα έχουν ένα κόστος που φθάνει τα 2.000 Ευρώ.

Γενικά έξοδα παραγωγής

Τα γενικά έξοδα παραγωγής περιλαμβάνουν την κατανάλωση ενέργειας, τη βαφή και το φινιρίσμα κάθε Σταθμού και την ανάλωση διαφόρων υλικών και θα ανέρχονται στο ύψος των 500 Ευρώ για κάθε Σταθμό.

Αμοιβές Διοικητικού Προσωπικού

Οι δαπάνες αυτές θα περιλαμβάνουν τις αμοιβές του διοικητικού και βοηθητικού προσωπικού. Οι συνολικές αμοιβές παρουσιάζονται στον ακόλουθο πίνακα

Αμοιβές Διοικητικού Προσωπικού

Απασχολούμενο Προσωπικό	ΑΤΟΜΑ	ΜΗΝΕΣ ΑΜΟΙΒΗΣ	ΜΗΝΙΑΙΕΣ ΑΠΟΔΟΧΕΣ	ΣΥΝΟΛΙΚΕΣ ΑΠΟΔΟΧΕΣ
Γ. Διευθυντής	1	14	3.000	42.000
Γραμματέας Διοίκησης	1	14	1.000	14.000
Διεύθυνση Παραγωγής Σταθμών				
Διευθυντής – Μηχανολόγος Μηχανικός	1	14	1.500	21.000
Μηχανολόγος Μηχανικός	1	14	1.000	14.000
Διεύθυνση Παραγωγής Εφαρμογών Λογισμικού				
Διευθυντής – Ηλεκτρονικός Μηχανικός	1	14	1.500	21.000
Ηλεκτρονικός Μηχανικός	1	14	1.000	14.000
Διεύθυνση Σχεδιασμού				
Διευθυντής	1	14	1.500	21.000
Σχεδιαστής	2	14	900	25.200
Διεύθυνση Πωλήσεων				
Διευθυντής Πωλήσεων	1	14	1.500	21.000
Πωλητής	1	14	1.000	14.000
Οικονομική Διεύθυνση				
Διευθυντής	1	14	1.500	21000
Λογιστής	1	14	800	11200
ΣΥΝΟΛΟ	13			239.400

Δαπάνες Προβολής και Προώθησης

Οι δαπάνες αυτές καλύπτουν τη συμμετοχή της επιχείρησης σε εκθέσεις, την προβολή των προϊόντων και των υπηρεσιών της μέσα από έντυπες και ηλεκτρονικές διαφημίσεις και τη δημιουργία διαφημιστικών εντύπων. Το ύψος αυτών των δαπανών θα είναι 100.000 Ευρώ.

Γενικά Έξοδα Λειτουργίας

Τα γενικά έξοδα περιλαμβάνουν την κατανάλωση ενέργειας και νερού, τα τηλεπικοινωνιακά έξοδα, τα αναλώσιμα η διοικητική υποστήριξη και άλλα έξοδα που επηρεάζουν έμμεσα το κόστος παραγωγής. Τα έξοδα αυτά θα ανέρχονται σε ετήσια βάση στα 10.000 Ευρώ.

Αμοιβές εξωτερικών Συνεργατών

Εδώ περιλαμβάνονται οι ετήσιες αμοιβές των Νομικών Συμβούλων της επιχείρησης, οι οποίες ανέρχονται στα 7.000 Ευρώ.

Συνολικό Κόστος παραγωγής

Το συνολικό κόστος παραγωγής (σταθερό και μεταβλητό) για κάθε τύπο σταθμού, με προγραμματισμένη παραγωγή **50 σταθμών** για το πρώτο έτος δίδεται από τον ακόλουθο Πίνακα.

**Συνολικό Κόστος Παραγωγής
ΕΥΡΩ
(1^ο έτος)**

ΚΑΤΗΓΟΡΙΑ ΚΟΣΤΟΥΣ	
Α΄ & ΒΟΗΘΗΤΙΚΕΣ ΥΛΕΣ	100.000
ΕΡΓΑΤΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ	250.000
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ – ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ	100.000
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	2.500
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΜΕΤΑΒΛΗΤΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	452.500
ΑΜΟΙΒΕΣ ΔΙΟΙΚΗΤΙΚΟΥ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟΥ	239.400
ΔΑΠΑΝΕΣ ΠΡΟΒΟΛΗΣ & ΠΡΟΩΘΗΣΗΣ	100.000
ΓΕΝΙΚΑ ΕΞΟΔΑ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑΣ	10.000
ΑΜΟΙΒΕΣ ΕΞΩΤΕΡΙΚΩΝ ΣΥΝΕΡΓΑΤΩΝ	7.000
ΣΥΝΟΛΟ ΣΤΑΘΕΡΟΥ ΚΟΣΤΟΥΣ	356.400
ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ	808.900

IV.Αναγκαίο Προσωπικό

Μορφοποιημένο: Κουκκίδες και αριθμηση

Το προσωπικό που απαιτείται να απασχοληθεί στην παραγωγή αποτελείται από 10 άτομα, από τα οποία 2 είναι Μηχανολόγοι Μηχανικοί με ειδικευση τις κατασκευές, 2 Ηλεκτρονικοί Μηχανικοί με εξειδίκευση τον προγραμματισμό Η/Υ και 6 είναι εξειδικευμένοι Τεχνίτες με γνώσεις και εμπειρία στις μεταλλικές και τις ηλεκτρικές κατασκευές.

Ο σχεδιασμός των Σταθμών γίνεται από τη Διεύθυνση Σχεδιασμού όπου απασχολούνται 3 Βιομηχανικοί σχεδιαστές, απόφοιτοι Σχολών Βιομηχανικού Σχεδιασμού.

6. ΠΩΛΗΣΕΙΣ – ΜΑΡΚΕΤΙΝΓΚ

Στρατηγική Πωλήσεων - Μάρκετινγκ

Οι δυνητικοί πελάτες της επιχείρησής μας είναι οι επιχειρήσεις και οι φορείς που επιθυμούν να πληροφορούν τους πελάτες τους για τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν και θέλουν να πραγματοποιούν ηλεκτρονικές πωλήσεις μέσα από το Διαδίκτυο (INTERNET). Τέτοιες επιχειρήσεις και φορείς είναι

- Ξενοδοχειακές επιχειρήσεις
- Επιχειρήσεις Τουριστικών υπηρεσιών
- Επιχειρήσεις Ταξιδιωτικών υπηρεσιών
- Επιχειρήσεις Πληροφορικής
- Συγκοινωνιακοί φορείς
- Οργανισμοί Τοπικής Αυτοδιοίκησης
- Υπουργεία

Οι επιχειρήσεις και οι φορείς αυτοί δεν μπορούν να αναλάβουν το κόστος άμεσης και αυτόνομης προβολής και προώθησης των προϊόντων και υπηρεσιών τους, είτε γιατί το μέγεθός τους είναι πολύ μικρό, είτε η πελατειακή τους βάση είναι πολύ μεγάλη και είναι ασύμφορη η άμεση επαφή με τον πελάτη είτε, τέλος, δεν έχουν τη δυνατότητα άμεσης επαφής με τους πελάτες τους.

Χαρακτηριστικά παραδείγματα των περιπτώσεων αυτών είναι:

1. Ένα μικρό γραφείο ταξιδίων δεν μπορεί να δαπανήσει σημαντικά ποσά σε διαφήμιση και προβολή. Μπορεί όμως να προβληθεί μέσα από μία καταχώρησή του σε μία εφαρμογή που θα αναπτυχθεί και θα εγκατασταθεί σε Σταθμό ενός μεγάλου ξενοδοχείου ή στον χώρο αναμονής ενός αεροδρομίου ή λιμανιού.
2. Ένας μεγάλος Δήμος με χιλιάδες δημότες μπορεί να εγκαταστήσει ένα περισσότερους Σταθμούς σε επιλεγμένα σημεία της πόλης και να έρχεται σε άμεση επαφή με τους δημότες ή να τους χορηγεί πιστοποιητικά αποφεύγοντας έτσι τη συγκέντρωσή τους στους χώρους του Δημοτικού μεγάρου και τις ουρές που θα προκύψουν.

3. Μία αεροπορική εταιρία μπορεί να πωλήσει εισιτήρια σε πελάτες χωρίς αυτοί να χρειάζεται να επισκεφθούν τα γραφεία της, μέσα από ένα Σταθμό που βρίσκεται σε κάποιο αεροδρόμιο.

Πωλήσεις

Μορφοποιημένο: Κουκκίδες και αρίθμηση

Δεδομένων των ειδικών προσεγγίσεων που πρέπει να υιοθετήσει η επιχείρηση για την δημιουργία ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος, έχει σχεδιάσει στρατηγικά να δραστηριοποιηθεί στην πώληση προϊόντων μέσω άμεσων πωλήσεων και μέσω σημείων πώλησης με αντιπροσώπευση που θα δημιουργηθούν με τοπικές συμφωνίες.

Η ανάπτυξη δικτύου πωλήσεων στην αγορά του εσωτερικού με τη χρήση εμπορικών αντιπροσώπων έχει σαν στόχο τη διερεύνηση των κατάλληλων προϋποθέσεων παρουσίας προϊόντων μας στις τοπικές αγορές, σε επίπεδο διοικητικής Περιφέρειας. Οι περιφερειακοί μας αντιπρόσωποι θα προωθήσουν τα προϊόντα μας στις τοπικές αγορές μέσα από επαφές που θα έχουν με μεμονωμένες επιχειρήσεις, συλλογικούς επιχειρηματικούς φορείς και τοπικούς Δημόσιους ή Δημοτικούς φορείς. Για την Κ. Μακεδονία δεν θα υπάρχουν αντιπρόσωποι αλλά οι πωλήσεις θα γίνονται από το δικό μας Τμήμα Πωλήσεων.

Οι επαφές θα προσελκύσουν επιχειρήσεις οι οποίες επιθυμούν να προσφέρουν στους δικούς τους πελάτες πληροφόρηση και ενημέρωση για τα δικά τους προϊόντα και υπηρεσίες, είτε μέσα στο δικό τους χώρο είτε σε δημόσιους χώρους. Τέτοιες επιχειρήσεις-στόχοι είναι τα ξενοδοχεία, τα γραφεία τουρισμού, τα δισκοπωλεία και οι επιχειρήσεις διαχείρισης εμπορικών κέντρων.

Οι Δημόσιοι και Δημοτικοί φορείς αποτελούν στόχο της πολιτικής μας δεδομένης της επιθυμίας τους να ενημερώνουν για τις υπηρεσίες που αυτοί προσφέρουν στους πολίτες και δημότες τους. Οι φορείς αυτοί είναι πρόθυμοι να εφοδιαστούν με σταθμούς πληροφόρησης, οι οποίοι θα τοποθετούνται σε δημόσιους χώρους και θα είναι σε άμεση πρόσβαση των πολιτών.

Οι επαφές των πωλητών μας και των αντιπροσώπων μας θα γίνονται σε καθημερινή συχνότητα και θα περιλαμβάνουν προσωπικές επισκέψεις στους δυνητικούς πελάτες σε επίπεδο Διοίκησης, μετά από σχετική συνεννόηση. Θα γίνονται παρουσιάσεις των προϊόντων μας με χρήση της Πληροφορικής τεχνολογίας και για όσους επιθυμούν περισσότερη πληροφόρηση θα πραγματοποιούνται επιδείξεις των SUPERKIOSKS στους χώρους της επιχείρησής μας.

Διαφήμιση – Προώθηση

Η επικοινωνιακή πολιτική είναι μία από τις σπουδαιότερες αποφάσεις που πρέπει να πάρει μία επιχείρηση στα πλαίσια της δημιουργίας, της κατάρτισης και της υλοποίησης ενός στρατηγικού προγράμματος marketing.

Θα πρέπει να τονισθεί, ότι με την όρο επικοινωνία δεν εννοείται μόνο η προβολή και η διαφήμιση, αλλά όλο το μίγμα εκείνο των ενεργειών που βοηθούν στην μετάδοση των κατάλληλων μηνυμάτων με σκοπό τον έμμεσο ή και άμεσο επηρεασμό των καταναλωτών.

Ειδικότερα, θα πραγματοποιηθούν ειδικές καταχωρήσεις σε περιοδικά επιστημονικού περιεχομένου, σε περιοδικά ποικίλης ύλης, σε εφημερίδες, καθώς επίσης και θα πραγματοποιηθούν διαφημιστικές καταχωρήσεις στο Διαδίκτυο του INTERNET.

Δημιουργία Διαφημιστικών Έντυπων

Θα δημιουργηθούν εμπορικά και εταιρικά έντυπα τα οποία θα χρησιμοποιηθούν ως εργαλεία για την ευρύτερη προώθηση των προϊόντων μας στην αγορά.

Συμμετοχή σε Εκθέσεις

Η επιχείρησή μας θα συμμετάσχει σε κλαδικές εκθέσεις του εσωτερικού για την προβολή και προώθηση των προϊόντων του. Τέτοιες εκθέσεις είναι η INFOSYSTEM (ΔΕΘ), POLIS (με θεματολογία τους Δήμους και τους ΟΤΑ).

7. ΔΙΟΙΚΗΣΗ – ΣΤΕΛΕΧΙΑΚΟ ΔΥΝΑΜΙΚΟ

Οι αποφάσεις για τη λειτουργία της επιχείρησης λαμβάνονται σε τρία επίπεδα, με κριτήριο τον χρονικό ορίζοντα του προγραμματισμού. Ένα πρώτο επίπεδο, αυτό του **στρατηγικού σχεδιασμού**, περιλαμβάνει τις αποφάσεις και το σχεδιασμό για χρονικό ορίζοντα μεγαλύτερο του ενός έτους. Οι αποφάσεις που θα λαμβάνονται στο επίπεδο αυτό, θα έχουν ως αντικείμενο τον καθορισμό του είδους των παραγόμενων προϊόντων, το πεδίο στο οποίο θα επιλέξει η επιχείρηση να δώσει τη μάχη του ανταγωνισμού (τιμή, ποιότητα, ευελιξία, διανομή κλπ.), τη θέση εγκατάστασης των παραγωγικών εγκαταστάσεων, το είδος του παραγωγικού και βοηθητικού εξοπλισμού, το μακροπρόθεσμο σχεδιασμό προμηθειών α΄ υλών, εργατικού δυναμικού και ενέργειας.

Στο **τακτικό επίπεδο** ο σχεδιασμός έχει ορίζοντα που κυμαίνεται μεταξύ έξι μηνών και ενός έτους. Ο σχεδιασμός αυτού του επιπέδου θα λαμβάνει υπόψη τους φυσικούς περιορισμούς της παραγωγικής δυναμικότητας της επιχείρησης και τις προβλέψεις της μελλοντικής ζήτησης και θα επιμερίζει το διαθέσιμο δυναμικό παραγωγικών όρων με τρόπο ώστε να μεγιστοποιηθεί το κέρδος για την επιχείρηση και ταυτόχρονα να ικανοποιηθεί η ζήτηση. Οι αποφάσεις που θα λαμβάνει η Διοίκηση στο επίπεδο αυτό θα αφορούν το μέγεθος του εργατικού δυναμικού, την ποσότητα των υπερωριών εργασίας, τον αριθμό των ημερησίων περιόδων εργασίας (βάρδιες), το ρυθμό παραγωγής, τον τρόπο διανομής των προϊόντων και το μέγεθος της εργασίας που θα εκτελείται από υπεργολάβους.

Στο **επιχειρησιακό επίπεδο** οι αποφάσεις θα αφορούν τον καθημερινό προγραμματισμό εργασιών με οδηγό το σχεδιασμό που έγινε στα προηγούμενα επίπεδα. Ο βραχυπρόθεσμος σχεδιασμός του επιπέδου αυτού διενεργείται αντίστροφα, δηλαδή ξεκινά από τον προγραμματισμό μίας εβδομάδας μπροστά, έπειτα μίας ημέρας μπροστά και καταλήγει στον προγραμματισμό μίας βάρδιας μπροστά. Ο προγραμματισμός περιλαμβάνει τον επιμερισμό των προϊόντων στα μηχανήματα, τη ροή των εσωτερικών παραγγελιών μέσα στο χώρο παραγωγής, τον καθορισμό των ποσοτήτων παραγγελιών για κάθε απόθεμα.

Περιγραφή των Μετόχων και της Διοίκησης

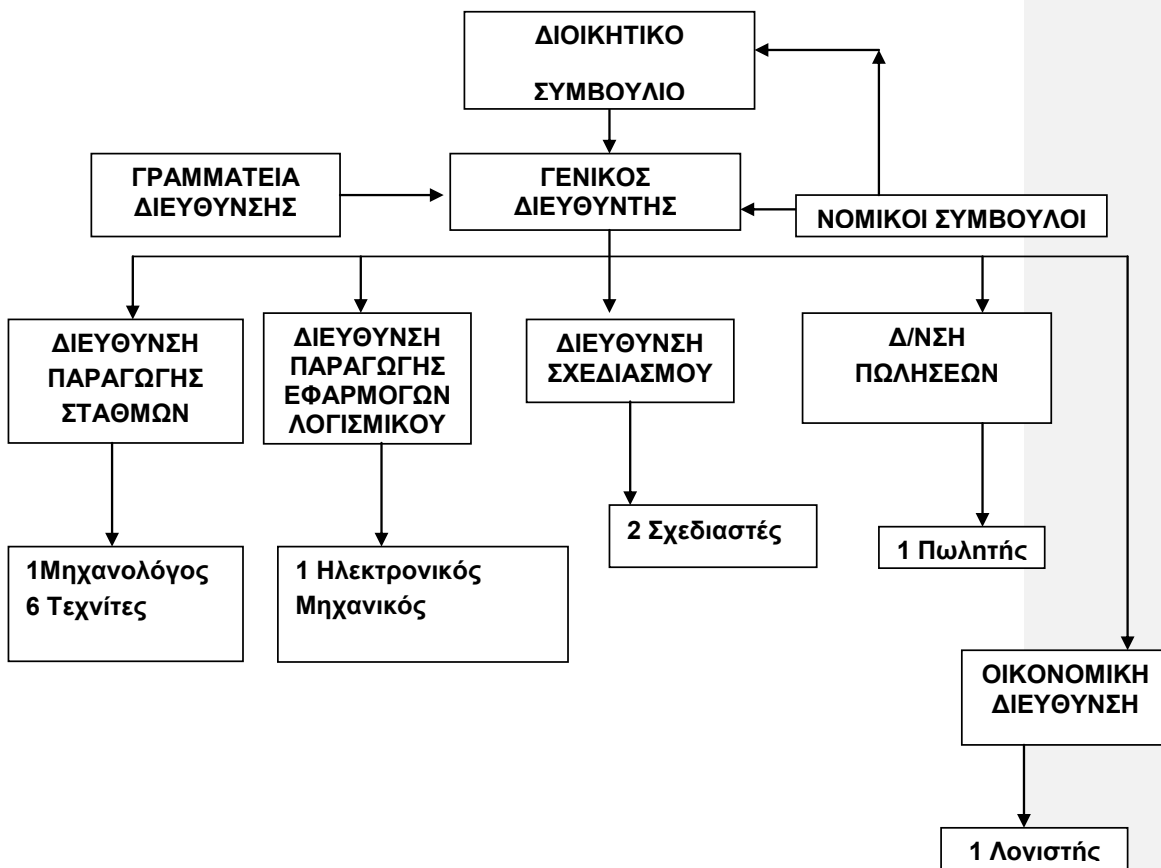
Οι Μέτοχοι της επιχείρησης αποτελούν και τους προϊσταμένους των Διευθύνσεων. Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει τους Μετόχους και τη Διοίκηση της επιχείρησης με πληροφορίες για τις γνώσεις και τις εμπειρίες τους. Πλήρη βιογραφικά των προσώπων υπάρχουν στο Παράρτημα του Επιχειρηματικού Σχεδίου.

ΔΙΟΙΚΗΣΗ / ΜΕΤΟΧΟΙ	ΟΝΟΜΑ, ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ, ΓΝΩΣΕΙΣ, ΕΜΠΕΙΡΙΑ
Γενικός Διευθυντής	Γ. ΓΕΝΙΚΟΣ, Μηχανολόγος Μηχανικός, ΑΠΘ (1993), Δίπλωμα Χρηματοοικονομικής Πανεπ. Αθηνών (1999), 2 χρόνια εργασία σε Βιομηχανίες ως Μηχανικός Παραγωγής και 3 χρόνια ως Τεχνικός Διευθυντής
Διεύθυνση Παραγωγής Σταθμών	
Διευθυντής	Κ. ΜΗΧΑΝΙΚΟΣ, Μηχανολόγος Μηχανικός, ΕΜΠ (1996), 2 χρόνια εργασία ΜΕΤΕΚ ως υπεύθυνος εργοταξίου και 2 χρόνια εργασία ως Διευθυντής Παραγωγής
Διεύθυνση Παραγωγής Εφαρμογών Λογισμικού	
Διευθυντής	Δ. ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΟΣ, Ηλεκτρολόγος Μηχανικός, Σπουδές Η/Υ, Παν. ESSEX, Αγγλία (1994), 6 χρόνια εργασία HISOFT ως προγραμματιστής Βάσεων δεδομένων και Πολυμέσων
Διεύθυνση Σχεδιασμού	
Διευθυντής	Α. ΣΧΕΔΙΑΣΤΗΣ, Μηχανολόγος Μηχανικός, Σπουδές Βιομηχανικού σχεδιασμού Παν. Τορίνο (1997), εργασία 1 χρόνο IDEA – Ιταλία
Διεύθυνση Πωλήσεων	
Διευθυντής Πωλήσεων	Π. ΠΩΛΗΤΗΣ, Οικονομολόγος ΑΠΘ (1993), Μεταπτυχιακές Σπουδές Μάρκετινγκ Παν. Λονδίνου (1995), 3 χρόνια εργασία ROVER Αγγλίας, Τμ. Πωλήσεων
Οικονομική Διεύθυνση	
Διευθυντής	Η. ΟΙΚΟΝΟΜΟΥ, Οικονομολόγος Παν. Αθηνών (1992), 3 χρόνια εργασία σε Λογιστικό γραφείο και 3 χρόνια Οικονομικός Διευθυντής ΜΕΤΕΚ

Οργανωτική Δομή

Το ανώτατο όργανο της εταιρίας είναι η γενική συνέλευση των μετόχων. Η διοίκηση της εταιρίας θα ασκείται από το διοικητικό συμβούλιο της επιχείρησης που λογοδοτεί στη γενική συνέλευση. Η δομή λειτουργίας της επιχείρησης έχει καθοριστεί με κριτήριο το αντικείμενο εργασίας κάθε οργανωτικής μονάδας, όπως δείχνει το ακόλουθο οργανόγραμμα.

Οργανόγραμμα Διάρθρωσης Λειτουργικής Δομής



Περιγραφή Οργανωτικών Μονάδων

Διεύθυνση Παραγωγής Σταθμών

Αντικείμενο εργασιών είναι η επιλογή των πιο κατάλληλων προμηθευτών υλικών και υπηρεσιών για λογαριασμό της επιχείρησης και η κατασκευή των μηχανικών τμημάτων των Σταθμών, σύμφωνα με τις προδιαγραφές της Διεύθυνσης Σχεδιασμού. Ιδιαίτερο βάρος θα δίνεται στην ποιότητα των υλικών και την έγκαιρη παράδοσή τους στους χώρους της επιχείρησης. Οι προμήθειες γίνονται με χρήση μαθηματικών μοντέλων Διαχείρισης Αποθεμάτων ώστε να ελαχιστοποιούνται οι ελλείψεις α'υλών και ενδιάμεσων προϊόντων και ταυτόχρονα να μην υπάρχει υπερβάλλον δεσμευμένο κεφάλαιο.

Διεύθυνση Παραγωγής Εφαρμογών Λογισμικού

Τα άτομα που εργάζονται εδώ χρησιμοποιούν εργαλεία προγραμματισμού και σχεδιάζουν τις εφαρμογές Λογισμικού που θα χρησιμοποιηθούν για την λειτουργία των Σταθμών.

Διεύθυνση Σχεδιασμού

Αντικείμενο εργασιών της Διεύθυνσης είναι ο Σχεδιασμός των Σταθμών σύμφωνα με τις επιταγές του Βιομηχανικού σχεδιασμού αλλά και τις απαιτήσεις της Νομοθεσίας σε θέματα ασφάλειας του χρήστη. Ιδιαίτερο βάρος δίνεται στην αισθητική διαμόρφωση των Σταθμών ώστε αυτοί να είναι συμβατοί με το περιβάλλον στο οποίο θα λειτουργούν. Αυτό προϋποθέτει μεγάλη ποικιλία σχεδίων για κάθε τύπο Σταθμού.

Οικονομική Διεύθυνση

Η Διεύθυνση αυτή έχει ως βασικό αντικείμενο εργασιών την εκπόνηση του ετήσιου οικονομικού προϋπολογισμού των εργασιών και την καθημερινή παρακολούθηση και τον έλεγχο τήρησής του. Η οικονομική κατάσταση της επιχείρησης θα παρακολουθείται με καθημερινή συχνότητα και θα αναλύεται κάθε μήνα. Σε συνεργασία με τη Διοίκηση και τους επικεφαλής των άλλων Διευθύνσεων, θα καταστρώνεται το διορθωτικό σχέδιο δράσης σε περιπτώσεις απόκλισης από τον προϋπολογισμό.

Η εκπλήρωση των φορολογικών υποχρεώσεων της επιχείρησης και ο έλεγχος των χρηματοροών της είναι τα άλλα δύο αντικείμενα εργασιών της Οικονομικής Διεύθυνσης.

Διεύθυνση Πωλήσεων

Η Διεύθυνση αυτή είναι επιφορτισμένη με τη διαμόρφωση της τιμολογιακής πολιτικής της επιχείρησης και της πολιτικής διανομής και διάθεσης των προϊόντων της. Σημαντικό ρόλο θα παίξει και στο σχεδιασμό των προϊόντων, δεδομένης της σημαντικής γνώσης που διαθέτει για τις προτιμήσεις και τις επιθυμίες των πελατών.

Προσωπικό

Το προσωπικό που απασχολείται σε μόνιμη βάση στην επιχείρηση θα ανέρχεται στα 19 άτομα. Το προσωπικό περιλαμβάνει το Γενικό Διευθυντή, τη Γραμματέα Διοίκησης, τον Διευθυντή Πωλήσεων με εξειδίκευση στο Μάρκετινγκ, το Διευθυντή Παραγωγής Σταθμών, το Διευθυντή Παραγωγής Εφαρμογών Λογισμικού, τον Διευθυντή Σχεδιασμού και τον Οικονομικό Διευθυντή με μεγάλη πείρα στη χρηματοοικονομική ανάλυση.

Συνοπτικά το προσωπικό παρουσιάζεται στον ακόλουθο πίνακα:

ΑΠΑΣΧΟΛΟΥΜΕΝΟ ΠΡΟΣΩΠΙΚΟ	ΑΤΟΜΑ
Γ. Διευθυντής	1
Γραμματέας Διοίκησης	1
Διεύθυνση Παραγωγής Σταθμών	
Διευθυντής – Μηχανολόγος Μηχανικός	1
Μηχανολόγος Μηχανικός	1
Τεχνίτες	6
Διεύθυνση Παραγωγής Εφαρμογών Λογισμικού	
Διευθυντής – Ηλεκτρονικός Μηχανικός	1
Ηλεκτρονικός Μηχανικός	1
Διεύθυνση Σχεδιασμού	
Διευθυντής	1
Σχεδιαστής	2
Διεύθυνση Πωλήσεων	
Διευθυντής Πωλήσεων	1
Πωλητής	1
Οικονομική Διεύθυνση	
Διευθυντής	1
Λογιστής	1
ΣΥΝΟΛΟ	19

Εξωτερικοί συνεργάτες της επιχείρησης είναι το γραφείο «ΝΟΜΟΣ», που αποτελείται από 3 εξειδικευμένους Νομικούς με μεγάλη εμπειρία σε επιχειρηματικά, εργατικά θέματα και θέματα Εμπορικού Δικαίου.

8. ΧΡΗΜΑΤΟΟΙΚΟΝΟΜΙΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ

Προϋπολογισμός επένδυσης

Η επένδυση θα περιλαμβάνει την αγορά του οικοπέδου μαζί με τις υπάρχουσες κτιριακές εγκαταστάσεις, τη διαμόρφωση των κτιριακών εγκαταστάσεων και του περιβάλλοντος χώρου, την αγορά και εγκατάσταση του παραγωγικού και βοηθητικού εξοπλισμού και το αρχικό κεφάλαιο κίνησης, που θα καλύπτει τις αρχικές δαπάνες 2 μηνών. Το ύψος της επένδυσης παρουσιάζεται στον ακόλουθο Πίνακα.

Προϋπολογισμός Έναρξης της Επένδυσης

ΔΑΠΑΝΗ	ΠΟΣΟ (ΕΥΡΩ)
6. ΑΓΟΡΑ ΟΙΚΟΠΕΔΟΥ ΚΑΙ ΚΤΙΡΙΩΝ	150.000
7. ΔΙΑΜΟΡΦΩΣΗ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΝ	10.000
8. ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	150.000
9. ΒΟΗΘΗΤΙΚΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	10.000
10. ΚΕΦΑΛΑΙΟ ΚΙΝΗΣΗΣ	60.000
ΣΥΝΟΛΟ	380.000

Ο ακόλουθος Πίνακας δείχνει τη διαμόρφωση του ισολογισμού έναρξης, όπου παρουσιάζεται η χρήση των κεφαλαίων που θα συγκεντρωθούν από τους μετόχους και τους επενδυτές.

Στο κείμενο που ακολουθεί θα παρουσιαστούν οι προβλεπόμενοι ισολογισμοί για τα 3 πρώτα έτη λειτουργίας της επιχείρησης.

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ ΕΝΑΡΞΗΣ			
1η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01/01/2000 - 31/12/2000)			
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)			
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ		ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΑΙΑ	
Εξόδα ιδρύσεως και πρώτης εγκαταστάσεως	1.500	Κεφάλαιο μετοχικό	380.000
Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεων	0	Καταβλημένο (38.000 μετοχές προς 10 ευρώ ανά μετοχή)	380.000
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Αποθεματικά κεφάλαια	
Ενσώματες ακινητοποιήσεις		Τακτικό αποθεματικό	0
Γήπεδα οικόπεδα	48.500	Εκτακτα αποθεματικά	0
Κτίρια και τεχνικά έργα	110.000	Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων	0
Μηχανήματα-τεχνικές εγκαταστάσεις λοιπές μηχανολογικός εξοπλισμός	150.000	Αποτελέσματα εις νέο	
Μεταφορικά μέσα	0	Υπόλοιπο Ζημιών χρήσεως εις νέον	0
Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός	10.000	Υπόλοιπο Κερδών Προηγούμενης Χρήσης	0
Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις	0	ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΑΙΩΝ	380.000
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	0	ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
Σύνολο πάγιου ενεργητικού	318.500	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Τραπεζικά Δάνεια	0
Αποθέματα		Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	
Εμπορεύματα & Α' ύλης	0	Προμηθευτές	0
Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων	0	Επιταγές πληρωτέες (μεταχρονολογημ	0
Απαιτήσεις		Προκαταβολές πελατών	0
Πελάτες	0	Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη	0
Επιταγές εισπρακτέες	0	Ασφαλιστικοί Οργανισμοί	0
Επιταγές σε καθυστέρηση	0	Μερίσματα πληρωτέα	0
Χρεώστες διάφοροι	0	Πιστωτές διάφοροι	0
Χρεόγραφα		Σύνολο Βραχ. Υποχρεώσεων	0
Μετοχές	0	Σύνολο Υποχρεώσεων	0
Διαθέσιμα			
Ταμείο	60.000		
Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας	0		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	60.000		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	380.000	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	380.000

Η καθαρή ταμειακή ροή θα είναι θετική από τον πρώτο χρόνο της λειτουργίας της επιχείρησης, όπως δείχνει και ο ακόλουθος πίνακας.

ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑ-ΜΕΘΟΔΟΛΟΓΙΑ ΙΔΡΥΣΗΣ ΜΜΕ
ΣΑΜΑΡΑ ΕΛΠΙΔΑ

ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΡΟΩΝ	Ποσά σε Ευρώ												Έτος 1	
	Μήνας 1	Μήνας 2	Μήνας 3	Μήνας 4	Μήνας 5	Μήνας 6	Μήνας 7	Μήνας 8	Μήνας 9	Μήνας 10	Μήνας 11	Μήνας 12	ΕΤΟΣ 1	ΕΤΟΣ 1
Πηγές Ρευστού:														
Καθαρό εισόδημα μετά από φόρους	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	126.000	126.000	
+														
Αποσβέσεις	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	4.647	55.764	
Αύξηση στους Πληρωτέους Λογαριασμούς	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Αύξηση Πληρωτέων Ποσών	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Αύξηση Υποχρεώσεων	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	7.435	89.220	
-														
Αύξηση στους Εισπρακτέους Λογαριασμούς	1.666	1.666	1.666	1.666	1.666	1.666	1.666	1.666	1.666	1.666	1.666	1.674	20.000	
Αύξηση αποθεμάτων	7.100	7.100	7.100	7.100	7.100	7.100	7.100	7.100	7.100	7.100	7.100	6.900	85.000	
Ρευστό από τη λειτουργία	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	3.316	129.508	165.984	
Εισπράξεις από Βραχυπρόθεσμα Δάνεια	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Εισπράξεις από Μακροπρόθεσμα Δάνεια	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Εισπράξεις Εισπρακτέων Λογαριασμών	0	0	0	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	10.000	90.000	
Πωλήσεις Περιουσιακών Στοιχείων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Ρευστό από λειτουργία και χρηματοδοτήσεις	3.316	3.316	3.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	139.508	255.984	
Χρήση Ρευστού:														
Πληρωμή Μερισμάτων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Αγορά Παγίων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Αποπληρωμή Βραχυπρόθεσμων Δανείων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Αποπληρωμή Μακροπρόθεσμων Δανείων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Αγορές Μη Παγίων Στοιχείων	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	
Αύξηση (Μείωση) Ρευστού	3.316	3.316	3.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	139.508	255.984	
ΜΕΤΑΒΟΛΗ ΙΣΟΖΥΓΙΟΥ ΡΕΥΣΤΩΝ														
Αρχικό Ισοζύγιο	60.000	63.316	66.632	69.948	83.264	96.580	109.896	123.212	136.528	149.844	163.160	176.476	60.000	
Αύξηση (Μείωση)	3.316	3.316	3.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	13.316	139.508	255.984	
Τελικό Ισοζύγιο	63.316	66.632	69.948	83.264	96.580	109.896	123.212	136.528	149.844	163.160	176.476	315.984	315.984	

Ισολογισμός

ΙΣΟΛΟΓΙΣΜΟΣ		1η ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΧΡΗΣΗ (01/01/2000 - 31/12/2000)	
(ΠΟΣΑ ΣΕ ΕΥΡΩ)			
ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		ΠΑΘΗΤΙΚΟ	
ΕΞΟΔΑ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΩΣ		ΙΔΙΑ ΚΕΦΑΛΙΑ	
Εξόδα ιδρύσεως και πρώτης εγκαταστάσεως	1.500	Κεφάλαιο μετοχικό	380.000
Λοιπά έξοδα εγκαταστάσεων	0	Καταβλημένο (38.000 μετοχές προς 10 ευρώ ανά μετοχή)	380.000
ΠΑΓΙΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Αποθεματικά κεφάλαια	
Ενσώματες ακινητοποιήσεις		Τακτικό αποθεματικό	0
Γήπεδα οικόπεδα	41.225	Εκτακτα αποθεματικά	0
Κτίρια και τεχνικά έργα	93.500	Αφορολόγητα αποθεματικά ειδικών διατάξεων νόμων	0
Μηχανήματα-τεχνικές εγκαταστάσεις λοιπός μηχανολογικός εξοπλισμός	120.000	Αποτελέσματα εις νέο	
Μεταφορικά μέσα	0	Υπόλοιπο Ζημιών χρήσεως εις νέον	0
Επιπλα και λοιπός εξοπλισμός	8.000	Υπόλοιπο Κερδών Προηγούμενης Χρήσης	0
Συμμετοχές και άλλες μακροπρόθεσμες χρηματοοικονομικές απαιτήσεις	0	ΣΥΝΟΛΟ ΙΔΙΩΝ ΚΕΦΑΛΙΩΝ	380.000
Λοιπές μακροπρόθεσμες απαιτήσεις	0	ΥΠΟΧΡΕΩΣΕΙΣ	
Σύνολο πάγιου ενεργητικού	262.725	Μακροπρόθεσμες υποχρεώσεις	
ΚΥΚΛΟΦΟΡΟΥΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟ		Τραπεζικά Δάνεια	0
Αποθέματα		Βραχυπρόθεσμες υποχρεώσεις	
Εμπορεύματα & Α' ύλης	40.000	Προμηθευτές	0
Προκαταβολές για αγορές αποθεμάτων	45.000	Επιταγές πληρωτέες (μεταχρονολογημ	45.000
Απαιτήσεις		Προκαταβολές πελατών	39.225
Πελάτες	20.000	Υποχρεώσεις από φόρους-τέλη	0
Επιταγές εισπρακτέες	0	Ασφαλιστικοί Οργανισμοί	0
Επιταγές σε καθυστέρηση	0	Μερίσματα πληρωτέα	0
Χρεώστες διάφοροι	0	Πιστωτές διάφοροι	5.000
Χρέογραφα		Σύνολο Βραχ. Υποχρεώσεων	89.225
Μετοχές	0	Σύνολο Υποχρεώσεων	89.225
Διαθέσιμα			
Ταμείο	100.000		
Καταθέσεις όψεως και προθεσμίας	0		
Σύνολο κυκλοφορούντος ενεργητικού	205.000		
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ	469.225	ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΑΘΗΤΙΚΟΥ	469.225

Οικονομικά Αποτελέσματα Λειτουργίας

Ο ακόλουθος πίνακας παρουσιάζει τα οικονομικά στοιχεία της λειτουργίας της επιχείρησης και συγκεκριμένα την ανάλυση των προβλεπόμενων εσόδων και εξόδων καθώς και των κερδών, υιοθετώντας ένα ρεαλιστικό σενάριο, το οποίο παρουσιάζεται ακολούθως.

Για την εκτίμηση των οικονομικών αποτελεσμάτων της επιχείρησης προβλέπεται ότι η παραγωγή του πρώτου έτους, 50 σταθμοί, θα πωληθεί με μία μέση τιμή ανά σταθμό τα 21.500 Ευρώ. Οι πωλήσεις κατά το δεύτερο και τρίτο έτος θα αυξάνονται κατά 10 Σταθμούς ετησίως, με τις τιμές να αυξάνονται κατά 5% ετησίως.

Αντιστοίχως, το Συνολικό Κόστος Παραγωγής θα αυξάνεται κατά 10 % ετησίως, δεδομένης της μέσης αύξησης των συντελεστών κόστους κατά το ποσοστό αυτό.

Οι αποσβέσεις υπολογίζονται με έναν συντελεστή 20% ετησίως για τα κτίρια και τον εξοπλισμό και κατά 15 % για το βοηθητικό εξοπλισμό. Η φορολογική επιβάρυνση των κερδών θα είναι ίση με το 40%.

Είναι χαρακτηριστικό το γεγονός της άμεσης κερδοφορίας του εγχειρήματος από τον πρώτο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησης. Το καθαρό περιθώριο κέρδους παρουσιάζει εντυπωσιακή από τον πρώτο χρόνο και ανεβαίνει στο 20 %, τον δεύτερο χρόνο πηγαίνει στο 25 % και τον τρίτο χρόνο αυξάνεται στο 30 %. Τα καθαρά κέρδη αυξάνονται με τον εντυπωσιακό ρυθμό του 94 % το δεύτερο χρόνο και με 36 % μεταξύ τρίτου και δεύτερου χρόνου.

ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΗΣ		Έτος 1	
I. Αποτελέσματα Εκμεταλλεύσεως			
Κύκλος Εργασιών			1.075.000
Μείον: Κόστος Πωλήσεων			
	Α' και Βοηθητικές ύλες	100.000	
	Εργατικά	250.000	
	Λοιπά έξοδα (Ενέργεια, Τηλέφωνα κ.λ.π)	102.500	452.500
	Μικτά Αποτ/τα Εκμεταλλεύσεως		622.500
Πλέον: Άλλα Έσοδα Εκμεταλλεύσεως			0
	Σύνολο		622.500
ΜΕΙΟΝ: 1. Έξοδα Διοικητικής Λειτουργίας		239.400	
	2. Έξοδα Λειτουργίας Διαθέσεως (Μάρκετινγκ, έξοδα πωλήσεων)	100.000	
	3. Άλλα έξοδα	17.000	356.400
	Μερικά Αποτ/τα Εκμεταλλεύσεως		266.100
ΠΛΕΟΝ			
	1. Έσοδα Συμμετοχών	0	
	2. Έσοδα Χρεογράφων	0	
	3. Κέρδη Πωλ. Συμ.& Χρεωγράφων	0	
	4. Πιστωτικοί Τόκοι και Συναφή Έσοδα	0	0
ΜΕΙΟΝ			
	1. Ζημίες Πωλ. Συμ.& Χρεωγράφων	0	
	2. Χρεωστικοί Τόκοι και Συναφή Έξοδα	0	0
	Ολικά Αποτ/τα Εκμεταλλεύσεως		266.100
II. ΠΛΕΟΝ: Έκτακτα Αποτελέσματα			
	1. Έκτακτα & Ανόργανα Έσοδα	0	
	2. Έκτακτα Κέρδη	0	
	3. Έσοδα Προηγούμενων Χρήσεων	0	0
Μείον:			
	1. Έκτακτες Ζημίες	0	
	2. Έξοδα Προηγούμενων Χρήσεων	0	
	3. Προβλέψεις για Έκτακτους Κινδύνους	0	0
	Οργανικά και Έκτακτα Αποτ/τα		266.100
ΜΕΙΟΝ: Σύνολο Αποσβέσεων Παγίων Στοιχείων		55.775	
Αποσβέσεις Παγίων που ενσωματώθηκαν στο Λειτ. Κόστος		0	55.775
	ΚΑΘΑΡΑ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΧΡΗΣΕΩΣ (ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ)		210.325

Ανάλυση Οικονομικών Στοιχείων Λειτουργίας