Επιχειρηματικό Πλάνο

3ος ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΣ ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΣ

ΕΑΠ-ΤΕΙ ΔΥΤΙΚΗΣ ΕΛΛΑΔΑΣ

«ΑΝΟΙΚΤΟΙ ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΙ ΟΡΙΖΟΝΤΕΣ»

**Συγγραφέας**

**Πίνακας Περιεχομένων**

1. [**Επιτελική Σύνοψη** 4](#_bookmark0)
2. [**Όραμα και Αποστολή** 5](#_bookmark1)
3. [**Περιγραφή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας** 6](#_bookmark2)
4. [**Περιγραφή Προϊόντων/Υπηρεσιών** 7](#_bookmark3)
5. [**Ανάλυση Βιομηχανίας** 8](#_bookmark4)
6. [**Ανάλυση Αγοράς Στόχου** 9](#_bookmark5)
7. [**Ανάλυση Ανταγωνισμού** 10](#_bookmark6)
8. [**Σχέδιο Μάρκετινγκ - Πωλήσεις** 11](#_bookmark7)
9. [**Οργαν. Σχεδιασμός / Ομάδα Διοίκησης** 12](#_bookmark8)
10. [**Λειτουργικός Σχεδιασμός** 13](#_bookmark9)
11. [**Οικονομικός Σχεδιασμός** 14](#_bookmark10)
12. [**Εκτίμηση Κινδύνων & Στρατηγική Εξόδου** 15](#_bookmark11)
13. [**Παραρτήματα** 16](#_bookmark12)

Γενικές Οδηγίες:

Κατά τη συμπλήρωση του συγκεκριμένου Επιχειρηματικού Πλάνου, παρακαλούμε να συμβουλευτείτε ανά Κεφάλαιο τις οδηγίες και τα πρότυπα και να δημιουργήσετε ελεύθερα την ανάπτυξη της δικής σας επιχειρηματικής ιδέας.

1. **Επιτελική Σύνοψη**

***Οδηγίες :*** *Η επιτελική σύνοψη είναι μια συνοπτική περιγραφή ολόκληρου του επιχειρηματικού πλάνου. Σκοπός της είναι να τραβήξει το ενδιαφέρον του αναγνώστη (που μπορεί να είναι είτε τραπεζίτης είτε χρηματοδότης της επένδυσης). Γι' αυτό πρέπει να είναι πλήρης, καλογραμμένη, περιεκτική αλλά ταυτόχρονα και συνοπτική.*

*Να περιλαμβάνει τους αντικειμενικούς στόχους της επιχείρησής σας, να περιγράφει τα προϊόντα ή τις υπηρεσίες σας, τα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα τους σε αντίθεση με εκείνα των ανταγωνιστών σας, το ύψος της χρηματοδότησης που απαιτείται και τι επιφυλάσσει το μέλλον για την επιχείρησή σας και τον κλάδο σας*

***Υπόδειγμα: Επιτελική σύνοψη και περιγραφή επιχείρησης***

*Η αποστολή της Used Cars Α.Ε. είναι να αγοράζει και να πωλεί μια ευρεία ποικιλία υψηλής ποιότητας μεταχειρισμένων αυτοκινήτων και να δημιουργήσει φιλική ατμόσφαιρα για τους πελάτες. Τα προϊόντα που εμπορεύεται η Used Cars Α.Ε. είναι υψηλής ποιότητας Ι.Χ., φορτηγά και ημιφορτηγά σε τιμές χαμηλότερες της αγοράς.*

*Στο ακόλουθο πλάνο περιγράφονται οι στόχοι της επιχείρησης και ο οικονομικός σχεδιασμός……..*

1. **Όραμα και Αποστολή**

***Οδηγίες:*** *Περιγράφεται η επιχειρησιακή φιλοσοφία για να γίνει το όραμα πραγματικότητα, ο λόγος ύπαρξης του οράματος και οι κατευθυντήριες αρχές του. Εκφράζεται επίσης μέσα από την αποστολή τι είναι αυτή η επιχείρηση, ποιοί είναι οι προορισμοί της, περιγράφεται η στρατηγική της, και υποδηλώνονται οι επιδιώξεις της επιχείρησης.*

***Υπόδειγμα και Αποστολή:***

*Όραμα και αποστολή*

*Το μακροπρόθεσμο όραμα της Used Cars Α.Ε. είναι να εδραιωθεί στο χώρο της πώλησης μεταχειρισμένων οχημάτων και να προσθέσει στο πελατολόγιό της κυρίως οικογενειάρχες που αναζητούν μια οικονομική λύση στο πρόβλημα της μετακίνησης της οικογένειάς τους.*

*Ο στόχος της επιχείρησης είναι η πώληση 120 οχημάτων τον πρώτο χρόνο, με αύξηση 40 οχημάτων ανά χρόνο, φτάνοντας τελικά σε ένα μέσο όρο που να κυμαίνεται μεταξύ 250-300 ανά έτος.*

1. **Περιγραφή Επιχειρηματικής Δραστηριότητας**

**Οδηγίες:** *Η περιγραφή της επιχείρησής σας θα πρέπει να εξηγήσει ακριβώς τι θα προσφέρει για τον πελάτη. Κάθε μία από τις επιλογές που κάνετε στην περιγραφή της επιχείρησής σας θα επηρεάσουν το ποσό των χρημάτων με το οποίο θα πρέπει να ξεκινήσετε ή να επεκτείνετε και πόσα έσοδα από πωλήσεις μπορείτε να περιμένετε.*

***Υπόδειγμα:***

*Επιχειρηματική Δραστηριότητα*

*Η Used Cars A.Ε. είναι μια Ανώνυμη Εταιρεία όπου το νομικό της πλαίσιο διαμορφώθηκε από τον κωδικοποιημένο νόμο 2190/1920 «Περί Ανωνύμων Εταιρειών», που αποτέλεσε και το επιμέρους «Δίκαιο της Α.Ε.».*

*Η έδρα της εταιρείας βρίσκεται στην Θεσσαλονίκη. Το μετοχικό της κεφάλαιο είναι 60.000€ και αποτελείται από 2.000 μετοχές ονομαστικής αξίας 30€ η κάθε μία.*

*Η εταιρεία θα δραστηριοποιηθεί στον τομέα της εμπορίας μεταχειρισμένων οχημάτων και της παροχής υπηρεσιών συντήρησης αυτοκινήτων.*

1. **Περιγραφή Προϊόντων/Υπηρεσιών**

***Οδηγίες:*** *Σε αυτό το κεφάλαιο περιγράφονται τα προϊόντα και οι υπηρεσίες σας με την εκτίμηση των δυνατών και αδύνατων σημείων τους και την εμπορευσιμότητα. Επίσης, υποδείξτε τα χαρακτηριστικά και τα οφέλη που μερικοί από τον ανταγωνισμό παρέχουν, καθώς και τα χαρακτηριστικά και τα οφέλη που μόνο προϊόν ή την υπηρεσία σας παρέχει.*

***Υπόδειγμα:***

*Κάλυψη Αναγκών και Προϊόντα*

*Όταν ανοίξουμε αρχικά το Δεκέμβριο του 2012, λόγω εποχής θα υπάρχει αυξημένη ζήτηση για συγκεκριμένα οχήματα, όπως 4x4 και αγροτικά. Επίσης, η χρήση μοτοσυκλετών το χειμώνα μειώνεται και αναμένουμε αύξηση ζήτησης για μεταχειρισμένα οικογενειακά αυτοκίνητα σε χαμηλές τιμές, μιας και οι τιμές των νέων οχημάτων φθάνουν σε μέσο όρο 20.000€. Έμφαση θα δοθεί ακόμη σε προμήθεια οχημάτων με μηχανές diesel, μιας και οι δύσκολες οικονομικές συνθήκες και η αύξηση στην τιμή της βενζίνης τα καθιστούν πολύ προτιμώμενα. Ο κατάλογός μας λοιπόν θα επικεντρωθεί πρωτίστως στα ανωτέρω.*

*Προμήθεια προϊόντων*

*Η προμήθεια των οχημάτων θα γίνει κατά πρώτο λόγο από δημοπρασίες. Η Used Cars A.E. θα επικεντρωθεί σε οχήματα στο εύρος τιμών 3.000€ - 10.000€. Επιπλέον οχήματα θα γίνουν διαθέσιμα μέσω αγορών από ιδιώτες και μέσω “ανταλλαγής” (όταν ένας πελάτης διαπραγματεύεται αγορά, θα έχει την επιλογή να μεταβιβάσει στην Used Cars A.E. το παλιό όχημα του, προκειμένου να μειωθεί το ποσό πληρωμής).*

1. **Ανάλυση Βιομηχανίας**

***Οδηγίες:*** *Αναπτύξτε τις προοπτικές της βιομηχανίας και τις δυνατότητες ανάπτυξης, καθώς και τα προϊόντα ή τις τεχνολογικές εξελίξεις και τις επιρροές που θα επηρεάσουν τις αγορές σας.*

***Υπόδειγμα:***

*Ανάλυση βιομηχανίας*

*Ο χώρος της εμπορίας μεταχειρισμένων παρουσιάζει τα τελευταία χρόνια σημαντική άνοδο σε πωλήσεις και τζίρο. Οι οικονομικές συνθήκες έχουν κάνει την αγορά νέου αυτοκινήτου μια πολυτέλεια για ένα μεγάλο τμήμα του πληθυσμού. Επίσης, παρατηρείται αύξηση στην πώληση Ι.Χ. από ιδιώτες, πολλά από τα οποία είναι καινούρια μοντέλα και πολυτελή αυτοκίνητα. Αυτό οδηγεί σε συνεχή εμπλουτισμό της αγοράς και κάνει την ιδέα απόκτησης μεταχειρισμένου αυτοκινήτου μία πολύ πιο οικεία πρόταση απ’ότι ήταν την προηγούμενη δεκαετία.*

*Ο ανταγωνισμός είναι αυξανόμενος λόγω έναρξης λειτουργίας καινούριων επιχειρήσεων στο χώρο αλλά μια θετική και σύγχρονη διαδικτυακή παρουσία σε συνδυασμό με ανταγωνιστικές τιμές και φιλική εξυπηρέτηση μπορεί να φέρει τη Used Cars A.E. πιο κοντά σε υποψήφιους πελάτες, με ελάχιστο κόστος.*

1. **Ανάλυση Αγοράς Στόχου**

***Οδηγίες:*** *Περιγράψτε τους πιθανούς χρήστες του προϊόντος ή της υπηρεσίας σας. Συμπεριλάβετε τυπικούς πελάτες που προσδιορίζονται από: ηλικία, φύλο, εισόδημα, τρόπος ζωής και αγοραστικές συνήθειες. Υπολογίστε το σημερινό ή το προβλεπόμενο μέγεθος της αγοράς-στόχου σας σε συνολικές μονάδες ή ευρώ και το τωρινό ή προβλεπόμενο μερίδιο σας.*

*Κάνετε μια πρόγνωση πως περιμένετε το μερίδιο αγοράς σας να αυξηθεί ή να αλλάξει τα επόμενα χρόνια.*

***Υπόδειγμα:***

*Ανάλυση αγοράς στόχου*

*Η Used Cars Α.Ε. απευθύνεται σε ένα πολύ μεγάλο εύρος καταναλωτών. Κυρίως σε ιδιώτες που θέλουν να αγοράσουν ένα αξιόπιστο μεταχειρισμένο αυτοκίνητο σε πολύ προσιτή τιμή ή που θέλουν να πουλήσουν το δικό τους. Επίσης σε επαγγελματίες που αναζητούν ειδικής χρήσης οχήματα, όπως φορτηγά διάφορων κυβισμών, ημιφορτηγά, ταξί, αγροτικά κλπ.*

*Οι οικονομικές συγκυρίες της εποχής έχουν επηρεάσει αρνητικά τη βιομηχανία πώλησης αυτοκινήτων αλλά έχουν ενισχύσει τη δυναμική της αγοραπωλησίας μεταχειρισμένων λόγω του χαμηλότερου κόστους.*

*Ένα ακόμα σημαντικό πλεονέκτημα της συγκεκριμένης αγοράς είναι ότι μία νεοεισερχόμενη στο χώρο εταιρεία, όπως η Used Cars Α.Ε., μπορεί να είναι ανταγωνιστική λόγω χαμηλών τιμών. Επίσης απευθύνεται σε αγοραστές μεταχειρισμένων αυτοκινήτων, οι οποίοι πριν καταλήξουν σε απόφαση κάνουν έρευνα αγοράς για να επιλέξουν την πλέον συμφέρουσα προσφορά.*

1. **Ανάλυση Ανταγωνισμού**

***Οδηγίες:*** *Η ανάλυση του ανταγωνισμού θα πρέπει να απαντά στα ακόλουθα ερωτήματα: Ποιοί είναι οι πέντε πλησιέστεροι και άμεσοι ανταγωνιστές της επιχείρησης; Ποιά είναι η πορεία των ανταγωνιστών της επιχείρησης και ποια είναι η τάση των πωλήσεών τους;*

*Ποιά είναι τα δυνατά τους σημεία / οι αδυναμίες τους; Σε τι διαφέρουν οι υπηρεσίες τους από τις δικές σας;*

*Τι μπορείτε να μάθετε από τον τρόπο λειτουργίας τους;*

***Υπόδειγμα:***

*Ανάλυση Ανταγωνισμού*

*Η Μαρκόπουλος Cars Α.Ε. εμπορεύεται μεγάλο αριθμό οχημάτων σε προσιτές τιμές και επιθετικό μάρκετινγκ (διαδικτυακή παρουσία, μηνιαίες προσφορές, προσφορά δωρεάν service στους πελάτες κλπ.) . Φαίνεται όμως ότι το μεγαλύτερο μέρος των εσόδων τους βασίζεται σε πωλήσεις καινούριων οχημάτων και όχι μεταχειρισμένων.*

*Η Παπαδάκης Ford Motors Α.Ε. έχει πολλά χρόνια παρουσίας, αλλά απευθύνεται σε πελάτες που αναζητούν πιο πολυτελή μεταχειρισμένα αυτοκίνητα και οι τιμές τους είναι φυσικά πολύ υψηλότερες. Λόγω του υψηλότερου κόστους αγοράς, συντήρησης και καυσίμων, οι πωλήσεις πολυτελών αυτοκινήτων είναι σε καθοδική πορεία.*

1. **Σχέδιο Μάρκετινγκ - Πωλήσεις**

***Οδηγίες:*** *Το σχέδιο μάρκετινγκ θα καλύψει τομείς που κυμαίνονται από τον καθορισμό του τρόπου που η επιχείρησή σας ταιριάζει στις εθνικές και τοπικές οικονομίες έως την απόφαση τι χρώμα το λογότυπο σας θα πρέπει να είναι. Η προσέγγιση του μάρκετινγκ περιγράφει πως τελικά σκοπεύετε να ικανοποιήσετε τις ανάγκες της αγοράς-στόχου σας, συνδυάζοντας την έρευνα μάρκετινγκ, την ανάλυση του ανταγωνισμού και τις στρατηγικές μάρκετινγκ.*

***Υπόδειγμα:***

*Σχέδιο Μάρκετινγκ/Πωλήσεις*

*Λόγω διάφορων παραγόντων (αλλαγές στην αγορά, αλλαγές στη ζήτηση σε διάφορες χρονικές περιόδους σε ένα έτος, διακοπές στη λειτουργία της επιχείρησης κλπ.) οι στρατηγικές μάρκετινγκ προσαρμόζονται ανάλογα. Θα υπάρχουν πάντως μόνιμα διαφημίσεις σε δύο καθημερινές εφημερίδες και σε ένα μηνιαίο περιοδικό ειδικού τύπου.*

*Το περιεχόμενο των διαφημίσεων θα επικεντρώνεται στις προσιτές τιμές και στην καλή μηχανολογική κατάσταση των διατιθέμενων αυτοκινήτων. Επίσης στην ύπαρξη συνεργείου αυτοκινήτων στο χώρο της επιχείρησης.*

*Οι ανταγωνιστικές τιμές είναι αποτέλεσμα της απ' ευθείας διάθεσης των αυτοκινήτων στον αγοραστή χωρίς άλλον ενδιάμεσο. Επίσης, η επιχείρηση διαθέτει στους πελάτες υπηρεσία μηχανολογικού ελέγχου και service σε μειωμένες τιμές για αυτοκίνητα πωληθέντα από την επιχείρηση.*

1. **Οργαν. Σχεδιασμός / Ομάδα Διοίκησης**

***Οδηγίες:*** *Ο οργανωτικός σχεδιασμός σας βοηθά να αναθέσετε τα καθήκοντα, την ευθύνη και την εξουσία. Περιγράφει ποιος διευθύνει την εταιρεία σας, ελέγχει τις καθημερινές εργασίες, επηρεάζει τις αποφάσεις, και πιο συγκεκριμένα, που κάνει όλη τη δουλειά.*

***Υπόδειγμα:***

*Σύμβουλοι Επιχείρησης*

*Οικονομικός Σύμβουλος: JORDAN ΕΥΡΩΕΛΕΓΚΤΙΚΗ Α.Ε. εταιρεία Ορκωτών Ελεγκτών Λογιστών και Συμβούλων Επιχειρήσεων.*

*Ασφαλιστής: Γεώργιος Αποστολόπουλος και Αφοί Ο.Ε.*

*Διευθυντής Πωλήσεων: Νικόλαος Λεοντίου.*

*Στρατηγικές Διαχείρισης*

*Για να μεγιστοποιηθεί η αποτελεσματικότητά του, η παραγωγικότητα, και η ικανοποίηση από την εργασία, η εταιρεία θα εξετάσει την παροχή στον κ. Λεοντίου των ακολούθων:*

*Ευκαιρίες για συμμετοχή και αλληλεπίδραση με ανθρώπους.*

*Μερική ανεξαρτησία και ευελιξία στις δραστηριότητές του.*

*Ελευθερία από την επαναλαμβανόμενη ρουτίνα και τις λεπτομέρειες στο έργο που παρέχουν ποικιλία και αλλαγή του ρυθμού.*

*Ευκαιρίες για μάθηση και να προχωρήσει σε έναν αρκετά γρήγορο ρυθμό.*

*Αναγνώριση και ανταμοιβή για τις επικοινωνιακές και ηγετικές ικανότητες που θα επιδείξει.*

*Υπεύθυνος Μηχανολογικού Τμήματος: Δημήτριος Παπαδόπουλος*

*Στρατηγικές Διαχείρισης*

*Για να μεγιστοποιηθεί η αποτελεσματικότητά του, την παραγωγικότητα, και την ικανοποίηση από την εργασία, η εταιρεία θα εξετάσει την παροχή στον κ Παπαδόπουλο των ακολούθων:*

*Η λεπτομερής, προσεκτική εκπαίδευση σε όλες τις λεπτομερείς πτυχές και τις ρουτίνες της εργασίας του.*

*Ευκαιρία για την επαναλαμβανόμενη πρακτική να κάνει αυτό που έχει εκπαιδευτεί να κάνει.*

*Ένα σταθερό, οικείο περιβάλλον εργασίας και οργάνωσης*

*Διαβεβαιώσεις για τη σταθερότητα, την ασφάλεια, και τη συνέχεια των σχέσεων με την εταιρεία.*

1. **Λειτουργικός Σχεδιασμός**

***Οδηγίες:*** *Σε αυτή την ενότητα περιγράφονται οι λογιστικές διαδικασίες, οι νομικές εκτιμήσεις, ο έλεγχος της αποθήκης, τα πληροφοριακά συστήματα που θα χρησιμοποιηθούν. Θα πρέπει επίσης να περιγραφούν η παραγωγική και η λειτουργική διαδικασία.*

***Υπόδειγμα:***

*Απαιτήσεις εγκατάστασης*

*Η ιδανική τοποθεσία για μια επιχείρηση εμπορίας αυτοκινήτων είναι μια ιδιαίτερα ορατή θέση με αρκετό χώρο για να στεγάζει τουλάχιστον 30 οχήματα και οπωσδήποτε ιδιόκτητο χώρο για τη στάθμευση πελατών. Εσωτερικά, εκτός από το χώρο πωλήσεων και των ιδιαίτερων γραφείων των υπαλλήλων, είναι αναγκαία και η ύπαρξη ενός ακόμη χώρου στέγασης για τις ανάγκες του συνεργείου (με τον κατάλληλο εξοπλισμό για μηχανολογικούς ελέγχους και επισκευαστικές εργασίες)*

*Εξοπλισμός Γραφείων και Τμήματος Πωλήσεων*

*Οι απαιτήσεις εξοπλισμού περιλαμβάνουν δύο γραφεία, εννέα καρέκλες, τρεις υπολογιστές και εκτυπωτές, μια μηχανή fax, δύο τηλέφωνα, μηχανή αντιγράφων, τέσσερις αριθμομηχανές, ένα ψύκτη νερού και μια μηχανή καφέ.*

*Απαιτήσεις προσωπικού*

*Η διαχείριση της Used Cars Α.Ε. θα γίνεται από τους δύο συνιδιοκτήτες (Κώστας Μητρόπουλος και Αθανάσιος Παπαδάκης). Οι λοιπές υποχρεώσεις του γραφείου θα είναι στην ευθύνη μιας υπαλλήλου πλήρης απασχόλησης (Αλεξάνδρα Οικονομίδη).*

1. **Οικονομικός Σχεδιασμός**

***Οδηγίες:*** *Σε αυτή την ενότητα του επιχειρηματικού σχεδίου σας, θα πρέπει να καλύψετε όλες τις λεπτομέρειες του σχεδίου χρηματοδότησης σας. Σε γενικές γραμμές, αυτό σημαίνει ότι δείχνει το παρελθόν, τις τρέχουσες και προβλεπόμενες οικονομικές ανάγκες σας. Θα πρέπει να αξιολογήσετε τους κινδύνους των επενδυτών και δανειστών σας και να παρουσιάσετε πώς σκοπεύετε να μειώσετε αυτούς τους κινδύνους.*

*Υπόδειγμα:*

*Οικονομικός Σχεδιασμός*

*Το αρχικό κόστος έναρξης για τη Used Cars Α.Ε. είναι 30.000 €, εκ των οποίων :*

*20.000 € προορίζονται για κόστη στέγασης της επιχείρησης*

*5.000 € θα επενδυθούν σε μάρκετινγκ και ανακαίνιση του χώρου της επιχείρησης (διαφημιστικά αυτοκόλλητα στην πρόσοψη, πινακίδες, κάρτες, ενημερωτικά φυλλάδια κλπ.)*

*3.000 € χρειάζονται για την κάλυψη των νομικών και λογιστικών υποχρεώσεων*

*2.000 € θα επενδυθούν για αναγκαίο εξοπλισμό γραφείου (εκτυπωτής/fax πολυμηχάνημα) και αγορά και παροχή smartphones στους εργαζομένους της επιχείρησης*

*Πηγές Πόρων*

*Προσωπικό κεφάλαιο*

*50.000 € πενταετές δάνειο*

1. **Εκτίμηση Κινδύνων & Στρατηγική Εξόδου**

***Οδηγίες:*** *Προσδιορίστε και αναλύστε κάθε γεγονός που μπορεί να προκαλέσει απώλειες για την εταιρεία σας. Παρουσιάστε πως σκοπεύετε να αντιμετωπίσετε δυνητικούς κινδύνους.*

*Υπόδειγμα:*

*Εκτίμηση κινδύνων και στρατηγική εξόδου*

*Εάν η επιχείρηση είναι πολύ επιτυχημένη και κερδοφορεί, οι δύο ιδιοκτήτες μπορεί να επιδιώξουν την πώληση της επιχείρησης σε τρίτους για σημαντικά πολλαπλάσιες αποδοχές. Πιθανότατα, η επιχείρηση θα μισθώσει έναν κατάλληλα καταρτισμένο επιχειρησιακό μεσίτη για να διαπραγματευτεί την πώληση της επιχείρησης εξ’ ονόματος της Used Cars Α.Ε..*

*Βασει αντίστοιχων περιπτώσεων, η επιχείρηση θα μπορούσε να προσκομίσει αξία πώλησης μέχρι 2 φορές των αποδοχών συν την αξία των οχημάτων της επιχείρησης , του εξοπλισμού των γραφείων και σχετικών επίπλων.*

1. **Παραρτήματα**

**Χρησιμοποιήστε τα παραρτήματα για να παρουσιάσετε κάθε διαθέσιμο στοιχείο που θα τεκμηριώνουν το περιεχόμενό του επιχειρηματικού πλάνου και θα παρέχει συμπληρωματικό υλικό (πχ αφίσες, προωθητικό υλικό, φωτογραφίες κτλ.)**