

COSMOS4U

εταιρία ανάπτυξης λογισμικού



Επιχειρηματικό Σχέδιο 2014-2018

COSMOS4U
Λευκίππου 6 • 67100 Ξάνθη
Τηλέφωνο 2541 084084 • Fax 2541 084084
www.COSMOS4U.net, info@COSMOS4U.net

Επικοινωνία:

Για περισσότερες πληροφορίες επικοινωνήστε με:

Γενικός Δ/ντης : Βεζέρης Δημήτριος

Λευκίππου 6, 67100 Ξάνθη

Τηλ +30 - 2541 – 021 - 919

Φάξ +30 - 2541 – 084 - 084

d.vezeris@ioniki.net

Έλεγχος εγγράφου :

Διανομή:

Αντίγραφο Νο _____ , Αποδέκτης _____

Περιεχόμενα.

Περίληψη επιχειρηματικού σχεδίου	5
Εισαγωγή	6
Η εταιρία.....	6
Τα προϊόντα.....	6
Εταιρική στρατηγική	6
Τρέχουσα κατάσταση.....	9
Βασικά εταιρικά στοιχεία	10
Γεωγραφική θέση και έκταση επιχείρησης.....	10
Ιδιοκτησία της επιχείρησης.	12
Λογότυπα και διακριτικά της εταιρίας	12
Σκοπός, Όραμα, & Φιλοσοφία	12
Όραμα.....	12
Σκοπός.	12
Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη.....	12
Πολιτική Ποιότητας.....	13
Φιλοσοφία	13
Ιστορικό της εταιρίας μας.	14
Πορεία.....	14
Οργάνωση της εταιρίας.	14
Υποδομή της εταιρίας.....	14
Υφιστάμενος εξοπλισμός	15
Νέος προς απόκτηση εξοπλισμός	15
Υφιστάμενα Προϊόντα & υπηρεσίες της εταιρίας μας.	16
Ιστοσελίδες	16
Λογισμικό.....	17
Υλισμικό.....	17
Εκπαίδευση.....	18
Marketing	18
Οι ιδιαίτερες ικανότητές μας.	18
Εξωτερικό περιβάλλον	19
Η οικονομία (20/5/13 τελευταία ενημέρωση)	20
Αποτελέσματα 3 ^{ου} τριμήνου εισηγμένων στο ΧΑΑ εταιριών πληροφορικής	20
Επιρροές.....	21
Η συνέχεια.....	21
Αποτελέσματα.....	22
Το εργατικό κόστος στους προγραμματιστές πληροφορικής.....	26

Ανάλυση ανταγωνιστών στην τοπική αγορά.....	26
Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της Superior Undies ABEE	27
Στρατηγική και σχέδια	29
Στόχοι	30
Επιχειρηματική στρατηγική.....	30
Υλοποίηση επενδύσεις για κατασκευή πρωτότυπων ηλεκτρονικών συστημάτων.	30
Εγκατάσταση υποδομής για cloud υπηρεσίες.....	30
Εγκατάσταση νέων Server για Cloud Programming.....	31
Ανάπτυξη Add on λογισμικού για CRM	31
Εκτελεστικό σχέδιο.....	31
Οικονομική ανάλυση	34
Εισαγωγή.....	35
Χρηματοδότηση	35
Προϋπολογισμός επένδυσης.....	36
Χρηματοδοτικό σχήμα	37
Πωλήσεις σε τεμάχια.....	37
Κύκλος εργασιών 2014-2018	38
Λοιπά έξοδα.....	39
Κόστος μισθοδοσίας.....	39
Μηνιαία Ανάλυση 2014	40
Μηνιαία Ανάλυση 2015	41
Μηνιαία Ανάλυση 2016	42
Μηνιαία Ανάλυση 2017	43
Μηνιαία Ανάλυση 2018	44
Αποσβέσεις.....	45
Λογαριασμός εκμετάλλευσης.....	46
Διανομή κερδών.....	47
Δείκτης IRR.....	48
Παραδοχές 2014-2018.....	48
Ανάλυση κινδύνων.....	50
Γενικά	51
Δυνατά και αδύνατα σημεία, ευκαιρίες και απειλές	52
Περιοριστικοί παράγοντες	55
Καθοριστικοί παράγοντες επιτυχίας	55
Εναλλακτικά σενάρια	55
Επίλογος	57

Κεφάλαιο

0

Θέματα που καλύπτονται :

- Εισαγωγή.
- Η εταιρία.
- Τα προϊόντα.
- Εταιρική στρατηγική.
- Οικονομικά.

Περίληψη επιχειρηματικού σχεδίου.

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται μία σύνοψη του επιχειρηματικού σχεδίου, περιγράφοντας το τι ακολουθεί και παρουσιάζοντας τα θέματα διαπραγμάτευσης με μικρή αναφορά στα προϊόντα, στους στόχους και στην εταιρική στρατηγική. Από το επόμενο κεφάλαιο θα ξεκινήσουμε την εκ βάθους ανάλυση.

Εισαγωγή.

Η εταιρία «COSMOS4U» εδρεύει στην Λευκίππου 6 στην Ξάνθη. Η εταιρία έχει ιδρυθεί στις 1/7/2012 και ενοικιάζει χώρο στον όροφο κεντρικών γραφείων της εταιρίας ΙΩΝΙΚΗ ΕΤΕ. Ο χώρος αυτός βρίσκεται εντός των εγκαταστάσεων της ΙΩΝΙΚΗΣ και περιλαμβάνει γραφεία και χώρους υγιεινής, όπως αυτό απεικονίζεται στο συνημμένο σχέδιο.

Η εταιρία.

Η εταιρία δραστηριοποιείται στην παραγωγή λογισμικού και ηλεκτρονικών υπολογιστών. Η εταιρία παρουσιάζει σήμερα οικονομία δομής με αξιόλογα στελέχη σε κάθε διοικητική, εμπορική και παραγωγική βαθμίδα. Έχει ευέλικτη και σύγχρονη παραγωγική δυνατότητα, κάτι το οποίο συνεισφέρει στην υλοποίηση των παραγγελιών στο λιγότερο δυνατό χρόνο με τη μέγιστη ποιότητα. Οι εγκαταστάσεις της εταιρίας (μετά την μίσθωση) βρίσκονται στην Ξάνθη της Ελλάδος και η έκταση του χώρου είναι 80τ.μ. Εκεί βρίσκεται ο Δντης και προγραμματιστής μαζί με έναν υπάλληλο προγραμματιστή ενώ το εμπορικό τμήμα προέρχεται από υπηρεσίες τρίτων.

Τα προϊόντα.

Η εταιρεία σήμερα παρέχει υπηρεσίες κατασκευής ιστοσελίδων σε περιβάλλον Joomla, διαθέτει server στη Φρανκφούρτη της Γερμανίας για την φιλοξενία των ιστοσελίδων καθώς και παραγωγή λογισμικού σε περιβάλλον C# με βάσεις δεδομένων σε Microsoft SQL Server. Από πλευράς Hardware, η εταιρία έχει έτοιμα τέσσερα (4) μοντέλα υπολογιστών, δύο (2) για επαγγελματική χρήση και δύο (2) για οικιακή.

Με το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο η εταιρία θα επενδύσει σε υλικοτεχνική υποδομή για την παροχή υπηρεσιών cloud και ειδικότερα σε προϊόντα Customer Relationship Management (CRM).

Εταιρική στρατηγική.

Η συνεχής ενημέρωση της εταιρίας μας για την πορεία του κλάδου και της αγοράς, μας έχει οδηγήσει να θέτουμε συνεχώς νέους στόχους, να δουλεύουμε και να τους υλοποιούμε. Οι στρατηγικοί στόχοι μας για την πενταετία 2014-2018, συνοψίζονται ως:

- Διατήρηση ποιότητας και τιμών. Θα συνεχίσουμε την εκπαίδευση του προσωπικού.

- Βελτιστοποίηση της διαχείρισης ποιότητας, της διαχείρισης ανθρωπίνων, υλικών και άυλων πόρων, της περιβαλλοντικής διαχείρισης καθώς και της διαχείρισης της ασφάλειας και υγιεινής της εργασίας. Θα βελτιώσουμε τα συστήματα διαχείρισης κατά τα πρότυπα των ISO 9001:2001 & ISO 14001:2005 καθώς και λογισμικού αυτοματοποίησης της διαχείρισης παραγωγής, σε όλα τα επίπεδα με την χρήση CRM & ERP.
- Ενίσχυση των ιδίων εμπορικών σημάτων με επένδυση στην ανάπτυξη του εμπορικού μας τμήματος στην εγχώρια και ξένη αγορά.
- Ανάπτυξη & παραγωγή νέων και εξειδικευμένων προϊόντων. Θα επενδύσουμε σε υλικοτεχνική υποδομή και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων υψηλής επιστημονικής και εμπορικής τεχνογνωσίας.

Η εταιρία μας, μέσω των στοιχείων που περιγράφηκαν, μπορεί να υλοποιήσει τους στόχους της για να :

- Προσφέρει περισσότερες ποσότητες στους πελάτες της.
- Διευρύνει τον κύκλο προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχει.
- Κρατηθεί στα επίπεδα της αγοράς (ζήτησης – ποιότητας - τιμής).
- Αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της.
- Αυξήσει τα κέρδη της και τον κύκλο εργασιών της.

Κεφάλαιο

1

Θέματα που καλύπτονται :

- Βασικά εταιρικά στοιχεία.
- Όραμα, αποστολή, αξίες.
- Ιστορικό.
- Οργάνωση επιχείρησης.
- Προϊόντα και υπηρεσίες.
- Ιδιαίτερες ικανότητες.

Τρέχουσα κατάσταση.

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται παρουσίαση της εταιρίας και καταγραφή πεπραγμένων, για την πλήρη παρουσίαση - εξακρίβωση των ικανοτήτων μας. Στο επόμενο κεφάλαιο θα ρίξουμε μια ματιά στον έξω κόσμο.

Βασικά εταιρικά στοιχεία

Επωνυμία εταιρίας:	COSMOS4U – Δ. Βεζέρης & Σία Ε.Ε.
<i>Νομική μορφή:</i>	Ε.Ε.
<i>Δραστηριότητα:</i>	εταιρία ανάπτυξης λογισμικού
<i>Διεύθυνση έδρας:</i>	Λευκίππου 6, 67100 Ξάνθη
<i>Α.Φ.Μ.:</i>	800419789
<i>Δ.Ο.Υ.:</i>	Ξάνθης
<i>Τηλέφωνο επικοινωνίας:</i>	+(30) 25410 21919
<i>Fax:</i>	+(30) 25410 84084
<i>Συνολική εγκατάσταση:</i>	80 m ²
<i>Εγκατεστημένη ισχύς :</i>	4 KW
<i>Κύρια παραγωγή:</i>	Ιστοσελίδες, λογισμικό και υπολογιστές
<i>Παραπροϊόντα:</i>	-

Γεωγραφική θέση και έκταση επιχείρησης

Η εταιρία «COSMOS4U» εδρεύει στην Λευκίππου 6 στην Ξάνθη. Η εταιρία ενοικιάζει χώρο των υφιστάμενων εγκαταστάσεων της εταιρίας ΙΩΝΙΚΗ ΕΤΕ, 80m² σύμφωνα με το ιδιωτικό συμφωνητικό μίσθωσης. Ο χώρος αυτός βρίσκεται εντός των εγκαταστάσεων της εταιρίας ΙΩΝΙΚΗ ΕΤΕ και περιλαμβάνει τα γραφεία και τους χώρους υγιεινής, όπως αυτό απεικονίζεται στο συνημμένο σχέδιο στον όροφο των εγκαταστάσεων. Αναλυτικότερα οι χώροι και τα m² είναι:

A/A	ΧΩΡΟΣ	M ²
1	Programming room	39,48
2	Officer room	22
3	Meeting room	12
4	WC1	1,76
5	WC2	1,76
6	Rack room	3
ΣΥΝΟΛΟ		80



Η εταιρία COSMOS4U νοικιάζει τις εγκαταστάσεις της στην Ξάνθη, στην Ελλάδα, σε έκταση 80τ.μ. τα γραφεία της εταιρίας όπου θα στεγάζεται το διοικητικό και εμπορικό τμήμα.

Το εμπορικό τμήμα της βρίσκεται στον ίδιο χώρο στο ισόγειο και αποτελεί εξωτερικό τμήμα της COSMOS4U, υπηρεσίες που παρέχονται κατόπιν συμφωνίας με την ΙΩΝΙΚΗ ΕΤΕ.

Ιδιοκτησία της επιχείρησης.

Η εταιρία είναι ετερόρρυθμη και οι μεριδούχοι της εταιρίας είναι:

- Δημήτριος Βεζέρης με ποσοστό 99%,
- Βάϊος Σκρέκας με ποσοστό 1%.

Λογότυπα και διακριτικά της εταιρίας



Σκοπός, Όραμα, & Φιλοσοφία.

Η COSMOS4U αποτελεί εταιρία, ανάπτυξης λογισμικού, δραστηριοποιείται σε έργα πληροφορικής, εξειδικευμένων γνώσεων και ισχυρών συνεργασιών.

Όραμα.

"There is a whole new cosmos out there for you"

Εργαζόμαστε για να αποτελεί η COSMOS4U διαχρονικά τον έμπιστο και αξιόπιστο σύμβουλο σε θέματα πληροφορικής και διαδικτύου για κάθε επιχειρηματία και ιδιώτη ο οποίος δραστηριοποιείται στο νέο κόσμο που διαμορφώνει η επιχειρηματική πληροφορική.

Σκοπός.

Η συνεργασία με την COSMOS4U αποτελεί για τους πελάτες μας προστιθέμενη αξία, μέσα από υπηρεσίες πληροφορικής που διαπερνούν όλες τις διαδικασίες της επιχείρησης σας από τη μηχανογράφηση των διαδικασιών μέχρι την ηλεκτρονική παρουσία. Η συνεργασία με την COSMOS4U εξασφαλίζει την καλύτερη θέση στον καινούριο κόσμο της πληροφορικής και του διαδικτύου.

Εταιρική Κοινωνική Ευθύνη

Στην COSMOS4U πιστεύουμε ότι η επιχειρηματικότητα δεν μπορεί να αναπτύσσεται ξεχωριστά από τις κοινωνικές δομές και ανησυχίες. Η προσφορά στην κοινωνία πρέπει να είναι εφάμιλλη της επιχειρηματικής ανάπτυξης. Μόνο τότε μπορούμε να μιλάμε για συνολική

πρόοδο.

Πολιτική Ποιότητας

Δεσμευόμαστε για τη συνεχή βελτίωση των διεργασιών και των δραστηριοτήτων της εταιρείας μέσω του συστήματος ποιότητας που εφαρμόζουμε ώστε να ικανοποιούμε τις καθορισμένες απαιτήσεις και προσδοκίες των πελατών μας.

Φιλοσοφία.

Όλα τα παραπάνω χτίζονται μέρα με τη μέρα μέσα από ένα σύστημα αξιών – αρχών και ιδανικών, τα οποία ως βίωμά μας, μας άγουν στην πορεία προς το όραμά μας.

Ήθος.

Αναπτύσσουμε τις δραστηριότητές μας με ήθος, σεβασμό και αίσθημα ευθύνης που διέπει κάθε επιλογή και λειτουργία μας και χαρακτηρίζεται από υγιείς και διάφανες επιχειρηματικές δράσεις.

Συνεργασία.

Πιστεύουμε ότι οι άνθρωποι φτιάχνουν την επιχείρηση. Για το λόγο αυτό επιδιώκουμε άριστες σχέσεις τόσο με τους εργαζόμενους όσο και με τους συνεργάτες και τους προμηθευτές μας, ώστε σε ένα κλίμα σύμπνοιας να πορευόμαστε όλοι μαζί για το κοινό στόχο.

Δημιουργικότητα.

Η δημιουργικότητα για εμάς είναι συνώνυμο της εξέλιξης. Δεν επαναπαυόμαστε. Αναζητούμε και πρωτοπορούμε. Δημιουργούμε προϊόντα, δημιουργούμε ευκαιρίες, δημιουργούμε δεσμούς, δημιουργούμε τις συνθήκες εκείνες που θα μας επιτρέψουν να είμαστε από τους κορυφαίους στο είδος μας.

Ευαισθησία.

Η ευαισθησία είναι το στοιχείο εκείνο που οδηγεί στις αποφάσεις μας. Ευαισθησία απέναντι στον άνθρωπο, στο περιβάλλον, στην εταιρία. Λειτουργούμε σκεπτόμενοι πρωτίστως σαν άνθρωποι και αντανακλούμε τα οράματά μας στα προϊόντα και τις υπηρεσίες μας.

Διαφορετικότητα.

Επιδιώκουμε πάντα να είμαστε ξεχωριστοί και να εκφράζουμε τη διαφορετικότητά μας μέσα από πρωτοποριακά, καινοτόμα προϊόντα και μοναδικές λύσεις. Ενισχύουμε και προωθούμε κάθε πρωτότυπη ιδέα από όπου και αν προέρχεται.

Αφοσίωση.

Η διαρκής προσπάθεια είναι για μας ο μόνος τρόπος να επιτύχουμε το σκοπό μας και να

γινόμαστε κάθε μέρα καλύτεροι και πιο ουσιαστικοί. Με πίστη στις αρχές μας βαδίζουμε προς την πραγμάτωση των στόχων μας και εξελισσόμαστε καθημερινά.

Βελτιστοποίηση.

Για εμάς ανάπτυξη δεν είναι μόνο οι πωλήσεις. Είναι κυρίως η εξέλιξη. Είναι η παραγωγή καλύτερων προϊόντων και η παροχή καλύτερων υπηρεσιών. Είναι η σύσφιξη των σχέσεων. Είναι κάθε βήμα που μας πάει μπροστά.

Ιστορικό της εταιρίας μας.

Πορεία.

Η εταιρία ξεκίνησε ως τμήμα της εταιρίας ΙΩΝΙΚΗ ΕΤΕ, από το Δημήτριος Βεζέρης, το 2007. Η εταιρία ΙΩΝΙΚΗ ΕΤΕ αποτελείται από μηχανικούς (πολιτικούς - ηλεκτρολόγους), μηχανικούς υπολογιστών και οικονομολόγους, παρέχοντας υπηρεσίες αδειών, επιδοτήσεων και πληροφορικής. Η κ. Βεζέρης τότε κατασκεύαζε προγράμματα για επιμελητήρια, ΔΕΥΑΞ, υπηρεσίες της Νομαρχίας κλπ. Το 2012 το τμήμα πληροφορικής αυτονομήθηκε και δημιουργήθηκε η εταιρία COSMOS4U με καθαρό σκοπό την ανάπτυξη λογισμικού.

Σήμερα η εταιρία έχει αναπτύξει πάνω από 20 websites, παρέχει υπηρεσίες υποστήριξης σε λογισμικό και υλισμικό, κατασκευάζει λογισμικό και που λάει ηλεκτρονικούς υπολογιστές ιδιωτικής ετικέτας.

Οργάνωση της εταιρίας.



Υποδομή της εταιρίας.

Η εταιρεία COSMOS4U, διαθέτει σύγχρονο παραγωγικό εξοπλισμό. Συγκεκριμένα :

Υφιστάμενος εξοπλισμός

Περιγραφή	Τεμάχια	Ισχύς (kW)
Pentium Core 2 Duo, 8Gb RAM, 1TB HDD, 24" Monitor	2	0,7
Sony Laptop VCPF1	1	0,3
Nokia Phablet 1520	1	0,2
Server Quad Core (Germany), synchronous 100Mbit	1	0,35
Motorola Tablet Android	1	0,2
Σύνολο	6	1,75

Νέος προς απόκτηση εξοπλισμός

Περιγραφή	Τεμάχια	Ισχύς (kW)
COSMOS4U Business Workstation (prototype)	1	0,35
COSMOS4U Business Server (prototype)	1	0,35
COSMOS4U Home Server (prototype)	1	0,35
COSMOS4U Media Center (prototype)	1	0,35
Cloud Servers	4	2
Σύνολο	8	3,4

Υφιστάμενα Προϊόντα & υπηρεσίες της εταιρίας μας.

Η εταιρεία μας διαθέτει την υποδομή για την παραγωγή :

- Λογισμικού,
- Εκπαίδευσης &
- Υλισμικού

Αναλυτικότερα τα προϊόντα/υπηρεσίες μας είναι :

Ιστοσελίδες

	COSMOS4U Web Site Pro	COSMOS4U Web Site Biz	COSMOS4U e-shop	COSMOS4U Web Portal
Τιμή (χωρίς Φ.Π.Α)	350 €	540 €	1300 €	2500 €
Αριθμός Σελίδων	Μέχρι 7 σελίδες	Μέχρι 15 σελίδες	Απεριόριστες	Απεριόριστες
Χώρος στο δίσκο	έως 500MB	700 MB - 1GB	1GB - 3 GB	πάνω από 3GB
Λογαριασμοί email	3	10	10	50
Λογαριασμοί FTP	1	3	3	5
Περιβάλλον Webmail	✓	✓	✓	✓
Σύνδεση με Κοινωνικά Δίκτυα	✓	✓	✓	✓
Τεχνική Υποστήριξη	✓	✓	✓	✓
Διατήρηση Backup	✓	✓	✓	✓
Κατάλογος Προϊόντων	✗	✓	✓	✗
Δυνατότητα Παραγγελιών	✗	✗	✓	✗
Ηλεκτρονικές Πληρωμές	✗	✗	✓	✗
Αρθρογραφία - Τελευταία Νέα	✗	✗	✗	✓
Δυνατότητα Διαφημίσεων	✗	✗	✗	✓

Λογισμικό

- Custom Made Software in C#,net framework & SQL Server.

Υλισμικό

COSMOS4U Home Server

COSMOS4U Home Server

Server για το σπίτι

Αποκτήστε τον δικό σας server για το σπίτι και εγκαταστήστε το δικό σας οικιακό δίκτυο στο οποίο μπορούν να συνδεονται όλες οι συσκευές σας.

Διαθέσιμος σε δύο χρώματα (Μαύρο - Ασημί)



COSMOS4U Media Center

Υπολογιστής Ψυχαγωγίας

Ο COSMOS4U Home Server έχει πρωτοποριακή σχεδίαση και νέα χαρακτηριστικά. Δίνει στον χρήστη όσο το δυνατόν περισσότερο χώρο, μειώνοντας το βάθος του πλαισίου σε πρωτοφανή επίπεδα.

Διαθέσιμος σε δύο χρώματα (Μαύρο - Ασημί)



COSMOS4U Business WorkStation

WorkStation

Υπολογιστής Εργασίας

Αναβαθμίστε τους υπολογιστές της επιχειρησή σας με την τελευταία λέξη της τεχνολογίας

Διαθέσιμος σε δύο χρώματα (Μαύρο - Ασημί)



COSMOS4U Business Server

COSMOS4U Business SRV**Ισχυρός επαγγελματικός διακομιστής**

Ο νέος διακομιστής COSMOS4U Business SRV αποτελεί ένα πανίσχυρο εργαλείο ώστε να ανταποκρίνεται σε απαιτητικές υπολογιστικές ανάγκες

**Εκπαίδευση**

- a. Cloud Accounts (Microsoft, Google, Apple)
- b. Sales & Marketing w/CRM
- c. Social Marketing

Marketing

- a. Web Marketing (Ads)
- b. Web Marketing (Social)
- c. Web SEO

Οι ιδιαίτερες ικανότητές μας.

Παρακάτω αναφέρουμε όλες τις ιδιαίτερες ικανότητες που έχουμε και μας κάνουν να ξεχωρίζουμε:

- Παράγουμε ειδικά προϊόντα.
- Κατασκευάζουμε προϊόντα εξαιρετικής ποιότητας λόγω σύγχρονου εξοπλισμού και εμπειρίας.
- Έχουμε πλήρη, εξ' ολοκλήρου δική μας παραγωγή στην οποία επενδύουμε συνεχώς.
- Έχουμε ειδική επιστημονική τεχνογνωσία προς επέκταση των δραστηριοτήτων μας σε τεχνικά άρτιες λύσεις.

Κεφάλαιο

2

Θέματα που καλύπτονται :

- Η οικονομία
- Ανάλυση αγοράς
- Ανάλυση ανταγωνιστών
- Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα

Εξωτερικό περιβάλλον

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται μία σύνοψη του εξωτερικού περιβάλλοντος, περιγράφοντας το τι ακολουθεί και παρουσιάζοντας τα θέματα διαπραγμάτευσης με αναφορά στην οικονομία, στην ανάλυση αγοράς, στην ανάλυση των ανταγωνιστών και στα ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα. Στο επόμενο κεφάλαιο θα δούμε τη στρατηγική της εταιρείας για το άμεσο μέλλον.

Η οικονομία (20/5/13 τελευταία ενημέρωση).

Στα 2,725 τρισ. ευρώ η αξία της Παγκόσμιας Αγοράς Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών. Σύμφωνα με στοιχεία του EITO (European Information Technology Observatory - Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο Τεχνολογίας Πληροφοριών), η αξία της Πληροφορικής, το 2013, αναμένεται να φτάσει τα 1,138 τρισ. ευρώ, αναμένοντας αύξηση 5,3%, έναντι 1,080 τρισ. ευρώ, το 2012.

Σύμφωνα με στοιχεία του EITO (European Information Technology Observatory - Ευρωπαϊκό Παρατηρητήριο Τεχνολογίας Πληροφοριών), η αξία της Πληροφορικής, το 2013, αναμένεται να φτάσει τα 1,138 τρισ. ευρώ, αναμένοντας αύξηση 5,3%, έναντι 1,080 τρισ. ευρώ, το 2012. Με την μέθοδο του φασόν οι εταιρείες των αναπτυσσόμενων χωρών διασπούν τα στάδια της παραγωγικής διαδικασίας, αναθέτοντας τα εργατοβόρα στάδια σε εταιρείες που λειτουργούν σε αναπτυσσόμενες χώρες με χαμηλό εργατικό κόστος. Ο σχεδιασμός και η κοπή γίνεται συνήθως στη χώρα που βρίσκεται η εταιρεία, ενώ η ραφή γίνεται για λογαριασμό της σε χώρες χαμηλού εργατικού κόστους. Η παροχή του know-how και της τεχνολογίας από την πρώτη εταιρεία στη δεύτερη αφορά στον καθορισμό του σχεδίου και της μόδας καθώς και στον ποιοτικό έλεγχο του προϊόντος.

Αποτελέσματα 3^{ου} τριμήνου εισηγμένων στο ΧΑΑ εταιριών πληροφορικής

Οι ελληνικές επιχειρήσεις αντιμετωπίζουν μια ισχυρή σε διάρκεια και ένταση ύφεση, που αποδυναμώνει τα κεφάλαια τους και προσθέτει συνεχώς νέα μέλη στην ομάδα των ζημιογόνων εταιριών. Οι συνθήκες επιχειρηματικότητας παραμένουν τόσο δυσμενείς, που, πλέον, οι ζημιές κάνουν την εμφάνιση τους ακόμα και σε εταιρίες που δεν είχαν προηγούμενο συνεχόμενων ζημιών και ανήκουν στο κλαμπ των μεγάλων.

Όσοι σταθούν στην τελική γραμμή κινδυνεύουν να χάσουν την μεγάλη εικόνα, αφού όλο το θετικό αποτέλεσμα προέρχεται από την εμφάνιση των θετικών έκτακτων εγγραφών της Alpha bank και της Τράπεζας Πειραιώς. Από την άλλη μεριά, υπάρχουν σημαντικά μη επαναλαμβανόμενα κέρδη από την επιβολή του αναβαλλόμενου φόρου λόγω αλλαγής των φορολογικών συντελεστών από 20% σε 26%. Ο αναβαλλόμενος φόρος δεν είχε, ωστόσο, μόνο αρνητική επιρροή, αφού υπάρχουν εταιρίες που η αλλαγή του συντελεστή επέδρασε θετικά. Όπως και να έχει, οι εγγραφές αυτές δεν έχουν άμεση ταμειακή διάσταση και θα πρέπει να αντιμετωπιστούν επιφυλακτικά σε κάθε περίπτωση.

Πολύ πιο αντιπροσωπευτικό της εικόνας που επικρατεί στις εισηγμένες επιχειρήσεις είναι το λειτουργικό αποτέλεσμα, το οποίο παρουσιάζει μείωση που ξεπερνάει το 23%.

Ο τζίρος, λόγω εποχικότητας αλλά και κάμψης της ζήτησης στην οικονομία, είναι μειωμένος κατά 9% με τις ισχυρότερες μειώσεις να παρατηρούνται στη διαφημιστική δαπάνη (ΜΜΕ, εκδόσεις), τις κατασκευές, τις μεταλλουργικές εργασίες. Η σχέση μεταξύ κερδοφόρων και ζημιογόνων εταιριών παρουσίασε μικρή βελτίωση, η οποία αποδίδεται στη συνεχιζόμενη έξοδο εταιριών από το ΧΑ λόγω προβλημάτων, διατηρώντας τον πλειοψηφικό λόγο υπέρ των ζημιογόνων εταιριών (64:36).

Τέλος, το λειτουργικό περιθώριο παρουσιάζει σταθεροποίηση έναντι του περσινού 4ου τριμήνου. Σε επίπεδο καθαρού περιθωρίου, οι εμποροβιομηχανικές εταιρίες έκαναν το χειρότερο ξεκίνημα από τότε που καθιερώθηκε η δημοσίευση με ΔΛΠ, αν και όπως έχει ήδη καταγραφεί, υπάρχει η στρέβλωση του αναβαλλόμενου φόρου.

Επιπροές

Τα μεγέθη του 1ου τριμήνου 2013 επηρέασαν:

- Η υψηλή βάση σύγκρισης με το 1ο τρίμηνο του 2012.
- Η συσσωρευμένη ύφεση στα τέσσερα τρίμηνα ήταν της τάξεως του 12%.
- Η αλλαγή των φορολογικών συντελεστών και η αναβαλλόμενη φορολογία.
- Η μετατόπιση των πασχαλινών πωλήσεων προς το 2ο τρίμηνο της χρήσης.
- Η φορολογία των μικτών κερδών του ΟΠΑΠ με 30%.
- Η μείωση της ζήτησης στο πετρέλαιο θέρμανσης λόγω του ειδικού φόρου κατανάλωσης.
- Η μείωση των τελών τερματισμού στην εγχώρια αγορά, η οποία συρρίκνωσε τα έσοδα των τηλεπικοινωνιακών εταιριών και η οποία είχε πλήρη εφαρμογή σε όλο το χρονικό εύρος του τριμήνου.

Η συνέχεια

Δεν αναμένονται δραματικές αλλαγές προς το καλύτερο για το άμεσο μέλλον, καθώς οι συνθήκες χρηματοδότησης παραμένουν ιδιαίτερα σφιχτές και ακριβές για τις εγχώριες επιχειρήσεις. Βέβαια αν και κάποιες εταιρίες άνοιξαν το δρόμο προς τις αγορές με αλμυρό επιτόκιο, η συντριπτική πλειοψηφία των εταιριών δεν έχουν τη δυνατότητα ακόμα και αυτής της ακριβής χρηματοδότησης. Το 2ο τρίμηνο θα έχει τις πασχαλινές πωλήσεις, τις πρώτες

εισροές της τουριστικής περιόδου, λιγότερα έκτακτα και καθόλου αναβαλλόμενη φορολογία. Επομένως, στην καλύτερη περίπτωση, θα πρέπει να αναμένεται το 1ο εξάμηνο να κινηθεί σε ελαφρώς υψηλότερα επίπεδα κερδοφορίας, όχι όμως σημαντικά διαφοροποιημένα από το πρώτο. Ίσως στο 9μηνο η εικόνα της κερδοφορίας να έχει αποκτήσει ένα ισχυρότερο momentum, καθώς εντός των θερινών μηνών θα ξεκινήσουν τα κατασκευαστικά έργα, οι ανακεφαλαιοποιημένες τράπεζες θα έχουν κάποιες δυνατότητες αναχρηματοδοτήσεων και ο τουρισμός θα έχει ενισχύσει ταμειακά την οικονομία.

Απαιτείται επιλεκτική συμπεριφορά σε ό,τι αφορά τη στάση στη χρηματιστηριακή αγορά, καθώς οι συνθήκες δεν έχουν αλλάξει σε τέτοιο βαθμό, ώστε η ελληνική αγορά να αποτελεί ένα καλάθι επιλογών από την υψηλή κεφαλαιοποίηση. Η έλλειψη ορατότητας στον τραπεζικό κλάδο δεν δίνει, επί του παρόντος, κάποιο δυνατό κίνητρο θέσης, ωστόσο το στοίχημα της ανάκαμψης της ελληνικής οικονομίας θα μπορούσε δυνητικά να παιχθεί μερικώς μέσα από τις τραπεζικές μετοχές και ειδικότερα την Alpha Bank.

Αποτελέσματα

Συνολικά, το τμήμα ανάλυσης της BETA Χρηματιστηριακής επεξεργάστηκε 214 ισολογισμούς. Από αυτό το σύνολο των εταιρειών, οι 75 ήταν κερδοφόρες και οι 139 ζημιογόνες. Από τις 75 κερδοφόρες οι 28 εμφάνισαν αύξηση κερδών, οι 26 μείωση κερδών και οι 21 επέστρεψαν σε κέρδη. Από τις 139 ζημιογόνες οι 55 εμφάνισαν αύξηση ζημιών, οι 58 μείωση ζημιών και οι 26 επέστρεψαν σε ζημιές.

Ο συνολικός τζίρος διαμορφώθηκε στα €17,2 δις μειωμένος κατά 9%, τα EBITDA στα €1,3 δις μειωμένα κατά 23,6% και τα κέρδη μετά από φόρους και δικαιώματα μειοψηφίας διαμορφώθηκαν στα €6,5 δις αυξημένα κατά 643,6%.

Τα αποτελέσματα των ενοποιημένων ισολογισμών των εισηγμένων εταιρειών στο ΧΑ - όλων των κλάδων, παρουσιάζονται στον Πίνακα.

Αποτελέσματα 3μηνου 2013 ΔΤΧΠ (σε χιλ. €)	Κύκλος Εργασιών			EBITDA			Κέρδη/ Ζημιές μετά από Φόρους & ΔΜ		
	2012	2013	Δ(%)	2012	2013	Δ(%)	2012	2013	Δ(%)
Κλάδοι	Καθαρά Έσοδα από Τόκους			Κέρδη προ φόρων					
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ	404.627	411.641	1,7%	47.538	60.113	26,5%	1.362	2.047	50,3%
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ	1.344.456	1.196.246	-11,0%	455.105	400.881	-11,9%	293.277	153.808	-47,6%
ΕΙΔΗ - ΛΥΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ	89.404	87.509	-2,1%	3.125	3.037	-2,8%	795	1.314	65,3%
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ	13.620	8.931	-34,4%	2.158	2.117	-1,9%	708	513	-27,5%
ΤΡΑΠΕΖΕΣ							-1.492.690	6.848.217	558,8%
ΑΣΦΑΛΕΙΕΣ - ΜΕΣΙΤΕΣ ΑΣΦΑΛΙΣΕΩΝ							929	727	-21,7%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔΥΣΕΩΝ							2.043	-769	-137,6%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΕΠΕΝΔ. & ΔΙΑΧΕΙΡΙΣΗΣ ΑΚΙΝΗΤΗΣ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΣ	38.586	36.588	-5,2%	19.629	20.929	6,6%	13.816	-5.295	-138,3%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ & ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ	1.944.390	1.776.998	-8,6%	75.797	95.038	25,4%	-108.361	-156.704	-44,6%
ΔΙΛΙΣΤΗΡΙΑ	5.019.809	4.432.310	-11,7%	200.153	32.826	-83,6%	111.037	-89.950	-181,0%
ΕΜΠΟΡΙΑ ΠΕΤΡΕΛΑΙΟΕΙΔΩΝ	615.962	446.742	-27,5%	6.966	3.789	-45,6%	633	-2.597	-510,3%
ΗΛΕΚΤΡΙΚΗ ΕΝΕΡΓΕΙΑ	1.575.919	1.521.869	-3,4%	244.968	274.604	12,1%	2.654	54.941	1970,1%
ΥΔΡΕΥΣΗ	95.368	91.469	-4,1%	26.341	26.103	-0,9%	12.569	32.143	155,7%
ΕΠΙΒΑΤΗΓΙΟΣ ΝΑΥΤΙΛΙΑ - ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ	223.859	228.286	2,0%	-64.721	-19.845	69,3%	-86.794	-43.857	49,5%
ΕΚΔΟΣΕΙΣ - ΕΚΤΥΠΩΣΕΙΣ	83.439	60.650	-27,3%	-22.411	-9.757	56,5%	-17.996	-24.078	-33,8%
ΤΗΛΕΟΡΑΣΗ - ΨΗΦΙΔΙΑ	32.764	25.137	-23,3%	10.107	5.261	-47,9%	-8.011	-13.526	-68,8%
ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ	1.202.978	1.021.051	-15,1%	185.909	59.099	-68,2%	132.950	39.920	-70,0%
ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΥΓΕΙΑΣ	237.414	182.675	-23,1%	49.693	29.651	-40,3%	12.730	-8.189	-164,3%
ΒΑΣΙΚΑ ΜΕΤΑΛΛΑ	1.104.089	927.422	-16,0%	44.294	32.781	-26,0%	-32.892	-62.634	-90,4%
ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ	180.874	143.358	-20,7%	27.109	22.378	-17,5%	21.837	14.083	-35,5%
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ & ΕΙΔΗ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΥ	176.121	155.225	-11,9%	24.277	20.525	-15,5%	6.699	3.505	-47,7%
ΚΑΛΩΔΙΑ	129.761	119.270	-8,1%	3.037	3.248	7,3%	-4.859	-3.231	33,5%
ΜΗ ΜΕΤΑΛΛΙΚΑ ΟΡΥΚΤΑ	392.819	418.166	6,5%	41.790	-51.483	-223,2%	-34.062	-105.690	-210,3%
ΦΑΡΜΑΚΑ - ΚΑΛΥΠΤΙΚΑ	74.834	70.238	-6,1%	5.428	5.787	6,6%	-551	-6.966	-1164,2%
ΧΩΜΑΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ	231.366	215.492	-6,9%	9.950	11.174	12,3%	-10.016	-9.217	8,0%
ΛΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ	713.556	712.566	-0,1%	130.662	117.498	-10,1%	61.723	59.184	-4,1%
ΤΡΟΦΙΜΑ	294.149	299.519	1,8%	33.919	25.438	-25,0%	-5.628	-23.875	-324,2%
ΖΩΟΤΡΟΦΕΣ	4.542	7.396	62,8%	336	620	84,5%	-661	-97	85,3%
ΠΟΤΟΓΟΙΑ	1.434.426	1.432.826	-0,1%	80.448	82.682	2,8%	-28.983	-24.838	14,3%
ΠΑΡΑΓΩΓΗ & ΕΜΠΟΡΙΑ ΚΑΛΩΔΙΩΝ	144.829	159.897	10,4%	15.738	12.029	-23,6%	12.408	6.466	-47,9%
ΓΕΝΟΔΟΧΕΙΑ & ΛΟΙΠΑ ΚΑΤΑΛΥΜΑΤΑ	34.060	29.742	-12,7%	1.759	638	-63,7%	-6.353	-891	86,0%
ΒΟΗΘΗΤΙΚΕΣ ΠΡΟΣ ΤΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΕΣ ΔΡΑΣΤΗΡΙΟΤΗΤΕΣ	37.048	35.666	-3,8%	10.265	9.392	-8,5%	5.390	6.006	11,4%
ΚΛΩΣΤΟΥΦΑΝΤΟΥΡΓΙΑ	50.082	55.404	10,6%	-5.018	-1.604	68,0%	-15.619	-8.839	43,4%
ΕΙΔΗ ΕΝΔΥΜΑΣΙΑΣ	17.516	17.248	-1,5%	-106	362	441,5%	-1.147	-416	63,7%
ΚΑΤΑΣΚΕΥΕΣ - ΠΑΡΑΚΟΡΗΣΕΙΣ	623.044	565.515	-9,2%	88.075	72.252	-18,0%	-22.304	-57.104	-156,0%
ΧΗΜΙΚΑ - ΠΛΑΣΤΙΚΑ	167.413	166.935	-0,3%	21.468	18.200	-15,2%	6.234	3.099	-50,3%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΧΑΡΤΟΥ	9.601	9.439	-1,7%	795	1.114	40,1%	-157	189	220,4%
ΠΡΟΪΟΝΤΑ ΣΥΛΟΥ & ΦΕΛΛΟΥ	24.509	20.173	-17,7%	-4.166	-3.749	10,0%	-9.879	-16.025	-62,2%
ΒΙΟΜΗΧΑΝΙΑ ΕΠΙΠΛΩΝ	5.193	4.495	-13,4%	-1.418	-130	90,8%	-4.348	-2.547	41,4%
ΕΜΠΟΡΙΟ, ΣΥΝΤΗΡΗΣΗ & ΕΠΙΣΚΕΥΗ ΟΧΗΜΑΤΩΝ	61.913	51.766	-16,4%	-2.737	-691	74,8%	-12.937	-12.542	3,1%
ΕΝΟΙΚΙΑΣΕΙΣ ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΩΝ ΜΕΣΩΝ	34.000	31.365	-7,8%	13.066	11.536	-11,7%	-2.512	-6.194	-146,6%
ΟΧΗΜΟΤΡΟΦΕΙΑ	124.845	109.329	-12,4%	22.434	1.775	-92,1%	5.941	-22.946	-486,2%
ΓΕΩΡΓΙΑ ΚΤΗΝΟΤΡΟΦΙΑ	8.496	6.271	-26,2%	3.124	1.841	-41,1%	2.024	963	-52,4%
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ*	19.001.681	17.292.815	-9,0%	1.802.886	1.377.459	-23,6%	-1.199.001	6.518.108	643,6%

*Κύκλος εργασιών και Κέρδη προ Φόρων πλην Τραπεζών, Ασφαλιστικών & Επενδύσεων.
Πίνακας 1. Αποτελέσματα όλων των κλάδων των εισηγμένων εταιρειών στο Χρηματιστήριο Αθηνών, για το 3μηνο 2013, Πηγή: ΒΕΤΑ Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ, 6/2013

Κλάδος Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών

Συνολικά, ο **Κλάδος Τεχνολογιών Πληροφορικής** και Επικοινωνιών το 1ο τρίμηνο του 2013 σημείωσε μείωση Κύκλου Εργασιών κατά 6,6% και διαμορφώθηκε στα €2,052 δις έναντι €2,198 δις το 1ο τρίμηνο του 2012. Τα EBITDA διαμορφώθηκαν στα €491,4 εκατ. παρουσιάζοντας μείωση κατά 7,7% από €532,4 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι. Τα Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας επίσης παρουσίασαν μείωση κατά 46,9% φτάνοντας τα €157,02 εκατ. έναντι €295,6 εκατ. το 1ο τρίμηνο του 2012.

Στην **Πληροφορική**, ο Κύκλος Εργασιών το 1ο τρίμηνο του 2013 διαμορφώθηκε στα €411,6 εκατ. από €404,6 εκατ. - σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012 - με αύξηση 1,7%. Τα EBITDA έφτασαν στα €60,1 εκατ. από €47,5 εκατ. - σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα το 2012 - με αύξηση κατά 26,5%. Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας εμφάνισαν οι εισηγμένες εταιρείες της κατηγορίας πληροφορικής, που έφτασαν τα €2,04

εκατ. έναντι €1,3 εκατ. το 1ο τρίμηνο του 2012 αυξημένα κατά 50,3%.

Στις **Τηλεπικοινωνίες**, ο Κύκλος Εργασιών το 1ο τρίμηνο του 2013 διαμορφώθηκε στα €1,19 δις από €1,34δις - σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012 - με μείωση 11%. Τα EBITDA μειώθηκαν επίσης κατά 11,9% και έφτασαν στα €400,8 εκατ. από €455,1 εκατ., σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012. Τα Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας παρουσίασαν μείωση κατά 47,6% και διαμορφώθηκαν στα €153,8 εκατ. έναντι €293,2 εκατ. το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι.

Στην κατηγορία **Είδη - Λύσεις Πληροφορικής**, ο Κύκλος Εργασιών το 1ο τρίμηνο του 2012 διαμορφώθηκε στα €87,5 εκατ. έναντι €89,4 εκατ. - σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα του 2012 - με μείωση 2,1%. Τα EBITDA έφτασαν στα €3,03 εκατ. έναντι €3,12 εκατ. με μείωση 2,8%. Τα Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας διαμορφώθηκαν στα €1,3 εκατ. σημειώνοντας αύξηση 65,3% έναντι €795 χιλ. το 1ο τρίμηνο του 2012.

Στην κατηγορία **Εξοπλισμός Τηλεπικοινωνίας**, ο Κύκλος Εργασιών το 1ο τρίμηνο του 2012 διαμορφώθηκε στα €8,9 εκατ. έναντι €13,6 εκατ. - σε σύγκριση με το αντίστοιχο διάστημα πέρυσι - με μείωση κατά 34,4%. Τα EBITDA έφτασαν στα €2,11 εκατ. έναντι €2,15 εκατ. με μείωση κατά 1,9%. Τα Κέρδη μετά από Φόρους και Δικαιώματα Μειοψηφίας διαμορφώθηκαν στις €513 χιλ. σημειώνοντας μείωση κατά 27,5% έναντι €708 χιλ. το 1ο τρίμηνο του 2012.

Αποτελέσματα 3μήνου 2013	Κύκλος Εργασιών (Καθαρά Έσοδα από Τόκους)			EBITDA (Κέρδη προ φόρων)			Κέρδη/ Ζημιές μετά από Φόρους & ΔΜ		
ΔΠΧΠ (σε χιλ. €)	2012	2013	Δ(%)	2012	2013	Δ(%)	2012	2013	Δ(%)
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ									
ALTEC	6.680	4.364	-34,7%	243	-46	-118,9%	-1.461	-834	42,9%
BYTE COMPUTER	4.833	5.847	21,0%	22	363	1550,0%	-664	-236	64,5%
COMPUCON	889	574	-35,4%	149	171	14,8%	-170	137	180,6%
INFORM ΛΥΚΟΣ	22.793	24.509	7,5%	2.436	1.696	-30,4%	568	-165	-129,0%
INTRALOT	347.224	355.796	2,5%	41.689	55.082	32,1%	4.106	4.821	17,4%
MIS ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ	2.110	2.187	3,6%	1.265	1.547	22,3%	436	570	30,7%
PC SYSTEMS	1.321	442	-66,5%	-126	-854	-577,8%	-885	-1.948	-120,1%
PROFILE	2.025	2.027	0,1%	491	551	12,2%	38	106	178,9%
QUALITY & RELIABILITY	946	894	-5,5%	46	79	71,7%	-127	38	129,9%
SPACE HELLAS	11.316	10.225	-9,6%	963	1.271	32,0%	146	157	7,5%
ΑΛΦΑ ΓΚΡΙΣΙΝ	2.839	3.211	13,1%	-152	221	245,4%	-748	-197	73,7%
ΙΛΥΔΑ	1.134	1.044	-7,9%	109	-278	-355,0%	62	-515	-930,6%
ΛΟΓΙΣΜΟΣ	517	521	0,8%	403	310	-23,1%	61	113	85,2%
ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗ, ΣΥΝΟΛΟ	404.627	411.641	1,7%	47.538	60.113	26,5%	1.362	2.047	50,3%
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ									
FORTHNET	104.371	95.986	-8,0%	20.952	15.133	-27,8%	-10.206	-15.699	-53,8%
HOL	59.885	54.860	-8,4%	16.653	17.748	6,6%	-3.117	2.007	164,4%
OTE	1.180.200	1.045.400	-11,4%	417.500	368.000	-11,9%	306.600	167.500	-45,4%
ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΕΣ, ΣΥΝΟΛΟ	1.344.456	1.196.246	-11,0%	455.105	400.881	-11,9%	293.277	153.808	-47,6%
ΕΙΔΗ - ΛΥΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ									
CPI (9M 2012)	14.086	10.118	-28,2%	24	199	729,2%	-638	-503	21,2%
INTERTEK	5.974	8.397	40,6%	-169	-866	-412,4%	-388	-1.178	-203,6%
ΠΛΑΙΣΙΟ COMPUTERS	69.344	68.994	-0,5%	3.270	3.704	13,3%	1.821	2.995	64,5%
ΕΙΔΗ - ΛΥΣΕΙΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΚΗΣ, ΣΥΝΟΛΟ	89.404	87.509	-2,1%	3.125	3.037	-2,8%	795	1.314	65,3%
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ									
NEWSPHONE	13.620	8.931	-34,4%	2.158	2.117	-1,9%	708	513	-27,5%
ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ ΤΗΛΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑΣ, ΣΥΝΟΛΟ	13.620	8.931	-34,4%	2.158	2.117	-1,9%	708	513	-27,5%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ & ΠΑΡΟΧΗΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ									
QUEST ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ	67.629	67.888	0,4%	2.045	2.705	32,3%	83	117	41,0%
ΕΥΡΩΣΥΜΒΟΥΛΟΙ	1.140	1.795	57,5%	130	428	229,2%	-144	289	300,7%
INTEAL	8.930	8.132	-8,9%	406	464	14,3%	267	337	26,2%
INTRACOM ΣΥΜΜΕΤΟΧΩΝ	130.125	118.201	-9,2%	20.601	20.358	-1,2%	-1.413	-2.151	-52,2%
ΕΤΑΙΡΙΕΣ ΣΥΜ ΧΩΝ & ΠΑΡ. ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ, ΣΥΝΟΛΟ	207.824	196.016	-5,7%	23.182	23.955	3,3%	-1.207	-1.408	-3,3%
ΔΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ									
MICROLAND COMPUTERS	0	0	-	-5	-8	-60,0%	-5	-8	-60,0%
ΔΙΑΝΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ, ΣΥΝΟΛΟ	0	0	-	-5	-8	-60,0%	-5	-8	-60,0%
ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ									
MARAC ΗΛΕΚΤΡΟΝΙΚΗ	760	407	-46,4%	-160	-134	16,3%	-346	-257	25,7%
ΧΟΝΔΡΙΚΟ ΕΜΠΟΡΙΟ, Σύνολο	760	407	-46,4%	-160	-134	16,3%	-346	-257	25,7%
ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ									
CENTRIC MULTIMEDIA	137.748	151.751	10,2%	1.530	1.499	-2,0%	1.044	1.020	-2,3%
ΤΥΧΕΡΑ ΠΑΙΧΝΙΔΙΑ, ΣΥΝΟΛΟ	137.748	151.751	10,2%	1.530	1.499	-2,0%	1.044	1.020	-2,3%
ΣΥΝΟΛΟ ΚΛΑΔΟΥ ΤΠΕ	2.198.439	2.052.501	-6,6%	532.473	491.460	-7,7%	295.628	157.029	-46,9%

Αναλυτικά αποτελέσματα εισηγμένων εταιρειών του κλάδου Τεχνολογιών Πληροφορικής και Επικοινωνιών στο Χρηματιστήριο Αθηνών, για το 3μηνο 2013, Πηγή: ΒΕΤΑ Χρηματιστηριακή ΑΕΠΕΥ, 6/2013

Το εργατικό κόστος στους προγραμματιστές πληροφορικής

Το εργατικό κόστος σήμερα (1/2014) στους προγραμματιστές και τεχνικούς πληροφορικής, στην Ελλάδα, κυμαίνεται από 1000€ - 1500€. Στην τιμή περιλαμβάνεται όλο το κόστος εισφορών εργαζομένου και επιχείρησης

Ανάλυση ανταγωνιστών στην τοπική αγορά.

Στην Ελλάδα σήμερα, οι ανταγωνιστές χωρίζονται ανά κατηγορίες προϊόντων:

1. Προϊόντα hardware
2. Υπηρεσίες Cloud
3. Web Sites / Hosting
4. Εκπαίδευση

Προϊόντα hardware

Ο κυριότερος ανταγωνισμός σε αυτό το πεδίο, αποτελείται από τα μεγάλα ηλεκτρονικά καταστήματα όπως:

Τα καταστήματα αυτά διαθέτουν επώνυμα προϊόντα ή κομμάτια προϊόντων προς συναρμολόγηση. Η διαφορά της COSMOS4U με τα παραπάνω καταστήματα είναι α) ότι πουλάει δικά τις προϊόντα και β) διαθέτει προσωπική πώληση και υποστήριξη για επιχειρήσεις. Τα παραπάνω καταστήματα απευθύνονται σε ενδιαφερόμενους πελάτες ιδιώτες χωρίς να προσεγγίζουν με υποστήριξη τις επιχειρήσεις. Μόνο με διαφήμιση τα στελέχη επιχειρήσεων, μπορεί να επηρεάσουν όπως και τους ιδιώτες.

Υπηρεσίες Cloud

Μέχρι σήμερα (1/2014) δεν υπάρχει ανταγωνισμός στο συγκεκριμένο πεδίο. Οι υπηρεσίες τέτοιου είδους δεν «μιλάνε» ακόμα Ελληνικά. Ειδικά σε εφαρμογές CRM & ERP. Το sugarcrm & salesforce είναι εν δυνάμει ανταγωνιστές αλλά απουσιάζει η προβολή στην Ελληνική αγορά.

Web Sites / Hosting

Εδώ ο ανταγωνισμός είναι πάρα πολύ μεγάλος. Ισχυρός αντίπαλος δεν υπάρχει (σε μέγεθος), αλλά υπάρχουν πάρα μα πάρα πολλές πολύ μικρές επιχειρήσεις που κατασκευάζουν web sites. Η COSMOS4U στο συγκεκριμένο πεδίο ποντάρει στις μέσες – προς τα κάτω τιμές των υπηρεσιών της αλλά την προώθηση μαζί με την κατασκευή του web hosting υπό την ομπρέλα της ολοκληρωμένης λύσης Web Support.

Εκπαίδευση

Όσο αφορά στην εκπαίδευση επιχειρηματικών λειτουργιών με η χρήση υπολογιστή, εκπαίδευση σε υπηρεσίες cloud κλπ δεν υπάρχει ανταγωνισμός τουλάχιστον για τους νομούς Ξάνθης, Καβάλας και Κομοτηνής.

Ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα της COSMOS4U.

Σε σχέση με όλες τις παραπάνω εταιρίες – ανταγωνιστές η COSMOS4U κατέχει τα εξής ανταγωνιστικά πλεονεκτήματα :

Πλεονεκτήματα :

- Πώληση μόνο υπολογιστών με μεγάλη ισχύ και ποιοτικά χαρακτηριστικά (προϊόντα intel & western digital).
- Δεν πουλάμε site πουλάμε υποστήριξη των επιχειρήσεων για την εικόνα τους στο web.
- Δεν εκπαιδεύουμε μόνο τη χρήση ψηφιακών υπηρεσιών αλλά εκπαιδεύουμε επιχειρηματικές λειτουργίες.
- Έχουμε εξειδικευμένο προσωπικό.
- Προσωπική πώληση και όχι μόνο μέσω internet.

Μειονεκτήματα σε θέματα ανταγωνισμού της COSMOS4U.

Σε σχέση με όλες τις παραπάνω εταιρίες – ανταγωνιστές η COSMOS4U έχει τα εξής ανταγωνιστικά μειονεκτήματα :

Μειονεκτήματα :

- Μικρή γκάμα προϊόντων σε Η/Υ.

- Κόστος κατασκευής web sites.
- Μικρή αναγνώριση της επωνυμίας.

Κεφάλαιο

3

Θέματα που καλύπτονται :

- Στόχοι.
- Επιχειρηματική στρατηγική.
- Εκτελεστικό σχέδιο.

Στρατηγική και σχέδια

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται μία αναφορά στη στρατηγική και τα σχέδια της επιχείρησης, περιγράφοντας το τι ακολουθεί τους στόχους, την επιχειρηματική στρατηγική και το εκτελεστικό σχέδιο. Στο επόμενο κεφάλαιο θα παρουσιαστούν οι οικονομικές προβλέψεις για την επόμενη πενταετία.

Στόχοι.

Στόχος είναι η διατήρηση της υπάρχουσας ροής πωλήσεων, η επέκταση της γκάμας των προϊόντων μας και η στροφή της εταιρίας σε cloud υπηρεσίες.

Μετά από την επένδυση σε υλικοτεχνική υποδομή που θα πραγματοποιήσουμε θα είμαστε σε θέση να:

- Προσφέρουμε περισσότερες ποσότητες στους πελάτες μας.
- Διευρύνουμε τον κύκλο προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχουμε.
- Κρατηθούμε στα επίπεδα της αγοράς (ζήτησης – ποιότητας - τιμής).
- Αυξήσουμε την ανταγωνιστικότητά μας.
- Αυξήσουμε τα κέρδη μας και τον κύκλο εργασιών μας.

Για το λόγω αυτό επιδιώκουμε :

- Διατήρηση ποιότητας και τιμών.
- Ενίσχυση των ιδίων εμπορικών σημάτων με επένδυση στην ανάπτυξη του εμπορικού τμήματος στην εγχώρια και ξένη αγορά.
- Ανάπτυξη & παραγωγή νέων και εξειδικευμένων cloud προϊόντων. Θα επενδύσουμε σε επιστημονικό προσωπικό για την ανάπτυξη νέων προϊόντων.

Επιχειρηματική στρατηγική.

Η στρατηγική συγκεντρωτικά έγκειται στις εξής δράσεις:

- ο Ανάπτυξη πρωτότυπων Η/Υ ως δείγματα,
- ο Εγκατάσταση υποδομής για cloud υπηρεσίες.
- ο Servers for Cloud Computing για την παραγωγή του νέου λογισμικού,
- ο Ανάπτυξη add on λογισμικού για Microsoft CRM,

Υλοποίηση επενδύσεις για κατασκευή πρωτότυπων ηλεκτρονικών συστημάτων.

Το χρονοδιάγραμμα της μελέτης προβλέπει:

Ιανουάριος – Μάρτιος 2014 – Ολοκλήρωση κατασκευής πρωτοτύπων.

Εγκατάσταση υποδομής για cloud υπηρεσίες.

Η ενέργειες αυτές περιλαμβάνουν την εγκατάσταση rack για τους διακομιστές, το switch, patch panel & VDSL Modem.

Χρόνος εγκατάστασης – Μάρτιος 2014

Εγκατάσταση νέων Server για Cloud Programming.

Η εταιρεία θα εγκαταστήσει νέους cloud servers για domain controller, crm, erp, exchange services & Lync με το παρακάτω χρονοδιάγραμμα:

1. Μάρτιος 2014 – Απρίλιος 2014 { domain controller / exchange & Lync}
2. Μάιος 2014 – Ιούνιος 2014 {crm & erp}.

Ανάπτυξη Add on λογισμικού για CRM.

Μετά τον Ιούνιο και για όλους τους καλοκαιρινούς μήνες θα αναπτυχθεί λογισμικό add on για Microsoft CRM έτσι ώστε να πωλείται αυτή η προστιθέμενης αξίας cloud υπηρεσία σε επιχειρήσεις που χρησιμοποιούν το Microsoft CRM Software.

Με την υλοποίηση όλης της παραπάνω εταιρικής στρατηγικής η COSMOS4U έρχεται πιο κοντά από ότι σήμερα στην πραγματοποίηση του οράματος της. Το όραμα για να αποτελεί τον έμπιστο σύμβουλο σε ιδιώτες και επιχειρήσεις. Μέσα από δικά της προϊόντα η COSMOS4U έχει ως σκοπό με τη στρατηγική αυτή να αποτελεί προστιθέμενη αξία για όλους.

Εκτελεστικό σχέδιο.

Αναλύοντας και πραγματοποιώντας την επιχειρηματική στρατηγική έχει εκπονηθεί εκτελεστικό σχέδιο, του οποίου οι κατευθυντήριες οδηγίες, οι αναφορές και ο χρονικός προγραμματισμός ακολουθεί ως παρακάτω:

Task Name	Start	Finish	Duration	Jan 2014		Feb 2014		Mar 2014		Apr 2014		May 2014		Jun 2014		Jul 2014		Aug 2014					
						2/2	2/9	3/2	3/9			4/6			5/4			6/1	6/8			7/6	
Παρασκευή πρωτότυπων υπολογιστών	1/13/2014	3/13/2014	8.8w																				
Εγκατάσταση υποδομής Cloud	3/3/2014	3/28/2014	4w																				
Εγκατάσταση διακομιστών	3/3/2014	6/30/2014	17.2w																				
Ανάπτυξη Add On for Microsoft CRM	7/1/2014	8/29/2014	8.8w																				

Κεφάλαιο

4

Θέματα που καλύπτονται :

- Προβολές πωλήσεων.
- Κόστος.
- Κέρδη προ φόρων και αποσβέσεων.
- Αποσβέσεις.
- Κέρδη.
- Συγκεντρωτικά.

Οικονομική ανάλυση

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται η οικονομική ανάλυση του τριετές σχεδίου. Στο επόμενο κεφάλαιο ακολουθεί ανάλυση κινδύνων.

Εισαγωγή

Η εταιρία «COSMOS4U» έχει υποβάλλει πρόταση χρηματοδότησης στα Ευρωπαϊκά προγράμματα με επιτυχία, για την επιχορήγηση του project.

Το σύνολο της πρότασης ανέρχεται στα 75.991€ , η οποία περικλείει την προμήθεια όλου του ηλεκτρομηχανολογικού εξοπλισμού, μία μικρή ανακαίνιση των γραφείων καθώς και εμπορική προώθηση.

Χρηματοδότηση

Για την υποστήριξη των λειτουργιών της Εταιρίας βάσει του επενδυτικού σχεδίου που παρατίθεται ακολούθως, απαιτούνται:

1. Ιδία κεφάλαια της τάξης των 30.396€ και
2. Επιδότηση της τάξης των 45.594€.

Οι πωλήσεις προβλέπονται να αναπτύσσονται σταδιακά με την ανάπτυξη των νέων προϊόντων. Στη συνέχεια παρατίθενται όλοι οι πίνακες με τα οικονομικά στοιχεία:

Προϋπολογισμός επένδυσης

ΑΝΑΛΥΣΗ ΠΡΟΫΠΟΛΟΓΙΣΜΟΥ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΤΗΣ COSMOS4U			
		Σύνολο Ενοτήτων	
		Επιλέξιμο Κόστος	Ενισχυόμενο Κόστος
A. ΑΡΧΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ			
ΚΤΗΡΙΑΚΑ - ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΚΤΗΡΙΩΝ	Συμβατική	15,851.64	15,851.64
ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ	Συμβατική	4,500.00	4,500.00
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ - ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	Συμβατική	43,160.00	43,160.00
	Χρηματ. Μίσθωση	0.00	0.00
	Σύνολο	43,160.00	43,160.00
ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ	Συμβατική	7,680.00	7,680.00
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	Συμβατική	0.00	0.00
ΠΡΟΒΟΛΗ - ΠΡΟΩΘΗΣΗ	Συμβατική	3,000.00	3,000.00
	Χρηματ. Μίσθωση	0.00	0.00
	Σύνολο	3,000.00	3,000.00
ΑΪΛΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΑΠΟ ΜΕΤΑΦΟΡΑ ΤΕΧΝΟΛΟΓΙΑΣ (του άρθρου 3 παρ 1β Ν. 3908/2011)	Συμβατική	0.00	0.00
ΑΓΟΡΑ ΠΑΓΙΩΝ ΣΤΟΙΧΕΙΩΝ ΕΝΕΡΓΗΤΙΚΟΥ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΑΜΕΣΑ ΜΕ ΠΑΡΑΓΩΓΙΚΗ ΜΟΝΑΔΑ ΠΟΥ ΕΧΕΙ ΠΑΥΣΕΙ ΤΗ ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΑ ΤΗΣ (του άρθρου 3 παρ 1αβ Ν. 3908/2011)	Συμβατική	0.00	0.00
ΣΥΝΟΛΟ Α	Συμβατική	74,191.64	74,191.64
	Χρηματ. Μίσθωση	0.00	0.00
	Σύνολο	74,191.64	74,191.64

B. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣ ΜΜΕ			
ΔΑΠΑΝΕΣ ΜΕΛΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΜΟΙΒΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ του άρθρου 3 παρ 2 θ του Ν. 3908/2011 (μόνο για ΜΜΕ)	Συμβατική	1,800.00	1,800.00
ΑΛΛΑ ΑΥΛΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑ ΜΕ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ του άρθρου 3 παρ 1β Ν. 3908/2011 (μόνο για ΜΜΕ)	Συμβατική	0.00	0.00
ΣΥΝΟΛΟ Β	Συμβατική	1,800.00	1,800.00

ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΕΠΕΝΔΥΣΗΣ (Α+Β)	Συμβατική	75,991.64	75,991.64
	Χρηματ. Μίσθωση	0.00	0.00
	Σύνολο	75,991.64	75,991.64

Χρηματοδοτικό σχήμα

ΑΝΑΛΥΣΗ ΧΡΗΜΑΤΟΔΟΤΙΚΟΥ ΣΧΗΜΑΤΟΣ	ΠΟΣΟ	ΠΟΣΟΣΤΟ
A. Ίδια Κεφάλαια	30,396.66	40.000%
B. Δανειακά Κεφάλαια	0.00	0.000%
Γ. Επιχορήγηση Συμβατικής Επένδυσης	45,594.98	60.000%
Δ. Σύνολο Ενισχυόμενου Κόστους Συμβατικής Επένδυσης (Δ = Α + Β + Γ)	75,991.64	100.000%

Πωλήσεις σε τεμάχια

Α. ΠΡΟΙΟΝΤΑ ή ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	2014	2015	2016	2017	2018
ΠΩΛΗΣΕΙΣ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ						
Εταιρική σελίδα ΠΜΕ	ΤΕΜΑΧΙΟ	24	24	24	24	24
Εταιρική σελίδα ΜΕ	ΤΕΜΑΧΙΟ	6	6	6	6	6
E-shop	ΤΕΜΑΧΙΟ	4	4	4	4	4
eBay - eShop	ΤΕΜΑΧΙΟ	12	12	12	12	12
Web Marketing	ΤΕΜΑΧΙΟ	12	12	12	12	12
Domain Απλά δίκτυα	ΤΕΜΑΧΙΟ	4	4	4	4	4
Domain & Exchange	ΤΕΜΑΧΙΟ	4	4	4	4	4
Microsoft CRM or ERP	ΤΕΜΑΧΙΟ	2	2	2	2	2
Cloud CRM or ERP p.u.	ΤΕΜΑΧΙΟ	45	295	430	590	1,065
Cloud Lync p.o.	ΤΕΜΑΧΙΟ	45	295	430	590	1,065
Workstation PC	ΤΕΜΑΧΙΟ	60	60	60	60	60
Server PC	ΤΕΜΑΧΙΟ	8	8	8	8	8
Φιλοξενία	ΤΕΜΑΧΙΟ	25	59	93	127	127
Συμβάσεις	ΤΕΜΑΧΙΟ	76	172	242	264	316

Γ. ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ (Α+Β)	ΜΟΝΑΔΑ ΜΕΤΡΗΣΗΣ	1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ		327	957	1,331	1,707	2,709
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ		0	0	0	0	0
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΠΩΛΗΣΕΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ (Α+Β)		327	957	1,331	1,707	2,709

Κύκλος εργασιών 2014-2018

(Α) Κ/Ε ΑΠΟ ΠΡΟΙΟΝΤΑ ή ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ	ΤΙΜΗ ΠΩΛΗΣΗΣ ΑΝΑ ΜΟΝΑΔΑ (€)	2014	2015	2016	2017	2018
ΚΥΚΛΟΣ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ						
Εταιρική σελίδα ΠΜΕ	500.00	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Εταιρική σελίδα ΜΕ	1,000.00	6,000	6,000	6,000	6,000	6,000
E-shop	1,400.00	5,600	5,600	5,600	5,600	5,600
eBay - eShop	200.00	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Web Marketing	200.00	2,400	2,400	2,400	2,400	2,400
Domain Απλά δίκτυα	500.00	2,000	2,000	2,000	2,000	2,000
Domain & Exchange	1,000.00	4,000	4,000	4,000	4,000	4,000
Microsoft CRM or ERP	1,500.00	3,000	3,000	3,000	3,000	3,000
Cloud CRM or ERP p.u.	18.00	810	5,310	7,740	10,620	19,170
Cloud Lync p.o.	18.00	810	5,310	7,740	10,620	19,170
Workstation PC	200.00	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Server PC	650.00	5,200	5,200	5,200	5,200	5,200
Φιλοξενία	80.00	2,000	4,720	7,440	10,160	10,160
Συμβάσεις	180.00	13,680	30,960	43,560	47,520	56,880
		0	0	0	0	0
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΟ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟ ΣΧΕΔΙΟ		71,900	100,900	121,080	133,520	159,980

(Γ) ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ (Α+Β)		1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΣΩΤΕΡΙΚΟΥ		71,900	100,900	121,080	133,520	159,980
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΕΞΩΤΕΡΙΚΟΥ		0	0	0	0	0
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ (Α+Β)		71,900	100,900	121,080	133,520	159,980

Λοιπά έξοδα

Α. ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ ΓΙΑ ΠΡΟΪΟΝΤΑ Η ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑΙ ΜΕ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ	2014	2015	2016	2017	2018
Μισθώματα - Ενοίκια	12,000	12,000	12,000	12,000	12,000
Τηλεφωνία	2,400	2,400	3,000	3,000	3,000
Λογιστική Υποστήριξη	720	720	720	720	720
Αυτοκίνηση	3,000	3,000	3,600	3,600	3,600
Lease Web	1,800	1,800	1,800	1,800	1,800
Τέλος επιτηδεύματος	1,000	1,000	1,000	1,000	1,000
Άλλα έξοδα (όπως αναλύονται στην οικονομοτεχνική μελέτη)					
Α. ΜΕΡΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	20,920	20,920	22,120	22,120	22,120

Ενδεικτικά άλλα έξοδα: (π.χ. Τηλεπικοινωνίες, Ασφάλιστρα Εμπορευμάτων, Βιομηχανικό Νερό, κλπ.)

Γ. ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΥΛΟΠΟΙΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ (Α+Β)	1ο έτος	2ο έτος	3ο έτος	4ο έτος	5ο έτος
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΛΟΙΠΩΝ ΕΞΟΔΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	20,920	20,920	22,120	22,120	22,120

Κόστος μισθοδοσίας

ΣΥΝΟΛΙΚΟ ΚΟΣΤΟΣ ΜΙΣΘΟΔΟΣΙΑΣ ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ	2014	2015	2016	2017	2018
Μισθός Διευθυντή	15,000	15,000	15,000	15,000	17,400
Μισθοί υπαλλήλων παραγωγής με το σύνολο των επιβαρύνσεών τους	24,000	24,000	41,400	41,400	60,000
Εργασίες απο τρίτους (facon) που συνδέονται με το επενδυτικό σχέδιο	6,000	6,000	12,000	12,000	12,000
ΕΝΕΡΓΕΙΑ: Έξοδα κίνησης - λειτουργίας εργοστασίου (ηλεκτρ. ενέργεια, υγρά καύσιμα, φυσικό αέριο, κλπ.)	0	0	0	0	0
ΛΟΙΠΑ ΕΞΟΔΑ	20,920	20,920	22,120	22,120	22,120
ΣΥΝΟΛΟ ΚΟΣΤΟΥΣ ΠΑΡΑΓΩΓΗΣ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	65,920	65,920	90,520	90,520	111,520

Μηνιαία Ανάλυση 2014

Μηνιαία Ανάλυση 2015

Μηνιαία Ανάλυση 2016

Μηνιαία Ανάλυση 2017

Μηνιαία Ανάλυση 2018

Αποσβέσεις

	ΚΟΣΤΟΣ	ΑΠΟΣΒ ΕΣ (%)	2014	2015	2016	2017	2018
1. ΑΠΟΣΒΕΣΕΙΣ ΠΑΓΙΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ			1	2	3	4	5
Α. ΑΡΧΙΚΗ ΕΠΕΝΔΥΣΗ ΓΙΑ ΕΝΙΣΧΥΣΕΙΣ ΠΕΡΙΦΕΡΕΙΑΚΟΥ ΧΑΡΑΚΤΗΡΑ							
ΚΤΗΡΙΑΚΑ - ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΚΤΗΡΙΩΝ	15,851.64	4%	634.07	634.07	634.07	634.07	634.07
ΤΕΧΝΙΚΕΣ ΕΓΚΑΤΑΣΤΑΣΕΙΣ ΕΞΟΙΚΟΝΟΜΗΣΗΣ ΕΝΕΡΓΕΙΑΣ	4,500.00	10%	450.00	450.00	450.00	450.00	450.00
ΜΗΧΑΝΗΜΑΤΑ - ΛΟΙΠΟΣ ΕΞΟΠΛΙΣΜΟΣ	43,160.00	20%	8,632.00	8,632.00	8,632.00	8,632.00	8,632.00
ΛΟΓΙΣΜΙΚΟ	7,680.00	20%	1,536.00	1,536.00	1,536.00	1,536.00	1,536.00
ΜΕΤΑΦΟΡΙΚΑ ΜΕΣΑ	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ΠΡΟΒΟΛΗ - ΠΡΩΩΘΗΣΗ	3,000.00	100%	3,000.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ΣΥΝΟΛΟ Α	74,191.64		14,252.07	11,252.07	11,252.07	11,252.07	11,252.07
Β. ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ ΠΡΟΣ ΜΜΕ							
ΔΑΠΑΝΕΣ ΜΕΛΕΤΩΝ ΚΑΙ ΑΜΟΙΒΕΣ ΣΥΜΒΟΥΛΩΝ ΓΙΑ ΤΗΝ ΠΑΡΑΚΟΛΟΥΘΗΣΗ ΤΟΥ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	1,800.00	100%	1,800.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ΑΛΛΑ ΑΥΛΑ ΠΕΡΙΟΥΣΙΑΚΑ ΣΤΟΙΧΕΙΑ ΠΟΥ ΣΥΝΔΕΟΝΤΑ ΜΕ ΣΥΜΒΟΥΛΕΥΤΙΚΕΣ ΥΠΗΡΕΣΙΕΣ	0.00		0.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ΣΥΝΟΛΟ Β	1,800.00		1,800.00	0.00	0.00	0.00	0.00
ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ ΠΑΓΙΩΝ ΕΠΕΝΔΥΤΙΚΟΥ ΣΧΕΔΙΟΥ	75,991.64		16,052.07	11,252.07	11,252.07	11,252.07	11,252.07
ΓΕΝΙΚΟ ΣΥΝΟΛΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ			16,052.07	11,252.07	11,252.07	11,252.07	11,252.07

Λογαριασμός εκμετάλλευσης

	2014	2015	2016	2017	2018
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	71,900	100,900	121,080	133,520	159,980
Μείον : Κόστος παραγωγής	65,920	65,920	90,520	90,520	111,520
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460
Μείον : Έξοδα Διοίκησης					
Μείον : Έξοδα Διάθεσης					
Μείον : Έξοδα Έρευνας & Ανάπτυξης					
ΛΕΙΤΟΥΡΓΙΚΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460
Πλέον: Διάφορα έσοδα					
Μειον : Λοιπές δαπάνες					
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ, ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΦΟΡΩΝ (συμπεριλαμβανομένων μισθωμάτων leasing)	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460
Μείον : τόκοι υφιστάμενων μακροπρόθεσμων δανείων	0	0	0	0	0
Μείον : τόκοι μακροπρόθεσμων δανείων επένδυσης	0	0	0	0	0
Μείον : τόκοι βραχυπρόθεσμων δανείων κεφαλαίου κίνησης	0	0	0	0	0
Μείον : ετήσια μισθώματα leasing επενδυτικού σχεδίου	0	0	0	0	0
Μείον : ετήσια μισθώματα leasing άλλων επενδύσεων	0	0	0	0	0
Πλέον : επιδότηση leasing επενδυτικού σχεδίου	0	0	0	0	0
Πλέον : επιδότηση leasing άλλων επενδύσεων	0	0	0	0	0
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ & ΦΟΡΩΝ	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460
Μείον : Αποσβέσεις (συνολικές)	16,052	11,252	11,252	11,252	11,252
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-10,072	23,728	19,308	31,748	37,208
Μείον: Φόρος εισοδήματος	0	6,169	5,020	8,254	9,674
ΚΑΘΑΡΟ ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑ	-10,072	17,559	14,288	23,493	27,534

Διανομή κερδών

	2014	2015	2016	2017	2018
ΚΕΡΔΗ ΠΡΟ ΦΟΡΩΝ	-10,072	23,728	19,308	31,748	37,208
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΦΟΡΟΛΟΓΗΜΕΝΩΝ ΚΕΡΔΩΝ ΠΡΟΗΓΟΥΜΕΝΩΝ ΧΡΗΣΕΩΝ		-10,072	7,487	21,774	45,268
ΣΥΝΟΛΟ ΚΕΡΔΩΝ ΠΡΟΣ ΔΙΑΝΟΜΗ	-10,072	13,656	26,795	53,522	82,476
ΜΕΙΟΝ: ΦΟΡΟΣ ΕΙΣΟΔΗΜΑΤΟΣ ΧΡΗΣΗΣ *		26.0%	26.0%	26.0%	26.0%
	0	6,169	5,020	8,254	9,674
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ ΠΡΟΣ ΔΙΑΘΕΣΗ	-10,072	7,487	21,774	45,268	72,802
ΤΑΚΤΙΚΟ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΟ **		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	0	0	0	0	0
ΕΚΤΑΚΤΑ ΑΠΟΘΕΜΑΤΙΚΑ					
ΜΕΡΙΣΜΑΤΑ ΠΛΗΡΩΤΕΑ ***		0.0%	0.0%	0.0%	0.0%
	0	0	0	0	0
ΑΜΟΙΒΕΣ Δ/Σ					
ΥΠΟΛΟΙΠΟ ΚΕΡΔΩΝ ΕΙΣ ΝΕΟ	-10,072	7,487	21,774	45,268	72,802

	2014	2015	2016	2017	2018
για ΟΕ & ΕΕ	26.0%	26.0%	26.0%	26.0%	26.0%

Δείκτης IRR

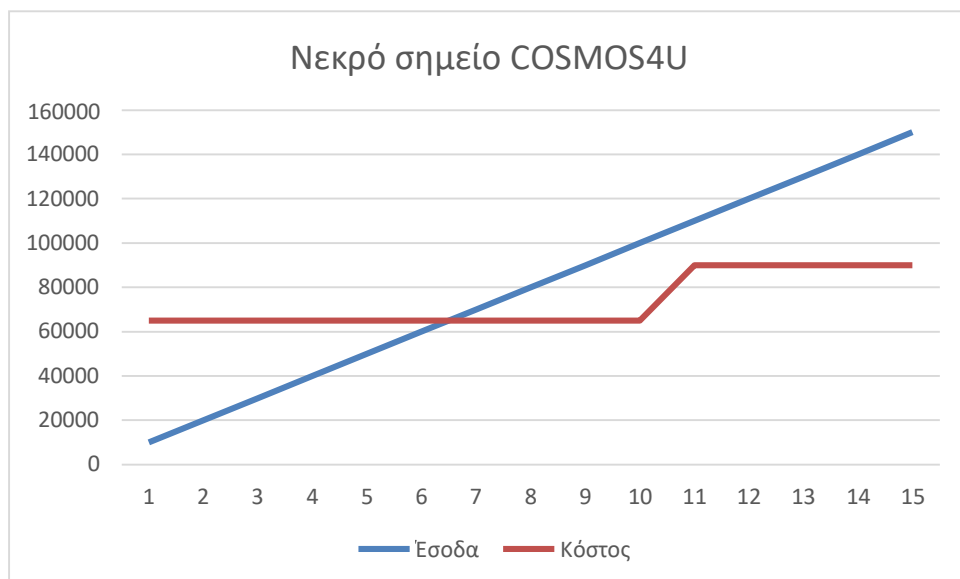
	ΚΑΤΑΣΚΕΥΑ ΣΤΙΚΗ ΠΕΡΙΟΔΟΣ	2014	2015	2016	2017	2018
ΜΕΤΑ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ						
ΕΙΣΡΟΕΣ (Α1)						
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ, ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΦΟΡΩΝ (συμπεριλαμβανομένων μισθωμάτων leasing)		5,980	34,980	30,560	43,000	48,460
Σύνολο (Α1)	0	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460
ΕΚΡΟΕΣ (Β1)						
Δαπάνες επένδυσης	75,992					
Δαπάνες κεφαλαίου κίνησης		0	0	0	0	0
Σύνολο (Β1)	75,992	0	0	0	0	0
ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (Γ1=Α1-Β1)	-75,992	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460

ΧΩΡΙΣ ΤΗΝ ΕΠΕΝΔΥΣΗ						
ΕΙΣΡΟΕΣ (Α2)						
ΑΠΟΤΕΛΕΣΜΑΤΑ ΠΡΟ ΑΠΟΣΒΕΣΕΩΝ, ΤΟΚΩΝ ΚΑΙ ΦΟΡΩΝ (συμπεριλαμβανομένων μισθωμάτων leasing)						
Σύνολο (Α2)	0	0	0	0	0	0
ΕΚΡΟΕΣ (Β2)						
Δαπάνες άλλων επενδύσεων						
Δαπάνες κεφαλαίου κίνησης		0	0	0	0	0
Σύνολο (Β2)	0	0	0	0	0	0
ΤΑΜΕΙΑΚΕΣ ΡΟΕΣ (Γ2=Α2-Β2)	0	0	0	0	0	0
ΔΙΑΦΟΡΑ Γ1-Γ2	-75,992	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460

IRR:	25.162%
-------------	---------

Παραδοχές 2014-2018 και υπολογισμός νεκρού σημείου

- Όλες οι υπηρεσίες φιλοξενίας λειτουργούν προσθετικά από χρονιά σε χρονιά (μηδενικές απώλειες πελατών).
- Οι υπηρεσίες science software εξελίσσονται μετά το 2^ο έτος.
- Οι συμβάσεις λειτουργούν προσθετικά όπως οι υπηρεσίες φιλοξενίας
- Τα έσοδα από κατασκευή ιστοσελίδων παραμένουν σταθερά χωρίς αύξηση λόγω μη αύξησης της Ελληνικής οικονομίας.
- Οι αποσβέσεις υπολογίζονται όπως η σημερινή φορολογική κατάσταση



Κεφάλαιο

5

Θέματα που καλύπτονται :

- Γενικά
- Δυνατά και αδύνατα σημεία, ευκαιρίες και απειλές
- Περιοριστικοί παράγοντες
- Καθοριστικοί παράγοντες επιτυχίας
- Εναλλακτικά σενάρια

Ανάλυση κινδύνων

Στο παρόν κεφάλαιο γίνεται η ανάλυση των κινδύνων που πιθανόν να εμφανιστούν στην επιχείρηση καθώς και των παραγόντων που επηρεάζουν τους κινδύνους. Στο τέλος αυτού του κεφαλαίου δίνονται συγκεκριμένες λύσεις για συγκεκριμένα προβλήματα. Στο επόμενο κεφάλαιο γίνεται πλήρης ανακεφαλαίωση του επιχειρηματικού σχεδίου.

Γενικά

Η υλοποίηση του παρόντος επιχειρηματικού σχεδίου εξαρτάται κατά ένα ποσοστό 50% από παράγοντες που διέπουν τον κλάδο και την αγορά και κατά το υπόλοιπο 50% από την ίδια την εταιρία . Οι παράγοντες αυτοί αν και μη ελεγχόμενοι είναι εύκολος ο χειρισμός τους σε επιχειρησιακό επίπεδο λόγω του ότι έχει ακολουθηθεί το πιο απαισιόδοξο σενάριο.

Αξιολογώντας τα δυνατά και αδύνατα σημεία της εταιρείας καθώς και τις ευκαιρίες και απειλές που παρουσιάζονται συμπεραίνουμε ότι υπάρχουν ελάχιστοι ανασταλτικοί παράγοντες στην υλοποίηση του παρόντος σχεδίου. Τα εναλλακτικά σενάρια που παρουσιάζονται είναι εύκολα πραγματοποιήσιμα.

Παρακάτω ακολουθεί η καταγραφή των δυνατών και αδύνατων σημείων της εταιρείας καθώς και οι ευκαιρίες και απειλές που λαμβάνουμε υπόψη μας, καθώς και οι παράγοντες που μπορούν να επηρεάσουν την εξέλιξη του σχεδίου μας.

Δυνατά και αδύνατα σημεία, ευκαιρίες και απειλές

ΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ	
Τομέας Επιχείρησης	Περιγραφή
Διαδικασίες	Υψηλή Παραγωγικότητα Τεχνολογία Αιχμής Έμπειρο προσωπικό που γνωρίζει άριστα τις διαδικασίες
Διοίκηση	Άριστη Γνώση των ανθρωπίνων πόρων της εταιρίας, των συνθηκών αγοράς, της αντίστοιχης τεχνολογίας αλλά και όλων των διαδικασιών. Αμεσότητα στην λήψη αποφάσεων
Μάρκετινγκ Πωλήσεις	Εμπειρία στις πωλήσεις και cross selling από εξωτερικές υπηρεσίες της εταιρίας ΙΩΝΙΚΗ ΕΤΕ.
Άλλα προσόντα	Πολύ καλή γνώση του προϊόντος και εμπειρία στην ανάπτυξη νέων προϊόντων. Άμεση απόκριση σε ζητήσεις δειγμάτων websites από τους πελάτες μας.
Εμπειρίες	C# λογισμικό για δημόσιες υπηρεσίες και Websites σε επιχειρήσεις.
Πνευματική ιδιοκτησία	COSMOS4U Brand name
Εγκαταστάσεις	Ιδιότητα εμμέσως γραφεία. .
Πληροφορική	Πλήρης υποστήριξη μηχανογράφησης. Internet email, ERP, πλήρως ενσωματωμένη χρήση τους σε όλες τις διαδικασίες.
Πιστοποιήσεις	ISO 9001 & 14001.

ΑΔΥΝΑΤΑ ΣΗΜΕΙΑ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΙΑΣ

Τομέας Επιχείρησης	Περιγραφή
Διαδικασίες	Δεν υπάρχει παρακολούθηση δεικτών απόδοσης KPIs.
Διοίκηση	Λίγα στελέχη.
Μάρκετινγκ & Πωλήσεις	Έλλειψη προσωπικού.
Πνευματική ιδιοκτησία	Δεν υπάρχει κατοχύρωση βιομηχανικής πατέντας.
Εγκαταστάσεις	Μικρής χωρητικότητας και ροής δεδομένων γραμμές ΟΤΕ
Πληροφορική	-.
Οικονομικά	Οικονομική κρίση.

Ευκαιρίες

Τομέας Επιχείρησης	Περιγραφή
Αγορά	Ανάπτυξη αγοράς για εξειδικευμένα προϊόντα
Κλάδος	Μικρός ανταγωνισμός σε εθνικό επίπεδο. Ανταγωνίσιμη ποιότητα ειδικά σε cloud & CRM.
Αγορά εργασίας	Υπάρχουν ικανά στελέχη στην Ελλάδα διαθέσιμα λόγω κρίσης.
Οικονομικές αγορές	Παγκόσμια διάθεση ειδικά του Microsoft CRM.
Εξειδίκευση	Ειδικά σε προϊόντα Microsoft.
Κυβερνητική πολιτική	Ένταξη σε επιδοτούμενο νόμο.

Απειλές	
Τομέας Επιχείρησης	Περιγραφή
Αγορά	Μεγάλος ανταγωνισμός στα sites από εξωτερικό
Κλάδος	Μεγάλος ανταγωνισμός από τις χώρες της Ανατολικής Ασίας, οι οποίες και έχουν πολύ χαμηλότερο εργατικό κόστος.
Πρότυπα του κλάδου	Η ζήτηση για ανάπτυξη εξειδικευμένων προϊόντων αυξάνει τις δαπάνες έρευνας και ανάπτυξης (χρόνος προγραμματισμού).
Ασφάλεια συστημάτων	Κρίσιμα θέματα ασφάλειας ηλεκτρονικών συστημάτων ειδικά σε cloud υπηρεσίες λόγω επιθέσεων από internet.
Οικονομικές τάσεις	Η οικονομική κρίση μειώνει την ζήτηση στην πώληση.
Κυβερνητική πολιτική	Αυξημένη φορολογία.
Προσωπικό	Επικίνδυνος αριθμός του ενός μόνο υπαλλήλου χωρίς εφεδρεία.

Περιοριστικοί παράγοντες

Οι παράγοντες οι οποίοι μπορεί να δυσκολέψουν τους στόχους πωλήσεων αυτού του επιχειρηματικού σχεδίου, αλλά πολύ δύσκολά θα επηρεάσουν την υλοποίηση του στρατηγικού σχεδίου ανάπτυξης της εταιρείας, συγκαταλέγονται στους εξής :

- Πολύ σκληρός ανταγωνισμός λόγω κρίσης της αγοράς και μείωσης των τιμών των websites από όπου χρηματοδοτείται η εταιρία στη λειτουργία της.
- Απότομα υπερβολική αύξηση και ζήτηση παραγωγής, το οποίο και σημαίνει αύξηση των πωλήσεων, με αποτέλεσμα την υπερφόρτιση της παραγωγής, με μείωση του χρόνου για ανάπτυξη.
- Λόγω κρίσεως αγοράς μπορεί να υπάρξει ανομοιομορφία στην χρονική ζήτηση παραγγελιών με έξαρση φαινομένων απότομης αύξησης παραγωγής και απότομης μείωσης.

Λαμβάνοντας υπόψη τα προαναφερθέντα ο μόνος παράγοντας μείωσης πωλήσεων είναι λόγω ανταγωνισμού. Όλοι οι υπόλοιποι παράγοντες μπορούν να δημιουργήσουν αποδιοργάνωση διαχείρισης στην παραγωγή. Σε περίπτωση ενός εφιαλτικού σεναρίου όπου σε μια δεδομένη χρονική στιγμή συντρίξουν όλοι οι παραπάνω παράγοντες θα επιφέρουν μόνο καθυστέρηση στην υλοποίηση του επιχειρηματικού μας σχεδίου.

Καθοριστικοί παράγοντες επιτυχίας

Όσο αφορά στους στόχους της εταιρίας για την ανάπτυξη νέων εξειδικευμένων προϊόντων, και νέων υπηρεσιών παράγοντας επιτυχίας είναι η απρόσκοπτη ανάπτυξη του λογισμικού από τους προγραμματιστές. Η οικονομική πόροι που χρειάζονται για την επίτευξη αυτών θα αντληθούν από τον ιδιοκτήτη.

Σχετικά με την εξάπλωση των εμπορικών μας σημάτων αυτό θα γίνει με ιδίους πόρους μέσω του διαδικτύου όπου υπάρχει εμπειρία και τεχνογνωσία.

Εναλλακτικά σενάρια

Οι προβλέψεις των πωλήσεων μας και τα προβλεπόμενα έσοδα, δαπάνες και οικονομικές καταστάσεις βασίζονται στο ελάχιστο του πιο πιθανού σεναρίου. Όπως έχει ήδη ειπωθεί προηγουμένως υπάρχουν παράγοντες οι οποίοι μπορεί να επηρεάσουν την έκβαση του επιχειρηματικού σχεδίου. Έτσι το σχέδιο αυτό περιλαμβάνει δύο (2) εναλλακτικά σενάρια τα οποία δείχνουν την ανάπτυξη της επιχείρησης σε δυο (2) τροποποιημένες κατευθύνσεις.

Το πρώτο σενάριο αφορά τη μείωση των εσόδων λόγω ανταγωνισμού, άρα και την ανυπαρξία ανάγκης αύξησης της παραγωγικής μας ικανότητας. Σε αυτή την φάση θα ακολουθήσουν περικοπές δαπανών μέσω περιορισμού των ορών εργασίας και χρήσης γραφείου ώστε να μειωθούν τα λειτουργικά έξοδα.

Το δεύτερο σενάριο το οποίο άγεται από απότομη αύξηση των πωλήσεων, θα μετατραπεί το ωράριο εργασίας και θα ενισχυθεί με υπερωρίες.

Κεφάλαιο

6

Θέματα που καλύπτονται :

- Επίλογος.

Επίλογος

Τελειώνοντας την ανάλυση του επιχειρηματικού σχεδίου 2014-2018 της COSMOS4U βλέπουμε ότι στην πιο αυστηρή ανάλυση η επιχείρηση φαίνεται να είναι συνεχώς αναπτυσσόμενη, έχοντας την δυνατότητα να διαχειριστεί τους κινδύνους με τον καλύτερο τρόπο, οι οποίοι μπορεί να βρεθούν στο δρόμο της. Πιστεύουμε ότι η ανάπτυξη νέων εξειδικευμένων προϊόντων, οι προσπάθειες για την καλύτερη ποιότητα και η ενίσχυση αλλά και εξάπλωση των εμπορικών μας σημάτων είναι το κλειδί για την συνεχόμενη ανάπτυξη και κερδοφορία της εταιρείας μας.

Οι στρατηγικοί στόχοι μας για την τριετία 2014-2018, συνοψίζονται ως:

- Διατήρηση ποιότητας και τιμών. Με την επένδυση στις νέες υποδομές γίνεται πιο ανταγωνιστική.
- Ενίσχυση των ιδίων εμπορικών σημάτων με επένδυση στην ανάπτυξη του εμπορικού μας τμήματος.
- Ανάπτυξη & παραγωγή νέων και εξειδικευμένων προϊόντων. Θα επενδύσουμε σε επιστημονικό και έμπειρο προσωπικό για την ανάπτυξη νέων προϊόντων.

Η εταιρία μας, μέσω των στοιχείων που περιεγράφηκαν, μπορεί να υλοποιήσει τους στόχους της για να :

- Διευρύνει τον κύκλο προϊόντων και υπηρεσιών που παρέχει.
- Κρατηθεί στα επίπεδα της αγοράς (ζήτησης – ποιότητας - τιμής).
- Αυξήσει την ανταγωνιστικότητά της.
- Αυξήσει τα κέρδη της και τον κύκλο εργασιών της.

	2014	2015	2016	2017	2018
ΣΥΝΟΛΟ ΚΥΚΛΟΥ ΕΡΓΑΣΙΩΝ	71,900	100,900	121,080	133,520	159,980
Μείον : Κόστος παραγωγής	65,920	65,920	90,520	90,520	111,520
ΜΙΚΤΟ ΚΕΡΔΟΣ ΕΚΜΕΤΑΛΛΕΥΣΗΣ	5,980	34,980	30,560	43,000	48,460

Πιστεύουμε πραγματικά ότι έχουμε εντοπίσει ένα πολύ ισχυρό τομέα επιχειρηματικής δραστηριότητας με βάση τόσο δοκιμασμένες υποδείξεις της αγοράς όσο και νέες κατευθύνσεις. Το συμπέρασμα από την ανάλυση που έχουμε κάνει ως τώρα είναι η επικέντρωση στην προσπάθεια διατήρησης της θέσης μας στην αγορά, στην αύξηση της παραγωγικής μας ικανότητας, και στην ανάπτυξη νέων προϊόντων. Αναπτύσσουμε λοιπόν μια ισχυρή στρατηγική για την ταχεία μετάβαση μας στις νέες αγορές και την σταθεροποίηση μας.

Κλείνοντας αυτό το επιχειρηματικό σχέδιο θέλουμε να τονίσουμε την πλήρη ευθυγράμμιση μας με τις προδιαγραφές, τις απαιτήσεις και την νοοτροπία των πελατών μας καθώς και την πλήρη στήριξη μας προς αυτούς, τα οποία αποτελούν αναμφισβήτητους τομείς υλοποίησης του οράματός μας.

