



ELEUSIS 2021

**«Ελευσίνα : Πολιτιστικές
Διαδρομές»**



RouteForYou



**Teacher
Education
Program**

**ΠΡΑΚΤΙΚΗ ΑΣΚΗΣΗ ΣΤΗ
ΔΙΔΑΣΚΑΛΙΑ II**

ΕΑΡΙΝΟ ΕΞΑΜΗΝΟ 2020

Υπεύθυνη Καθηγήτρια :
Δρ. Βασιλική Μπρίνια

ΚΑΙΝΟΤΟΜΕΣ ΔΡΑΣΕΙΣ
**«Επιχειρηματικότητα,
Εκπαίδευση και Πολιτισμός»**

Προτάσεις αξιοποίησης του
πολιτιστικού αποθέματος της
Ελευσίνας στο πλαίσιο της
Αθηναϊκής τριλογίας (Αθήνα –
Ελευσίνα – Λαύριο).

Επιμέλεια :

-  **Γιαρματζιάδη Αναστασία**
[A.M : 2160040]
-  **Γκούμα Ανδριανή**
[A.M : 3130043]
-  **Δεϊμέζη Ελένη**
[A.M : 3140289]
-  **Κατσιώνης Χρήστος**
[A.M : 7130117]
-  **Παντελή Δανάη**
[A.M : 7150145]



ΜΟΝΑΔΑ ΚΑΙΝΟΤΟΜΙΑΣ
& ΕΠΙΧΕΙΡΗΜΑΤΙΚΟΤΗΤΑΣ
ΜοΚΕ

ΞΕΝΟΦΩΝ



ATHENS CENTER FOR
ENTREPRENEURSHIP
AND INNOVATION



Δ Ι Α Ζ Ω Μ Α

Περιεχόμενα

1. Επιτελική Σύνοψη	4
1.1. Περιγραφή	4
1.2. Προϊόντα και Υπηρεσίες.....	4
1.3. Αγορά στόχος - προβλέψεις πωλήσεων	6
1.4. Εξωτερικό περιβάλλον επιχείρησης	6
1.5. Στρατηγική Μάρκετινγκ	7
1.6. Διοικητική Ομάδα	7
1.7. Συνοπτικές Οικονομικές Αναλύσεις.....	7
1.8. Επιχειρηματικοί Κίνδυνοι.....	8
2. Περιγραφή Επιχείρησης και Επιχειρηματική Δραστηριότητα.....	9
3. Προϊόντα / Υπηρεσίες	12
4. Ανάλυση αγοράς – ανταγωνισμού.....	15
4.1. Ιστορική Εξέλιξη.....	15
4.2. Χαρακτηριστικά της αγοράς στην οποία στοχεύει η εταιρεία	15
4.3. Έρευνα αγοράς	17
4.4. Δημογραφική ανάλυση περιοχής	19
4.5. Μοντέλο των 5 Δυνάμεων του Porter	19
4.6. Ανάλυση PESTEL - Παράγοντες Μακροπεριβάλλοντος	21
4.7. Ανάλυση ανταγωνισμού	25
4.7.1. Ανταγωνιστές στην Ελλάδα	25
4.7.2. Ανταγωνιστές στο εξωτερικό	26
4.8. Ανάλυση S.W.O.T. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)	26
4.8. Αναπτυξιακές κατευθύνσεις	28
4.9. Τμηματοποίηση αγοράς	29
Κριτήρια Τμηματοποίησης.....	29
4.9.1. Γεωγραφικά Κριτήρια	29
4.9.2. Δημογραφικά Κριτήρια.....	30
4.9.3. Ψυχογραφικά Κριτήρια	30
4.9.4. Κριτήρια Συμπεριφοράς ως προς την υπηρεσία	31
5. Σχέδιο Μάρκετινγκ.....	32
5.1. Προϊόν- Υπηρεσία	32

5.2.	Τιμή	32
5.3.	Τοποθέτηση	33
5.4.	Προώθηση	33
5.5.	Φυσική Παρουσία	33
5.6.	Άνθρωποι	34
5.7.	Διαδικασίες	34
6.	Σχεδιασμός Λειτουργιών	35
6.1.	Τοποθεσία	35
6.2.	Περιγραφή, Διαδικασίες και Συνεργασίες	36
6.3.	Εξοπλισμός	37
7.	Οργανωσιακός Σχεδιασμός	40
7.1.	Νομική Μορφή Επιχείρησης	40
7.2.	Τμηματοποίηση της επιχείρησης : Εσωτερική ομάδα	40
7.2.1.	Διοικητική ομάδα	40
7.2.2.	Τμήμα μηχανογράφησης	41
7.2.3.	Γραμματειακή Υποστήριξη	41
7.2.4.	Τμήμα Υλοποίησης Δραστηριοτήτων	41
7.3.	Εξωτερική ανάθεση υπηρεσιών (outsourcing)	42
7.3.1.	Γραφείο Παροχής υπηρεσιών Marketing	42
7.3.2.	Γραφείο Παροχής Λογιστικών υπηρεσιών	42
7.3.3.	Γραφείο Παροχής Νομικών υπηρεσιών	42
8.	Οικονομικός Σχεδιασμός	43
8.1.	Βασική Υπόθεση	43
8.2.	Ανάλυση Κόστους	43
8.3.	Δαπάνες	44
8.3.1.	Δαπάνες Ίδρυσης και Εγκατάστασης	44
8.3.2.	Λειτουργικές Δαπάνες	45
8.4.	Χρηματοδότηση	46
	Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο	46
8.5.	Ανάλυση Εσόδων	47
8.6	Προβλέψεις	49
8.6.1.	Αποτελέσματα Χρήσης	49
8.6.2.	Ανάλυση Ταμειακών Ροών	50

8.6.3.	Νεκρό Σημείο	50
9.	Εκτίμηση Κινδύνων	51
9.1.	Ανάλυση ευαισθησίας	51
9.2.	Ανάλυση Κινδύνων.....	52
9.2.1.	Πιθανοί κίνδυνοι	52
9.2.2.	Το Αισιόδοξο Σενάριο.....	53
9.2.3.	Το Πιθανό Σενάριο	53
9.2.4.	Το Απαισιόδοξο Σενάριο.....	54
9.3.	Γραφήματα για περαιτέρω ανάλυση.....	55
10.	Παραρτήματα	58
10.1.	Σταθμοί Πολιτιστικών Διαδρομών.....	58
10.2.	Ερωτηματολόγιο.....	65
10.3.	Ιστοσελίδα.....	69
10.4.	Αναλυτικά Βιογραφικά Σημειώματα της Διοικητικής Ομάδας	74
10.4.1.	Γιαρματζιάδη Αναστασία.....	74
10.4.2.	Γκούμα Ανδριανή.....	75
10.4.3.	Δεϊμέζη Ελένη	77
10.4.4.	Κατσιώνης Χρήστος	79
10.4.5.	Παντελή Δανάη	83
10.5.	Νομοθεσία ΙΚΕ.....	84
11.	Βιβλιογραφικές Αναφορές	88
12.	Διαδικτυακές Πηγές	88

1. Επιτελική Σύνοψη

1.1. Περιγραφή

Το ακόλουθο επιχειρηματικό σχέδιο αποτελεί την περιγραφή της ίδρυσης και λειτουργίας μιας επιχείρησης που θα ασχολείται με την προσφορά τουριστικών διαδρομών στα πολιτιστικά μνημεία της Ελευσίνας. Η Ελευσίνα διαθέτει μια πλούσια πολιτιστική διαδρομή από τα αρχαία κιόλας χρόνια, η οποία, δυστυχώς, δεν είναι ευρέως διαδεδομένη. Από τα Ελευσίνια μυστήρια, η πομπή των οποίων ξεκινούσε από την Ακρόπολη και κατέληγε στην Ελευσίνα, έως και τη Ρωμαϊκή γέφυρα και την εκκλησία του προφήτη Ζαχαρία η Ελευσίνα εμφάνιζε μια λαμπρή ιστορική διαδρομή. Αναγνώριση της ιστορίας της αυτής, άλλωστε, αποτελεί και η αναγνώρισή της ως πολιτιστική πρωτεύουσα της Ευρώπης για το 2021. Κάτι τέτοιο αναμένεται να αυξήσει τα τουριστικά ρεύματα της περιοχής και την εγχώρια οικονομία της περιοχής. Ο τουρισμός πάντα υπήρξε ένας σημαντικός και καθοριστικός παράγοντας ανάπτυξης της ελληνικής οικονομίας. Οποιαδήποτε επένδυση στον τουρισμό θα αποτελούσε ένα εξαιρετικά ευοίωνο επιχειρηματικό σχέδιο. Η επιχείρησή μας ονομάζεται “RouteForYou” και πρόκειται για μια ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία. Αποστολή της είναι η αξιοποίηση της σχετικά ανεκμετάλλευτης πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελευσίνας, με τρόπο τέτοιο ώστε να προστίθεται αξία στην ευρύτερη περιοχή της. Όραμα, επομένως, και κινητήρια δύναμη της επιχείρησης μας είναι η επίτευξη της πολιτιστικής ανάδειξης της Ελευσίνας με τρόπο ψυχαγωγικό αλλά παράλληλα επιμορφωτικό, τόσο στο εξωτερικό όσο και στην Ελληνική επικράτεια, καθώς επίσης και η αύξηση της προσέλευσης των τουριστών στην Ελευσίνα. Για την επίτευξη του οράματος και της αποστολής μας αυτής, η επιχείρηση έχει επιλέξει να ακολουθήσει στρατηγική ηγεσίας κόστους, καθώς διαθέτει τις πιο ανταγωνιστικές τιμές πακέτων τουριστικών διαδρομών συγκριτικά με τις αντίστοιχες παρεχόμενες υπηρεσίες παρεμφερών επιχειρήσεων. Με τον τρόπο αυτό, θα επιτύχουμε όχι μόνο την καλύτερη δυνατή σχέση ποιότητας και τιμής, αλλά και θα δημιουργήσουμε «εμπόδια εισόδου» στην αγορά σε νέους δυνητικούς ανταγωνιστές.

1.2. Προϊόντα και Υπηρεσίες

Η επιχείρησή μας έχει αφουγκραστεί τις ανάγκες των πελατών και έχει προσαρμόσει τις τουριστικές διαδρομές, που προσφέρει, στις επιθυμίες τους. Οι πελάτες, επομένως, μπορούν να επιλέξουν μεταξύ τριών πακέτων εκδρομών.

- Το πρώτο πακέτο απευθύνεται σε σχολεία, ιδιωτικά και δημόσια, ύστερα από επικοινωνία με τον αρμόδιο διευθυντή του σχολείου. Η εκδρομή

πραγματοποιείται εντός του σχολικού ωραρίου των μαθητών και ξεκινά από το αντίστοιχο σχολείο, όπου ένα πούλμαν της εταιρείας μας μαζί με τον ξεναγό μας τους περιμένουν για να ξεκινήσει το ταξίδι τους. Ο ξεναγός περιγράφει προτού ακόμα γίνει άφιξη στην Ελευσίνα ορισμένα βασικά ιστορικά γεγονότα κατάλληλα για την καλύτερη κατανόηση των μνημείων που θα παρατηρήσουν οι μικροί μας επισκέπτες στη συνέχεια. Η πρώτη στάση θα πραγματοποιηθεί στην Ρωμαϊκή γέφυρα της Ελευσίνας και θα συνεχιστεί με την επίσκεψη στον αρχαιολογικό της χώρο και στο αρχαιολογικό της μουσείο. Έπειτα, θα κατευθυνθούν προς το εκκλησάκι του προφήτη Ζαχαρία και στη συνέχεια θα δοθεί κάποιος ελεύθερος χρόνος για να περιπλανηθούν και να γνωρίσουν και την πόλη. Τελευταία στάση πριν την επιστροφή θα αποτελέσει ο διατηρητέος σιδηροδρομικός σταθμός, ο οποίος για χρόνια κοσμεί την πόλη.

- Το δεύτερο πακέτο αφορά μια μονοήμερη περιήγηση στην πόλη της Ελευσίνας. Ως αφετηρία και τέρμα της διαδρομής έχει οριστεί το Σύνταγμα, και οι επισκέπτες μας θα επιβιβάζονται στο εταιρικό μας πούλμαν και θα ξεκινούν την περιήγησή τους συνοδευόμενοι από τον ξεναγό μας. Το πρώτο μνημείο, που θα συναντούν φθάνοντας στην Ελευσίνα θα είναι η Ρωμαϊκή γέφυρα, και στη συνέχεια το μνημείο του Πεσόντος Επισμηναγού. Η ξενάγηση θα συνεχίζεται στον αρχαιολογικό χώρο και στο αρχαιολογικό μουσείο της Ελευσίνας και στη συνέχεια θα δίνεται κάποιος ελεύθερος χρόνος στους επισκέπτες για να περιηγηθούν και να ανακαλύψουν μόνοι τους τις τοπικές ομορφιές. Ύστερα, θα συγκεντρώνονται όλοι και θα ακολουθεί επίσκεψη στην εκκλησία του Προφήτη Ζαχαρία, στο μουσείο των Μικρασιατών και στο σιδηροδρομικό σταθμό της Ελευσίνας. Τέλος, θα επισκεφθούμε τη λίμνη Κουμουνδούρου και το ιερό της Αφροδίτης, δύο από τους ιστορικούς σταθμούς που ενώνουν την Αθήνα με την Ελευσίνα.

- Το τρίτο πακέτο αφορά μια διήμερη εκδρομή στην Ελευσίνα, εστιασμένη στην πομπή των Ελευσίνιων μυστηρίων. Η έναρξη της εκδρομής θα γίνει με έναν περίπατο στο Θησείο, ο οποίος θα καταλήγει στον Κεραμεικό, όπου και οι επισκέπτες θα επιβιβάζονται στο όχημα της εταιρείας ώστε να κατευθυνθούν προς την Ελευσίνα. Προτού φτάσουν εκεί, θα κάνουν μια στάση στην λίμνη Κουμουνδούρου και στο ιερό της Αφροδίτης. Μόλις φτάσουν στην Ελευσίνα θα συναντούν τη Ρωμαϊκή γέφυρα και έπειτα θα οδηγούνται στο ξενοδοχείο και θα έχουν στη διάθεσή του ελεύθερη ώρα για φαγητό και ξεκούραση. Το βράδυ θα πραγματοποιείται μια διοργανωμένη από εμάς βραδινή έξοδος. Την επόμενη μέρα, η ξενάγηση θα ξεκινά από τον αρχαιολογικό χώρο και το αρχαιολογικό μουσείο της Ελευσίνας και θα ακολουθεί μια επίσκεψη στο εκκλησάκι του προφήτη Ζαχαρία. Ύστερα, θα υπάρχει ξενάγηση στο μουσείο των Μικρασιατών και λίγη ελεύθερη ώρα για να περιηγηθούν οι επισκέπτες μας στην πόλη και στο λιμάνι της. Τελευταίος σταθμός πριν την αναχώρηση αποτελεί ο διατηρητέος σιδηροδρομικός σταθμός της Ελευσίνας.

1.3. Αγορά στόχος - προβλέψεις πωλήσεων

Για την έρευνα αγοράς αξιοποιήθηκαν δεδομένα από δημόσιες πηγές και οικονομικούς αναλυτές και διαμοιράστηκαν σχετικά ερωτηματολόγια σε διάφορα μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Στόχος των ανωτέρω ήταν η ανάλυση του τόπου διαμονής, του ηλικιακού εύρους δυνητικών πελατών, του ενδιαφέροντός τους και του αναμενόμενου ποσού που θα διέθεταν για μια πολιτιστική διαδρομή. Τα αποτελέσματα, επομένως της έρευνας κατέδειξαν ότι οι πελάτες μας είναι τα μαθητές, οικογένειες, τουρίστες, και άτομα όλων των ηλικιών, που ενδιαφέρονται για την εκμάθηση της ελληνικής πολιτιστικής κληρονομιάς και αγαπούν την Ελληνική Ιστορία.

1.4. Εξωτερικό περιβάλλον επιχείρησης

Για την καλύτερη επεξεργασία των αποτελεσμάτων της έρευνας χρησιμοποιήθηκαν ως στρατηγικά εργαλεία μάρκετινγκ η ανάλυση PESTEL καθώς επίσης και η ανάλυση των πέντε δυνάμεων του PORTER για τη μελέτη του μακροπεριβάλλοντος της επιχείρησης. Η ανάλυση PESTEL έδειξε ότι οι εξωτερικοί παράγοντες είναι ιδιαίτερα ευνοϊκοί για την ίδρυση της εταιρείας, καθώς η χώρα χαρακτηρίζεται από πολιτική και νομική σταθερότητα, τεχνολογική ανεξαρτησία και περιβαλλοντική ευαισθησία. Φυσικά, η χώρα πλήττεται από την οικονομική κρίση και την ανεργία, ωστόσο, ο τουρισμός πάντοτε αποτελούσε ένας αναπτυσσόμενο τομέα δραστηριοποίησης στην ελληνική οικονομία. Αντίστοιχα, και με το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του PORTER, η ανάλυση είναι εξίσου ελπιδοφόρα. Συγκεκριμένα, αν και υπάρχουν υποκατάστατες υπηρεσίες και είναι πιθανή η είσοδος νέων επιχειρήσεων στον κλάδο, οι υπηρεσίες μας διαθέτουν πολύ ανταγωνιστική σχέση ποιότητας- τιμής, κάτι που αποτελεί και το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα. Ακόμη αν και είμαστε απόλυτα εξαρτημένοι από τους αγοραστές μας, η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών-χορηγών μας φαίνεται ότι δεν είναι πολύ έντονη. Επιπλέον, για την ανάλυση του εξωτερικού και εσωτερικού περιβάλλοντος της επιχείρησης χρησιμοποιήθηκε η Ανάλυση S.W.O.T. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats). Προσδιορίστηκαν, λοιπόν, για τη νεοσύστατη εταιρεία μας οι δυνάμεις της, όπως η καλή οργάνωση και η προσφορά διαφοροποιημένων υπηρεσιών, οι αδυναμίες της, όπως ο περιορισμός της δράσης μας μόνο εντός των ορίων της Ελευσίνας, οι ευκαιρίες, όπως η δυνατότητα επιδότησης από Κοινοτικά Προγράμματα Επιχειρηματικότητας, και οι απειλές, όπως η εκτεταμένη οικονομική κρίση.

1.5. Στρατηγική Μάρκετινγκ

Υστερα από την έρευνα και τμηματοποίηση αγοράς, διοργανώνουμε τριών ειδών εκδρομές-διαδρομές, προσαρμοσμένες στις επιθυμίες κάθε ηλικιακής ομάδας. Ακόμα, ακολουθούμε την πολιτική διαφοροποιημένης τιμολόγησης των υπηρεσιών μας, καθώς για τα παιδιά και τους μαθητές η τιμή του εισιτηρίου είναι σημαντικά μειωμένη. Αντίστοιχα, για τι διήμερες εκδρομές το κόστος είναι κατά το ήμισυ αυξημένο σε σχέση με το κόστος της μονοήμερης εκδρομής, αφού εμπεριέχει το κόστος διαμονής του οδηγού και του ξεναγού. Δεν περιλαμβάνει, ωστόσο, το κόστος διαμονής στο ξενοδοχείο και συμμετοχής στις διοργανωμένες εκδηλώσεις. Οι κρατήσεις γίνονται δια ζώσης, τηλεφωνικά ή ηλεκτρονικά μέσω της ηλεκτρονικής μας ιστοσελίδας. Μάλιστα, έχοντας δημιουργήσει μια νεοσύστατη επιχείρηση, κύριο μέλημά μας είναι η διάδοση της φήμης μας και η προσέλκυση πελατών. Κάτι τέτοιο θα επιδιώξουμε μέσω του διαδικτύου αξιοποιώντας πληθώρα μέσων κοινωνικής δικτύωσης, το website μας, άλλες ιστοσελίδες και emails (κυρίως σε σχολεία και ΚΑΠΗ). Έπειτα, θα τοποθετήσουμε αφίσες σε στρατηγικά σημεία, θα διαμοιράσουμε διαφημιστικά φυλλάδια, διαφημιστικά μαγνητάκια, στυλό και μπρελόκ καθώς και flyers. Επιπλέον, για να διαδώσουμε την επιχειρηματική μας ιδέα θα χρησιμοποιήσουμε διαφημίσεις στο ραδιόφωνο και θα επιδιώξουμε τη σύναψη συνεργασιών και με άλλα τουριστικά γραφεία.

1.6. Διοικητική Ομάδα

Η ομάδα ίδρυσης και διοίκησης της επιχείρησης αποτελείται από πέντε άτομα. Οι Κατσιώνης Χρήστος, Παντελή Δανάη, Γκούμα Ανδριανή, Δεϊμέζη Ελένη και Γιαρματζιάδη Αναστασία είναι τελειόφοιτη των τμημάτων Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής, Πληροφορικής και Οργάνωσης και Διοίκησης Επιχειρήσεων αντίστοιχα, του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών. Εκτός από τις γνώσεις οικονομικών και πληροφορικής, όλοι τους μοιράζονται την ίδια έντονη επιθυμία ίδρυσης μιας επιχείρησης που θα αξιοποιεί τον ανεκμετάλλετο πολιτιστικό πλούτο της Ελευσίνας και θα τον αναδεικνύει με τον καλύτερο δυνατό τρόπο.

1.7. Συνοπτικές Οικονομικές Αναλύσεις

Για την ίδρυση της επιχείρησης, τη λειτουργία και κάλυψη των οικονομικών υποχρεώσεων της απαιτούνται ορισμένα κεφάλαια. Σε αυτά θα συνεισφέρει περίπου το 41% η πενταμελής διοικητική ομάδα της εταιρείας και το 17% θα

προέλθει από επιδοτούμενα κεφάλαια από Κοινοτικά Προγράμματα Επιχειρηματικότητας (ΕΣΠΑ). Το συνολικό επενδύόμενο κεφάλαιο θα συμπληρωθεί με τη λήψη ενός μακροπρόθεσμου επιχειρηματικού δανείου ύψους 12.500 ευρώ, το οποίο και θα αποπληρωθεί στο τέλος του 2022. Το κεφάλαιο αυτό θα αξιοποιηθεί στην κάλυψη των δαπανών ίδρυσης, των λειτουργικών και μεταβλητών δαπανών της εταιρείας, του κόστους leasing, της πληρωμής του οδηγού και του ξεναγού και του κόστους εξωτερικής ανάθεσης υπηρεσιών. Η επιχείρηση ακολουθεί πολιτική διαφοροποιημένης τιμολόγησης και χρεώνει το εισιτήριο για κάθε μαθητή 8 ευρώ στην περίπτωση των σχολικών εκδρομών, 15 ευρώ στη μονοήμερη και 20 ευρώ στη διήμερη εκδρομή. Έπειτα, έχοντας κάνει μια διεξοδική έρευνα αγοράς προβλέπουμε ότι το 2021 θα διοργανώσουμε περίπου 50 σχολικές εκδρομές, 70 μονοήμερες και δύο διήμερες εκδρομές, υπολογίζοντας ότι η πληρότητα του λεωφορείου θα καλύπτεται κάθε φορά άνω του 80%. Αντίστοιχα, κατά το έτος 2021, όπου και η φήμη μας θα έχει διαδοθεί υπολογίζεται μια αύξηση στις ετήσιες διοργανωμένες τουριστικές εκδρομές. Συγκεκριμένα, θα πραγματοποιηθούν 70 σχολικές εκδρομές, 100 μονοήμερες και 2 διήμερες εκδρομές.

1.8. Επιχειρηματικοί Κίνδυνοι

Κάθε εταιρεία οφείλει να εκτιμά και να υπολογίζει τους επιχειρηματικούς κινδύνους που μπορούν να απειλήσουν την ευρυθμία της. Αυτοί διακρίνονται σε πολιτικούς, νομικούς, παράγοντες της αγοράς και παραγωγικούς παράγοντες. Κυβερνητικές αποφάσεις σχετικά με τη λειτουργία των επιχειρήσεων και το βαθμό γραφειοκρατίας που απαιτείται, τη φορολογία και τα προγράμματα έγκρισης των επιδοτήσεων είναι ορισμένοι ενδεικτικοί κίνδυνοι της αγοράς. Μάλιστα, ένας ακόμη σημαντικός παράγοντας κινδύνου είναι και η αστάθεια που έχει επιφέρει στην αγορά η παρούσα πανδημία, και που αναμένεται να υπάρχει για καιρό μετά την επέλασή της. Όλοι αυτοί οι παραπάνω κίνδυνοι είναι και εκείνοι που μας ωθούν στη διαμόρφωση τριών ενδεικτικών σεναρίων, του αισιόδοξου, του πιθανού και του απαισιόδοξου. Το απαισιόδοξο και το αισιόδοξο σενάριο πραγματεύονται την αρνητική ή θετική μεταβολή των παραγόντων της αγοράς και περιλαμβάνουν μια απόκλιση από τις εκτιμήσεις του πιθανού σεναρίου περίπου 30%.

2. Περιγραφή Επιχείρησης και Επιχειρηματική Δραστηριότητα

Η επιχείρηση είναι προσανατολισμένη στην ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς κυρίως της Ελευσίνας αλλά και των μνημείων που συνδέονται με την ιστορία της καθώς κατευθυνόμαστε προς αυτήν από τον ιερό βράχο της Ακρόπολης.

Η εταιρεία μπορεί να έχει άλλη καταχωρημένη νομική επωνυμία σαν ΙΚΕ, συγκεκριμένα “RouteForYou ΙΚΕ”, αλλά η εμπορική της επωνυμία είναι η “RouteForYou” ώστε να είναι πιο σύντομη και πιο ελκυστική για τον πελάτη.

Βασικό σκοπό μας αποτελεί η προώθηση της ιστορίας της πόλης ώστε να επέλθει η οικονομική και επιχειρηματική άνθηση της ευρύτερης περιοχής της Ελευσίνας, αλλά και η ομαλή και επιτυχημένη λειτουργία της επιχείρησής μας με στόχο όχι μόνο τη βιωσιμότητά της αλλά και τη μακροπρόθεσμη επέκταση των υπηρεσιών της με την παροχή επιπρόσθετων πακέτων πολιτιστικών διαδρομών που αφορούν και άλλες ιστορικές περιοχές.

Μακροπρόθεσμοι Στόχοι :

Αυτό που μας απασχολεί σε πέραν χρόνου είναι η επιχείρησή μας να γίνει ευρέως γνωστή και να δημιουργηθεί χάρη στην ποιότητα των υπηρεσιών μας ένα πιστό πελατειακό κοινό. Μέσα από την απόκτηση ηγετικής θέσης στην αγορά, εξασφαλίζεται έτσι η ευρωστία της εταιρείας και θα δοθεί η δυνατότητα συνεργασίας με μεγάλα ταξιδιωτικά γραφεία. Ακόμα ένας στόχος είναι η επέκταση των υπηρεσιών ώστε να επικεντρώνονται στον τουρισμό προσφέροντας παράλληλα και άλλες υπηρεσίες (για παράδειγμα συνδυασμός Πολιτιστικού και Γαστρονομικού Τουρισμού).

Βραχυπρόθεσμοι Στόχοι :

Οι στόχοι που έχουμε θέσει με την ένταξη της εταιρείας στην αγορά είναι η παροχή ανταγωνιστικών πακέτων υπηρεσιών, η πολιτιστική ευαισθητοποίηση των Ελλήνων και των κατοίκων του εξωτερικού και η δυνατότητα συμμετοχής σε events για την ενίσχυση του ενδιαφέροντος των πελατών μας.

Οραματιζόμαστε την ουσιαστική πολιτιστική και οικονομική αναγέννηση τόσο του αρχαιολογικού χώρου όσο και των επιχειρήσεων της Ελευσίνας. Όσο προχωράμε προς το μέλλον και ολοένα και επιταχύνεται η καθημερινότητα, έτσι μεγαλώνει και η ανάγκη για να κρατήσουμε την θύμηση για την ιστορία και τον πολιτισμό. Οι τρεις πολιτιστικές διαδρομές που προσφέρουμε έχουν αυτόν το σκοπό, να αναβιώσουν την ιστορία των Ελευσίνιων μυστηρίων με τρόπο σύγχρονο και κατανοητό για κάθε ηλικία.

Οι πολιτιστικές αυτές διαδρομές καλύπτουν όλες τις ηλιακές ομάδες και τις αντίστοιχες ανάγκες που μπορεί να υπάρξουν. Πιο συγκεκριμένα, η **πρώτη διαδρομή** απευθύνεται σε μαθητές σχολείων ενώ οι άλλες δυο σε επισκέπτες που επιθυμούν να συμμετέχουν ατομικά ή με ομάδα, Έλληνες και μη.

Πρόκειται για ένα τουριστικό εγχείρημα όπου οι συμμετέχοντες λαμβάνουν μέρος σε μια πολιτιστική διαδρομή υψηλού ιστορικού ενδιαφέροντος και σημασίας. Κύριο χαρακτηριστικό της πρώτης εκδρομής αποτελεί η μάθηση καθώς απευθύνεται σε παιδιά σχολικής ηλικίας. Στη βιβλιογραφία υπάρχει ο όρος "μαθησιακός τουρισμός" και αποτελεί μια μορφή εναλλακτικού εσωτερικού τουρισμού που τα τελευταία χρόνια έχει αρχίσει να αναπτύσσεται με ταχύτητα στην χώρα μας. Ο μαθησιακός τουρισμός χωρίζεται σε κάποιες συγκεκριμένες μορφές, οι βασικότερες από αυτές είναι : ο εκπαιδευτικός, ο μαθητικός και ο μορφωτικός. Ο εκπαιδευτικός τουρισμός όπου επικεντρωνόμαστε και εμείς, έχει ως βασικό συστατικό του την μάθηση. Έτσι, η μετακίνηση σε έναν τουριστικό προορισμό - διαδρομή που ακολουθεί ο μαθητής, αντιμετωπίζεται ως εκπαιδευτικό εργαλείο με σκοπό να εμπλουτίσει τις γνώσεις του , ενώ παράλληλα απασχολείται με τουριστικές και ψυχαγωγικές δραστηριότητες. Θα μπορούσαμε λοιπόν να χαρακτηρίσουμε αυτές τις διαδρομές ως επιμορφωτικά ταξίδια οργανωμένα από τη σχολική μονάδα σε συνεργασία με την επιχείρησή μας που αφορούν γνωστικά πεδία του σχολικού προγράμματος.

Παρά τους γρήγορους ρυθμούς και τη ραγδαία τεχνολογική εξέλιξη, η εταιρεία μας διασφαλίζει την ποιότητα των υπηρεσιών της, με ιδιαίτερη φροντίδα στην αμεσότητα και στην επικοινωνία με τον πελάτη. Με την άνθηση του εκπαιδευτικού τουρισμού στην Ελευσίνα, της προσδίδουμε στρατηγικό πλεονέκτημα για σταδιακή επιχειρηματική ανάπτυξη. Η εισροή των μαθητών θα ενισχύσει θετικά την τοπική κοινωνία και αγορά με ποικίλους τρόπους.

Οι δυο άλλες διαδρομές μας, εντάσσονται στην κατηγορία "πολιτιστικός τουρισμός" , μία από τις βασικότερες εναλλακτικές μορφές τουρισμού. Χαρακτηριστική μορφή πολιτιστικού τουρισμού κατά την αρχαιότητα αποτελούσαν τα ταξίδια που έκαναν οι Αρχαίοι για να δουν τα επτά θαύματα του μέχρι τότε γνωστού κόσμου .

Ο πολιτιστικός τουρισμός είναι πολύ επικερδής και μπορεί να ευνοήσει την τοπική πολιτιστική και οικονομική επιχειρηματικότητα. Η περίοδος δραστηριότητας των εκδρομών είναι όλο τον χρόνο, κάτι που τις καθιστά αυτόματα ανταγωνιστικές έναντι άλλων παρόμοιων στην αγορά. Οι επισκέπτες έχουν την δυνατότητα να εξερευνήσουν των αρχαιολογικό χώρο και το μουσείο της Ελευσίνας, ενώ παράλληλα τους δίνεται και η δυνατότητα να αναλογιστούν τη σύνδεση της αρχαίας και σύγχρονης ζωής ενός τόπου. Και αυτό γιατί επισκέπτονται και μεταγενέστερα κτίρια-ορόσημα για την Ελευσίνα όπως ο Σιδηροδρομικός σταθμός , ο Προφήτης Ζαχαρίας και το Μουσείο Μικρασιατών παραδοσιακής λαϊκής τέχνης. Ο συνδυασμός αυτών των δύο στοιχείων δίνει ένα

πολύ σημαντικό κίνητρο στους εκδρομείς να σπεύσουν στην Ελευσίνα και όχι μόνο μια φορά. Η χώρα μας αποτελεί έναν ιδανικό προορισμό όλο χρόνο έτσι και η Ελευσίνα λόγω της γεωγραφικής της τοποθεσίας αποκτά άλλο ένα πλεονέκτημα διότι είναι προσβάσιμη όλους τους μήνες του χρόνου. Κάθε εποχή επίσης πραγματοποιούνται διαφορετικές εκδηλώσεις ιστορικού - πολιτιστικού ενδιαφέροντος που η επισκέπτες μπορούν να απολαύουν.

Είναι γεγονός ότι ο πολιτιστικός τουρισμός στην Ελλάδα και ιδιαίτερα η επισκεψιμότητα σε αρχαιολογικούς χώρους βάλλονται τα τελευταία χρόνια. Αυτό γιατί υπάρχει η πεποίθηση ότι δεν παρέχονται υπηρεσίες υψηλής ποιότητας τόσο εντός των αρχαιολογικών χώρων και μουσείων όσο και στην μετακίνηση και στις παροχές φιλοξενίας. Επομένως, αποδεχόμαστε την πρόκληση και μέσω αυτού του εγχειρήματος προσπαθούμε να αποδείξουμε ότι στον τομέα του τουρισμού, με σωστή οργάνωση, μπορεί να υπάρξει το ζητούμενο.

Business Model Canvas

Βασικές Συνεργασίες	Βασικές Δραστηριότητες	Πρόταση Αξίας	Σχέσεις Πελατών	Πελάτες
• Δήμος • Ελευσίνας • ELEUSIS 2021 • Τοπικές Επιχειρήσεις • Ξεναγοί • Οδηγοί • <u>Viva</u> • <u>Paypal</u> • <u>Prepaid</u>	• Πολιτιστικές Διαδρομές • Ιστοσελίδα • Διαφήμιση <u>Marketing</u> • <u>Online</u> Πληρωμές • <u>Data Analytics</u>	• Ευρύ φάσμα συνεργαζόμενων καταστημάτων • Ποικιλία πακέτων διαδρομών • Ανάλυση δεδομένων των πωλήσεων ανά πακέτο • Ποιότητα υπηρεσιών • Χαμηλό κόστος	• Διά ζώσης υπηρεσίες • Διαδικτυακή παρουσία • <u>Newsletter</u> • Δυνατότητα αξιολόγησης υπηρεσιών – πολιτική παραπόνων • Δυνατότητα τηλεφωνικής επικοινωνίας • Επιβεβαίωση αγοράς εισιτηρίου μέσω SMS /email • Διατήρηση σχέσης με πελάτες μέσω <u>social channels</u>	• Οικογένειες • Τουρίστες • Φοιτητές • Μαθητές • Ενήλικες
	Βασικοί Πόροι		Κανάλια	
	• Brand • Social Media Marketing • Γραφείο • Εξοπλισμός • Ανθρώπινοι. • Αρχικό Κεφάλαιο		• Website • Facebook • Instagram • Twitter • Email (newsletter)	
	Δομή κόστους		Ροές εσόδων	
• Μισθοί & Ασφάλιση υπαλλήλων • <u>Website/App developer & designer</u> • Κατοχύρωση φίρμας • Δαπάνες σύστασης • Διαφημιστική Καμπάνια			Μικτά Κέρδη/Πωλήσεις : 87,9%	

3. Προϊόντα / Υπηρεσίες

Η εταιρία μας προσφέρει τρεις πολιτιστικές διαδρομές οι οποίες είναι διαθέσιμες όλο τον χρόνο και είναι διαμορφωμένες κατάλληλα ώστε να καλύπτουν όλες τις πληθυσμιακές κατηγορίες και τις αντίστοιχες ανάγκες τους.

Πιο συγκεκριμένα, οι πελάτες μας θα μπορούν να επιλέξουν ανάμεσα σε τρία πακέτα διαδρομών, ανάλογα με τις προτιμήσεις, τις ανάγκες και την οικονομική τους δυνατότητα.

Η πρώτη διαδρομή απευθύνεται σε μαθητές σχολείων και υπάγεται στο μαθησιακό τουρισμό. Οι άλλες δυο εκδρομές αφορούν μεμονωμένες και ομαδικές κρατήσεις και είναι πολιτιστικού χαρακτήρα. Η μια είναι μονοήμερη με αφετηρία το Σύνταγμα και πραγματοποιείται όλο τον χρόνο. Η άλλη είναι διήμερη και πραγματοποιείται δύο έως τέσσερις φορές το χρόνο.

Το να παρέχουμε υπηρεσίες υψηλού επιπέδου αποτελεί στόχο τον οποίο έχουμε θέσει σαν εταιρία από την πρώτη στιγμή της ίδρυσης μας. Δίνουμε στους πελάτες μας τη δυνατότητα να βιώσουν μια ολοκληρωμένη πολιτιστική και ιστορική εμπειρία. Σε κάθε διαδρομή υπάρχει έμπειρος οδηγός του λεωφορείου, ο οποίος αναλαμβάνει να παραλάβει και να μετακινήσει τους επιβάτες στις αναγραφόμενες ώρες του προγράμματος από και προς τα σημεία-στάσεις. Επίσης, στο λεωφορείο επιβαίνει καθώς και συνοδεύει στον αρχαιολογικό χώρο και στα μνημεία ξεναγός και υπάρχει δυνατότητα ξενάγησης και σε άλλες γλώσσες.

Ποιο συγκεκριμένα τα προγράμματα των εκδρομών είναι τα εξής :

Η Σχολική διαδρομή πραγματοποιείται κατά τη διάρκεια του σχολικού ωραρίου, πάντα σε συνεννόηση με το Διευθυντή, το Σύλλογο Διδασκόντων και τους υπεύθυνους για την εκδρομή καθηγητές. Σημαντική για εμάς είναι η τήρηση όλων των κανόνων στη σχολική εκδρομή και η ασφάλεια των μαθητών. Σημείο εκκίνησης αποτελεί ο χώρος του σχολείου όπου το λεωφορείο της εταιρίας μαζί με τον ξεναγό παραλαμβάνει τα παιδιά μαζί με τους συνοδούς καθηγητές. Κατά τη διαδρομή, οι μαθητές ακούνε μια μικρή εισαγωγή για το τι θα δουν στον αρχαιολογικό χώρο και περνούν από τη Ρωμαϊκή γέφυρα Ελευσίνας όπου τους δίνονται ιστορικές πληροφορίες. Φτάνοντας στην Ελευσίνα, γίνεται ξενάγηση στον Αρχαιολογικό χώρο και στο Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας. Στη συνέχεια, ακολουθεί επίσκεψη στον Προφήτη Ζαχαρία και μετά τα παιδιά είναι ελεύθερα να περιηγηθούν και να φάνε το κολατσιό τους. Τελευταία στάση πριν αναχωρήσουν από την Ελευσίνα είναι ο Σιδηροδρομικός σταθμός.

Η μονοήμερη εκδρομή έχει ως αφετηρία και ως τελικό σταθμό το Σύνταγμα. Οι πελάτες μας επιβιβάζονται στο όχημα μαζί με το ξεναγό και γίνεται μια αναφορά στο πρόγραμμα της εκδρομής. Πρώτο μνημείο είναι η Ρωμαϊκή γέφυρα

και το Μνημείο Πεσόντος Επισμηναγού όπου δίνονται ιστορικές πληροφορίες. Φτάνοντας στην Ελευσίνα, γίνεται ξενάγηση στον Αρχαιολογικό χώρο και στο Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας. Μετά, υπάρχει ελεύθερη ώρα για μεσημεριανό. Ακολουθεί επίσκεψη στον Προφήτη Ζαχαρία, στο Μουσείο Μικρασιατών και τον Σιδηροδρομικό σταθμό. Τελευταίοι σταθμοί είναι η Λίμνη Κουμουνδούρου και το Ιερό της Αφροδίτης.

Η διήμερη εκδρομή επικεντρώνεται στην πομπή των Ελευσίνιων μυστηρίων. Περιλαμβάνει έναν αρχικό περίπατο από το Θησείο-αρχαία αγορά με ξεναγό και καταλήγουμε στον Κεραμεικό για επιβίβαση στο λεωφορείο μας. Αρχικοί σταθμοί είναι το Ιερό της Αφροδίτης, η Λίμνη Κουμουνδούρου και Ρωμαϊκή γέφυρα όπου για κάθε μνημείο δίνονται πληροφορίες και γίνονται συσχετίσεις από τον ξεναγό. Στην συνέχεια φτάνουμε στην Ελευσίνα και γίνεται μετάβαση στο ξενοδοχείο όπου δίνεται ώρα για παραμονή στα δωμάτια και για μεσημεριανό φαγητό και ξεκούραση. Το βραδύ, η εταιρεία παρέχει οργανωμένη βραδινή εξόρμηση, που εξαρτάται από τις καιρικές συνθήκες, πιθανές εκδηλώσεις στην περιοχή και τα ενδιαφέροντα των πελατών μας.

Η δεύτερη μέρα αρχίζει με ξενάγηση στον Αρχαιολογικό χώρο και στο Αρχαιολογικό Μουσείο της Ελευσίνας όπου ο ξεναγός αφήνει τους πελάτες μας να περιπλανηθούν στο χώρο και να τον αφουγκραστούν και έπειτα τους αφηγείται την ιστορία της κάθε τοποθεσίας. Ακολουθεί επίσκεψη στον Προφήτη Ζαχαρία και στο Μουσείο Μικρασιατών όπου οι πελάτες μας μπορούν να θαυμάσουν την παραδοσιακή λαϊκή τέχνη της Ελευσίνας. Εν συνεχεία, το πρόγραμμα αναφέρει ελεύθερη ώρα και περίπατο στο λιμάνι της Ελευσίνας. Τελευταίος σταθμός είναι ο Σιδηροδρομικός σταθμός και μετά για όσους επιθυμούν νυχτερινή έξοδος σε τοπικό event που πραγματοποιείται εκείνη την περίοδο (θα μπορούσε να είναι ακόμα και το Φεστιβάλ των Αισχυλίων).

Προκειμένου να επιτευχθούν οι παραπάνω διαδρομές με το βέλτιστο τρόπο προτείνεται να γίνουν κάποιες ενέργειες και να υπάρχουν οι κατάλληλες υποδομές για να καλυφτούν οι προκύπτουσες ανάγκες φιλοξενίας. Όσον αφορά τον αρχαιολογικό χώρο, κρίνεται αναγκαίο να προσαρμοστεί ώστε να μπορεί να φιλοξενεί άτομα με αναπηρίες. Για παράδειγμα, θα ήταν ορθό να τοποθετηθούν ράμπες για άτομα με προβλήματα κίνησης εντός και εκτός του χώρου, καθώς και οθόνες με το απαραίτητο λογισμικό και δυνατότητα ηχητικών εντολών ώστε να διευκολύνονται άτομα που αντιμετωπίζουν προβλήματα ακοής αλλά και όρασης αντίστοιχα και να μη νιώθουν αποκλεισμένα από την κοινωνία παρά τις δυσκολίες που αντιμετωπίζουν καθημερινά. Με τον ίδιο τρόπο, οι τοπικές επιχειρήσεις οφείλουν να λαμβάνουν υπ' όψιν τα προβλήματα των επισκεπτών και να προσαρμόζουν τις υπηρεσίες τους ώστε να παρέχουν την καλύτερη δυνατή φιλοξενία. Σε αυτό εμπίπτουν και διάφορες εκδηλώσεις από τοπικούς πολιτικούς συλλόγους που θα ήταν καλό να διοργανώνονται ή κάποιες συναυλίες που θα πραγματοποιούνται σε διατηρητέα δημόσια κτίρια.

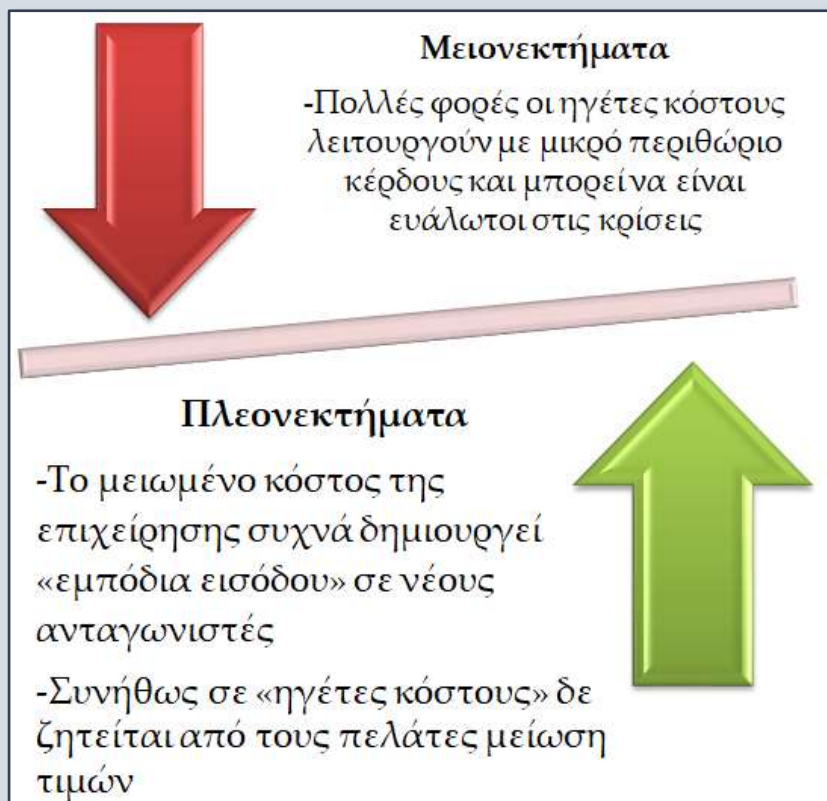
Όλα αυτά είναι εφικτά καθώς η τοποθεσία της πόλης επιτρέπει την καθιέρωση των εκδομών-διαδρομών καθώς είναι προσβάσιμη και αρκετά κοντά στην πρωτεύουσα της χώρας. Η ψυχαγωγία σε συνδυασμό με τις υψηλής ποιότητας και χαμηλού κόστους παρεχόμενες υπηρεσίες είναι σημαντικές για τους επισκέπτες.

Με τον συνδυασμό μαθησιακού και ο πολιτιστικού τουρισμού η κοινωνική και οικονομική ανάπτυξη της Ελευσίνας θα είναι ταχύτερη. Έτσι, οι τοπικές επιχειρήσεις θα έχουν εκτός από τους ντόπιους πελάτες και επισκέπτες όλη τη χρονιά όπως και συνεργασίες που θα τους εξασφαλίζουν προνόμια σε πρώτες ύλες. Έτσι, η τοπική οικονομία θα τονωθεί και θα ανοίξει ένας νέος κύκλος επενδύσεων για την τοπική επιχειρηματικότητα. Με την προσέλευση νέων επενδυτών θα αυξηθεί η ελκυστικότητα της περιοχής και η Ελευσίνα θα αποκτήσει μια νέα πνοή μια νέα ζωή και ίσως αποτελέσει μια ένα νέο μικρό τόπο συνάντησης και αναψυχής για πολλούς ανθρώπους.

Στρατηγική με ηγεσία κόστους

Η στρατηγική αυτή που θα ακολουθήσουμε αφορά την ικανότητα προσφοράς μιας υπηρεσίας με το μικρότερο δυνατό κόστος στην αγορά. Εφόσον η υπηρεσία που προσφέρουμε δεν είναι μοναδική στην αγορά και υπάρχουν αντίστοιχες παρεχόμενες από ανταγωνιστές μας, δεν μπορούμε να την προσφέρουμε σε υψηλή τιμή. Επιλέγουμε λοιπόν το πλεονέκτημα κόστους ως ανταγωνιστικό πλεονέκτημα με ταυτόχρονα υψηλή ποιότητα υπηρεσιών και άμεση ανταπόκριση και προσαρμογή στις ανάγκες των πελατών. Οι δύο βασικότεροι οδηγοί σε αυτή τη στρατηγική είναι :

- **Η εκμετάλλευση της παραγωγικής δυναμικότητας**, η δυνατότητα δηλαδή της επιχείρησης να προβλέπει και να προσαρμόζεται εύκολα στο εκάστοτε επίπεδο ζήτησης.
- **Η αποδοτικότητα της διοίκησης**, η ικανότητα δηλαδή της διοικητικής ομάδας να διατηρεί τη λειτουργία της επιχείρησης και να λαμβάνει γρήγορες και αποτελεσματικές αποφάσεις.



4. Ανάλυση αγοράς – ανταγωνισμού

4.1. Ιστορική Εξέλιξη

Σε απόσταση μόλις 20 χιλιομέτρων από το κέντρο της Αθήνας, βρίσκεται η πόλη της Ελευσίνας, γνωστή για την ιστορία της στο πέρασ των αιώνων. Η πόλη αποτελεί ένα από τα ιερότερα μέρη του αρχαίου κόσμου και έναν από τους βασικούς πλέον αρχαιολογικούς χώρους στην Ελλάδα. Κατά την κλασική περίοδο, η πόλη φιλοξενούσε το Φεστιβάλ της Ελευσίνας, όπου χιλιάδες προσκυνητές διέσχιζαν από την Ακρόπολη την Ιερά Οδό για να ενταχθούν στα αρχαία μυστήρια. Αποτελούσε το δεύτερο σημαντικότερο ιστορικό χώρο στην Αρχαία Ελλάδα, μετά τους Δελφούς. Ο μεγάλος τραγωδός Αισχύλος, που γεννήθηκε το 525 π.Χ. στην Ελευσίνα, ανέδειξε σε μεγάλο βαθμό τη σημαντικότητα της πόλης του, γι' αυτό και το 1975 εγκαινιάστηκε από το Δήμο Ελευσίνας ο θεσμός των πολιτιστικών εκδηλώσεων «Αισχύλεια» προς τιμήν του.

Η δεκαετία του 1880 σημαδεύει την πόλη της Ελευσίνας με την άνοδο της βιομηχανικής ανάπτυξης στην περιοχή και την ίδρυση μεγάλων βιομηχανιών όπως το σαπωνοποιείο Χαριλάου (1875), το εργοστάσιο τσιμέντου «Τιτάν» (1902) και τα εργοστάσια οινοπνευματοποιείας «Βότρους» (1906) και «Κρόνος» (1922). Το 1922, περισσότεροι από 2000 Μικρασιάτες πρόσφυγες καταφεύγουν στην Ελευσίνα, διπλασιάζοντας σχεδόν τον τότε πληθυσμό της. Μετά τον Β' Παγκόσμιο Πόλεμο, εγκαθίστανται στην Ελευσίνα εσωτερικοί μετανάστες από διάφορα μέρη της Ελλάδας, προκειμένου να αναζητήσουν εργασία και να αποδράσουν από τη φτώχεια.

Κατά τη διάρκεια του 20ού αιώνα, η Ελευσίνα αποτελεί σημαντικό βιομηχανικό κέντρο της χώρας, με κάποιες από τις μεγαλύτερες βιομηχανίες στην Ελλάδα, να λειτουργούν καθημερινά στους κόλπους της. Όσπου φτάνει ο 21ος αιώνας και η πόλη πλέον έχει εξελιχθεί σε έδρα της Νομαρχίας της Δυτικής Αττικής και μέσω της έντονης προσπάθειας των πολιτών έχει υποστεί πολλές πολεοδομικές αναπλάσεις και τείνει να μετατραπεί σε μια βιώσιμη πόλη, με έντονη οικολογική συνείδηση.

4.2. Χαρακτηριστικά της αγοράς στην οποία στοχεύει η εταιρεία

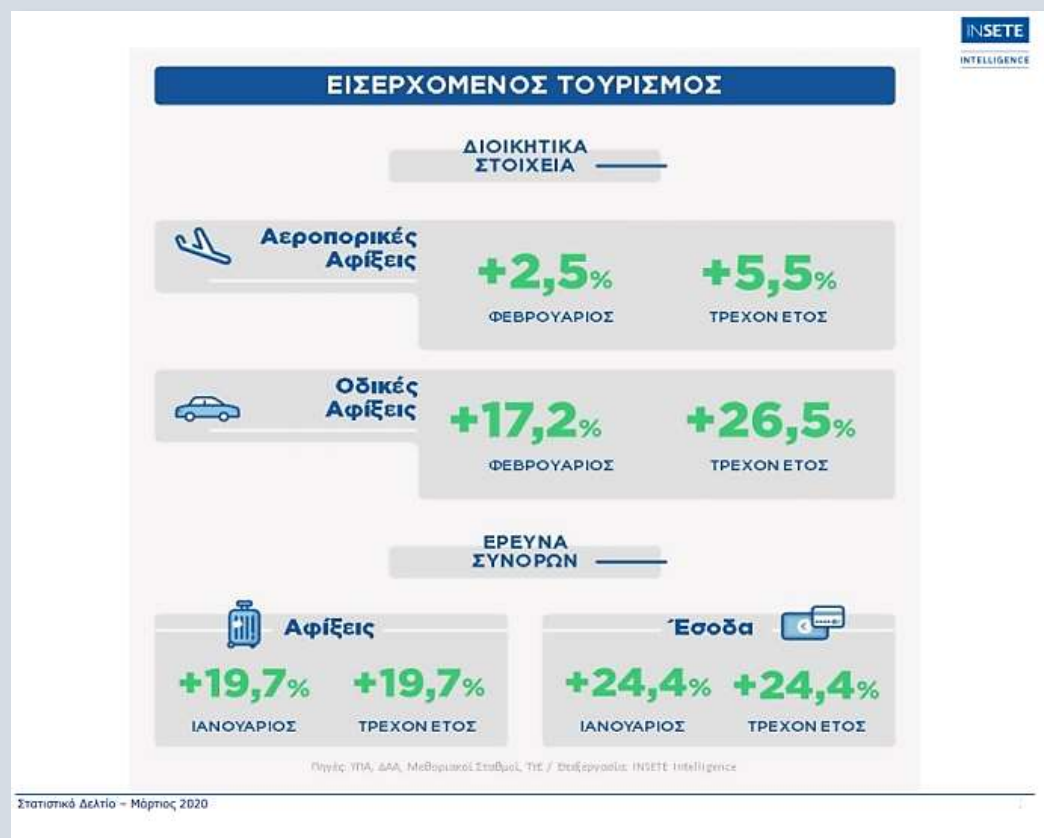
«Η έννοια της αειφόρου τουριστικής ανάπτυξης, πέρα από την προώθηση της οικονομικής ευημερίας, εστιάζει στη διαχείριση των φυσικών, δομημένων, και κοινωνικο-πολιτισμικών πόρων των κοινοτήτων υποδοχής, στην επίτευξη της ισότητας μεταξύ των γενεών στην κατανομή του κόστους και των οφελών

(κοινωνικά, οικονομικά, περιβαλλοντικά), εξασφαλίζοντας έτσι την αυτάρκεια αλλά και την ικανοποίηση των αναγκών των τουριστών (Briassoulis, 2002).»

Στον παρακάτω πίνακα παρατίθενται τα βασικά μεγέθη του Ελληνικού τουρισμού για το 2018 σύμφωνα με μελέτη του Συνδέσμου Ελληνικών Τουριστικών Επιχειρήσεων (ΣΕΤΕ) .

Βασικά Μεγέθη του Ελληνικού Τουρισμού 2018		2018
Συνολική συμμετοχή στο ΑΕΠ		30,9% [INSETΕ]
Συνολική συμμετοχή στην απασχόληση		25,9% της συνολικής απασχόλησης [WTC]
Συνολική Απασχόληση		988.600 [WTC]
Έσοδα από εισερχόμενο τουρισμό		15,6 δισ. € (δεν περιλαμβάνονται τα έσοδα από κρουαζιέρα) [ΤΙΕ]
Αφίξεις μη κατοίκων		30,1 εκατ. (δεν περιλαμβάνονται οι αφίξεις από κρουαζιέρα)
Μέση κατά κεφαλή δαπάνη		520 € (δεν περιλαμβάνονται τα ποσά κρουαζιέρας)
Εποχικότητα		54,8% των αφίξεων αλλοδαπών πραγματοποιείται Ιούλιο - Αύγουστο - Σεπτέμβριο
Συγκέντρωση Προσφοράς		70% των ξενοδοχειακών κλινών συγκεντρώνονται σε 4 περιοχές της Ελλάδας [ΕΕΕ]
Ξενοδοχειακή Υποδομή		10.121 ξενοδοχεία / 798.650 κλίνες [ΕΕΕ]
Top 5 αεροδρόμια (σε αφίξεις αλλοδαπών)		Αθήνα (8.121.761), Ηράκλειο (3.319.392), Ρόδος (2.362.308), Θεσσαλονίκη (2.162.117), Κέρκυρα (1.509.219) [ΔΑΑ, Fraport Greece & ΥΠΑ.]

Η αγορά στην οποία στοχεύει η εταιρεία μας αφορά τόσο τον εσωτερικό τουρισμό όσο και τον εισερχόμενο, με ισοδύναμη επικέντρωση και στις δύο κατηγορίες.

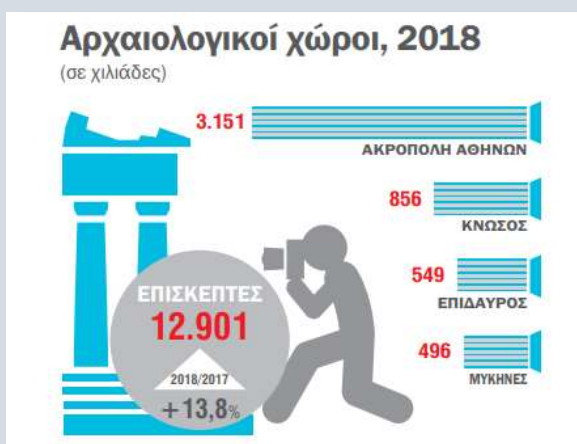


Η εισερχόμενη ταξιδιωτική κίνηση τον Ιανουάριο του 2020 διαμορφώθηκε στις 790 χιλ. ταξιδιώτες, αυξημένη κατά +19,7% σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 2019. Η άνοδος της εισερχόμενης ταξιδιωτικής κίνησης ήταν αποτέλεσμα της αύξησης της ταξιδιωτικής κίνησης από τις χώρες της ΕΕ-28 κατά +15,7% και της ταξιδιωτικής κίνησης από τις χώρες εκτός της ΕΕ-28 κατά +25,3%.

Αναλυτικότερα, η ταξιδιωτική κίνηση από τις χώρες της ζώνης του ευρώ διαμορφώθηκε στις 232 χιλ. ταξιδιώτες, παρουσιάζοντας αύξηση κατά +31,9%, ενώ αύξηση κατά +1,9% εμφάνισε και η ταξιδιωτική κίνηση από τις χώρες της ΕΕ-28 εκτός της ζώνης του ευρώ (Ιανουάριος 2020: 212 χιλ., Ιανουάριος 2019: 208 χιλ.).

4.3. Έρευνα αγοράς

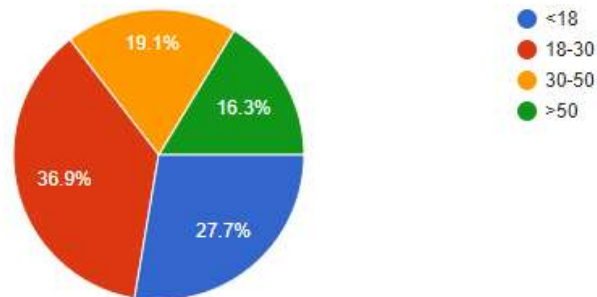
Αρχικά, πραγματοποιήθηκε συλλογή δεδομένων από δημόσιες πηγές και οικονομικούς αναλυτές.



Επίσης, δημιουργήθηκε και διαμοιράστηκε στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης ερωτηματολόγιο ώστε να αναλυθούν με πρωτογενή δεδομένα ο τρόπος διαμονής, το ηλικιακό εύρος δυνητικών πελατών, το ενδιαφέρον τους και το αναμενόμενο ποσό που θα διέθεταν για μια πολιτιστική διαδρομή. Στο ερωτηματολόγιο απάντησαν συνολικά 141 άτομα. Παρακάτω αναφέρονται μέσω εικόνων κάποια σημαντικά αποτελέσματα και οι αναλυτικότερες πληροφορίες βρίσκονται στο Παράρτημα «10.2. Ερωτηματολόγιο».

Ηλικία (Age)

141 responses



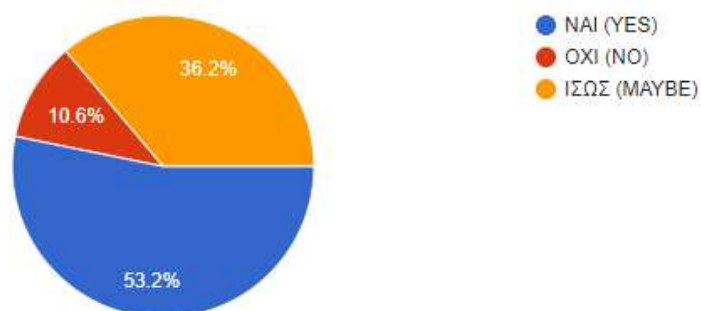
Τόπος Κατοικίας (Where do you live?)

141 responses



Θα σας ενδιέφερε να συμμετέχετε σε μια πολιτιστική διαδρομή στην Ελευσίνα ; (Would you be interested in taking part in a cultural route in Eleusis?)

141 responses



Σε περίπτωση που σας ενδιαφέρει πόσα χρήματα θα ήσασταν διατεθειμένοι να πληρώσετε για μια ομαδική μονοήμερη διαδρομή με ξεναγό; (In case you are interested how much are you willing to pay for an organised and guided tour?)

121 responses



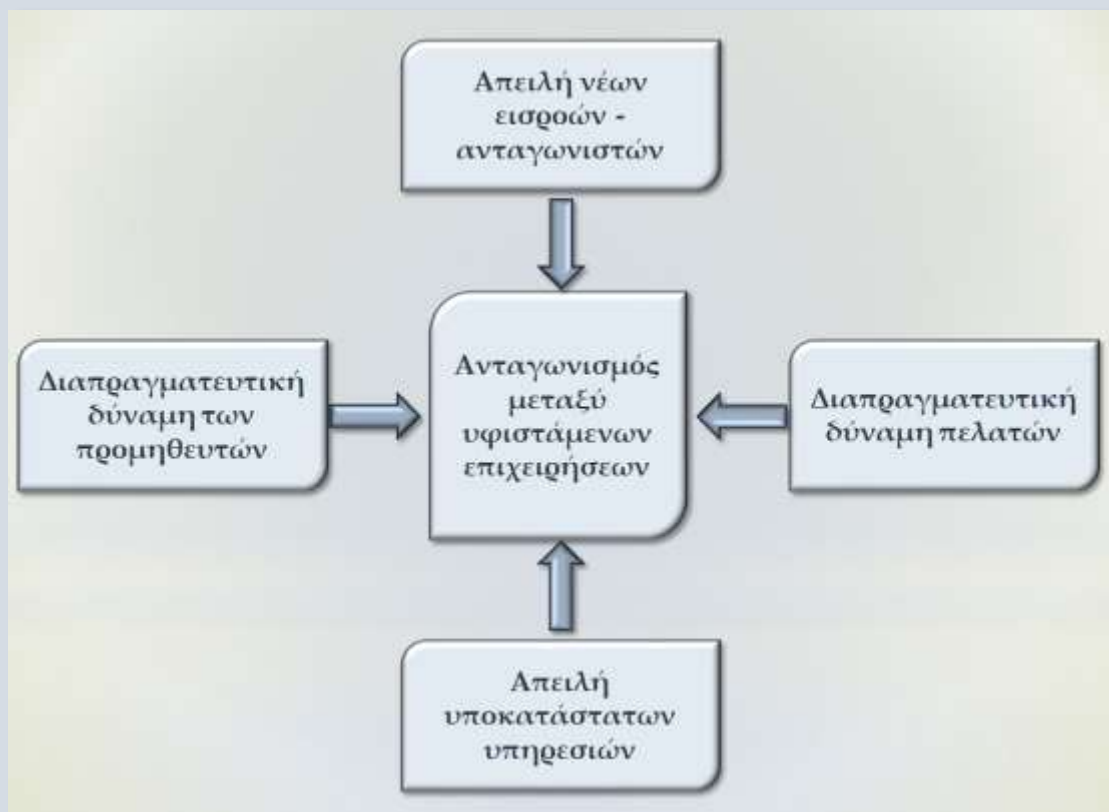
4.4. Δημογραφική ανάλυση περιοχής

Η Ελευσίνα είναι πόλη του Νομού Αττικής και έδρα της Περιφερειακής Ενότητας Δυτικής Αττικής. Ο πληθυσμός της, σύμφωνα με την Απογραφή του 2011, ανέρχεται στους 24.910 κατοίκους. Σήμερα, η Ελευσίνα έχει εγγεγραμμένο πληθυσμό 30.000 κατοίκους, ενώ υπολογίζεται ότι στην πόλη κατοικούν 50.000 άνθρωποι.

4.5. Μοντέλο των 5 Δυνάμεων του Porter

Το συγκεκριμένο μοντέλο αποτελεί μια μέθοδο ανάλυσης του ανταγωνισμού μιας επιχείρησης. Οι πέντε συνιστώσες του καθορίζουν την ανταγωνιστική ένταση, την ελκυστικότητα της επιχείρησης και τη μετέπειτα συνολική κερδοφορία της. Η προοπτική των πέντε δυνάμεων σχετίζεται με τον δημιουργό της, Michael E. Porter του Πανεπιστημίου του Harvard. Αυτό το πλαίσιο δημοσιεύθηκε για πρώτη φορά στο Harvard Business Review το 1979. Ο Porter αναφέρεται σε αυτές τις δυνάμεις ως το μικροπεριβάλλον, για να το συγκρίνει με το γενικότερο μακροπεριβάλλον. Μια αλλαγή σε οποιαδήποτε από τις δυνάμεις αυτές απαιτεί συνήθως μια επιχειρηματική μονάδα να επανεκτιμήσει την αγορά δεδομένης της συνολικής αλλαγής στις πληροφορίες του κλάδου.

Έτσι διαμορφώνεται το παρακάτω μοντέλο αλληλεπιδράσεων :



1. Ανταγωνισμός μεταξύ υφιστάμενων επιχειρήσεων

Υφίσταται ανταγωνισμός για την επιχείρησή μας τόσο στην Ελλάδα όσο και στο εξωτερικό ωστόσο οι παρεχόμενες υπηρεσίες δεν ταυτίζονται και οι ανταγωνιστικές τιμές είναι ιδιαίτερα υψηλές. Η είσοδος μας λοιπόν θα γίνει σε μια ελπιδοφόρα για εμάς αγορά.

2. Απειλή νέων εισροών- ανταγωνιστών

Η είσοδος νέων ανταγωνιστών στο χώρο είναι πιθανή , λόγω αυξημένου ενδιαφέροντος για εκπαιδευτικό και εσωτερικό τουρισμό . Το γεγονός ότι η Ελευσίνα έχει χριστεί Ευρωπαϊκή Πρωτεύουσα για το 2021 συνεπάγεται την αύξηση ενδιαφέροντος για αξιοποίηση της περιοχής. Αυτό σημαίνει ότι τόσο οι ήδη υπάρχοντες ανταγωνιστές μπορούν να αυξήσουν τις υπηρεσίες που επικεντρώνονται στην περιοχή της όσο και ότι νέοι ανταγωνιστές μπορεί να εισέλθουν στο χώρο και να εκδηλώσουν ενδιαφέρον για παρόμοιες υπηρεσίες.

3. Απειλή υποκατάστατων υπηρεσιών

Δεν εντοπίζεται έντονη απειλή υποκατάστατων υπηρεσιών από αντίστοιχα ταξιδιωτικά γραφεία, παρά μόνο ο κίνδυνος αύξησης παρόμοιων παρεχόμενων υπηρεσιών λόγω του χρίσματος της πόλης ως Ευρωπαϊκής Πολιτιστικής Πρωτεύουσας 2021. Όσον αφορά στις ενδεχόμενες απειλές από χώρους διεξαγωγής events στην περιοχή, υπάρχει η δυνατότητα συνεργασίας με αυτούς για αξιοποίηση κτιρίων όπως το Παλιό Ελαιουργείο ή το Οινοποιείο (για παράδειγμα event που θα περιλαμβάνει οινογευσία και

αναβίωση μυστηρίων), γι' αυτό και δεν είναι ανησυχητική η δραστηριότητά τους.

4. Διαπραγματευτική δύναμη πελατών

Η εξάρτηση μας από τους πελάτες μας είναι απόλυτη. Γι' αυτό και πρέπει να είναι ενημερωμένοι για την ιστορία της Ελευσίνας, τη σημασία της κληρονομιάς της και να είναι εύκολα προσβάσιμη σε αυτούς η πληροφόρηση για τις υπηρεσίες μας.

5. Διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών (εδώ χορηγών)

Η επιχείρηση εξαρτάται σε μικρό βαθμό από χορηγίες. Για αυτό και το αντίστοιχο ποσό και η συνεργασία με τοπικές επιχειρήσεις θεωρούνται εύκολα επιτεύξιμοι στόχοι και η επιτυχία της επιχείρησής μας δεν εξαρτάται σημαντικά από αυτό τον παράγοντα.

Όσον αφορά στη συνεργασία με τα πρακτορεία leasing, παρ' όλο που έχουμε άμεση εξάρτηση από αυτά, δε διαθέτουν έντονα διαπραγματευτική δύναμη, διότι υπάρχει πληθώρα αντίστοιχων προμηθευτών στην αγορά και η δέσμευση συνεργασίας μας είναι μικρού χρονικού διαστήματος (ενός έτους).

Το συμπέρασμα που εξάγουμε από αυτές τις πέντε δυνάμεις και τη μελέτη τους είναι ότι εισερχόμαστε σε μια αγορά όπου η επιτυχία της επιχείρησής μας είναι επιτεύξιμη και δεν αντιμετωπίζουμε έντονα εμφανείς απειλές, υπάρχει ωστόσο ο κίνδυνος εισροής παρόμοιων επιχειρήσεων στην αγορά, γι' αυτό πρέπει να διατηρούμε το ανταγωνιστικό μας πλεονέκτημα.

4.6. Ανάλυση PESTEL - Παράγοντες Μακροπεριβάλλοντος

Η ανάλυση PESTEL είναι ένα εργαλείο που χρησιμοποιείται για να αναλύσει και να παρακολουθήσει τους μακροπεριβαλλοντικούς παράγοντες (εξωτερικό περιβάλλον μάρκετινγκ) που έχουν αντίκτυπο σε έναν οργανισμό ή μία επιχείρηση. Διερευνά τις συνθήκες στις οποίες βρίσκεται ένα άτομο, ένα προϊόν ή μια επιχείρηση, κάτι που μπορεί να βοηθήσει στη λήψη αποφάσεων και στην κατανόηση της τρέχουσας (ή μελλοντικής) θέσης του/της στην αγορά. Το αποτέλεσμα των οποίων χρησιμοποιείται για τον εντοπισμό απειλών και αδυναμιών που χρησιμοποιούνται σε μια ανάλυση SWOT.

Η εν λόγω ανάλυση στην περίπτωση της επιχείρησής μας έγινε αφού προσδιορίστηκαν πλήρως η μορφή της εταιρείας και το είδος των υπηρεσιών που θα παρέχουμε. Στη συνέχεια, έγινε πλήρης εξερεύνηση όλων των πτυχών της ώστε να εντοπιστούν τυχόν εξωτερικοί παράγοντες που παίζουν ρόλο στον τρόπο λειτουργίας και απόδοσής της. Τέλος, έγινε η κατηγοριοποίηση των παραγόντων στις παρακάτω επιμέρους κατηγορίες.



- **Πολιτικό Περιβάλλον**

Στο Πολιτικό περιβάλλον εμπίπτει η πολιτική σταθερότητα, το πολιτικό καθεστώς και η μορφή κυβέρνησης. Όλα αυτά αφορούν πώς και σε ποιο βαθμό παρεμβαίνει μια κυβέρνηση στην οικονομία. Αυτό μπορεί να περιλαμβάνει - κυβερνητική πολιτική, πολιτική σταθερότητα ή αστάθεια στις αγορές, εξωτερική και εσωτερική πολιτική, φορολογική πολιτική, εργατικό δίκαιο, περιβαλλοντικό δίκαιο, εμπορικούς περιορισμούς και ούτω καθεξής. Στόχος των εκάστοτε κυβερνήσεων είναι η αύξηση της επιχειρηματικότητας με έμφαση στην καινοτομία. Υπό αυτό το πρίσμα, παρέχονται ευνοϊκές συνθήκες δανεισμού στις νεοσύστατες επιχειρήσεις όπως επιχειρηματικά δάνεια με χαμηλό επιτόκιο.

Ανάλογα λοιπόν με τη σταθερότητα του πολιτικού συστήματος την περίοδο ίδρυσης και λειτουργίας της επιχείρησης, τις ελευθερίες, τους περιορισμούς, το πλαίσιο ρύθμισης του επιχειρησιακού πεδίου και το σύστημα φορολόγησης θα εξελιχθεί και η πορεία της επιχείρησής μας. Η επιχείρηση θα πρέπει να είναι σε θέση να ανταποκρίνεται στην ισχύουσα και αναμενόμενη μελλοντική νομοθεσία και να προσαρμόζει ανάλογα την πολιτική μάρκετινγκ που θα ακολουθεί.

▪ Οικονομικό Περιβάλλον

Το Οικονομικό περιβάλλον επηρεάζεται άμεσα από το πολιτικό. Τα υψηλά ποσοστά ανεργίας και η αστάθεια που έχει προκληθεί στην οικονομία της χώρας το τελευταίο δίμηνο αποτελούν αρνητικούς παράγοντες επηρεασμού της δραστηριοποίησης και της κερδοφορίας των περισσότερων επιχειρήσεων. Τα γενικότερα επίπεδα απασχόλησης, η πολιτική δανεισμού επιχειρήσεων, τα επιτόκια, οι συναλλαγματικές ισοτιμίες, ο πληθωρισμός και το διαθέσιμο εισόδημα καταναλωτών αποτελούν παράγοντες που επηρεάζουν το οικονομικό περιβάλλον αλλά και τον τρόπο λειτουργίας της επιχείρησής μας.

▪ Κοινωνικό Περιβάλλον

Επίσης γνωστοί ως κοινωνικοπολιτιστικοί παράγοντες, είναι οι τομείς που εμπλέκουν τη συμπεριφορά και τις στάσεις του πληθυσμού. Αυτοί οι παράγοντες περιλαμβάνουν τον τρόπο ζωής των καταναλωτών, τις κοινωνικές τάξεις, τα επίπεδα μετανάστευσης, το μέγεθος της κάθε οικογένειας, την αύξηση του πληθυσμού, την κατανομή ηλικίας, την κατάσταση της υγείας, ακόμα και την επαγγελματική σταδιοδρομία των καταναλωτών. Παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς επηρεάζουν άμεσα τον τρόπο με τον οποίο η επιχείρησή μας κατανοεί τους πελάτες και τι τους οδηγεί στις αποφάσεις που λαμβάνουν.

Τρόπος Ζωής	Αγοραστικές συνήθειες Πελατών	Κοινωνικές Τάξεις	Μέσο επίπεδο διαθέσιμου εισοδήματος
Επίπεδο Εκπαίδευσης	Θρησκεία και πεποιθήσεις	Μειονότητες	Μέγεθος και Δομή Οικογένειας
Ρυθμός αύξησης του πληθυσμού	Στάση απέναντι στην οικολογία	Συνείδηση ως προς την υγεία	Επίπεδο Εκπαίδευσης
Στάση απέναντι στην ποιότητα παρεχόμενων υπηρεσιών	Στάση απέναντι στην εξυπηρέτηση πελατών	Ελεύθερος Χρόνος	Ποσοστά μετανάστευσης

Η κουλτούρα, οι αντιλήψεις και η δομή της κοινωνίας καθώς και δημογραφικά και ψυχογραφικά κοινωνικά χαρακτηριστικά επηρεάζουν την επιχείρησή μας, η οποία ωστόσο δεν αφορά αποκλειστικά την ελληνική

οικονομία. Έτσι, η ανάπτυξή της, θα εξαρτηθεί από κριτήρια όπως πολιτισμικές επιρροές, μέσο όρο ελεύθερου χρόνου και ανάγκες των δυνητικών πελατών μας. Αντίστοιχα θα σχεδιαστούν και διαφοροποιημένες στρατηγικές για κάθε ομάδα ώστε να γίνει προσαρμογή στις κοινωνικές τάσεις.

- **Τεχνολογικό Περιβάλλον**

Το Τεχνολογικό Περιβάλλον δεν αφορά αποκλειστικά την ψηφιακή τεχνολογία, αλλά περιλαμβάνει μηχανικές και άλλες φυσικές τεχνολογίες. Η επιχείρησή μας δεν έχει άμεση εξάρτηση από την τεχνολογία. Ο μόνος τομέας που την επηρεάζει είναι η συνδεσιμότητα στο Διαδίκτυο ώστε να πραγματοποιούνται οι ηλεκτρονικές πληρωμές. Δυνητικά, θα μπορούσε στο μέλλον να αξιοποιήσει νέες τεχνολογίες για προσέλκυση και καλύτερη εξυπηρέτηση των πελατών (επενδύσεις σε υποδομές και δραστηριότητες για έρευνα και ανάπτυξη, νέοι τρόποι προβολής και επικοινωνίας με τον πελάτη), ωστόσο δεν ενέχει κάποιος κίνδυνος όσον αφορά στο τεχνολογικό περιβάλλον.

- **Οικολογικό Περιβάλλον**

Αναφέρονται στις μεταβλητές που σχετίζονται με το φυσικό περιβάλλον του κόσμου στον οποίο ζούμε και οι οποίες έχουν γίνει σημαντικές λόγω της αυξανόμενης έλλειψης πρώτων υλών, των στόχων ρύπανσης και των στόχων αποτυπώματος άνθρακα που έθεσαν οι κυβερνήσεις. Βασική προϋπόθεση για την εξέλιξη και την ομαλή παροχή των υπηρεσιών μας είναι οι χώροι επίσκεψης και όλοι οι σταθμοί των διαδρομών να είναι απαλλαγμένοι από απορρίματα. Αυτό συνδέεται με την ενημέρωση των πολιτών πάνω σε θέματα οικολογίας και περιβάλλοντος ώστε να μην υποβαθμίζεται η πολιτιστική κληρονομιά και κατ'επέκταση η παρεχόμενη υπηρεσία.

Οι κάτοικοι της Ελευσίνας είναι έντονα κινητοποιημένοι γύρω από τα περιβαλλοντικά ζητήματα. Η Ελευσίνα σημειώνει πανελλαδικά καινοτομία στον τομέα της ανακύκλωσης. Είναι η μοναδική πόλη στην Ελλάδα που διαθέτει Δημοτικό Κέντρο Διαχείρισης Αστικών Αποβλήτων, ενώ στην περιοχή δραστηριοποιούνται πολλές επιχειρήσεις ανακύκλωσης πρώτων υλών. Υπάρχει εστίαση στην κλιματική αλλαγή, στην ενέργεια, στη ρύπανση, στην ανακύκλωση και στην κυκλική οικονομία. Έτσι οι πολίτες είναι ιδιαίτερα ευαισθητοποιημένοι όσον αφορά στην προστασία του περιβάλλοντος.

- **Νομικό-Νομοθετικό Περιβάλλον**

Η ανάλυση PESTEL εξηγεί επίσης τους νομικούς παράγοντες που ενδέχεται να επηρεάσουν μια επιχείρηση. Αυτοί είναι εξωτερικοί παράγοντες που εστιάζουν στην επιρροή που μπορεί να έχει ο νόμος στην επιχειρηματική λειτουργία και τη συμπεριφορά των πελατών. Σημαντική είναι η διάκριση

μεταξύ πολιτικών και νομικών παραγόντων, καθώς η πρώτη κατηγορία ασχολείται με την κυβερνητική παρέμβαση στην κοινωνία και στην οικονομία για τη δημιουργία ανάπτυξης, ενώ η δεύτερη με την αντίστοιχη παρέμβαση για τη διατήρηση της δικαιοσύνης και της ευημερίας. Η επιχείρησή μας λοιπόν θα επηρεάζεται από το ισχύον νομοθετικό πλαίσιο όσον αφορά στην προστασία της πολιτιστικής κληρονομιάς αλλά και την προστασία των καταναλωτών, την επιτροπή ανταγωνισμού και εργασιακούς νόμους.

Η ζήτηση λοιπόν των τουριστικών υπηρεσιών που παρέχει η εταιρεία μας θα εξαρτηθεί σε κάθε περίοδο από τις οικονομικές εξελίξεις στις χώρες προέλευσης, την εικόνα της χώρας στο εσωτερικό και στο εξωτερικό, το οικονομικό και πολιτικό περιβάλλον της χώρας, τις γεωπολιτικές εξελίξεις και τη διεθνή ανταγωνιστικότητα του Ελληνικού τουρισμού.

4.7. Ανάλυση ανταγωνισμού

4.7.1. Ανταγωνιστές στην Ελλάδα

■ KeyTours

Σημαντικός για εμάς ανταγωνιστής, η KeyTours έχει ιδρυθεί από κορυφαίους Έλληνες ταξιδιωτικούς πράκτορες με στόχο την παροχή ποιοτικών περιηγήσεων και κρουαζιέρων σε ημερήσια ή εβδομαδιαία βάση. Η επιχείρηση στεγάζεται κοντά στην πλατεία Συντάγματος της Αθήνας, απέναντι από τον Ναό του Ολυμπίου Διός. Από την ίδρυσή της στη δεκαετία του 1960, υπήρξε αποκλειστικός προμηθευτής περιηγήσεων στα αξιοθέατα και εκδρομές στα American Express International και Carlson Wagonlit Travel. Παρόλο που προσφέρει πακέτα που αφορούν όλη την Ελλάδα και δεν επικεντρώνεται σε πολιτιστικές διαδρομές, το ανταγωνιστικό για εμάς πακέτο είναι το Eleusis Tours, που περιλαμβάνει τετράωρη ξενάγηση στον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας από 55 ευρώ.

■ Mentor In Greece

Η επιχείρηση έχει τα γραφεία της στην Ελευσίνα και ειδικεύεται στον αειφόρο πολιτιστικό τουρισμό, με επικέντρωση στην έρευνα και προβολή της αρχαίας, βυζαντινής και σύγχρονης ελληνικής ιστορίας, του πολιτισμού και της φιλοσοφίας μέσω του σχεδιασμού και της εφαρμογής βιωματικών διαδρομών.

Αποτελεί για εμάς το βασικό μας ανταγωνιστή, παρόλο που οι διαδρομές που διοργανώνει δεν αφορούν αποκλειστικά την Ελευσίνα, αλλά ολόκληρη την Ελλάδα. Ανταγωνιστικό πακέτο είναι η διαδρομή τα Ελευσίνια Μυστήρια 7-8 ωρών με ελάχιστη συμμετοχή 5 ατόμων.

4.7.2. Ανταγωνιστές στο εξωτερικό

■ Lonelyplanet

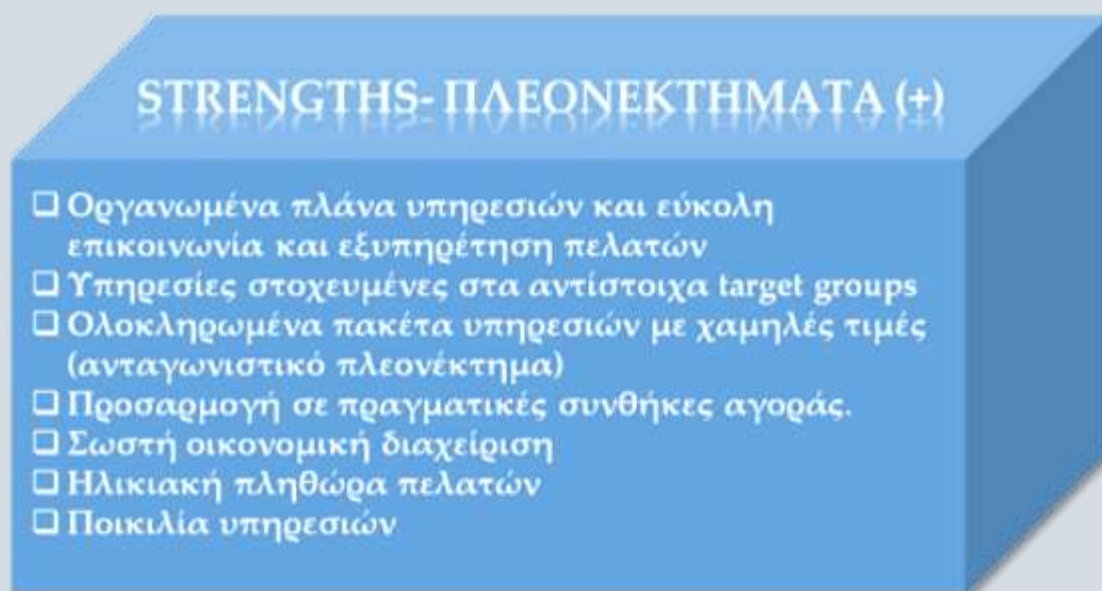
Η συγκεκριμένη επιχείρηση δραστηριοποιείται σε παγκόσμια κλίμακα με διοργάνωση ταξιδίων ανά την υφήλιο. Δεν ασχολείται αποκλειστικά με πολιτιστικές διαδρομές . Το ανταγωνιστικό για εμάς πακέτο που προσφέρει είναι το Private Tour to Elefsina: Mysteries in Ancient times που περιλαμβάνει 4ωρη ιδιωτική ξενάγηση στην Ελευσίνα από 82 ευρώ.

4.8. Ανάλυση S.W.O.T. (Strengths, Weaknesses, Opportunities, Threats)

Η Ανάλυση SWOT είναι μια τεχνική για την αξιολόγηση τεσσάρων πτυχών της επιχείρησής μας. Προκειμένου να μειώσουμε τις πιθανότητες αποτυχίας, να καταλάβουμε πού χωλαίνει η εταιρεία μας και να εξαλείψουμε πιθανούς κινδύνους, αναλύσαμε τα πλεονεκτήματα, τις αδυναμίες μας, τις ευκαιρίες και τις ενδεχόμενες απειλές και προέκυψαν τα παρακάτω :

Εσωτερικοί Παράγοντες : Πλεονεκτήματα & Αδυναμίες

Εξωτερικοί Παράγοντες : Ευκαιρίες & Απειλές



WEAKNESSES - ΑΔΥΝΑΜΙΕΣ (-)

- ☐ Περιορισμός εντός Αττικής όσον αφορά στις σχολικές εκδρομές-διαδρομές
- ☐ Περιορισμός παρεχόμενων υπηρεσιών στην περιοχή της Ελευσίνας
- ☐ Ελλιπής συντήρηση των σταθμών-μνημείων της πολιτιστικής κληρονομιάς
- ☐ Έλλειψη προϋπηρεσίας και εμπειρίας της διοικητικής ομάδας
- ☐ Έλλειψη συνεργασίας με μεγάλα ταξιδιωτικά γραφεία

OPPORTUNITIES - ΕΥΚΑΙΡΙΕΣ (+)

- ☐ Επιδότηση για αρχικά κόστη επένδυσης από Κοινοτικά Προγράμματα Επιχειρηματικότητας (ΕΣΠΑ).
- ☐ Τα “κενά” στην αγορά τα οποία να μπορεί να καλύψει η επιχείρηση.
- ☐ Προσπάθεια αλλαγής κουλτούρας όσον αφορά στο πολιτισμικό ενδιαφέρον
- ☐ Ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς και της πόλης της Ελευσίνας.
- ☐ Νέοι τρόποι δικτύωσης πελατών (πχ. site, Facebook, Twitter, Instagram, κλπ.).
- ☐ Προβολή της Αθηναϊκής Τριλογίας σε κατοίκους του εξωτερικού
- ☐ Ενίσχυση εσωτερικού τουρισμού.

THREATS - ΑΠΕΙΛΕΣ (-)

- ☐ Η μη κάλυψη οικονομικών υποχρεώσεων από πελάτες
- ☐ Η είσοδος παρεμφερών νέων επιχειρήσεων στην αγορά
- ☐ Οι Διεθνείς πολιτικό-οικονομικές συγκυρίες
- ☐ Ενδεχόμενη αύξηση του πληθωρισμού
- ☐ Πιθανές αλλαγές στη νομοθεσία
- ☐ Οικονομική Κρίση

Μία από τις σημαντικότερες απειλές την οποία λάβαμε υπόψη στο σχεδιασμό της στρατηγικής που θα ακολουθήσει η επιχείρηση είναι αυτή της μη κάλυψης οικονομικών χρεώσεων από πελάτες. Γι'αυτό και αποφασίσαμε να μη δεχόμαστε πιστώσεις, επομένως οι αγορές των εισιτηρίων θα γίνονται με ταυτόχρονη πληρωμή του αντίστοιχου αντιτίμου.

4.8. Αναπτυξιακές κατευθύνσεις

Οι αναπτυξιακές κατευθύνσεις όπως αυτές ορίζονται από το Άρθρο 51 του Νόμου 4605/2019 και η σχετική διάταξη για πολιτιστική πρωτεύουσα της Ελευσίνας.

Στο τέλος της παραγράφου 2 του άρθρου 107 του ν. 3852/2010 (Α' 87) έχει προστεθεί εδάφιο ως εξής : «Οι επιχειρήσεις που συστήνονται για τη φιλοξενία του θεσμού «Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης» απαλλάσσονται από την υποχρέωση λήψης εγγυήσεων συμμετοχής, σύμφωνα με το πρώτο εδάφιο της παρ. 1 του άρθρου 72 του ν. 4412/2016, και εγγυήσεων καλής εκτέλεσης, σύμφωνα με το δεύτερο εδάφιο της παρ. 1 του άρθρου 72 του ν. 4412/2016, κατά την ανάθεση δημοσίων συμβάσεων έργων, προμηθειών και υπηρεσιών, στόχος των οποίων είναι οποιοσδήποτε από τους κατωτέρω λόγους: α) δημιουργία ή απόκτηση μοναδικού έργου τέχνης ή καλλιτεχνικής εκδήλωσης, όπως ορίζεται στην υποπερίπτωση αα' της περίπτωσης β' της παρ. 2 του άρθρου 32 του ν. 4412/2016 ή β) προστασία αποκλειστικών δικαιωμάτων, συμπεριλαμβανομένων των δικαιωμάτων διανοητικής ιδιοκτησίας, όπως ορίζεται στην υπό περίπτωση γγ' της περίπτωσης β' της παρ. 2 του άρθρου 32 του ν. 4412/2016.».

Η επιχείρησή μας δε συστήνεται αποκλειστικά για τη φιλοξενία του θεσμού, ωστόσο μέσα από το εδάφιο διαφαίνεται η προσπάθεια ενίσχυσης της πολιτιστικής εικόνας της Ελευσίνας και στήριξης επιχειρήσεων που έχουν ως κέντρο το Eleusis 2021.

4.9. Τμηματοποίηση αγοράς

Κατάτμηση της αγοράς

Στο στάδιο αυτό η επιχείρηση μας διαίρεσε τους πελάτες σε τμήματα αγοραστών με βάση την κατηγορία των παρεχόμενων υπηρεσιών.

Επιλογή στόχων αγοράς (target groups)

Στο στάδιο αυτό έγινε διαχωρισμός των υπηρεσιών ώστε να εξυπηρετούνται καλύτερα οι στόχοι και το ενδιαφέρον της επιχείρησης να επικεντρωθεί στην προσπάθεια ικανοποίησης των στόχων ανά ηλικιακή ομάδα.

Τοποθέτηση υπηρεσίας στην αγορά

Στο τελικό αυτό στάδιο, έγινε η τοποθέτηση των υπηρεσιών στην αγορά και η επιχείρησή μας προσπάθησε να διαφοροποιήσει τις υπηρεσίες της από τους ανταγωνιστές.

Κριτήρια Τμηματοποίησης

4.9.1. Γεωγραφικά Κριτήρια

Η Ελευσίνα εντάσσεται στο Νομό Αττικής και αποτελεί Έδρα της Περιφερειακής Ενότητας Δυτικής Αττικής. Βρίσκεται σε απόσταση μόλις 20 χιλιομέτρων από το κέντρο της Αθήνας, επομένως αποτελεί ιδανικό και εύκολα προσβάσιμο προορισμό για κατοίκους εντός Αττικής αλλά και όλης της περιφέρειας που επισκέπτονται την πρωτεύουσα της χώρας. Ακόμη, το πολιτιστικό ενδιαφέρον των τουριστών που επισκέπτονται τη χώρα είναι έντονα επικεντρωμένο στην Αθήνα, οπότε θα είναι εύκολο να τους προσελκύσουμε σε μια κοντινή περιοχή.

- **Σχολεία** : απευθυνόμαστε αποκλειστικά σε σχολεία εντός Αττικής
- **Τουρίστες** : απευθυνόμαστε σε τουρίστες από όλες τις χώρες του εξωτερικού
- **Οικογένειες** : απευθυνόμαστε σε όλες τις οικογένειες της επικράτειας
- **Άτομα ηλικίας 18-30 ετών** : απευθυνόμαστε σε φοιτητές και νέους όλης της επικράτειας
- **Άτομα ηλικίας 30-50 ετών** : όλης της επικράτειας
- **Άτομα ηλικίας 50+** : όλης της επικράτειας

4.9.2. Δημογραφικά Κριτήρια

Οι πολιτιστικές διαδρομές που διοργανώνουμε απευθύνονται ουσιαστικά σε όλες τις ηλικιακές ομάδες και υπάρχει εξειδίκευση υπηρεσιών για την κάθε κατηγορία. Τα σχολεία για την επιχείρηση αποτελούν βασικό πελατειακό κοινό. Επειδή οι σχολικές εκδρομές πραγματοποιούνται κατά βάση εντός σχολικού ωραρίου, απευθυνόμαστε αποκλειστικά σε σχολεία εντός Αττικής, ώστε να υπάρχει ο διαθέσιμος χρόνος μετάβασης και επιστροφής.

Η μεγαλύτερη πρόκληση για εμάς είναι η προσέλκυση τουριστών, οι οποίοι στην πλειοψηφία τους επισκέπτονται την Ακρόπολη, το Αρχαιολογικό Μουσείο, το Μουσείο της Ακρόπολης και γενικά επικεντρώνουν τις επισκέψεις τους στο κέντρο της πρωτεύουσας.

Απευθυνόμαστε επίσης σε οικογένειες, άτομα ηλικίας 18 έως 50+ ετών και δεν υπάρχει γενικότερα κάποιος ηλικιακός τουρισμός. Επειδή τα άτομα ηλικίας έως 50 ετών είναι περισσότερο δραστήρια, θεωρούμε ότι δυσκολότερη είναι η προσέλκυση ατόμων από 50 ετών και άνω. Γι' αυτό και έχουμε σχεδιάσει ειδικές παροχές για άτομα αρκετά μεγάλης ηλικίας και ιδιαίτερα για τα ΚΑΠΗ.

Για τις δύο πρώτες κατηγορίες θα διοργανώνονται ανεξάρτητες υπηρεσίες (καθώς οι τουρίστες και τα σχολεία χρειάζονται ειδική ξενάγηση αντίστοιχα) ενώ για τις υπόλοιπες θα υπάρχει αντίστοιχα επιλογή υπηρεσιών με την αντίστοιχη ξενάγηση.

4.9.3. Ψυχογραφικά Κριτήρια

- **Σχολεία :** Οι μαθητές, σύμφωνα με την έρευνα που έχουμε διεξάγει, δείχνουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον για εκδρομές σε μορφή πολιτιστικών διαδρομών. Η ενίσχυση του παρεχόμενου πακέτου με ώρα αναψυχής και περιπάτου προκαλεί ακόμα περισσότερο τη φαντασία τους.
- **Τουρίστες :** Οι τουρίστες επισκέπτονται σε μεγάλο βαθμό την Ελλάδα και ενδιαφέρονται για την ιστορία, τον πολιτισμό, τα ήθη, τα έθιμα και τις παραδόσεις μας.
- **Οικογένειες :** Οι οικογένειες αποτελούν σημαντικά δυνητικούς πελάτες, καθώς ο χρόνος τους είναι περιορισμένος και η περιοχή είναι κοντά στο κέντρο της Αθήνας, επομένως οι διαδρομές που προσφέρουμε αποτελούν ευκαιρία για εύκολο και οικονομικό τρόπο αναψυχής.
- **Άτομα ηλικίας 18-30 ετών :** Αποτελούν τα άτομα με την περισσότερη ενέργεια και όρεξη για εξερεύνηση, ενώ αναζητούν έντονα το συνδυασμό της γνώσης με την ψυχαγωγία και τη συναναστροφή.
- **Άτομα ηλικίας 30-50 ετών :** Στις ηλικίες αυτές συνήθως έχει επέλθει πλέον η επαγγελματική αποκατάσταση και αναζητούνται τρόποι ενασχόλησης που

να μην απαιτούν ιδιαίτερη ένταση αλλά να επιφέρουν την ψυχική και σωματική ηρεμία.

- **Άτομα ηλικίας 50+ :** Τα άτομα αυτής της ηλικίας δεν είναι τόσο αεικίνητα, συνήθως δείχνουν να κουράζονται εύκολα και να μην έχουν ιδιαίτερη όρεξη για αποδράσεις και έντονες δραστηριότητες.

4.9.4. Κριτήρια Συμπεριφοράς ως προς την υπηρεσία

Σύμφωνα με τα όσα απαντήθηκαν στο ερωτηματολόγιο, οι δυνητικοί μας πελάτες στο σύνολό τους ήταν θετική στην πρόταση μιας πολιτιστικής διαδρομής. Παρόλο που κατά το ήμισυ σχεδόν έχουν ήδη επισκεφθεί την Ελευσίνα, δεν έχουν χάσει το ενδιαφέρον τους για την περιοχή. Συμπεραίνουμε λοιπόν ότι οι υπηρεσίες που θα παρέχουμε θα έχουν αρκετά γρήγορα απήχηση στην αγορά.

5. Σχέδιο Μάρκετινγκ

5.1. Προϊόν- Υπηρεσία

Σκοπός της Επιχείρησης είναι η διοργάνωση πολιτιστικών διαδρομών με επίκεντρο την Ελευσίνα ώστε να αναδείξουμε τη σημασία της στην Ιστορία της Ελλάδας και να αξιοποιήσουμε την πλούσια πολιτιστική κληρονομιά της ώστε να προάγουμε τη γνώση μέσα από τον πολιτιστικό και εκπαιδευτικό τουρισμό.

Οι επισκέπτες θα έχουν τη δυνατότητα να :

- Βιώσουν τη διαδρομή της «Ιεράς Οδού», που ακολουθούνταν από μια πομπή που γιόρταζε τα Ελευσίνια Μυστήρια και ξεκινούσε από την Ιερή Πύλη στον Κεραμεικό (το αθηναϊκό νεκροταφείο) και έληγε στο Ιερό της Δήμητρας στην Ελευσίνα .
- Επισκεφθούν πληθώρα σταθμών όπως Ρωμαϊκή Γέφυρα Ελευσίνας, Μνημείο πεσόντος Επισμηναγού, Προφήτη Ζαχαρία, Ιερό Αφροδίτης, Μουσείο Μικρασιατών, Σιδηροδρομικός Σταθμός και να μάθουν την ιστορία που φέρει κάθε σταθμός.
- Επισκεφθούν τον Αρχαιολογικό χώρο και το Αρχαιολογικό Μουσείο της Ελευσίνας και να εμβαθύνουν μέσα από την ξενάγηση στην κατανόηση των Μυστηρίων και του τρόπου ζωής αυτής της πνευματικής πόλης.
- Παρακολουθήσουν δυναμικά και εάν υπάρχει η αντίστοιχη συνεργασία τους εορτασμούς της Πολιτιστικής Πρωτεύουσας Ελευσίνας 2021, ένα έργο που δίνει νέα ζωή σε βιομηχανικά κτίρια και φιλοδοξεί να δημιουργήσει μια γέφυρα μεταξύ του αρχαίου παρελθόντος της πόλης και της εποχής της εκβιομηχάνισης.

5.2. Τιμή

Κύρια πηγή εσόδων αποτελούν τα εισιτήρια των πολιτιστικών διαδρομών που παρέχουμε. Η τιμολόγηση έχει γίνει με τέτοιο τρόπο ώστε να είναι δίκαιη ανάλογα με το target group στο οποίο απευθυνόμαστε και τις αντίστοιχες υπηρεσίες που παρέχονται κάθε φορά. Έτσι στις μονοήμερες σχολικές εκδρομές το κόστος είναι προσαρμοσμένο στις ανάγκες των μαθητών και τα εισιτήρια είναι μειωμένα. Αντίστοιχα στις μονοήμερες εκδρομές που απευθύνονται σε τουρίστες και λοιπούς ενδιαφερόμενους το κόστος είναι αυξημένο, ενώ στις διήμερες κατά το ήμισυ υψηλότερο (για να καλύπτεται η διαμονή ξεναγού και οδηγού) και δεν περιλαμβάνεται το κόστος διαμονής σε ξενοδοχείο ή συμμετοχής σε κάποιο event .

Δευτερεύουσα πηγή εσόδων αποτελούν οι χορηγίες από τοπικές επιχειρήσεις ή οργανισμούς, οι οποίες θα αξιοποιηθούν κυρίως στο τομέα της προώθησης.

Έκτακτα έσοδα ίσως προκύψουν από εκδηλώσεις και δραστηριότητες που θα διοργανωθούν σε συνεργασία με τοπικές επιχειρήσεις με στόχο την ψυχαγωγία των πελατών μας.

Δεν παρέχουμε πιστωτική πολιτική.

5.3. Τοποθέτηση

Βασικά κανάλια διανομής που θα αξιοποιήσουμε είναι η κεντρική μας ιστοσελίδα (<https://routeformy9.cms.webnode.gr/>) ,το ραδιόφωνο και τα κοινωνικά δίκτυα.

5.4. Προώθηση

Θα αξιοποιηθεί ποικιλία μέσων και τρόπων διάδοσης των υπηρεσιών μας. Η βασική προώθηση θα γίνεται μέσα από την ιστοσελίδα της εταιρείας μας. Ακόμη θα μέσω του ραδιοφώνου θα προβάλουμε διαφημίσεις των διαδρομών και των πακέτων προσφορών αλλά και των διαγωνισμών για απόκτηση δωρεάν εισιτηρίων. Τα διαφημιστικά φυλλάδια και τα flyers θα τοποθετούνται και θα μοιράζονται σε διάφορα κομβικά σημεία με μεγάλη κίνηση πληθυσμού, ενώ παράλληλα θα τοποθετηθούν αφίσες σε κεντρικούς δρόμους και σημεία όπως στάσεις Μέσων Μαζικής Μεταφοράς. Έχει προγραμματιστεί ακόμη διαμοιρασμός αντίστοιχων φυλλαδίων σε ΚΑΠΗ και ενημέρωση της γραμματείας τους με mail, καθώς αποτελούν πελάτες στους οποίους η πληροφορία δε θα φτάσει εύκολα. Ακόμη, οι αναρτήσεις στα social media (Facebook , Instagram , Twitter) θα είναι συχνές και θα ανανεώνεται διαρκώς το περιεχόμενο ώστε να αποκτήσουμε οργανικούς ακολούθους. Τέλος έχουν σχεδιαστεί ο διαμοιρασμός διαφημιστικών μπρελόκ, στυλό και δειγμάτων από μαγνητάκια αλλά και η συνεργασία και προώθηση με άλλα τουριστικά γραφεία.

5.5. Φυσική Παρουσία

Η επιχείρηση διαθέτει τόσο φυσική όσο και διαδικτυακή παρουσία. Η φυσική παρουσία εξασφαλίζεται μέσω του χώρου – γραφείου υποδοχής και εξυπηρέτησης που θα στεγάζει την εταιρεία μας στο Σύνταγμα. Εκεί, οι πελάτες μας θα μπορούν να ενημερωθούν για τα πακέτα διαδρομών και τις αντίστοιχες τιμές, να ζητήσουν πληροφορίες από τη γραμματεία και να αγοράσουν τα εισιτήρια που επιθυμούν.

Η διαδικτυακή παρουσία πραγματοποιείται μέσω της κεντρικής ιστοσελίδας της επιχείρησης, στην οποία οι ενδιαφερόμενοι θα έχουν τη δυνατότητα να πληροφορηθούν για την ιστορία της Ελευσίνας, για τα παρεχόμενα πακέτα πολιτιστικών διαδρομών και τα αντίστοιχα προγράμματά τους, για την τοποθεσία του γραφείου μας και τον τρόπο επικοινωνίας. Ακόμη, θα έχουν τη δυνατότητα να αγοράσουν ηλεκτρονικά εισιτήρια και να πληροφορηθούν για τη διοικητική ομάδα και το όραμα, καθώς και να υποβάλουν φόρμα κράτησης ή φόρμα παραπόνων.

Η έκδοση εισιτηρίων θα γίνεται είτε διά ζώσης στο γραφείο μας, είτε ηλεκτρονικά μέσω site είτε μέσω τηλεφώνου.

5.6. Άνθρωποι

Βασική για την ομαλή λειτουργία και την ευημερία της επιχείρησης είναι η επιλογή αξιόπιστων συνεργατών και εξειδικευμένου προσωπικού. Η γραμματεία, ο ξεναγός και ο οδηγός θα έχουν άμεση επαφή με τους πελάτες μας και αποτελούν τον «καθρέπτη» της εταιρείας. Γι' αυτό το λόγο θα επιλεγούν άτομα με όσο το δυνατόν μεγαλύτερη προϋπηρεσία και θα δοθεί έμφαση σε αυτούς που μοιράζονται το ίδιο όραμα με την επιχείρησή μας.

Τα άτομα που θα εργάζονται στη γραμματεία θα επιλεγούν ανάλογα με τις επικοινωνιακές και οργανωτικές δεξιότητές τους και προτιμάται να γνωρίζουν αρκετές ξένες γλώσσες ώστε να είναι εύκολη η επικοινωνία με τουρίστες. Ιδιαίτερα σημαντική είναι η επιλογή του οδηγού, καθώς θα έχει την ευθύνη για τη μετακίνηση των επιβατών μας με ιδιαίτερο βάρος στη μεταφορά των ανηλίκων μαθητών.

5.7. Διαδικασίες

Στο τμήμα των διαδικασιών εντάσσονται :

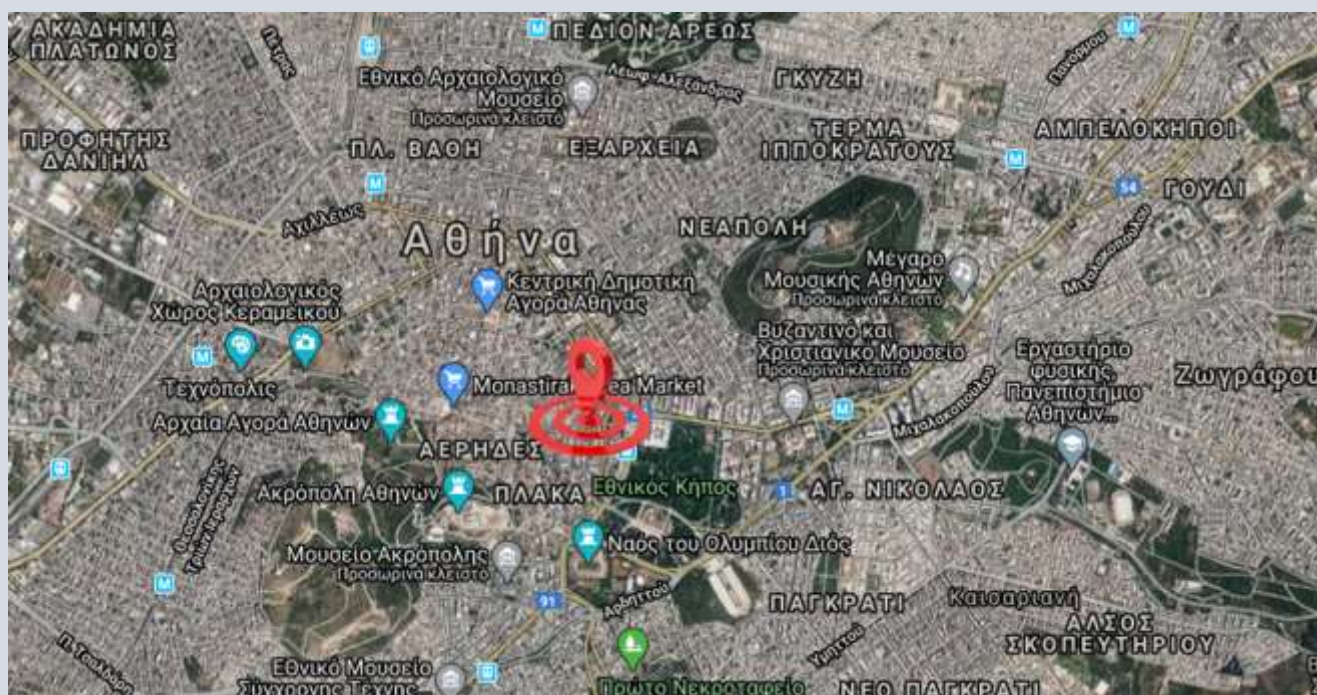
- **Η Τεχνική υποστήριξη :** Αφορά τη συντήρηση της ιστοσελίδας και την ανανέωση περιεχομένου στα social media.
- **Η Γραμματειακή Υποστήριξη :** Αφορά την υποδοχή και εξυπηρέτηση πελατών τόσο στους χώρους του γραφείου όσο και τηλεφωνικά.
- **Πολιτική Παραπόνων :** για όλες τις υπηρεσίες που προσφέρουμε θα δίνεται η επιλογή υποβολής παραπόνων.

6. Σχεδιασμός Λειτουργιών

Ο σχεδιασμός λειτουργιών περιλαμβάνει τεχνικές πληροφορίες και στοιχεία, που τεκμηριώνουν την ομαλή λειτουργία της επιχείρησης, και αφορούν την τοποθεσία της, τη διαδικασία παραγωγής, τις πρώτες ύλες και τον εξοπλισμό που χρησιμοποιεί. Επιπλέον, γίνεται αναφορά σε στοιχεία της χρηματοοικονομικής ανάλυσης της εταιρείας μας σχετικά με τα αναγκαία κεφάλαια της εταιρείας μας, τον υπολογισμό των εξόδων, την κοστολόγηση των παρεχόμενων υπηρεσιών μας και τις προβλέψεις των πωλήσεων που αναμένουμε, ενώ προσεγγίζεται παράλληλα και η ευαισθησία που διέπει τον επιχειρηματικό μας σχεδιασμό, λόγω της μεταβολής βασικών παραμέτρων σε βάθος διετίας.

6.1. Τοποθεσία

Ξεκινώντας με τις τεχνικές πληροφορίες που αφορούν την τοποθεσία της επιχείρησης μας, θα διαθέτει ένα γραφείο στο Σύνταγμα στο οποίο θα στεγάζεται η επιχείρηση και θα διαθέτει γραμματειακή υποστήριξη. Εκτός από την ιστοσελίδα που θα διαθέτουμε και θα μπορούσε όποιος ενδιαφέρεται να κλείσει μια εκδρομή, θα μπορούσε να κάνει την ίδια διαδικασία είτε επισκεπτόμενος το γραφείο μας, είτε μέσω τηλεφώνου.



Η επιλογή της τοποθεσίας αποτελεί συνάρτηση ποικίλων παραγόντων. Το Σύνταγμα είναι μια περιοχή εύκολα προσβάσιμη με μέσα μαζικής μεταφοράς (κυρίως μετρό). Επίσης, αποτελεί μια από τις πιο τουριστικές περιοχές της

Αθήνας και είναι αρκετά κοντά σε πολλά πολιτιστικά και πολιτισμικά αξιοθέατα. Τέλος, στην περιοχή δεν υπάρχει κοντά μέσο μεταφοράς που να πηγαίνει προς Ελευσίνα, που είναι η περιοχή που επισκεπτόμαστε σε όλες τις εκδρομές μας. Συνεπώς, αυτό μας δίνει ένα συγκριτικό πλεονέκτημα στην αγορά.

6.2. Περιγραφή, Διαδικασίες και Συνεργασίες

Όπως έχουμε αναφέρει και στην ανάλυση των υπηρεσιών μας θα διοργανώνουμε τριών ειδών πολιτιστικές διαδρομές στην Ελευσίνα:

Σχολικές: αφετηρία χώρος σχολείου, Ρωμαϊκή γέφυρα Ελευσίνας, Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας και Αρχαιολογικός χώρος, Προφήτης Ζαχαρίας, ελεύθερη ώρα, Σιδηροδρομικός σταθμός, επιστροφή στο σχολείο,

Μονοήμερες: (αφετηρία) Σύνταγμα , Ρωμαϊκή γέφυρα, Μνημείο πεσόντος Επισμηναγού, Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας και Αρχαιολογικός χώρος, (διάλειμμα για φαγητό,) Προφήτης Ζαχαρίας, Μουσείο Μικρασιατών, Σιδηροδρομικός σταθμός, Λίμνη Κουμουνδούρου, Ιερό Αφροδίτης, (επιστροφή) Σύνταγμα.

Διήμερες: Πρώτη μέρα: αρχικός περίπατος από το Θησείο - αρχαία αγορά με ξεναγό όπου καταλήγουμε στον Κεραμικό για επιβίβαση, Ιερό Αφροδίτης Λίμνη Κουμουνδούρου, Ρωμαϊκή γέφυρα, διάλειμμα για φαγητό και ξενοδοχείο, βραδινή οργανωμένη έξοδος (εκδήλωση), Δεύτερη μέρα: Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας και Αρχαιολογικός χώρος, Προφήτης Ζαχαρίας, Μουσείο Μικρασιατών, φαγητό-ελεύθερη ώρα-περίπατος στο λιμάνι, Σιδηροδρομικός σταθμός, (επιστροφή) Σύνταγμα.

Οι πελάτες μας θα μπορούν να κάνουν κράτηση για όποια εκδρομή επιθυμούν είτε μέσω της ιστοσελίδας μας, είτε μιλώντας διά ζώσης ή τηλεφωνικώς με την γραμματέα που θα απασχολούμε στο γραφείο μας. Για τη διεκπεραίωση των διαδρομών μας θα μισθώσουμε λεωφορείο, ενώ θα απασχολούμε οδηγό και ξεναγό σε όλη τη διάρκεια των εκδρομών. Σε κάθε στάση θα γίνεται αναλυτική περιγραφή του αξιοθέατου και θα είμαστε σε θέση να απαντήσουμε σε ερωτήσεις και σχόλια των πελατών. Επιπλέον θα έχουμε συμφωνία με εξωτερικούς συνεργάτες για υπηρεσίες που είναι απαραίτητες για τη λειτουργία της επιχείρησής μας. Οι εξωτερικοί μας συνεργάτες θα αφορούν το λογιστικό τμήμα, τις νομικές υπηρεσίες και το marketing της επιχείρησής, ενώ το τμήμα της μηχανογράφησης και της συντήρησης και αναβάθμισης της ιστοσελίδας μας θα το αναλάβουν τα διοικητικά στελέχη που ειδικεύονται σε αυτό. Τέλος, στις διήμερες εκδρομές θα πραγματοποιούμε διάφορες εμπορικές συμφωνίες με επιχειρήσεις της Ελευσίνας που διαθέτουν τοπικά και παραδοσιακά προϊόντα και αναμνηστικά (π.χ. ταβέρνες, οινοποιία, τουριστικά μαγαζιά κλπ), προκειμένου να διοργανώσουμε εκδηλώσεις και δραστηριότητες με στόχο τη διασκέδαση των πελατών και την αναβάθμιση των τοπικών καταστημάτων. Από

αυτές τις εκδηλώσεις παρόλο που η επιχείρησή μας δεν επιβαρύνεται με κάποιο κόστος, είναι πολύ πιθανό να προκύψουν έκτακτα κέρδη.

Για την παραγωγή των υπηρεσιών μας σαν πρώτες ύλες έχουμε μόνο τον οδηγό του λεωφορείου για τη μεταφορά και τον ξεναγό καθώς πληρώνονται ένα σταθερό ποσό για κάθε εκδρομή που πραγματοποιούν (το ποσό διαφέρει ανάλογα με την εκδρομή) και όλες οι υπόλοιπες υπηρεσίες που χρειάζεται η επιχείρηση προέρχονται είτε από εξωτερικούς συνεργάτες, είτε από leasing.

6.3. Εξοπλισμός

Ο απαραίτητος για την επιχείρηση εξοπλισμός αφορά τόσο στο γραφείο μας, όσο και τη διεκπεραίωση των εκδρομών. Αρχικά θα νοικιάζουμε το χώρο και στη συνέχεια θα πραγματοποιήσουμε αγορές των απαραίτητων υλικών, επίπλων και μηχανημάτων για να οργανώσουμε το χώρο μας. Απαραίτητη είναι η αγορά επίπλων: γραφείο, καρέκλες, καναπές, γραφικής ύλης: χαρτιά, στυλό, συρραπτικό κλπ. και μηχανημάτων: τηλέφωνο, υπολογιστής, συσκευή POS κλπ. Για τον εκτυπωτή που χρειαζόμαστε στο γραφείο καθώς και το μελάνι και τη συντήρηση του θα πραγματοποιήσουμε leasing, ενώ το ίδιο θα γίνει και για το λεωφορείο που θα μεταφέρει τους πελάτες μας προς και από την Ελευσίνα.

6.4. Η ευαισθησία στη μεταβολή βασικών παραμέτρων – Κίνδυνοι

Αξίζει να σημειωθεί, ότι παρόλο που οι προβλέψεις κοστών και πωλήσεων που ακολουθούν έχουν γίνει σε όσο το δυνατόν περισσότερο πραγματική βάση, το επιχειρηματικό μας σχέδιο χαρακτηρίζεται από σχετική ευαισθησία, η οποία προέρχεται από την απρόβλεπτη μεταβολή ορισμένων παραμέτρων. Σε περίοπτη θέση στο σύνολο αυτών των παραμέτρων, βρίσκεται η τουριστική κίνηση τόσο στην Ελλάδα όσο και πιο συγκεκριμένα στην πρωτεύουσα Αθήνα τα προσεχή δύο έτη, κάτι που σαφώς απασχολεί όλες ανεξαιρέτως τις επιχειρήσεις που δραστηριοποιούνται στον τομέα αυτό. Απόρροια της ρευστής αυτής κατάστασης είναι σαφώς η πανδημία που εξελίσσεται τους τελευταίους μήνες παγκοσμίως λόγω της εξάπλωσης του ιού COVID-19, και η οποία ως αποτέλεσμα έχει, άνθρωποι ανά τον κόσμο να έχουν ήδη αναβάλει ή ακυρώσει τις προσεχείς τους διακοπές, με το πλήγμα για τις επιχειρήσεις να αναμένεται τεράστιο. Συνεπώς, η θερινή περίοδος που αναμένουμε το 2020 θα είναι ένα πρώτης τάξεως δείγμα για την τουριστική κίνηση στην Αθήνα, η οποία σε συνάρτηση με τις προβλέψεις των επιστημόνων για τυχόν συνέχιση της εξάπλωσης του ιού και το 2021, θα αποτελέσει κριτήριο για το κατά πόσο θα χρειαστεί να αναμορφώσουμε τον χρηματοοικονομικό μας σχεδιασμό. Αστάθμητο παράγοντα που αφορά την διενέργεια των εκδρομών μας, αποτελούν επίσης και οι καιρικές συνθήκες, οι οποίες αν είναι ευνοϊκές περισσότερες περιόδους του χρόνου, θα μας επιτρέψουν να διοργανώσουμε περισσότερες εκδρομές πέραν της θερινής σεζόν. Τέλος, υπάρχει πιθανότητα να

μεταβληθούν οι φορολογικοί συντελεστές που αφορούν και την δική μας επιχειρηματική δραστηριότητα, και λαμβάνοντας έτσι υπόψη την γενικότερη αβεβαιότητα που επικρατεί, έχουμε αποφασίσει να μην διανεμηθούν κέρδη το έτος 2021, προκειμένου τυχόν κέρδη να χρησιμοποιηθούν σε αναμόρφωση του οικονομικού μας σχεδιασμού.

6.5 Ανθρώπινο δυναμικό

Αρχικά σε ό,τι αφορά στο Διοικητικό Συμβούλιο της εταιρείας μας, αυτό απαρτίζεται από τα πέντε μέλη που την ιδρύουν, και τα οποία αναλαμβάνουν καίριες θέσεις που αφορούν τον συντονισμό της επιχείρησης με σκοπό την εύρυθμη λειτουργία αυτής αλλά και τη συντήρηση της ιστοσελίδας που έχει ήδη στηθεί αρχικά από ειδικό. Πέραν αυτών στο προσωπικό μας συμπεριλαμβάνονται εργαζόμενοι που μας παρέχουν με γραμματειακή υποστήριξη και υπηρεσίες μάρκετινγκ, ενώ συνεργαζόμαστε και με επαγγελματίες που μας παρέχουν λογιστικές και νομικές υπηρεσίες. Το ως άνω προσωπικό αμείβεται σε μηνιαία βάση με σταθερό μισθό. Τέλος, βασικά γρανάζια της λειτουργίας μας αποτελούν ο οδηγός και ο ξεναγός που θα μας συνοδεύουν στις εκδρομές μας και οι οποίοι αφού χαρακτηρίζονται ως οι πρώτες μας ύλες για την πραγματοποίηση αυτών, θα αμείβονται με βάση τις εκδρομές που συμμετέχουν. Έτσι, έχουμε δημιουργήσει 3 διαφορετικές αμοιβές για τις σχολικές, μονοήμερες και διήμερες εκδρομές αντίστοιχα, συνυπολογίζοντας τις εκάστοτε παρεχόμενες υπηρεσίες των δύο επαγγελματιών καθώς και τον χρόνο τους που δεσμεύεται κατά την διάρκεια της εκδρομής. Επί παραδείγματι, στις διήμερες εκδρομές, η αμοιβή τους είναι επανυξημένη, καθώς η εταιρεία μας καλύπτει και την διαμονή τους.

6.6. Προβλέψεις ανά έτος για τις πωλήσεις

Οι προβλέψεις για τις πωλήσεις των υπηρεσιών μας, οι οποίες και παρουσιάζονται αναλυτικά στην συνέχεια, είναι ανοδικές από το έτος 2021 στο έτος 2022. Συγκεκριμένα, κατά το πρώτο έτος λειτουργίας της επιχείρησής μας αναμένονται έσοδα της τάξεως των 57450 ευρώ, ενώ λαμβάνοντας υπόψη μία αύξηση της δημοτικότητας των προσφερόμενων υπηρεσιών μας, η οποία συνεπάγεται την αύξηση των εκδρομών που πραγματοποιούμε το επόμενο έτος, τα έσοδα για το 2022 παρουσιάζουν αύξηση της τάξης του 40% και ανέρχονται σε 80820 ευρώ.

6.7. Προβλέψεις ανά έτος για τα κόστη

Όπως αναλύεται εκτενώς και στην συνέχεια, κάθε έτος έχει προϋπολογιστεί ένα κόστος πωληθέντων για τις παρεχόμενες υπηρεσίες μας όπως αυτές έχουν προβλεφθεί ανά έτος. Έτσι για το 2021 το κόστος πωληθέντων ανέρχεται σε

6930ευρώ ενώ το 2022 ανέρχεται σε 9730 ευρώ. Πέραν τούτου, στις δαπάνες της εταιρείας μας, περιλαμβάνονται οι δαπάνες ίδρυσης και εγκατάστασης που ανέρχονται σε 5800 ευρώ, ενώ σπουδαίο τμήμα των δαπανών μας αποτελούν και οι λειτουργικές δαπάνες. Κατά το πρώτο έτος, οι δαπάνες που προβλέπονται για να καλύψουν τα λειτουργικά έξοδα, τις δαπάνες προσωπικού και τις δαπάνες προώθησης ανέρχονται σε 53860 ευρώ, ενώ για την επόμενη χρονιά παρατηρείται ελάχιστη αύξηση με τις πάγιες δαπάνες να είναι 54360 ευρώ. Όπως θα παρουσιαστεί και στον οικονομικό σχεδιασμό στην συνέχεια, όλες οι λειτουργικές δαπάνες και οι δαπάνες προσωπικού προβλέπεται να παραμένουν σταθερές, με τις δαπάνες προώθησης να είναι εκείνες που διαφοροποιούνται, με αποτέλεσμα να παρατηρείται αυτή η μεταβολή στο τελικό σύνολο των δαπανών.

6.8. Ευαισθησία του επιχειρηματικού μοντέλου στη μεταβολή βασικών παραμέτρων

Από την οικονομική ανάλυση που παρατίθεται αναλυτικά στην συνέχεια, γίνεται φανερό ότι ο πιο ευάλωτος σε μεταβλητότητα παράγοντας του επιχειρηματικού μας σχεδίου είναι ο αριθμός των διαδρομών που στοχεύουμε να πραγματοποιήσουμε το 2021, με την κατηγορία των μονοήμερων εκδρομών να παρουσιάζεται ως η πιο ευαίσθητη από τις τρεις κατηγορίες εκδρομών τις οποίες παρέχουμε.

6.9. Αναγκαία Κεφάλαια – Εξωτερική Χρηματοδότηση

Η εξωτερική χρηματοδότηση της επιχείρησής μας, προέρχεται από δύο βασικές πηγές, έχοντας λάβει όμως υπόψη ότι ένα μεγάλο ποσοστό του αρχικού μας κεφαλαίου καλύπτεται από Ίδια Συμμετοχή των μελών της διοικητικής ομάδας η οποία ανέρχεται σε 12000 ευρώ και καταβάλλεται σε 5 ίσα μερίδια. Έτσι αναμένεται να αντληθεί μακροπρόθεσμο τραπεζικό δάνειο ύψους 12500 ευρώ, το οποίο αποπληρώνεται σε 2 έτη με επιτόκιο 6%, ενώ παράλληλα επιχειρείται και εξασφάλιση επιδότησης 5000 ευρώ μέσω ΕΣΠΑ.

7. Οργανωσιακός Σχεδιασμός

7.1. Νομική Μορφή Επιχείρησης

Η επιχείρηση θα ιδρυθεί με τη νομική υπόσταση της ιδιωτικής κεφαλαιουχικής εταιρείας (ΙΚΕ) με εταιρική μορφή όπως ορίζεται από το ν. 4072/2012 (ΦΕΚ Α' 86) που υπάρχει στο «Παράρτημα 10.5». Η μορφή αυτή της εταιρείας επιτρέπει την επένδυση ενός μικρού αρχικού κεφαλαίου και επιβαρύνει την επιχείρηση με σημαντικά μικρότερα τέλη σε σχέση με τα τέλη που επωμίζονται οι υπόλοιπες νομικές μορφές εταιρειών. Ακόμη κι οι ασφαλιστικές υποχρεώσεις της εταιρείας προς τον ΕΦΚΑ είναι αρκετά μειωμένες για τις ιδιωτικές κεφαλαιουχικές εταιρείες και οι εταίροι δεν ευθύνονται με την προσωπική τους περιουσία για την κάλυψη των υποχρεώσεων της εταιρείας. Σε περίπτωση αδυναμίας κάλυψης των οικονομικών εξόδων η επιχείρηση χρησιμοποιεί τα προσωπικά της περιουσιακά στοιχεία.

7.2. Τμηματοποίηση της επιχείρησης : Εσωτερική ομάδα

Κατά την ίδρυση και λειτουργία της η εταιρεία θα απαρτίζεται από διάφορα τμήματα προσωπικού, τα οποία και θα εξασφαλίζουν την ορθή λειτουργία της, ενώ επιπλέον θα υπάρξει και συνεργασία και με άλλες υπηρεσίες προκειμένου να επιτευχθεί μια εξαιρετική διαχείριση των αρμοδιοτήτων της επιχείρησης από το καλύτερο δυνατό ανθρώπινο δυναμικό, με τη μικρότερη οικονομική επιβάρυνση. Συγκεκριμένα, η εταιρεία μας θα απαρτίζεται από τα παρακάτω τμήματα :

7.2.1. Διοικητική ομάδα

Προσόντα και Προϋπηρεσία : Η διοίκηση της επιχείρησης αποτελείται από πέντε άτομα, καθένας από τους οποίους έχει εξειδικευτεί σε διαφορετικό τομέα απασχόλησης.

Ο Κατσιώνης Χρήστος και η Παντελή Δανάη είναι τελειόφοιτοι του Τμήματος Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής του ΟΠΑ. Οι Γκούμα Ανδριανή και Δειμίζη Ελένη είναι τελειόφοιτες του Τμήματος Πληροφορικής του ΟΠΑ και η Αναστασία Γιαρματζιάδη είναι τελειόφοιτη του Τμήματος “Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων” του ΟΠΑ.

Αναλυτικά τα βιογραφικά του κάθε μέλους βρίσκονται στο «Παράρτημα 10.4».

Με βάση τα ενδιαφέροντα και τις αντίστοιχες σπουδές τους, τα μέλη της διοικητικής ομάδας έχουν αναλάβει τον Εσωτερικό Έλεγχο και την Εποπτεία της επιχείρησης (Γιαρματζιάδη Αναστασία, Κατσιώνης Χρήστος, Παντελή Δανάη) και τη Συντήρηση της Ιστοσελίδας και των Μέσων Κοινωνικής Δικτύωσης.

Καθήκοντα: Η διοικητική ομάδα έχει ως αρμοδιότητες το σχεδιασμό, τη στοχοθεσία και την επίβλεψη ενός έργου. Επιπλέον είναι υπεύθυνοι για την ανάθεση αρμοδιοτήτων στους υφισταμένους τους, την καθοδήγηση, την

αξιολόγηση και την ανταμοιβή των υπόλοιπων εργαζομένων.

Η ομαλή συνεργασία μας και οι γνώσεις μας στον τομέα των οικονομικών και της πληροφορικής μπορεί να εξασφαλίσει την ορθή διεκπεραίωση των τεχνικών μας υποχρεώσεων, την δίκαιη και ορθή οργάνωση της επιχείρησής μας και την εναρμόνιση της επιχείρησής μας με τις πιο καινοτόμες τεχνολογικές εφαρμογές.

7.2.2. Τμήμα μηχανογράφησης

Προσόντα και Προϋπηρεσία: Το τμήμα αυτό θα απαρτίζεται από το ένα από τα δύο διοικητικά μέλη της επιχείρησης με σπουδές στο Τμήμα Πληροφορικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών.

Καθήκοντα: Τα κυριότερα καθήκοντα του ατόμου αυτού θα είναι αρχικά ο σχεδιασμός και η διαχείριση ενός διαδικτυακού χώρου, ο οποίος θα παρουσιάζει με γλαφυρό τρόπο την πολιτιστική κληρονομιά της Ελευσίνας. Η ιστοσελίδα αυτή θα πρέπει να ενημερώνεται τακτικά σχετικά με τις δράσεις και τις οργανωμένες εκδρομές της επιχείρησης, καθώς και να εξοπλίζεται με τις πιο σύγχρονες τεχνολογικές ενημερώσεις. Επιπλέον, θα χρειαστεί να συνεργάζεται με το τμήμα μάρκετινγκ, για ό,τι αφορά τη ψηφιακή διαφήμιση και προώθηση της εφαρμογής κι όχι μόνο και να διαχειρίζεται ορθά τις βάσεις δεδομένων.

7.2.3. Γραμματειακή Υποστήριξη

Προσόντα και Προϋπηρεσία: Δύο άτομα εκτός διοικητικής ομάδας θα επιλεγούν για να στελεχώσουν τη συγκεκριμένη θέση. Τα άτομα αυτά θα έχουν ημιαπασχόληση και κυλιόμενο ωράριο προκειμένου οι δύο βάρδιες να καλύπτουν ικανοποιητικά το ημερήσιο ωράριο λειτουργίας της εταιρείας. Τη θέση αυτή θα κατέχει ένα άτομο με βασικές γνώσεις σε υπολογιστές και προϋπηρεσία σε ανάλογες θέσεις εργασίας. Επιπλέον, ο/η γραμματέας πρέπει να είναι ευγενικός και ευδιάθετος και να διαθέτει τις απαραίτητες επικοινωνιακές δεξιότητες να διαχειριστεί οποιαδήποτε κρίσιμη περίπτωση μπορεί να προκύψει.

Καθήκοντα: Τα άτομα αυτά θα αναλάβουν την επικοινωνία με τους πελάτες, τη διαχείριση των παραπόνων και την τηλεφωνική ή και εξ' επαφής κράτηση εισιτηρίων για κάθε εκδρομή.

7.2.4. Τμήμα Υλοποίησης Δραστηριοτήτων

Το τμήμα Υλοποίησης Δραστηριοτήτων θα περιλαμβάνει δύο οδηγούς και δύο ξεναγούς, οι οποίοι θα πληρώνονται με ημερομίσθιο ανάλογα με την ποσότητα των εκδρομών που θα αναλαμβάνουν να εκτελέσουν και τις ώρες που θα προσφέρουν τις υπηρεσίες τους στην εταιρεία.

7.3. Εξωτερική ανάθεση υπηρεσιών (outsourcing)

Η εταιρεία θα καταφύγει σε εξωτερική ανάθεση (outsourcing) σχετικά με την καλύτερη δυνατή εκτέλεση των νομικών, λογιστικών και διαφημιστικών της αρμοδιοτήτων από εξειδικευμένο προσωπικό. Συγκεκριμένα, η εξωτερική ανάθεση της εταιρείας αφορά τη συνεργασία με :

7.3.1. Γραφείο Παροχής υπηρεσιών Marketing

Μέσω της συνεργασίας αυτής, η εταιρεία επιδιώκει να προωθήσει με τον πιο αποτελεσματικό τρόπο τις υπηρεσίες και δραστηριότητες που προσφέρει και να αποκτήσει τη δυνατότητα συνεργασίας με πλήθος τοπικών επιχειρήσεων παροχής υπηρεσιών εστίασης και διαμονής στην Ελευσίνα. Επιπλέον, το τμήμα αυτό θα αναλάβει τη θέσπιση ρεαλιστικών και αποτελεσματικών στρατηγικών μάρκετινγκ και τη διαφήμιση της εταιρείας μας σε μέσα κοινωνικής δικτύωσης. Ακόμη θα μπορούσε και να ασχοληθεί με την επικοινωνία με σχολεία της Αττικής ώστε να τους ενημερώσουν για τις υπηρεσίες και τα οικονομικά πακέτα που προσφέρουμε για ημερήσιες σχολικές εκδρομές.

7.3.2. Γραφείο Παροχής Λογιστικών υπηρεσιών

Ειδικό για την παροχή λογιστικών και χρηματοοικονομικών συμβουλών, θα διαχειρίζεται τα λογιστικά βιβλία της εταιρείας, θα εποπτεύει και θα παρέχει πολύτιμες προτάσεις σχετικά με πιθανές μελλοντικές επενδύσεις, τις εταιρείες και δράσεις επέκτασης και αύξησης των τουριστικών διαδρομών που η εταιρεία προσφέρει. Ακόμη, θα φροντίζει την έκδοση ενταλμάτων πληρωμής και τη σύνταξη δηλώσεων για την εφορία.

7.3.3. Γραφείο Παροχής Νομικών υπηρεσιών

Η εταιρεία θα συνεργαστεί με νομικούς συμβούλους ειδικούς στη σύσταση και λειτουργία ιδιωτικών κεφαλαιουχικών εταιρειών. Οι σύμβουλοι αυτοί θα λειτουργήσουν ως αρωγοί στην προσπάθεια της επιχείρησης να υπακούει και να εκτελεί τις δράσεις της υπακούοντας στους θεσμοθετημένους νόμους. Συγκεκριμένα, οι νομικοί σύμβουλοι θα ασχολούνται με τη σύνταξη των συμβάσεων συνεργασίας μεταξύ της εταιρείας και τρίτων μελών και την προσφορά γνωμοδοτήσεων σχετικών με νομικές συμβουλές για τη λειτουργία της εταιρείας. Μάλιστα, σε περιπτώσεις δικαστικής διαμάχης της εταιρείας οι νομικοί σύμβουλοι θα κληθούν να την υπερασπιστούν.

8. Οικονομικός Σχεδιασμός

8.1. Βασική Υπόθεση

Η χρηματοοικονομική ανάλυση της επιχείρησής μας, έχει δομηθεί με τέτοιο τρόπο, ώστε να βρίσκει εφαρμογή σε πραγματικές συνθήκες της αγοράς σχετικά με την αναγκαία μας χρηματοδότηση όσο και την κοστολόγηση των παρεχόμενων μας υπηρεσιών, εξασφαλίζοντας παράλληλα στο ακέραιο όλες τις υποχρεώσεις και προσδίδοντας ένα ποσοστό κερδοφορίας σε βάθος διετίας.

8.2. Ανάλυση Κόστους

Η επιχείρησή μας, όπως έχει αναλυθεί εκτενέστερα και στα προηγούμενα στάδια του επιχειρηματικού σχεδίου, επικεντρώνεται στην παροχή υπηρεσιών και συγκεκριμένα στη διενέργεια τριών διαφορετικών εκδρομών προς την πόλη της Ελευσίνας, για την πραγματοποίηση των οποίων ως πρώτες μας ύλες λογίζονται ο οδηγός και ο ξεναγός, οι οποίοι παρίστανται στις εκδρομές. Πιο συγκεκριμένα, το κόστος των παρεχόμενων υπηρεσιών του ξεναγού και του οδηγού μας διαμορφώνονται σε συνάρτηση με τις εκάστοτε παρεχόμενες υπηρεσίες των δύο επαγγελματιών, καθώς και τον χρόνο τους που δεσμεύεται κατά την διάρκεια της εκδρομής. Έτσι, για τα τρία είδη εκδρομών που πραγματοποιούμε δηλαδή Σχολικές, Μονοήμερες και Διήμερες το κόστος μας για τον ξεναγό ανέρχεται σε 20, 40, 80 ευρώ αντίστοιχα, ενώ για τον οδηγό το κόστος ανά εκδρομή ανέρχεται σε 15, 30, 60 ευρώ αντίστοιχα. Τέλος, με βάση τις εκδρομές που έχουμε προϋπολογίσει να διενεργήσουμε κάθε έτος, στον πίνακα που ακολουθεί παρουσιάζεται το ετήσιο κόστος πωληθέντων, το οποίο για το 2021 ανέρχεται σε 6930 ευρώ και το 2022 σε 9730 ευρώ, λόγω της προβλεπόμενης αύξησης των εκδρομών μας κατά το δεύτερο έτος λειτουργίας της επιχείρησής μας.

Πίνακας 3: Κόστος πωληθέντων

Περιγραφή						Κόστος πωληθέντων	Συμμετοχή προϊόντος / υπηρεσίας στο Συνολικό Κόστος Πωληθέντων (%)	Σύνολο πωληθέντων μον. προϊόντων / υπηρεσιών & εμπορευμάτων
	2021	2022	2023	2024	2025			
Σχολικές Εκδρομές	1.750,00	2.450,00				4.200	25%	120
Μονοήμερες Εκδρομές	4.900,00	7.000,00				11.900	71%	170
Διήμερες Εκδρομές	280,00	280,00				560	3%	4
Προϊόν / Υπηρεσία 4								
Προϊόν / Υπηρεσία 5								
Προϊόν / Υπηρεσία 6								
Προϊόν / Υπηρεσία 7								
Προϊόν / Υπηρεσία 8								
Προϊόν / Υπηρεσία 9								
Προϊόν / Υπηρεσία 10								
Προϊόν / Υπηρεσία 11								
Προϊόν / Υπηρεσία 12								
Προϊόν / Υπηρεσία 13								
Προϊόν / Υπηρεσία 14								
Προϊόν / Υπηρεσία 15								
Σύνολο	6.930	9.730				16.660	100%	294

8.3. Δαπάνες

Στο τμήμα αυτό του οικονομικού σχεδιασμού γίνεται λεπτομερής αναφορά στις διάφορες δαπάνες αλλά και τα έξοδα (πάγια και μη) που θα υπάρξουν για την επιχείρησή μας.

8.3. 1. Δαπάνες Ίδρυσης και Εγκατάστασης

8.3.1.1. Διαμόρφωση Χώρων

Σε ό,τι αφορά στις δαπάνες ίδρυσης και εγκατάστασης, αρχικά θα αναφερθούμε στις απαραίτητες δαπάνες διαμόρφωσης του μοναδικού χώρου που περιλαμβάνει ο επιχειρηματικός μας σχεδιασμός, που δεν είναι άλλος από το γραφείο το οποίο μισθώνουμε, και για τον καλλωπισμό του οποίου το κόστος ανέρχεται σε 2000 ευρώ.

8.3.1.2. Εξοπλισμός Γραφείου

Στις δαπάνες του εξοπλισμού γραφείου, οι οποίες ανέρχονται σε 800 ευρώ, συμπεριλαμβάνονται η απαραίτητη αγορά επίπλων (γραφείο, καρέκλες, καναπές), γραφικής ύλης αλλά και ηλεκτρονικών συσκευών όπως τηλέφωνο, φορητός υπολογιστής και συσκευή POS.

8.3.1.3. Δαπάνες Σύστασης

Για την ίδρυση της επιχείρησής μας, η νομική μορφή της οποία είναι Ι.Κ.Ε., τα απαραίτητα έξοδα σύστασης ανέρχονται στο ποσό των 86 ευρώ, στα οποία περιλαμβάνονται τα εξής: γραμματίο κόστους σύστασης της εταιρείας 70 ευρώ, τέλος καταχώρησης στο Γ.Ε.ΜΗ. 10 ευρώ και τέλος υπέρ του ταμείου δικηγόρων Αθηνών ύψους 6 ευρώ.

8.3.1.4. Δαπάνες Προβολής και Προώθησης

Προκειμένου η εταιρεία μας να γίνει γνωστή τόσο στο ευρύ κοινό της Αττικής και της Ελλάδας γενικότερα, όσο και σε τουρίστες που σκοπεύουν να επισκεφθούν την πρωτεύουσα, θα δαπανήσουμε αρχικά ένα ποσό της τάξεως των 1000€ για λόγους προβολής και προώθησης, ενώ για δαπάνες συναφούς είδους έχει προϋπολογιστεί και ποσό ύψους 914 ευρώ.

8.3.1.5. Δημιουργία Ιστοσελίδας

Η ιστοσελίδα μας αποτελεί ίσως το βασικότερο εργαλείο, προκειμένου να γίνουμε γνωστοί στο ευρύ κοινό και οι πελάτες μας να έρθουν σε επικοινωνία μαζί μας, να διερευνήσουν τις διαθέσιμες υπηρεσίες μας, αλλά και να εξασφαλίσουν τα εισιτήρια για την εκδρομή της αρεσκείας τους. Οι ανάγκες της δημιουργίας της ιστοσελίδας μας από εξειδικευμένο web developer ανέρχονται σε 1000 ευρώ.

Πίνακας 4: Δαπάνες ίδρυσης και εγκατάστασης

Περιγραφή	Κόστος (σε €)	Περίοδος απόσβεσης (σε έτη)	Συμμετοχή κατηγορίας κόστους στο σύνολο(%)
Διαμόρφωση χώρων	2.000		34,5%
Ανάπτυξη υποδομών			
Μηχανολογικός εξοπλισμός			
Εξοπλισμός γραφείου	800		13,8%
Μεταφορικά μέσα			
Λοιπός εξοπλισμός			
Δαπάνες σύστασης	86		1,5%
Δαπάνες προβολής και προώθησης	1.000		17,2%
Άλλες δαπάνες	914		15,8%
Δημιουργία Ιστοσελίδας	1.000		17,2%
Σύνολο	5.800		100,0%

8.3.2. Λειτουργικές Δαπάνες

8.3.2.1. Δαπάνες Προσωπικού

Οι βασικές εργατικές μας δαπάνες αφορούν σε δύο γραμματείες τις οποίες απασχολούμε με καθεστώς ημιαπασχόλησης και οι υπηρεσίες των οποίων μας κοστίζουν ετησίως 9600 ευρώ ($=2*400*12$), καθώς και την εταιρεία που απασχολούμε για τις ανάγκες μάρκετινγκ οι οποίες ετησίως μας κοστίζουν επίσης 9600 ευρώ ($800*12$). Επίσης, υπάρχουν αμοιβές τρίτων που υπολογίζουμε για παροχή λογιστικών και νομικών υπηρεσιών και τα οποία ανέρχονται σε 16800 ευρώ/έτος, ενώ τα έξοδα που έχουμε για τις ανάγκες του leasing του λεωφορείου μας και του φωτοτυπικού μας μηχανήματος ανέρχονται σε 10300 ευρώ/έτος.

Δαπάνες Προσωπικού	46.300	46.300	0	0	0
Εργατικά	19.200	19.200			
Bonus					
Επιμόρφωση προσωπικού (π.χ. σεμινάρια)					
Αμοιβές τρίτων (π.χ. λογιστής, νομικός σύμβουλος)	16.800	16.800			
Δαπάνες Leasing (Λεωφορείο και Φωτοτυπικό Μηχάνημα)	10.300	10.300			
Άλλες Δαπάνες					

8.3.2.2. Λειτουργικές Δαπάνες

Οι λειτουργικές μας δαπάνες προέρχονται από την χρήση του γραφείου μας και συνολικά ανέρχονται σε 5460 ευρώ για κάθε έτος. Αναλυτικότερα, το ετήσιο ενοίκιο για ένα γραφείο 30τ.μ, στην περιοχή του Συντάγματος ανέρχεται σε 4800 ευρώ ($400*12$), τα έξοδα για την ΕΥΔΑΠ ανέρχονται σε 20 ευρώ ετησίως ($5*4$), ενώ τα έξοδα της ΔΕΗ σε 180 ευρώ ετησίως ($30*6$). Τέλος, οι δαπάνες για τις ανάγκες της παροχής τηλεφώνου και διαδικτύου στο γραφείο μας ανέρχονται σε 360 ευρώ σε ετήσια βάση ($30*12$), ενώ τα έξοδα για αναλώσιμα είναι της τάξεως των 100 ευρώ ετησίως.

Λειτουργικές Δαπάνες	5.460	5.460	0	0	0
ΕΥΔΑΠ	20	20			
ΔΕΗ	180	180			
Τηλέφωνο	360	360			
Ενοίκιο	4.800	4.800			
Αναλώσιμα	100	100			
Εργαλεία γενικής χρήσης					
Άλλες Δαπάνες					

8.3.2.3. Δαπάνες Προώθησης

Από την στιγμή που η επιχείρησή μας είναι νέα στον κλάδο της διοργάνωσης πολιτιστικών διαδρομών, κρίνεται απαραίτητη η επένδυση στην διαφήμιση με σκοπό να προσελκύσουμε όλο και περισσότερους πελάτες. Συγκεκριμένα οι δαπάνες προώθησης περιλαμβάνουν διαφημίσεις σε ραδιοφωνικούς σταθμούς και σε συνεργαζόμενες ιστοσελίδες, καθώς και την δημιουργία προωθητικού υλικού όπως flyers. Το συνολικό κόστος της προώθησης ανέρχεται σε 2100 ευρώ για το πρώτο έτος λειτουργίας μας, ενώ το 2022 αυξάνονται ελάχιστα σε 2600 ευρώ.

Δαπάνες Προώθησης	2.100	2.600	0	0	0
Διαφήμιση	1.000	1.200			
Συμμετοχή σε εμπορικές εκθέσεις					
Website	1.000	1.200			
Άλλες Δαπάνες	100	200			

8.4. Χρηματοδότηση

Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο

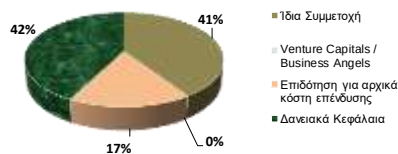
Τα αναγκαία κεφάλαια της επιχείρησής μας, προέρχονται τόσο από Ίδιες Συμμετοχές όσο και από εξωτερική χρηματοδότηση. Πιο αναλυτικά, σε ποσοστό της τάξεως του 41% το αρχικό μας κεφάλαιο καλύπτεται από Ίδια Συμμετοχή των 5 μελών της διοικητικής ομάδας της επιχείρησης, το οποίο ισοδυναμεί με 12000 ευρώ και καταβάλλεται σε ίσα μερίδια. Σε ποσοστό 42%, το αρχικό μας κεφάλαιο καλύπτεται από μακροπρόθεσμο τραπεζικό δάνειο, το οποίο και λαμβάνουμε στα τέλη της τρέχουσας χρήσης. Το ποσό ύψους 12500 ευρώ καθώς και το επιτόκιο αποπληρωμής ύψους 6% (σταθερό) που έχουμε προϋπολογίσει, συνάδουν με υπάρχοντα προγράμματα «μικροπιστώσεων» που χορηγούν χρηματοπιστωτικά ιδρύματα στην Ελλάδα στις μέρες μας, με σκοπό την ενίσχυση και υποστήριξη νεοφυών επιχειρήσεων, όπως και η δική μας. Τέλος, αξίζει να σημειωθεί, ότι το συγκεκριμένο δάνειο αναμένεται να αποπληρωθεί στα δυο πρώτα χρόνια λειτουργίας της επιχείρησής μας (2021-2023), ενώ το συνολικό ποσό ύψους 29500 ευρώ, που έχουμε προϋπολογίσει ως αρχικό μας κεφάλαιο, συμπληρώνει και το ποσό ύψους 5000 ευρώ ως επιδότηση για αρχικά κόστη επένδυσης, που θα επιχειρήσουμε να αντλήσουμε από Κοινοτικά προγράμματα επιχειρηματικότητας μέσω ΕΣΠΑ.

Χρηματοδότηση

Πίνακες 7 - 9: Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο - Στοιχεία Δανείων

Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο		29.500
Ίδια Συμμετοχή	12.000	41%
Venture Capitals / Business Angels		
Επιδότηση για αρχικά κόστη επένδυσης	5.000	17%
Δανειακά Κεφάλαια	12.500	42%

Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο



Στοιχεία Δανείων	Δάνειο 1	Δάνειο 2	Δάνειο 3	Δάνειο 4	Δάνειο 5
Ποσό Δανείου (€)	12.500				
Ετήσιο Επιτόκιο (%)	6,00%				
Περίοδος Αποπληρωμής (σε έτη)	2				
Ημερομηνία	31/12/2020				
Αριθμός Πληρωμών (μέσα στο έτος)	12				
Σύνοψη Δανείου					
Πληρωμή (Τοκοχρεολύσιο)	554,01				
Αριθμός Πληρωμών (Συνολικά)	24				
Συνολικός Τόκος	796,18				
Συνολικό ποσό που αποπληρώθηκε	13.296,18				
Κόστος Ίδιων Κεφαλαίων %					
Μέσο Σταθμικό Κόστος	2,54%				

Πίνακες 10 - 14: Αποπληρωμή Δανείων

Αποπληρωμή Δανείου 1	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Τοκοχρεολύσιο		6.648,09	6.648,09			
Χρεωλύσιο		6.063,02	6.436,98			
Τόκοι		585,07	211,11			
Υπόλοιπο δανείου	12.500,00	6.436,98	0,00	0,00	0,00	0,00

8.5. Ανάλυση Εσόδων

Προκειμένου να γίνει κατανοητή η ανάλυση των εσόδων μας, αξίζει να σημειωθεί, ότι η κοστολόγηση των παρεχόμενων υπηρεσιών μας έχει γίνει με τέτοιο τρόπο, ώστε τα έσοδα από τις πωλήσεις σε συνάρτηση με τα αρχικά μας κεφάλαια να είναι ικανά να καλύψουν τις ανάγκες της εταιρείας μας σε βάθος διετίας, προσφέροντας παράλληλα στους πελάτες μας ένα ελκυστικό πακέτο εμπειριών. Στη βάση αυτή έχουν αντληθεί πληροφορίες σχετικά με το κόστος που έχουν τεθεί από άλλα γραφεία παροχής υπηρεσιών ξεναγήσεων, για αντίστοιχες ξεναγήσεις στον Αρχαιολογικό Χώρο της Ελευσίνας, ενώ το κόστος του εισιτηρίου που έχουμε θέσει για κάθε μία από τις τρεις εκδρομές μας έχει διαμορφωθεί έτσι, ώστε να προσφέρουμε στους πελάτες μας μία άνετη και απευθείας μεταφορά από το κέντρο της Αθήνας στην Ελευσίνα. Αυτό το συνολικό ευνοϊκό πακέτο μεταφοράς και ξεναγήσης προσβλέπει στο να εξυπηρετεί τόσο κατοίκους των Αθηνών, όσο και τουρίστες, οι οποίοι ενδεχομένως δεν γνωρίζουν ή δεν εξυπηρετούνται από αντίστοιχα δρομολόγια των Μαζικών Μέσων Μεταφοράς, ενώ αξίζει να σημειωθεί, ότι στην τιμή του εισιτηρίου δεν συμπεριλαμβάνεται το κόστος εισόδου σε μνημεία όπως ο Αρχαιολογικός Χώρος ή το Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας, δίνοντας έτσι την ευελιξία στους πελάτες μας να επιλέξουν, αν το επιθυμούν, να παρακάμψουν κάποιο από τα αξιοθέατα, που έχουμε συμπεριλάβει στο πρόγραμμα της ξεναγήσής μας.

Σε συνάρτηση, λοιπόν, με το κόστος του εισιτηρίου της εκάστοτε διαδρομής, το οποίο διαμορφώνεται ως 8, 15 και 20 ευρώ για την σχολική, την ημερήσια και την διήμερη εκδρομή αντίστοιχα, έχει γίνει και η πρόβλεψη των εσόδων από τις

πωλήσεις που αναμένεται να έχουμε ετησίως. Στον υπολογισμό αυτό έχει συνυπολογιστεί το γεγονός, ότι η εταιρεία μας ξεκινά την λειτουργία της τον Ιανουάριο του 2021 και μέχρις ότου οι δράσεις μας να γίνουν γνωστές στο ευρύ κοινό θα παρέλθει ένα εύλογο χρονικό διάστημα, το οποίο φαίνεται κατάλληλο μέχρις ότου να έλθει η θερινή σεζόν, όπου η τουριστική κίνηση στην πρωτεύουσα είναι πιο έντονη και ευνοείται η διεξαγωγή των εκδρομών – ξεναγήσεων λόγω των αίθριων καιρικών συνθηκών. Έτσι έχουμε καταλήξει σε έναν αριθμό της τάξεως των 50 σχολικών, 70 ημερησίων και 2 διήμερων εκδρομών κατά την διάρκεια του 2021, στις οποίες έχει υπολογισθεί πληρότητα του λεωφορείου (50 θέσεων) σε ποσοστό άνω του 80%. Έτσι για το έτος 2021 τα επιμέρους έσοδα μας έχουν ως εξής: Σχολικές εκδρομές= 16800 ευρώ ($=8*42*50$), Μονοήμερες εκδρομές= 38850 ευρώ ($=15*37*70$) και Διήμερες εκδρομές= 1800 ευρώ ($=20*45*2$). Το άθροισμα λοιπόν των εσόδων από τις ως άνω παρεχόμενες υπηρεσίες ανέρχεται σε 57450 ευρώ για το έτος 2021.

Αντίστοιχα για το έτος 2022, έχει υπολογιστεί μία συγκρατημένα αισιόδοξη αύξηση των εκδρομών, στο επίπεδο των 70 σχολικών και 100 ημερησίων, λαμβάνοντας υπόψη ότι η εταιρεία μας θα γίνει πιο δημοφιλής στο ευρύ κοινό, ενώ οι διήμερες εκδρομές, που αποτελούν ένα ιδιαίτερο event για την εταιρεία μας, παραμένουν 2. Έτσι με τα νέα δεδομένα, αλλά ωστόσο διατηρώντας τις τιμές μας στο ίδιο ανταγωνιστικό επίπεδο, τα επιμέρους έσοδα μας έχουν ως εξής: Σχολικές εκδρομές= 23520 ευρώ ($=8*42*70$), Μονοήμερες εκδρομές= 55500 ευρώ ($=15*37*100$) και Διήμερες εκδρομές= 1800 ευρώ ($=20*45*2$). Έτσι το άθροισμα των εσόδων μας για το έτος 2022 προβλέπεται να είναι αυξημένο σε σχέση με το αντίστοιχο του 2021 και συγκεκριμένα να ανέρχεται σε 80820 ευρώ.

Πωλήσεις & Άλλα Εισοδήματα

Πίνακας 17: Προϊόντα / Υπηρεσίες (Εγχώρια)

Περιγραφή	2021		2022		2023		2024		2025		Σύνολο
	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	
Σχολικές Εκδρομές	336,00	50	336,00	70							40.320
Μονοήμερες Εκδρομές	555,00	70	555,00	100							94.350
Διήμερες Εκδρομές	900,00	2	900,00	2							3.600
Προϊόν / Υπηρεσία 4											
Προϊόν / Υπηρεσία 5											
Προϊόν / Υπηρεσία 6											
Προϊόν / Υπηρεσία 7											
Προϊόν / Υπηρεσία 8											
Προϊόν / Υπηρεσία 9											
Προϊόν / Υπηρεσία 10											
Προϊόν / Υπηρεσία 11											
Προϊόν / Υπηρεσία 12											
Προϊόν / Υπηρεσία 13											
Προϊόν / Υπηρεσία 14											
Προϊόν / Υπηρεσία 15											
Συνολικές πωλήσεις / έτος		57.450		80.820							
Σύνολο											138.270

Πέραν των βασικών μας εσόδων που προέρχονται από την επιχειρηματική μας δραστηριότητα, έχουμε προϋπολογίσει και κάποιες δευτερεύουσες πηγές εσόδων όπως είναι δωρεές από τον Δήμο Ελευσίνας λόγω προώθησης του πολιτιστικού αποθέματος της πόλης, ενώ έσοδα προέρχονται επίσης και από διαφήμιση τοπικών επιχειρήσεων της περιοχής της Ελευσίνας κατόπιν συνάψεως εμπορικών συμφωνιών με αυτές.

Πίνακας 21: Άλλα εισοδήματα

Περιγραφή	2021	2022	2023	2024	2025
Άλλο Λειτουργικό Εισόδημα					
Δωρεές	2.000	2.000			
Ομόλογα					
Τόκοι καταθέσεων					
Ενοίκια που λαμβάνει από μισθώσεις ιδιοκτησίας κλπ					
Κέρδος από την εκ νέου αποτίμηση των περιουσιακών στοιχείων της εταιρείας συμμετοχές σε άλλες επιχειρήσεις					
Εισόδημα από Διαφήμιση	2.000	2.000			
Άλλο Εισόδημα					
Άλλο Εισόδημα					
Σύνολο	4.000	4.000			

8.6 Προβλέψεις

8.6.1. Αποτελέσματα Χρήσης

Προϋπολογιστικοί Λογαριασμοί Εκμετάλλευσης

Πίνακας 27: Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης

	2021	2022	2023	2024	2025
Σύνολο Κύκλου εργασιών	57.450	80.820			
Μείον Κόστος Πωληθέντων	6.930	9.730			
Μεικτό Κέρδος Εκμετάλλευσης	50.520	71.090			
Μείον Δαπάνες Προσωπικού	46.300	46.300			
Μείον Λειτουργικές Δαπάνες	5.460	5.460			
Μείον Δαπάνες Μεταφοράς					
Μείον Δαπάνες Προώθησης	2.100	2.600			
Μείον Λοιπές Δαπάνες					
Συν Άλλο Λειτουργικό Εισόδημα	4.000	4.000			
Αποτέλεσμα προ Τόκων, Φόρων & Αποσβέσεων	660	20.730			
Μείον Αποσβέσεις					
Αποτέλεσμα προ Τόκων & Φόρων	660	20.730			
Μείον Τόκοι Δανείων	585	211			
Μείον Δικαιώματα Εκμετάλλευσης					
Αποτέλεσμα προ φόρων	75	20.519			
Μείον Φόρος Εισοδήματος	18	4.925			
Αποτέλεσμα μετά φόρων	57	15.594			
Μερίσματα		780			
Αποθεματικά	57	14.815			

Πίνακας 28: Παράμετροι Υπολογισμού

Φορολογικός συντελεστής (%)	24%	24%			
Ποσοστό κερδών που διανέμεται ως μερίσμα	0%	5%			
Συντελεστής Δικαιώματος Εκμετάλλευσης - Κοιμισίες (%)					

8.6.2. Ανάλυση Ταμειακών Ροών

Πίνακας 26: Προβλεπόμενες ταμειακές ροές

Έτος	2020	2021	2022	2023	2024	2025
από λειτουργικές δραστηριότητες		57	15.594			
Κέρδη προ τόκων και φόρων + Αποσβέσεις		660	20.730			
Μείον τόκοι έξοδα και δικαιώματα εκμετάλλευσης		585	211			
Μείον φόρος εισοδήματος		18	4.925			
Μείον αύξηση αποθεμάτων						
Μείον αύξηση εισπρακτέων						
Συν αύξηση πληρωτέων						
από επενδυτικές δραστηριότητες				-1.000		
Μείον αύξηση παγίων				1.000		
από χρηματοοικονομικές δραστηριότητες		-6.063	-7.217			
Μείον μερίσματα			780			
Αύξηση δανείων		-6.063	-6.437			
Αρχικά κόστη και χρηματοδότηση						
Ίδια συμμετοχή	12.000					
Δάνεια	12.500					
Δαπάνες επένδυσης	800					
Καθαρές ετήσιες ταμειακές ροές		-6.006	8.378	-1.000		
Σωρευτικές ταμειακές ροές	23.700	17.694	26.072	25.072	25.072	25.072
Ελεύθερες ταμειακές ροές προ δανεισμού		57	15.594	-1.000		
Σωρευτικές ελεύθερες ταμειακές ροές προ χρηματοδότησης		57	15.651	14.651	14.651	14.651

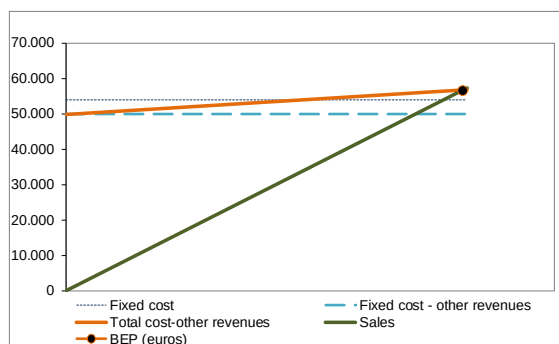
8.6.3. Νεκρό Σημείο

Γενικός στόχος όλων των επιχειρήσεων, συνεπώς και της δικής μας, είναι να φτάσουν όσο το δυνατόν πιο άμεσα και αποτελεσματικά στο νεκρό τους σημείο. Θεωρούμε λοιπόν απαραίτητη την παρουσίαση της ανάλυσης μας σε ό,τι αφορά αυτό το κομμάτι. Καταφέραμε να φτάσουμε οριακά από τον 1ο κιόλας χρόνο τον στόχο μας (Πωλήσεις στο νεκρό Σημείο= 56699 και Συνολικές Πωλήσεις 2012= 57450), αλλά ακόμα και αν οι προβλέψεις μας δεν ανταποκριθούν στην πραγματικότητα τον πρώτο χρόνο, έχουμε καταφέρει να ξεπεράσουμε κατά πολύ το νεκρό μας σημείο τον 2ο χρόνο (Πωλήσεις στο Νεκρό Σημείο= 57253 και Συνολικές Πωλήσεις 2022= 80820). Αυτό μας οδηγεί στο συμπέρασμα ότι η επιχείρησή μας μπορεί να είναι κερδοφόρα σε μικρό χρονικό διάστημα και μας ενθαρρύνει να συνεχίσουμε τη δραστηριότητά μας.

Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Έτος 2021
▲
▼
Πωλήσεις στο Νεκρό Σημείο 56.699 €
Πωληθείσες μονάδες στο Νεκρό Σημείο 120

*Οι μονάδες συμπεριλαμβάνουν προϊόντα και εμπορεύματα



8.6.4 Ισολογισμός

Ο ισολογισμός της επιχείρησής μας παρουσιάζει αρκετά ενθαρρυντικά αποτελέσματα αφού έχει θετικό πρόσημο από το 1ο έτος (18494). Ειδικά όταν συγκρίνουμε αυτά τα αποτελέσματα με την ανάλυση νεκρού σημείου και τις θετικές ταμειακές μας ροές μπορούμε να είμαστε αρκετά αισιόδοξοι για το μέλλον της επιχείρησης. Ο ισολογισμός αποτελεί το βασικό χρηματοοικονομικό μας εργαλείο, ώστε να παρακολουθούμε αποτελεσματικά και σε τακτά χρονικά διαστήματα τα δεδομένα μας και να κάνουμε την απαραίτητη ανατροφοδότηση.

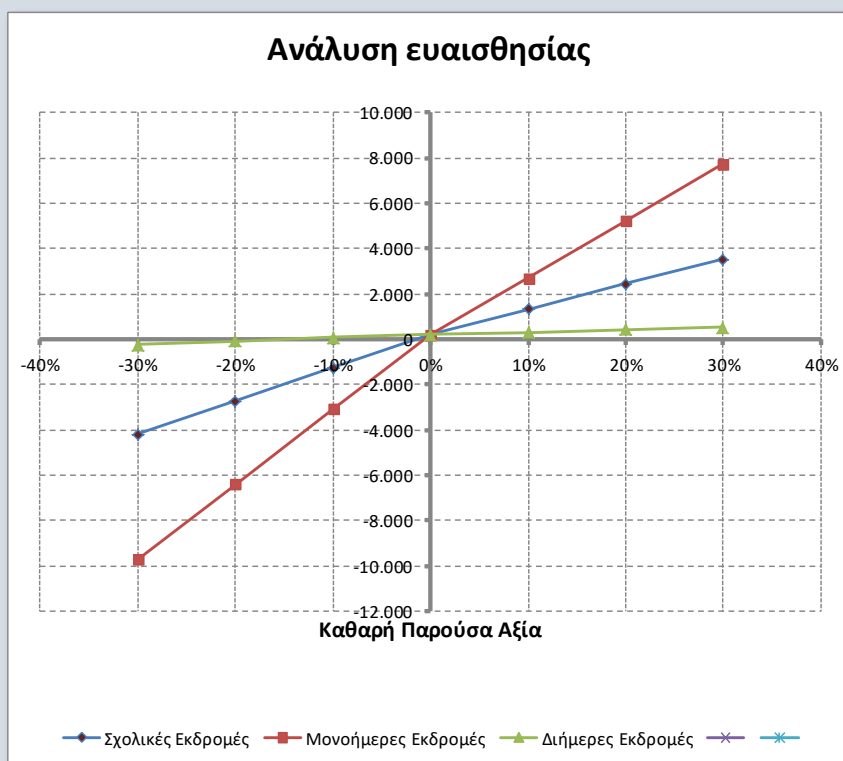
Πίνακας 29:Ισολογισμοί						
Ενεργητικό		2021	2022	2023	2024	2025
Πάγια		800	800	1.800	1.800	1.800
	Τιμές κτίσης	800	800	1.800	1.800	1.800
	Αποσβέσεις					
Αποθέματα						
	Α υλών & Εμπορευμάτων					
	Προϊόντων					
Απαιτήσεις από πελάτες						
Ταμείο		17.694	26.072	25.072	25.072	25.072
Σύνολο		18.494	26.872	26.872	26.872	26.872
Παθητικό και Καθαρή Θέση						
Ίδια Συμμετοχή		12.057	26.872	26.872	26.872	26.872
	Μετοχικό Κεφάλαιο	12.000	12.057	26.872	26.872	26.872
	Αποθεματικά	57	14.815			
	Ζημιές					
Δάνεια		6.437	0	0	0	0
Πιστώσεις από Προμηθευτές						
Σύνολο		18.494	26.872	26.872	26.872	26.872
control check		0	0	0	0	

9. Εκτίμηση Κινδύνων

9.1. Ανάλυση ευαισθησίας

Λαμβάνοντας υπόψη όλα τα παραπάνω πραγματοποιήσαμε την ανάλυση ευαισθησίας της επιχείρησής μας θεωρώντας ότι ο πιο ευάλωτος σε μεταβλητότητα παράγοντας είναι ο αριθμός των διαδρομών που στοχεύουμε να πραγματοποιήσουμε το 2021. Συνεπώς χρησιμοποιήσαμε σαν παραμέτρους τον αριθμό των σχολικών, μονοήμερων και διήμερων εκδρομών μας, προσπαθώντας να κατανοήσουμε στο πως αυτοί επηρεάζουν την Καθαρή Παρούσα Αξία μας. Όπως φαίνεται και στο σχεδιάγραμμα που ακολουθεί, η Καθαρή Παρούσα Αξία μας και κατά συνέπεια η επιχείρηση είναι πιο ευαίσθητη σε μια αλλαγή στην ποσότητα των μονοήμερων εκδρομών. Το αποτέλεσμα αυτό ήταν αναμενόμενο, αφού αυτές αποτελούν και την κύρια πηγή εσόδων μας. Το ακριβώς αντίθετο παρατηρούμε για τις διήμερες εκδρομές, αποτέλεσμα εξίσου λογικό, καθώς πραγματοποιούνται μόνο δύο φορές το χρόνο. Συγκεκριμένα στον πίνακα των αποτελεσμάτων βλέπουμε σε ποσοστό απόκλισης 30% την επίδραση των μεταβολών στην Καθαρή Παρούσα Αξία μας. Αξίζει να σημειωθεί ότι οι προβλέψεις μας για την ποσότητα των εκδρομών που στοχεύουμε να πραγματοποιήσουμε το 2021, καθώς και η πληρότητα αυτών, είναι αρκετά

συντηρητικές και χωρίς μεγάλες προσδοκίες, εφόσον δεν είμαστε ακόμα γνωστοί στην αγορά. Συνεπώς θεωρούμε ότι οι ακραίες τιμές αυτού του πίνακα, δηλαδή ποσοστά +30%, +20%, -20% και -30%, είναι αρκετά δύσκολο, έως και απίθανο, να πραγματοποιηθούν.



	Σχολικές Εκδρομές	Μονοήμερες Εκδρομές	Διήμερες Εκδρομές
-30%	-4.188	-9.718	-230
-20%	-2.721	-6.407	-82
-10%	-1.253	-3.096	66
0%	197	197	197
10%	1.313	2.713	310
20%	2.428	5.230	422
30%	3.543	7.746	535

9.2. Ανάλυση Κινδύνων

9.2.1. Πιθανοί κίνδυνοι

Οι κίνδυνοι που μπορεί να συναντήσει μια νεοσύστατη επιχείρηση είναι πλείστοι και μπορούν να απειλήσουν την ευρυθμία της. Αποτελεί, επομένως, μια από τις πιο σημαντικές αρμοδιότητες κάθε επιχείρησης ανεξάρτητα του μεγέθους της ή της νομικής της υπόστασης η εκτίμηση των επιχειρηματικών κινδύνων. Οι επαγγελματικοί κίνδυνοι διακρίνονται σε πολιτικούς (πολιτική σταθερότητα ή αστάθεια), νομικούς, παραγωγικούς παράγοντες και παράγοντες της αγοράς. Η αλλαγή της κυβέρνησης συνήθως επιφέρει και αλλαγές στο νομοθετικό πλαίσιο ή σε θέματα που σχετίζονται με κυβερνητικές αποφάσεις. Ο καθορισμός του

μεγέθους του πληρωτέου φόρου, οι σχετικές αποφάσεις για τα προγράμματα έγκρισης χρηματοδότησης αλλά και οι νόμοι που αφορούν τη λειτουργία της επιχείρησης έχουν ως φυσικό απότοκο τον επηρεασμό των επιχειρήσεων. Επιπλέον, σημαντικός παράγοντας καθυστέρησης ανάπτυξης της επιχείρησής μας μπορεί να είναι η γραφειοκρατία που συναντάται συνήθως κατά την προσπάθεια σύστασης μια επιχείρησης ή ακόμη και η μείωση των επιδοτήσεων που δίνει το κράτος λόγω της υψηλής επερχόμενης οικονομικής κρίσης. Μάλιστα, ένας ακόμη κίνδυνος είναι η αστάθεια που αναμένεται να έχει η αγορά εξαιτίας του μεγάλου πλήγματος που έχει υποστεί με την έλευση του ιού Covid-19. Αυτός είναι άλλωστε και ο λόγος για τον οποίο έχουμε σχεδιάσει τρία ενδεικτικά σενάρια για το πόσο μπορούν να αποκλίνουν οι εκτιμήσεις μας ανάλογα με την εξέλιξη της αγοράς. Τα σενάρια αυτά είναι το αισιόδοξο, το απαισιόδοξο και το πιθανό και περιγράφουν αποκλίσεις που μπορεί να συμβούν στην προβλεπόμενη ποσότητα τουριστικών εκδρομών που θα διοργανώσουμε λόγω θετικών ή αρνητικών μεταβολών των στοιχείων του περιβάλλοντος. Συνολικά οι εκδρομές μας θα είναι τριών ειδών. Οι σχολικές εκδρομές, οι μονοήμερες και οι διήμερες εκδρομές στην Ελευσίνα. Ακολουθώς παρουσιάζονται τα εκτιμώμενα ενδεικτικά σενάρια.

9.2.2. Το Αισιόδοξο Σενάριο

Το αισιόδοξο σενάριο περιγράφει τις πωλήσεις και τα έσοδα μας αν υπάρξει μια θετική μεταβολή των παραγόντων του περιβάλλοντος. Θα μπορούσε, για παράδειγμα, να υπάρξει κάποια επιπλέον χρηματοδότηση των επιχειρήσεων που ασχολούνται με την αξιοποίηση της πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελευσίνας, λόγω κονδυλίων που θα δοθούν επειδή η Ελευσίνα θα αποτελέσει πολιτιστική πρωτεύουσα της Ευρώπης για το έτος 2021. Ακόμη, λόγω της επερχόμενης οικονομικής κρίσης θα μπορούσε να μειωθεί ο πληρωτέος φόρος για τις νεοσύστατες επιχειρήσεις. Τέτοιες μεταβολές μπορούν να αυξήσουν τον αριθμό των τουριστικών εκδρομών που προσφέρουμε στους επισκέπτες και να πολλαπλασιάσουν τα έσοδά μας. Έχει, μάλιστα εκτιμηθεί ότι η μέγιστη ποσότητα τουριστικών εκδρομών που μπορούμε να διοργανώσουμε για το έτος 2021 είναι 65 σχολικές εκδρομές, 91 μονοήμερες και 3 διήμερες εκδρομές ετησίως. Κάτι τέτοιο θα αυξήσει τον κύκλο εργασιών σε 75.045 ευρώ ετησίως και θα ενισχύσει την ευημερία της. Πρόκειται για μια απόκλιση περίπου 30% από την προβλεπόμενη εκτιμήσεις μας.

9.2.3. Το Πιθανό Σενάριο

Το πιθανό σενάριο αφορά την περίπτωση κατά την οποία οι μεταβολές που θα συμβούν στο μέλλον στην αγορά και στο περιβάλλον είναι οι αναμενόμενες και αυτές που περιγράφονται στο financial plan. Η διοικητική ομάδα έχει εύλογα προνοήσει για αυτές τις αλλαγές και τις έχει με ακρίβεια συνυπολογίσει στα εκτιμώμενα έσοδα και πωλήσεις της. Συγκεκριμένα, το πιθανό σενάριο

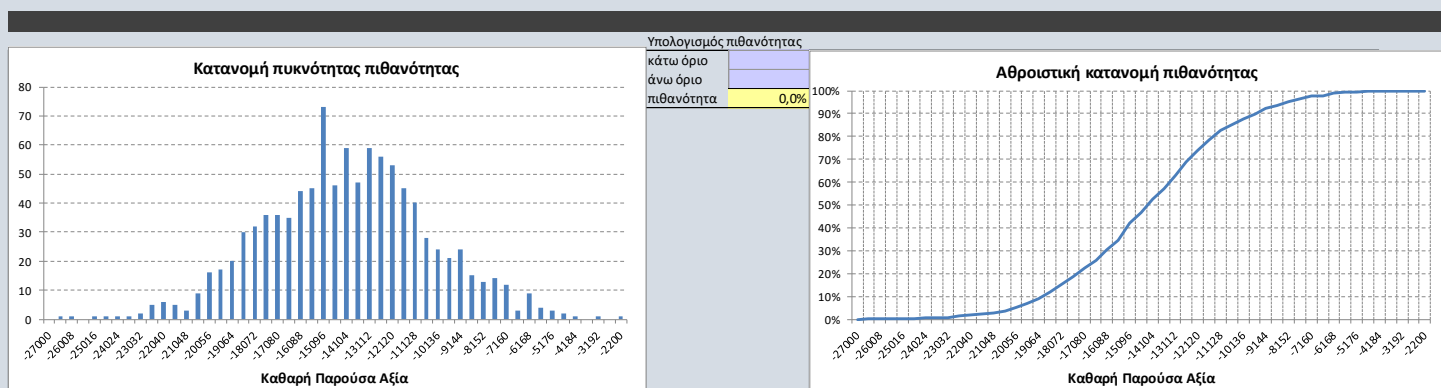
περιλαμβάνει για το έτος 2021, 50 σχολικές εκδρομές, 70 μονοήμερες εκδρομές και 2 διήμερες εκδρομές ετησίως στα τουριστικά και ιστορικά μνημεία της Ελευσίνας. Κάτι τέτοιο έχει υπολογιστεί να αποφέρει κύκλο εργασιών περίπου 57.450 ευρώ ετησίως. Το ποσοστό μικτού κέρδους (Gross Profit Margin) έχει υπολογιστεί στα 87,9% για το πρώτο έτος ίδρυσης της επιχείρησής μας. Ένα ποσοστό πολύ ελπιδοφόρο για μια νεοσύστατη επιχείρηση. Τον επόμενο χρόνο λειτουργίας της επιχείρησής μας, το 2022 δηλαδή, έχουν εκτιμηθεί να υλοποιηθούν 70 σχολικές εκδρομές, 100 μονοήμερες και 2 διήμερες εκδρομές. Αυτό αναμένεται να αποφέρει κύκλο εργασιών 80820 ευρώ ετησίως και ποσοστό μικτού κέρδους 88%.

9.2.4. Το Απαισιόδοξο Σενάριο

Το απαισιόδοξο σενάριο περιγράφει την περίπτωση κατά την οποία η μεταβολή των περιβαλλοντικών παραγόντων, που μπορούν να επηρεάσουν τη λειτουργία και κερδοφορία της επιχείρησης, επιδρούν αρνητικά στην εταιρεία. Μια αναχαίτιση των επιδοτήσεων και χορηγιών που προσφέρονται στις νεοσύστατες επιχειρήσεις, οι οποίες ασχολούνται με την αξιοποίηση της πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελλάδας ή ένας νόμος περί αύξησης του πληρωτέου φόρου των επιχειρήσεων είναι ορισμένα ενδεικτικά παραδείγματα αρνητικής επίδρασης της μεταβολής παραγόντων στην επιχείρηση. Αναμένεται, επομένως ότι μεταβολή αυτή δύναται να προκαλέσει μια απόκλιση από τις εκτιμώμενες προβλέψεις μας περίπου 30%. Συγκεκριμένα, αν η εταιρεία μας δραστηριοποιείται στο απαισιόδοξο σενάριο αναμένεται να διοργανώσει το έτος 2021 μονάχα 35 σχολικές εκδρομές, 49 μονοήμερες τουριστικές εκδρομές και 1 διήμερη εκδρομή. Στην περίπτωση αυτή ο κύκλος εργασιών θα ανέλθει στα 39.855 ευρώ ετησίως. Παρουσιάζεται, επομένως, μια μείωση της κερδοφορίας της επιχείρησης, χωρίς αυτό, ωστόσο, να είναι καταστροφικό για τη λειτουργία της.

Ανάλυση Κινδύνου (Monte Carlo)

Παράμετροι (1-10)						
	Περιγραφή	Παράμετρος*	Κατανομή	min//mean	mid//sd	max
1	Σχολικές Εκδρομές	=Εσοδα!D7	normal	35	6	65
2	Μονοήμερες Εκδρομές	=Εσοδα!D8	normal	49	7	91
3	Διήμερες Εκδρομές	=Εσοδα!D9	normal	1	0	3
4						
5						
6						
7						
8						
9						
10						



9.3. Γραφήματα για περαιτέρω ανάλυση

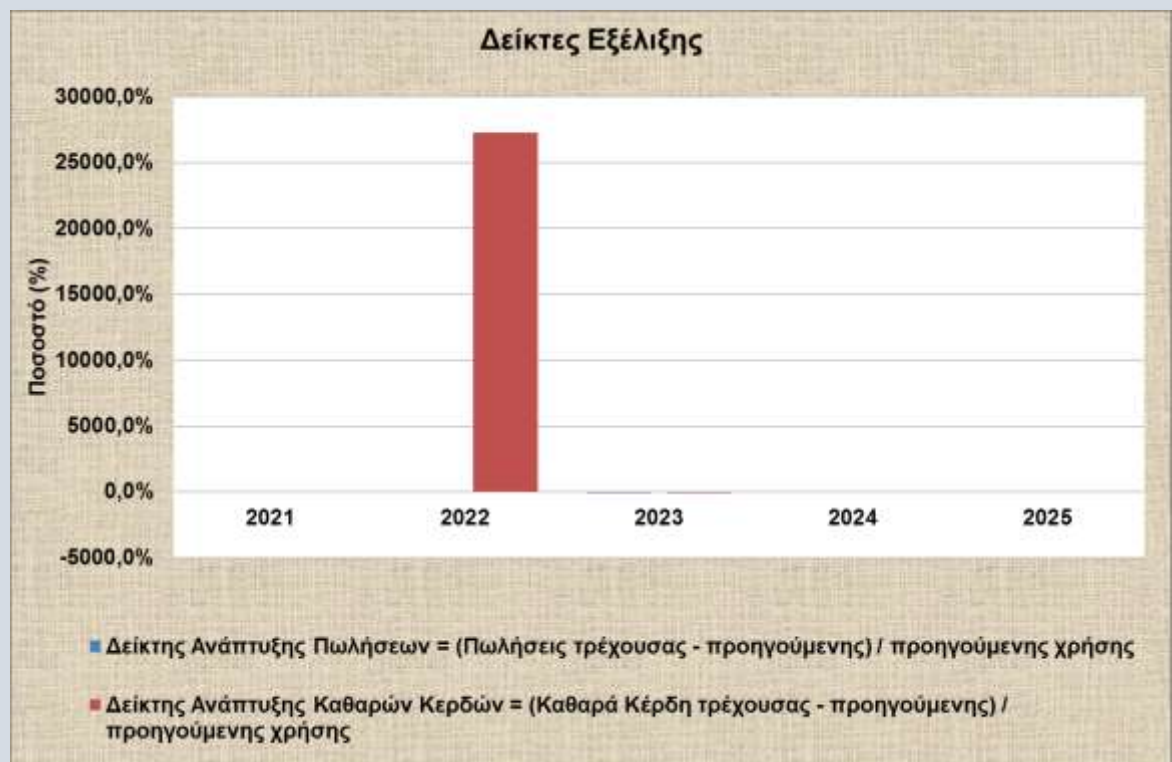
Γράφημα 1



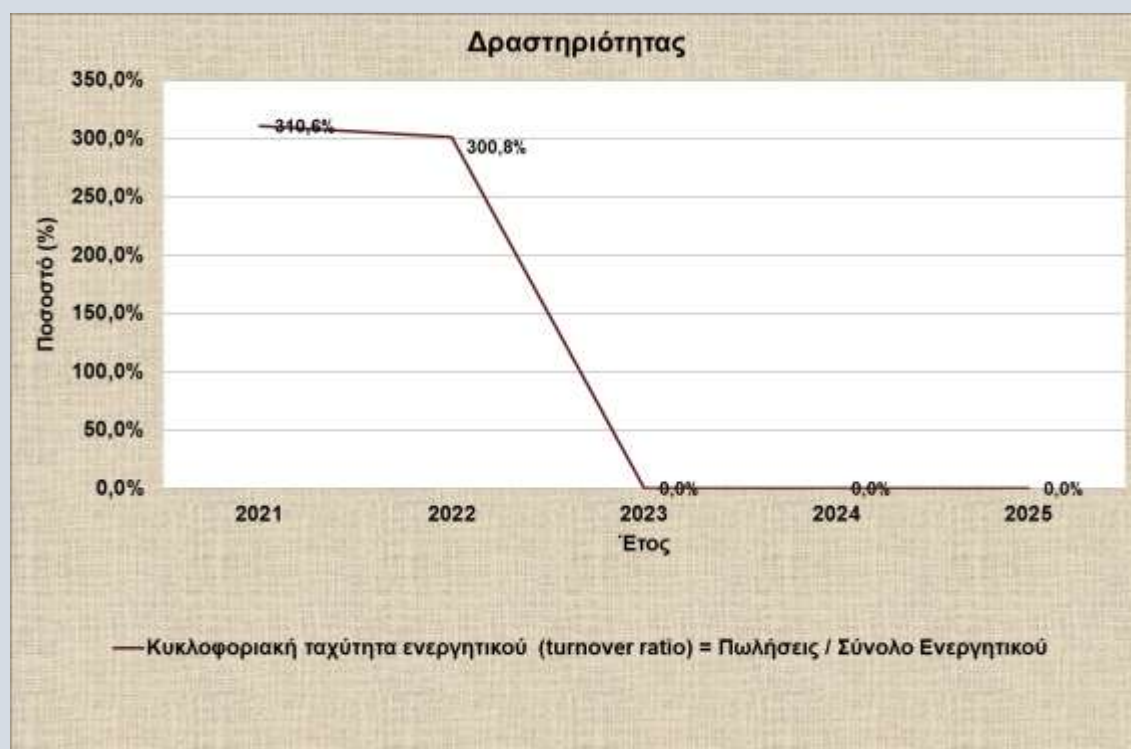
Γράφημα 2



Γράφημα 3



Γράφημα 4



10. Παραρτήματα

10.1. Σταθμοί Πολιτιστικών Διαδρομών

Ρωμαϊκή Γέφυρα Ελευσίνας

Κατασκευάστηκε κατά τη ρωμαϊκή περίοδο (2^{ος} αιώνας μ.Χ.) λίγο πριν τον τερματισμό της αρχαίας Ιεράς Οδού στην Ελευσίνα και αποτελεί ένα από τα καλύτερα σωζόμενα μνημεία αυτού του είδους του. Αποτελείται από τέσσερις βαριές και χαμηλές λίθινες καμάρες, στηριζόμενες σε τρεις πεσσούς, θεμελιωμένους μέσα στην παλαιά κοίτη. Το μήκος της κατασκευής είναι περίπου 30 μέτρα και το πλάτος 5,30. Αφορμή για την κατασκευή της γέφυρας αποτέλεσε μια πλημμύρα του Κηφισού ποταμού. Ανασκάφηκε και αποκαλύφθηκε το 1950.



Μουσείο Ιστορίας Και Λαογραφίας Συλλόγου Μικρασιατών

Το Μουσείο Ιστορίας Και Λαογραφίας Συλλόγου Μικρασιατών στεγάζεται σε ένα δίχωρο μικρό σπίτι. Ένα “μικρό” μουσείο με πολύ μεγάλη συναισθηματική και αναμνηστική αξία, φιλοξενείται στο σπίτι που δώρισε στο Σύλλογο Μικρασιατών η οικογένεια Φαγαδέα.





ΜΟΥΣΕΙΟ ΙΣΤΟΡΙΑΣ & ΛΑΟΓΡΑΦΙΑΣ ΣΥΛΛΟΓΟΥ ΜΙΚΡΑΣΙΑΤΩΝ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ

Μετά από κόπους πολλών ετών το όνειρο μας έγινε πραγματικότητα. Την Κυριακή 15 Δεκεμβρίου 2013 εγκαινιάσαμε το Μουσείο μας. Πρόκειται για μια προσφυγική κατοικία η οποία επισκευάστηκε και παραμένει όπως ακριβώς ήταν στο τέλος της δεκαετίας του '20.

Αποτελεί δε η ίδια μουσειακό έκθεμα και στεγάζει τα κειμήλια από τις αλησμόνητες πατρίδες των προγόνων μας.

Ο επισκέπτης (ιδιαίτερα οι μαθητές και οι νέοι) έχει την δυνατότητα να μάθει που και πως έζησαν οι Έλληνες της Μ. Ασίας όταν ήρθαν πρόσφυγες στην Ελευσίνα το 1922, να γνωρίσει τον πολιτισμό που έφεραν μαζί τους και να σχηματίσει μια πλήρη εικόνα των ιστορικών γεγονότων της Μικρασιατικής καταστροφής.

Γενικά, το μουσείο μας με τα εκθέματά του (έγγραφα, επιστολές, χάρτες, φωτογραφίες, χρηστικά αντικείμενα και ενδυμασίες), εμπλουτίζει τις πηγές της ιστορίας με τη δική του ιδιαίτερη συμβολή. Τηρώντας έτσι τους σκοπούς του Συλλόγου μας για την διαιώνιση της αλήθειας, την απόδοση τιμής στη γενιά που ξεριζώθηκε βίαια από τις τρισχιλιετίες και πλέον πατρογονικές εστίες και το χρέος



Αρχαιολογικός Χώρος Ελευσίνας

αρχαιολογικός χώρος περιλαμβάνει το λόφο της ακρόπολης και κυρίως το περίφημο Ιερό της Δήμητρας όπου τελούνταν τα Ελευσίνια Μυστήρια. Ο επισκέπτης, κατά τη διαδρομή του στο χώρο, διασχίζει αρχικά τη ρωμαϊκή αυλή όπου βρίσκονται ο ναός της Προπυλαίας Αρτέμιδος, η Εσχάρα, τα λείψανα μιας κρήνης και δύο θριαμβικών αψίδων. Ακολούθως εισέρχεται στον Περίβολο του Ιερού από τα επιβλητικά Μεγάλα Προπύλαια, δίπλα στα οποία σώζεται το Καλλίχορο Φρέαρ. Στη συνέχεια της πορείας του περνά από τα Μικρά Προπύλαια, έχοντας στα δεξιά του το σπήλαιο του Πλουτωνείου και ανηφορίζοντας την Πομπική Οδό φθάνει στον κυρίως ναό της Δήμητρας, το Τελεστήριο.



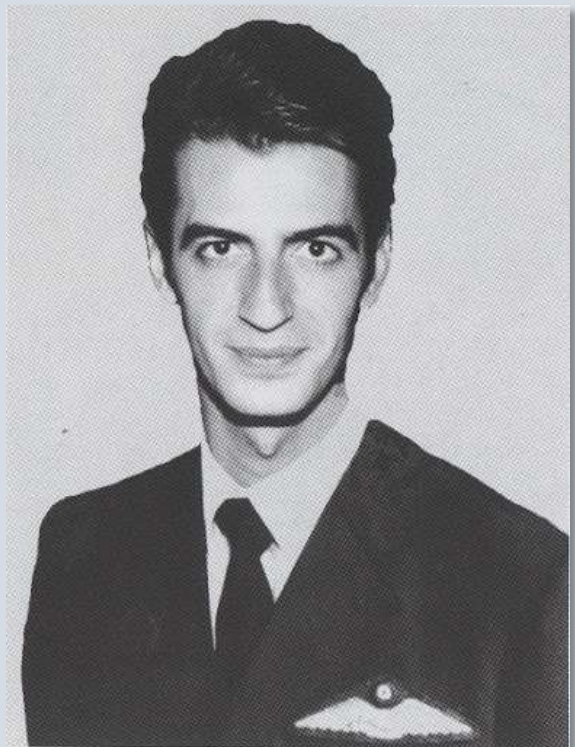
Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας

Βρίσκεται μέσα στο σημερινό αρχαιολογικό χώρο και χτίστηκε το 1890, ενώ έχει υποστεί και μια μικρή επέκταση το 1892. Εκτός από το προαύλιο, φιλοξενεί 6 αίθουσες με πλούσια σειρά αντικειμένων χρονολογούμενων από τα μεσοελλαδικά χρόνια (1900-1600 π.Χ.) έως τα πρώιμα χριστιανικά. Εκεί λοιπόν στεγάζονται, προστατεύονται και αναδεικνύονται τα αρχαιολογικά ευρήματα της περιοχής.



Μνημείο Πεσόντος Επισμηναγού Νικόλαου Νέζη

Ο Νικόλαος Νέζης γεννήθηκε στη Μάνδρα στην Ελλάδα. Ήταν αεροπόρος και συγκεκριμένα υποσμηναγός, της 339 Μοίρας Παντός Καιρού. Στις 17 Ιανουαρίου 2000, σε διατεταγμένη υπηρεσία στο Όρος Ξηροβούνιο της Βοιωτίας, με το αεροπλάνο F-4E Phantom II. Ο Δήμος Ελευσίνας, ο τόπος που μεγάλωσε, ύστερα από το θάνατό του, του έκανε την τιμή να δώσει το όνομά του σε μια οδό, «Επισμηναγού Νικολάου Νέζη», αλλά και να εγκαταστήσει το μνημείο του πεσόντος στρατιώτη. Η Πολεμική Αεροπορία, για να τον τιμήσει για τον ένδοξο θάνατό του, του έδωσε το βαθμό του Αντιπτεράρχου.



Σιδηροδρομικός Σταθμός

Η σύμβαση για την κατασκευή ενός σιδηροδρομικού σταθμού που θα ένωνε την Πελοπόννησο και την Αθήνα υπογράφηκε το καλοκαίρι του 1882, με το πρώτο τρένο να καταφθάνει στην Ελευσίνα το χειμώνα του 1885. Η διαδρομή που ακολουθούσε το τρένο ήταν απολαυστική και οι επιβάτες του είχαν την ευκαιρία να γίνουν μάρτυρες μιας θέας ειδυλλιακής. Συγκεκριμένα, κατά τη διαδρομή του προς την Ελευσίνα, το τρένο περνούσε από τον ποταμό Κηφισό, με τον ξακουστό πύργο της Αμαλίας, έκανε στάση στα Άνω Λιόσια, προσφέροντας στους επιβάτες της την ευκαιρία να επισκεφτούν τη Μονή Κοιμήσεως Θεοτόκου Κλειστών και το Φρούριο της Φυλής. Τέλος, διασχίζοντας την απέραντη πεδιάδα της Ελευσίνας κατέφθανε στη μικρή κωμόπολη της. Η σιδηροδρομική γραμμή της Ελευσίνας, ωστόσο, διέκοψε τη λειτουργία της το 2001, όταν ξεκίνησε να λειτουργεί ο προαστιακός σιδηρόδρομος. Έκτοτε, χαρακτηρίζεται ο σιδηροδρομικός σταθμός της Ελευσίνας ως διατηρητέο μνημείο.



Εκκλησία Προφήτη Ζαχαρία

Η εκκλησία του προφήτη Ζαχαρία είναι ένας μεταβυζαντινός ναός, ο οποίος έχει αφιερωθεί στον Άγιο Ζαχαρία. Έχει τοποθετηθεί στο βορειοανατολικό άκρο της πλατείας Ηρώων. Τους τοίχους του ναού κοσμούν μαρμάρινα αρχιτεκτονικά μέλη και αρχαίες επιγραφές. Ο ναός έχει οικοδομηθεί πάνω στα θεμέλια ενός ομώνυμου πρωτοχριστιανικού ναού, ο οποίος χρονολογείται περίπου τον 5ο με 6ο αιώνα μ.Χ.. Μάλιστα, υπάρχουν ακόμα στοιχεία της βασιλικής, τα οποία μαρτυρούν και την ύπαρξή της. Η μνήμη του Αγίου Ζαχαρία γιορτάζεται στις 5 Σεπτεμβρίου.



Λίμνη Κουμουνδούρου

Η λίμνη Κουμουνδούρου βρίσκεται στο δήμο Χαϊδαρίου στην Αθήνα. Στην αρχαιότητα ονομαζόταν λίμνη των Ρειτών. Οι Ρειτοί ήταν δύο τεχνητές λίμνες, οι οποίες δημιουργήθηκαν από ένα σύνολο πηγών στις παρυφές του όρους Αιγάλεω. Η λίμνη Κουμουνδούρου είχε αφιερωθεί στη θεά Περσεφόνη, ενώ η άλλη νότια λίμνη της στη μητέρα της Δήμητρα. Η λίμνη περιστοιχίζεται από το όρος Αιγάλεω, το βουνό Χασιάς, από μικρότερους λόφους του Θριάσιου, αλλά και από την απέραντη θάλασσα. Η λίμνη έχει έκταση 146,5 στρέμματα και βάθος 1,5 μέτρα. Στην αρχαιότητα επιτρεπόταν να ψαρεύουν εκεί μόνο οι ιερείς των θεοτήτων, ενώ οι λίμνες αυτές αποτελούσαν το όριο μεταξύ Αθήνας και Ελευσίνας.



Ακρόπολη – Αρχαία Αγορά – Κεραμεικός

Η διήμερη μας εκδρομή, μέσω της οποίας φιλοδοξούμε να αναβιώσουμε ακόμα περισσότερες εικόνες και ιστορίες των **Ελευσίνιων Μυστηρίων**, τα οποία τελούνταν συνεχώς από τον 8ο αιώνα π.Χ. έως την εποχή του αυτοκράτορα Θεοδοσίου του Μεγάλου, δεν θα μπορούσε να έχει άλλη αφετηρία από την ευρύτερη περιοχή της **Αρχαίας Αγοράς** της Αθήνας. Με αυτόν τον τρόπο οι πελάτες μας θα έχουν την ευκαιρία να περιηγηθούν σε τοπωνύμια που διαδραμάτιζαν σπουδαίο ρόλο τόσο κατά την προετοιμασία όσο και κατά την έναρξη των Ελευσίνιων Μυστηρίων.



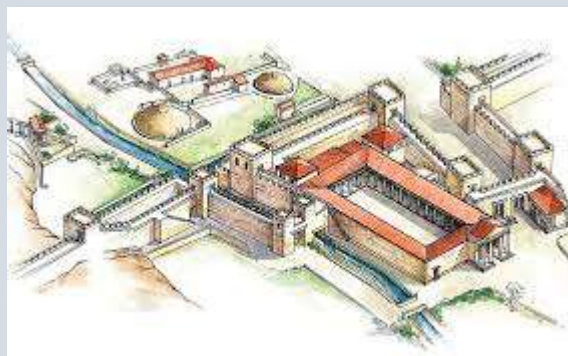
Τα Ελευσίνια, ή Μεγάλα, Μυστήρια άρχιζαν στην Αθήνα στις 15 του μηνός Βοηδρομιώνος και ολοκληρώνονταν εννέα ημέρες αργότερα στην Ελευσίνα. Την προηγούμενη της εναρκτήριας ημέρας, στις 14 λοιπόν του μηνός, ελάμβαναν χώρα τα **Προεόρτια**, στο πλαίσιο των οποίων γινόταν η μεταφορά των ιερών αντικειμένων από την Ελευσίνα στην Αθήνα. Συγκεκριμένα, τα ιερά αντικείμενα τοποθετούνταν σε κύστες και με συνοδεία πομπής από νέους των Αθηνών και από το ιερατείο της θεάς έφταναν στο **Ελευσίνιο**, το οποίο αποτελούσε τέμενος της Δήμητρας κάτω από τον ιερό λόφο της Ακρόπολης, προς τη μεριά της Αρχαίας Αγοράς. Το Ελευσίνιο, αποτελούσε τον χώρο όπου στεγάζονταν τα ιερά αντικείμενα, ενώ εκεί προΐστατο θυσίας, προς τιμήν της Δήμητρας και της Περσεφόνης, ο βασιλιάς των Αθηνών κατά την Τρίτη Ημέρα των Μυστηρίων.



Η συνέχιση της περιήγησής μας, περιλαμβάνει την **Ποικίλη Στοά** της Αρχαίας Αγοράς, η οποία ονομάστηκε έτσι από τα πολλά και πολύχρωμα θαυμάσια έργα τέχνης που φιλοξενούσε. Εκεί μετά από συγκέντρωση των Μυστών κηρυσσόταν η επίσημη έναρξη των Μυστηρίων (**Πρόρρηση**) από τον ιεροκήρυκα, ενώ η συμμετοχή στη γιορτή δεν προϋπέθετε τη μύηση. Για τον λόγο αυτό προσείλκυε ανθρώπους από ολόκληρη την Ελλάδα, που συνέρρεαν στην Αθήνα για να παρακολουθήσουν τα δρώμενα.



Επόμενη μας στάση αποτελεί ο χώρος του Αρχαίου Νεκροταφείου, στον **Κεραμεικό**. Από εκεί την Πέμπτη Ημέρα, που ονομάζεται και **Ίακχον**, ξεκινούσε η μεγάλη Πομπή προς την Ελευσίνα με το άρμα του θεού Ίακχου, γιου της Περσεφόνης και του Χθόνιου Δία, να προηγείται. Κατά την ιερότερη λοιπόν ημέρα των Μυστηρίων, η πομπή ξεκινούσε από το **Ίακχείον** (τον ναό του Ιάκχου) και κατευθυνόταν προς την Ελευσίνα μέσω της Ιεράς Οδού, η οποία ενώνει τον Κεραμεικό με το Θριάσιο Πεδίο. Οι συμμετέχοντες στην εκδρομή μας θα έχουν την ευκαιρία να θαυμάσουν την **Ιερά Πύλη**, την αφετηρία της Αρχαίας Ιεράς Οδού, το παρακείμενο **Δίπυλο**, που αποτελούσε την κύρια είσοδο των Αθηνών στα όρια του αρχαιολογικού χώρου του Κεραμεικού, καθώς και το **Πομπείον**. Στον χώρο συγκεντρώνονταν πλήθος πιστών, το οποίο είτε με τα πόδια είτε με άμαξες διέσχιζε την Ιερά Οδό, ακολουθώντας την μεγάλη πομπή που μετέφερε τα ιερά της θεάς Δήμητρας στο ιερό της Ελευσίνας.



10.2. Ερωτηματολόγιο

Questions

Responses

141

Eleusis

ΕΛΕΥΣΙΝΑ 2021- ΠΟΛΙΤΙΣΤΙΚΕΣ ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ

ELEUSIS 2021-CULTURAL ROUTES

Eleusis 2021 - European Capital of Culture



Ηλικία (Age) *

☐ <18

☐ 18-30

☐ 30-50

☐ >50

Τόπος Κατοικίας (Where do you live?) *

☐ Ελευσίνα (Eleusis)

☐ Αττική εκτός Ελευσίνας (Attica, but not in Eleusis)

☐ Ελλάδα εκτός Αττικής (Greece, but not in Attica)

☐ Εξωτερικό (Abroad)

Εχετε επισκεφθεί ποτέ την Ελευσίνα; (Have you ever visited Eleusis?) *

☐ ΝΑΙ (YES)

☐ ΟΧΙ (NO)

Αν ναι, επιλέξτε ένα από τα παρακάτω : (If so, please choose one of the following options :)

☐ Σε σχολική εκδρομή (In school trip)

☐ Με τους γονείς μου (With my parents)

☐ Με ομάδα τουριστών (With tourist group)

☐ Με φίλους (With friends)

☐ Άλλο (Other)

Θα σας ενδιέφερε να συμμετέχετε σε μια πολιτιστική διαδρομή στην Ελευσίνα ; (Would you be interested in taking part in a cultural route in Eleusis?) *

☐ ΝΑΙ (YES)

☐ ΟΧΙ (NO)

☐ ΙΣΩΣ (MAYBE)

Σε περίπτωση που σας ενδιαφέρει πόσα χρήματα θα ήσασταν διατεθειμένοι να πληρώσετε για μια ομαδική μονοήμερη διαδρομή με ξεναγό; (In case you are interested how much are you willing to pay for an organised and guided tour?)

☐ Λιγότερο από 10 ευρώ (Less than 10 euros)

☐ 15 ευρώ (15 euros)

☐ Εξαρτάται από τις παροχές της εκδρομής (It depends on the route amenities.)

Ευχαριστούμε για το χρόνο σας. Αν επιθυμείτε να συμπληρώσετε κάτι, μπορείτε εδώ. (Thank you for your time, if you wish to ask anything please let us know.)

Short answer text

141 responses



Not accepting responses ☐

Message for respondents

This form is no longer accepting responses

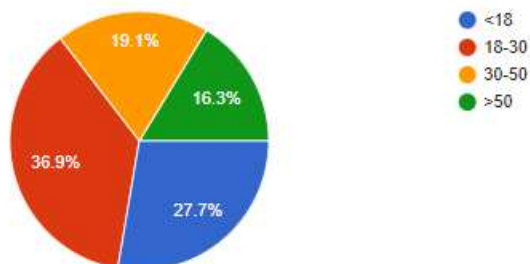
Summary

Question

Individual

Ηλικία (Age)

141 responses



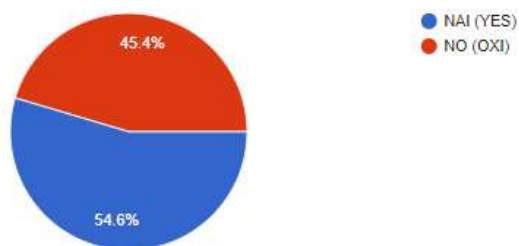
Τόπος Κατοικίας (Where do you live?)

141 responses



Έχετε επισκεφθεί ποτέ την Ελευσίνα; (Have you ever visited Eleusis?)

141 responses



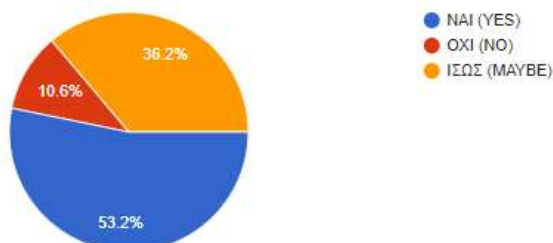
Αν ναι, επιλέξτε ένα από τα παρακάτω : (If so, please choose one of the following options :)

77 responses



Θα σας ενδιέφερε να συμμετέχετε σε μια πολιτιστική διαδρομή στην Ελευσίνα ; (Would you be interested in taking part in a cultural route in Eleusis?)

141 responses



Σε περίπτωση που σας ενδιαφέρει πόσα χρήματα θα ήσασταν διατεθειμένοι να πληρώσετε για μια ομαδική μονοήμερη διαδρομή με ξεναγό; (In case you are interested how much are you willing to pay for an organised and guided tour?)

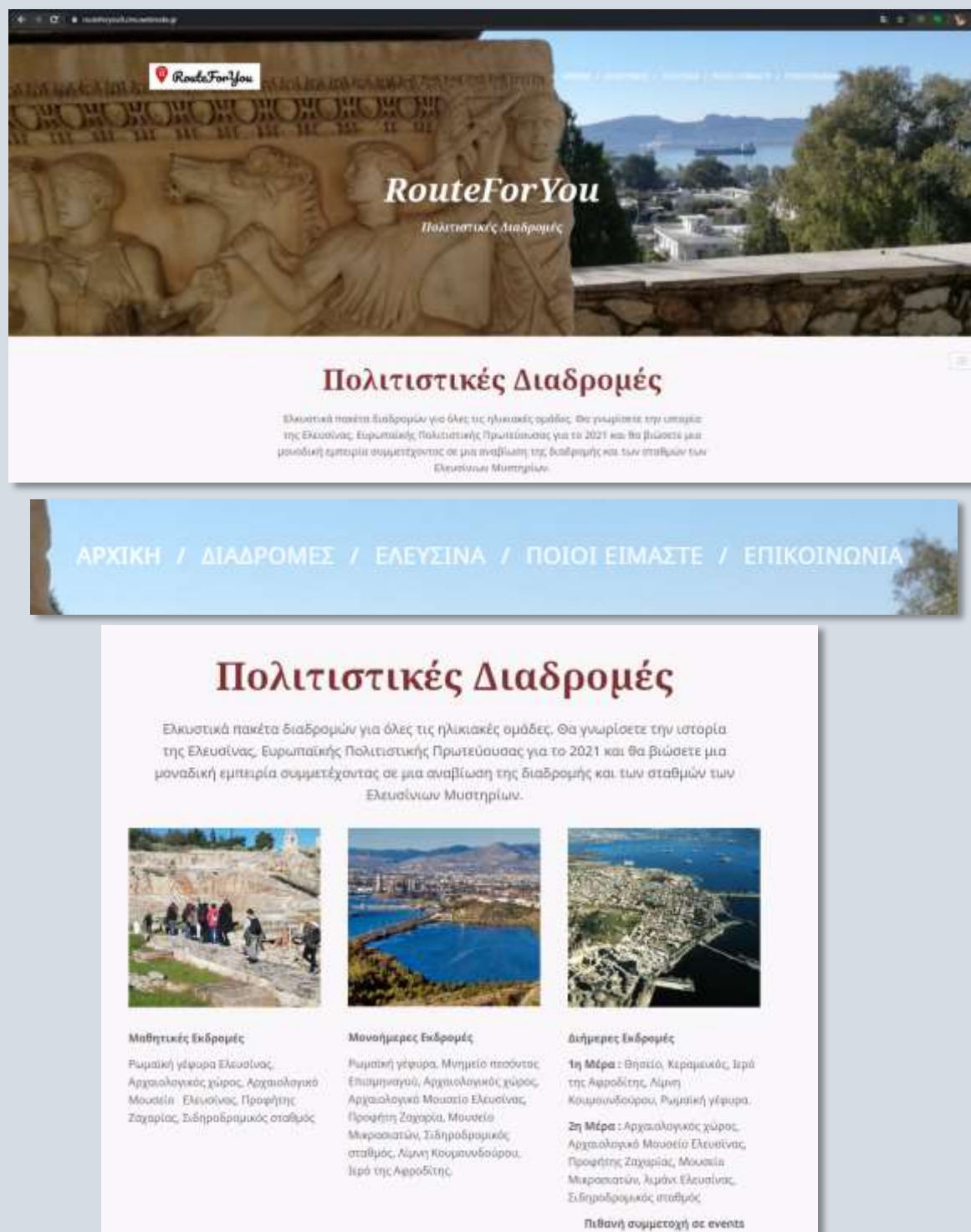
121 responses

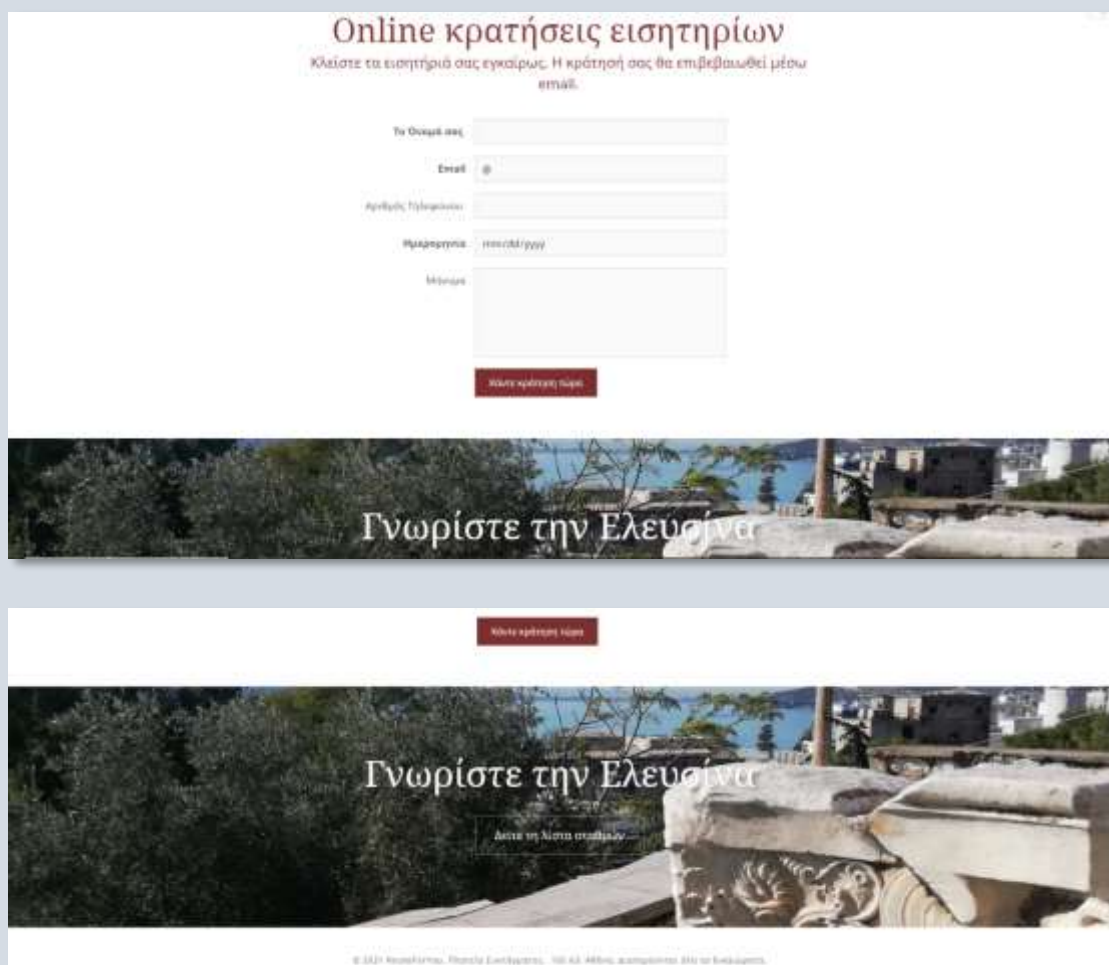


10.3. Ιστοσελίδα

Η ιστοσελίδα είναι ενδεικτική, καθώς το στήσιμό της θα γίνει από εξειδικευμένο web developer. Για το σχεδιασμό της αξιοποιήθηκε το εργαλείο WebNode.

Παρακάτω φαίνεται η αρχική σελίδα και τα sections που μπορεί να επιλέξει ο χρήστης («ΑΡΧΙΚΗ»).





Τα στοιχεία επικοινωνίας και η τοποθεσία της επιχείρησης (section «ΕΠΙΚΟΙΝΩΝΙΑ»).



Τα παρεχόμενα πακέτα διαδρομών βρίσκονται στο section «ΔΙΑΔΡΟΜΕΣ».



Σχολικές Εκδρομές

8€

Πραγματοποιείται εντός σχολικού ωραρίου και πάντα σε συνεννόηση με το Σύλλογο Διδασκόντων και τη Διοίκηση του σχολείου. Η εκδρομή ξεκινά από το χώρο του σχολείου όπου λεωφορείο της εταιρίας μας μαζί με τον ξεναγό παραλαμβάνει τα παιδιά μαζί με τους συνοδούς καθηγητές. Κατά την διαδρομή οι μαθητές ακούνε μια μικρή εισαγωγή για το τι θα δουν στον αρχαιολογικό χώρο και περνούν από τη Ρωμαϊκή γέφυρα Ελευσίνας. Φτάνοντας στην Ελευσίνα υπάρχει ξενάγηση από ξεναγό μας στον Αρχαιολογικό χώρο και στο Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας. Ακολουθεί επίσκεψη στον Προφήτη Ζαχαρία και μετά τα παιδιά είναι ελεύθερα να περιηγηθούν και ξεκουραστούν. Τελευταία στάση πριν αποχαιρετίσουν οι μικροί μας επισκέπτες την Ελευσίνα είναι ο Σιδηροδρομικός σταθμός.

Μονοήμερες Εκδρομές

15€

Η μονοήμερη εκδρομή έχει ως αφετηρία και ως τελικό σταθμό το Σύνταγμα όπου οι επισκέπτες επιβιβάζονται στο όχημα μαζί με τον ξεναγό και γίνεται μια αναφορά στο πρόγραμμα της εκδρομής. Πρώτα μνημεία είναι η Ρωμαϊκή γέφυρα και το Μνημείο πεσόντος Επισμηναγού όπου θα δοθούν ιστορικές πληροφορίες. Φτάνοντας στην Ελευσίνα υπάρχει ξενάγηση στον Αρχαιολογικό χώρο και στο Αρχαιολογικό Μουσείο Ελευσίνας. Μετά θα υπάρξει ελεύθερη ώρα για μεσημεριανό. Έπειτα ακολουθούν επίσκεψη στον Προφήτη Ζαχαρία, στο Μουσείο Μικρασιατών και τον Σιδηροδρομικό σταθμό. Τελευταίοι σταθμοί είναι η Λίμνη Κουμουνδούρου και το Ιερό της Αιφροδίτης.

Διήμερες Εκδρομές

20€

Η διήμερη εκδρομή επικεντρώνεται στην πομπή των Ελευσίνιων



Πληροφορίες για την Ελευσίνα («ΕΛΕΥΣΙΝΑ»):



Ε2021 LEUSIS

Με ένα συμμετοχικό έργο, εμπνευσμένο από το εμβληματικό κτίριο «Κρόνος» και τους κατοίκους της πόλης ως κύριους συντελεστές, η Ελευσίνα γιορτάζει την 3η επέτειο της ανακηρύξεώς της ως Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης 2021.



Τα **Ελευσίνια** ήταν γιορτή και μυστηριακή τελετή που πραγματοποιούνταν στην Ελευσίνα της Αττικής προς τιμήν της θεάς Δήμητρας και της Περσεφόνης. Κατά κοινή παραδοχή, επρόκειτο για την ιερότερη και πιο σεβαστή τελετή από όλες τις γιορτές της αρχαίας Ελλάδας[1]: έχοντας ξεκινήσει από τη Σαμοθράκη και τα Καβείρια Μυστήρια μεταφέρθηκαν στην Ελευσίνα από Θράκες αποίκους. Άρχισαν να αποκτούν μεγάλη φήμη κατά τον καιρό του Πεισίστρατου και έφτασαν στο απόγειο της ακμής τους κατά το χρυσό Αιώνα του Περικλή.

Το Ιδανικό Σημείο για όσους αγαπούν τον πολιτισμό

Λίγα λόγια για εμάς και το όραμά μας (section «ΠΟΙΟΙ ΕΙΜΑΣΤΕ»), περιλαμβάνεται και η πολιτική παραπόνων.



10.4. Αναλυτικά Βιογραφικά Σημειώματα της Διοικητικής Ομάδας

10.4.1. Γιαματζιάδη Αναστασία



Αναστασία Γιαματζιάδη

Ημερομηνία Γέννησης:
14 Φεβρουαρίου 1998.

Διεύθυνση: Θεσσαλίας 3
15344 Αθήνα.

Τηλέφωνο επικοινωνίας:
6985655049

Email:

natassa-18@hotmail.com

Δεξιότητες

- Ομαδικότητα
- Συνεργασία
- Ανάλυση πρωτοβουλιών
- Επικοινωνιακές Δεξιότητες
- Οργάνωση
- Καλή διαχείριση χρόνου

Ενδιαφέροντα

- Χορός
- Θέατρο, κινηματογράφος
- Άθληση

ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΕΜΕΝΑ

Προπτυχιακή φοιτήτρια του τμήματος «Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων», με κατεύθυνση στη διοίκηση επιχειρήσεων, στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (Αναμενόμενη ημερομηνία απόκτησης πτυχίου 2020). Αποφοίτησα από το 1^ο Γενικό λύκειο Γέρακα το 2016 με μέσο όρο ΔΕΚΑΕΝΝΕΑ.

ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ & Η/Υ

- Αγγλικά Proficiency , C2
- Γαλλικά Delf B2 το 2013
- Microsoft Excel, Word, Powerpoint

ΗΜΕΡΙΔΕΣ

- Πανόραμα Επιχειρηματικότητας (2017)

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

Πρόγραμμα Σπουδών στις Επιστήμες της Αγωγής και της Εκπαίδευσης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών το 2020. (Αναμενόμενη ημερομηνία περάτωσης του προγράμματος Ιούνιος του 2020)

ΠΡΟΫΠΗΡΕΣΙΑ

- Πωλήτρια στην εταιρεία ΖΑΚΡΕΤ. (από Δεκέμβριο 2018-Μάιο 2018, και Οκτώβριο 2019 έως και τώρα)
- Εργαζόμενη στο τμήμα «Προγραμμάτων και Τροποποιητικών», του τμήματος ανθρωπίνου δυναμικού της εταιρείας Α.Β. Βασιλόπουλος (Ιούνιο 2019-Σεπτέμβριο 2019).

10.4.2. Γκούμα Ανδριανή



ΑΝΔΡΙΑΝΗ ΓΚΟΥΜΑ

Διεύθυνση : Αετών 14, Άνω Κυψέλη, Αθήνα, 11364

Τηλέφωνο : 2108647856 , 6938583407

Προσωπικά Στοιχεία :

Ημερομηνία Γέννησης: 14 Σεπτεμβρίου

1995 Τόπος Γέννησης: Μαρούσι Αττικής

Τόπος Διαμονής: Αθήνα, Αττική

Τηλέφωνο: 2108647856, 6938583407

Email: andrianigkouma@gmail.com

LinkedIn: <https://www.linkedin.com/in/andriani-gkouma-910051170/>

Stack Overflow: <https://stackoverflow.com/users/6367973/andriani-gkouma>

Εκπαίδευση :

Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών-Τμήμα Πληροφορικής [Σεπτέμβριος 2013 – Σήμερα]

Πρόγραμμα Παιδαγωγικής & Διδακτικής Επάρκειας ΟΠΑ [Σεπτέμβριος 2019-Σήμερα]

Γενικό Λύκειο Καρύστου [Έτος Αποφοίτησης :2013 , Βαθμός Απολυτηρίου «Άριστα 18,8»]

Διπλώματα :

Πτυχίο Αγγλικών Επιπέδου : Lower (B2) [Cambridge University & Michigan University/2007] ,
Advanced (C1) [Michigan University/2008] & Proficiency(C2)[Cambridge University & Michigan
University/2009]

Πτυχία Γαλλικών Επιπέδου : Delf B2 [2011] , Dalf C1[2015] & Dalf C2 [2016] [Institut
Français d'Athènes]

Χορήγηση Επάρκειας Διδασκαλίας της Αγγλικής Γλώσσας [2014]

Digital Marketing Business Diploma [ΚΕΑΚ] [2018]

Έπαινοι-Σεμινάρια-Ημερίδες-Βεβαιώσεις Παρακολούθησης :

Έπαινοι σε διαγωνισμούς της Μαθηματικής Εταιρείας [Σχολικά Έτη 2005-2006 & 2006-2007]

Παρακολούθηση Θερινού Σχολείου με θέμα "ΜΑΤΙΕΣ ΣΤΗ ΣΥΓΧΡΟΝΗ ΦΥΣΙΚΗ"

[Κάρυστος,2011] "Web Analytics : Using Data to Help a Business Grow" [Google-Grow Greek

Tourism Online /2018]

“Content Marketing in Social Media” [Invelop Skills/2018]

“Digital Advertising : Search, Display & Social” [Google-Grow Greek Tourism Online /2018]

“Let’s Start Up”-Επιχειρηματικό Workshop [Young BPW Athens Greece/2018]

“Make yourself heard” [British Council & Samsung/2018]

“Presentation & Communication skills: Preparing a resume – Fact and organisation”[British Council & Samsung/2018]

Ημερίδα με θέμα «Τέχνη και Εκπαίδευση 2019 : Ο Δάσκαλος : Διαφορετικές όψεις και οπτικές» [Επιστήμες της Αγωγής & της Εκπαίδευσης /Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών]

Συμμετοχή στη διαδικασία Πιστοποίησης του Εσωτερικού Συστήματος Διασφάλισης Ποιότητας του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών [Φεβρουάριος 2019/Επικεφαλής : Μπουραντώνης Δημήτριος, Αναπληρωτής Πρότανη]

Συμμετοχή στην Πιστοποίηση του Προγράμματος Προπτυχιακών Σπουδών του Τμήματος Πληροφορικής του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών από την Αρχή Διασφάλισης και Πιστοποίησης Ποιότητας στην Ανώτατη Εκπαίδευση(ΑΔΠΕ)

Εθελοντική Προσφορά :

Εθελοντική συμμετοχή στη συντήρηση της ιστοσελίδας του Προγράμματος Σπουδών στις Επιστήμες της Αγωγής και Εκπαίδευσης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών (<https://www.dept.aueb.gr/el/tep>) με την ευθύνη της Επιστημονικής Υπεύθυνης του Προγράμματος Δρ Βασιλικής Μπρίνια.

Δεξιότητες :

- Προγραμματισμός με C++ στο Visual Studio Enterprise 2017
- Εφαρμογές με VB.net
- Προγραμματισμός εφαρμογών Android με Java στο Android Studio
- Εξοικείωση με τα εργαλεία Quartus II[Altera] & Wireshark
- Σχεδιασμός Βάσεων Δεδομένων με SQL
- Σχεδιασμός και κατασκευή Ιστοσελίδων με HTML
- Ζωγραφική με εξειδίκευση σε τρισδιάστατα έργα με υγρό γυαλί [Δάσκαλος:Ευάγγελος Δασκαλάκης]
- Μπαλέτο [Royal Academy of Dance –Classical Ballet-Grade1]
- Παραδοσιακοί Χοροί [Πολιτιστικός Σύλλογος Ανεμοπόλεως]
- Πιάνο & Αρμόνιο [Μουσική Σχολή Ένας Βασιλοπούλου]

10.4.3. Δειμήζη Ελένη



Δειμήζη Ελένη

Ημερομηνία Γέννησης: 12 Φεβρουαρίου 1996.

Διεύθυνση: Επιδαύρου 50 Ακαδημία Πλάτωνος, 10441 Αθήνα.

Τηλέφωνο επικοινωνίας: 6987279151

Email: elen.deim@yahoo.com

ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗ

- Προπτυχιακή φοιτήτρια του τμήματος Πληροφορικής - Τομέας Εφαρμοσμένων Μαθηματικών, Οικονομικών Πληροφορικής και Επιχειρησιακής Έρευνας στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών (Αναμενόμενη ημερομηνία απόκτησης πτυχίου 2020).
- Αποφοίτησα από το 52^ο Γενικό Λύκειο Αθηνών το 2014.

ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ & ΆΛΛΑ ΔΙΠΛΩΜΑΤΑ

- Αγγλικά Lower (ECCE) , B2
- Barista Skills Coffee Diploma (SCAE) 2016
- Οδήγησης

ΕΘΕΛΟΝΤΙΚΗ ΔΡΑΣΗ

- AUEB Volunteers στην δράση OPA Run 2019 ως Event Coordinator και Assistant Coordinator στην ομάδα Supplies
- 6ο Φεστιβάλ Επιστήμης και Καινοτομίας του Δήμου Αθηναίων που πραγματοποιήθηκε στην "Τεχνόπολις" 3-7 Απριλίου 2019
- Προσκοπισμός συμμετοχή στις βαθμίδες Λυκόπουλο, Ανιχνευτής και Βαθμοφόρος Λυκόπουλων

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- Πρόγραμμα Σπουδών στις Επιστήμες της Αγωγής και της Εκπαίδευσης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών το 2020. (Αναμενόμενη ημερομηνία περάτωσης του προγράμματος Ιούνιος του 2020)
- Πρόγραμμα "Επιχειρηματικότητα νέων" (ΣΕΝ) 2010-2011
- Πρόγραμμα "Στη Σκιά ενός Στελέχους" (ΣΕΝ/JA GREECE) 2010-2011

ΗΜΕΡΙΔΕΣ-ΣΕΜΙΝΑΡΙΑ-ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ

- "Ορμά-Γνώση-Επιτυχία", 2018
- "Η Επιχειρηματικότητα στην εποχή της ψηφιακής επανάστασης", 2016
- Σεμινάριο: Βασικών αρχών Ναυαγοσωστικής και Πρώτων βοηθειών (ΠΑ.ΣΧ.ΝΑ) 2015
- "Τα στρατηγικά Πλεονεκτήματα της Ελλάδας : Επένδυσης και Ανάπτυξη" 2014
- Εργαστηριακό Σεμινάριο Ρομποτικής (16 ωρών) 2010
- 1ο Μαθηματικός Διαγωνισμός "Παιχνίδι και Μαθηματικά" ~~απο~~ την Ελληνική Μαθηματική Εταιρεία 2007

Δεξιότητες

- Ομαδικότητα
- Συνεργασία
- Προθυμία

Ενδιαφέροντα

- Συμμετοχή σε άγονες 5km (Race for the cure, ΟΠΑ Run)
- Κατασκευή ασκήσεων
- KRAV MAGA (επίπεδο κίτρινη ζώνη), Καλαθοσφαίριση
- Χορός

10.4.4. Κατσιώνης Χρήστος

Curriculum Vitae ΠΡΟΣΩΠΙΚΕΣ ΠΛΗΡΟΦΟΡΙΕΣ	
Διεύθυνση	 Δημοκρατίας 17, 15772 Ζωγράφου, Αθήνα, Ελλάδα
Κινητό	 +30 698 308 4869
Skype	 christos katsionis
E-mail	 chr.katsionis@gmail.com
Εθνικότητα	Ελληνική
Ημερομηνία Γέννησης	26/07/1995
Φύλο	Άρρεν
ΠΡΟΫΠΗΡΕΣΙΑ	
1/2018 - σήμερα	Μέλος του Δικτύου Φοιτητών Erasmus - ESN (ESN Athens AUΕΒ). <u>Καθήκοντα:</u> - Υποδοχή διεθνών φοιτητών Erasmus στο Πανεπιστήμιο, βοηθώντας τους να εξοικειωθούν με την ελληνική κουλτούρα και την καθημερινή ζωή στην Αθήνα. - Οργάνωση κοινωνικών εκδηλώσεων, επισκέψεων σε μουσεία και αρχαιολογικούς χώρους, καθώς και εκδρομών στον ελλαδικό χώρο. <u>Συνέδρια:</u> Συμμετοχή σε πανελλαδικά συνέδρια και εκπαιδευτικές εκδηλώσεις.
11/2017 – 9/2018	Μέλος της Οργανωτικής Επιτροπής του 1^{ου} Αγώνα Δρόμου του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών "ΟΠΑ Run" <u>Καθήκοντα:</u> - Ενεργός συμμετοχή στην εξασφάλιση χορηγιών στα κρίσιμα πρώτα στάδια του Αγώνα. - Διαχείριση διαδικασίας εγγραφής των αθλητών. - Παρακολούθηση και καταμερισμός εργασιών στους εθελοντές ανάλογα με τις ανάγκες του Αγώνα. - Πρωώθηση του "ΟΠΑ Run" σε ραδιοφωνικά προγράμματα και στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης.
2/2018 – 6/2018 & 9/2016 – 12/2016	Ραδιοφωνικός Παραγωγός σε εβδομαδιαία βάση στους διαδικτυακούς ραδιοφωνικούς σταθμούς "Radio Zografou" & "Music Society Web RadiON".

**Άλλες Ικανότητες και
Δεξιότητες**

- **Δεξιότητες Πώλησης και Διαπραγματεύσεων:** Ικανότητα στην προώθηση προϊόντων με την παράλληλη εκπλήρωση των καλύτερων δυνατών αποτελεσμάτων, ενόσω εργαζόμουν στον οργανισμό της ΑΙΕSEC και στο project του Αγώνα Δρόμου "ΟΠΑ Run".
- **Δεξιότητες Εξυπηρέτησης Πελατών:** Παροχή βοήθειας και συμβουλευτικής σε φοιτητές, κατά την διάρκεια εργασίας μου στους φοιτητικούς οργανισμούς ΑΙΕSEC και ESN.
- **Επικοινωνιακές Δεξιότητες και Πολιτιστική Ευαισθητοποίηση:** Όντας σε επαφή με μεγάλη μερίδα διεθνών φοιτητών μέσω του δικτύου ESN, όπως επίσης και μέσω της προσωπικής μου εμπειρίας ως φοιτητής Erasmus στην πόλη του Augsburg.
- **Ομαδική Εργασία:** Η διαρκής μου συνεργασία με πολυάριθμους ανθρώπους μέσω της επαγγελματικής και ακαδημαϊκής μου εμπειρίας με καθιστά ένα εξαιρετικό μέλος μιας ομάδας.
- **Δεξιότητες Παρουσίασης:** Οι δεξιότητες παρουσίασης και δημοσίου λόγου έχουν ενισχυθεί σημαντικά μέσω της εργασιακής μου εμπειρίας, της παρακολούθησης διεθνών εκπαιδευτικών σεμιναρίων σχετικά με τον δημόσιο λόγο ως μέλος της ΑΙΕSEC, καθώς και της ενεργούς συμμετοχής μου στον Ρητορικό Όμιλο του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών ως ομιλητής από το 2015 αλλά και ως προπονητής αρχαρίων ομιλητών από το 2019.
- **Διοίκηση Ανθρωπίνων Πόρων και Ηγετικές Ικανότητες:** Η εργασιακή μου εμπειρία, καθώς επίσης η εμπειρία μου ως προπονητής νέων ομιλητών στον Ρητορικό Όμιλο και ως εκπαιδευτής Υποψηφίων Στρατονόμων κατά την διάρκεια της θητείας μου στον Ελληνικό Στρατό έχουν ενισχύσει τις ηγετικές μου ικανότητες στην διαχείριση του ανθρώπινου παράγοντα. Ακόμη, η συμμετοχή μου στο Πρόγραμμα Σπουδών στις Επιστήμες της Αγωγής & της Εκπαίδευσης του ΟΠΑ με βοήθησαν να αναπτύξω τις ανωτέρω δεξιότητες ως υποψήφιος εκπαιδευτικός.

**Δεξιότητες
Πληροφορικής**

- **Αναλυτικές Δεξιότητες:** Ανάπτυξη ικανότητας επεξεργασίας δεδομένων με την χρήση εργαλείων παρακολούθησης και καταγραφής καθώς και υπολογιστικών φύλλων Excel, μέσω της διαχείρισης χιλιάδων αθλητών και εθελοντών στον Αγώνα Δρόμου "ΟΠΑ Run".
- **Χρήστης Microsoft Office (Word, Excel, PowerPoint), Google Drive, Evernote, Slack,** καθώς αποτελούν βασικά εργαλεία της εργασίας μου.

Δίπλωμα Οδήγησης

A1, B

**Επιπλέον
πληροφορίες**

Στρατιωτικές
Υποχρεώσεις
11/2018 – 8/2019

Δεκανέας Στρατονομίας - Εκπαιδευτής Υποψηφίων Στρατονόμων.

Δραστηριότητες

- | | |
|------------------|---|
| 9/2017 – 9/2018 | • Μέλος της χορωδίας του ΟΠΑ |
| 1/2017 – 9/2018 | • Ρεπόρτερ και αρθρογράφος στην μηνιαία εφημερίδα του ΟΠΑ "ΟΠΑ NEWS" |
| 10/2015 – 3/2017 | • Μέλος του Ομίλου Παραδοσιακών Χορών ΟΠΑ |
| 10/2015 - σήμερα | • Μέλος του Ρητορικού Ομίλου ΟΠΑ (Debate Club).
Συμμετοχή σε πανελλαδικούς και διεθνείς διαγωνισμούς ρητορικής, ως ομιλητής και ως κριτής, όπως στα Ευρωπαϊκά Πανεπιστημιακά Πρωταθλήματα Debate στο Novi Sad 2018 και στην Αθήνα το 2019. |

10.4.5. Παντελή Δανάη



Δανάη Παντελή

Ημερομηνία Γέννησης:
20 Απριλίου 1997.

Διεύθυνση: Βορείου
Ηπείρου 17, Αιγάλεω
12241 Αθήνα.

Τηλέφωνο επικοινωνίας:
6981862143

Email:
danaipanteli20@gmail.com

Δεξιότητες

- Ομαδικότητα
- Συνεργασία
- Ανάλυση πρωτοβουλιών

Ενδιαφέροντα

- Παραδοσιακός χορός & Τραγούδι
- Βυζαντινή Μουσική και μελωδία σε αρμόνιο και φλογέρα.
- Καλαθοσφαίριση
- Λογοτεχνία
- Θέατρο, Κινηματογράφος

ΣΧΕΤΙΚΑ ΜΕ ΕΜΕΝΑ

Προπτυχιακή φοιτήτρια Λογιστικής και Χρηματοοικονομικής στο Οικονομικό Πανεπιστήμιο Αθηνών – χρηματοοικονομική κατεύθυνση (Αναμενόμενη ημερομηνία απόκτησης πτυχίου 2020). Αποφοίτησα από το 6^ο Γενικό λύκειο Αιγάλεω το 2015 με μέσο όρο ΔΕΚΑΕΝΝΕΑ.

ΞΕΝΕΣ ΓΛΩΣΣΕΣ & Η/Υ

- Αγγλικά Proficiency , C2
- Γαλλικά Delf B2 το 2012
- Microsoft Excel, Word, Powerpoint
- Matlab

ΗΜΕΡΙΔΕΣ

- 'Open windows to diversity', by O.C.E.A.N. NGO.
- 7^{οι} πανελλήνιοι αγώνες κατασκευών και πειραμάτων φυσικών επιστημών 2012.
- 8^η έκθεση φυσικών επιστημών και τεχνολογίας 2013.

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑΤΑ

- Comenius multilateral partnership, Youtopia, Towards participative citizenship στη Γαλλία το 2013 και στην Ελλάδα το 2014.
- Πρόγραμμα Σπουδών στις Επιστήμες της Αγωγής και της Εκπαίδευσης του Οικονομικού Πανεπιστημίου Αθηνών το 2020. (Αναμενόμενη ημερομηνία περάτωσης του προγράμματος Ιούνιος του 2020)

ΔΙΑΓΩΝΙΣΜΟΙ

- 'Πανελλήνιος Μαθητικός Διαγωνισμός της 11^{ης} & 12^{ης} Ευρωπαϊκής Ολυμπιάδας Επιστημών EUSO 2013 & 2014'

10.5. Νομοθεσία ΙΚΕ

ΜΕΡΟΣ ΔΕΥΤΕΡΟ ΝΕΑ ΕΤΑΙΡΙΚΗ ΜΟΡΦΗ: ΙΔΙΩΤΙΚΗ ΚΕΦΑΛΑΙΟΥΧΙΚΗ ΕΤΑΙΡΙΑ

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Α' ΓΕΝΙΚΕΣ ΔΙΑΤΑΞΕΙΣ

Άρθρο 43

Βασικά χαρακτηριστικά

1. Εισάγεται νέα εταιρική μορφή, η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία. Η εταιρεία αυτή έχει νομική προσωπικότητα και είναι εμπορική, ακόμη και αν ο σκοπός της δεν είναι εμπορική επιχείρηση. Απαγορεύεται στην ιδιωτική εταιρεία η άσκηση επιχείρησης για την οποία έχει οριστεί από το νόμο αποκλειστικά άλλη εταιρική μορφή.

2. Με την επιφύλαξη του άρθρου 79, για τις εταιρικές υποχρεώσεις ευθύνεται μόνο η εταιρεία με την περιουσία της.

3. Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία έχει κεφάλαιο τουλάχιστον ενός (1) ευρώ. Οι εταίροι συμμετέχουν στην εταιρεία με κεφαλαιακές, με εξωκεφαλαιακές ή με εγγυητικές εισφορές, σύμφωνα με τα άρθρα 77 έως 79.

4. Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία μπορεί να συνιστάται από ένα πρόσωπο ή να καθίσταται μονοπρόσωπη. Το όνομα του μοναδικού εταίρου υποβάλλεται σε δημοσιότητα δια του Γ.Ε.ΜΗ.

5. Το καταστατικό της ιδιωτικής κεφαλαιουχικής εταιρείας και οι τροποποιήσεις του, εφόσον είναι ιδιωτικά έγγραφα, καθώς και οι αποφάσεις των εταίρων της και τα πρακτικά μπορούν να συντάσσονται και σε μία από τις επίσημες γλώσσες της Ευρωπαϊκής Ένωσης. Στις περιπτώσεις αυτές εφαρμόζεται το άρθρο 14 του ν. 3419/ 2005 (Α' 297). Στις σχέσεις της εταιρείας και των εταίρων με τους τρίτους υπερισχύει το κείμενο στην ελληνική.

Άρθρο 44

Επωνυμία

1. Η επωνυμία της ιδιωτικής κεφαλαιουχικής εταιρείας σχηματίζεται είτε από το όνομα ενός ή περισσότερων εταίρων είτε από το αντικείμενο της επιχείρησης που ασκεί. Φανταστική επωνυμία είναι επίσης επιτρεπτή.

2. Στην επωνυμία της ιδιωτικής κεφαλαιουχικής εταιρείας πρέπει να περιέχονται σε κάθε περίπτωση ολογράφως οι λέξεις «Ιδιωτική Κεφαλαιουχική Εταιρεία» ή η συντομογραφία «Ι.Κ.Ε.».

3. Ενόσω η εταιρεία είναι μονοπρόσωπη, στην επωνυμία της συμπεριλαμβάνονται οι λέξεις «Μονοπρόσωπη Ιδιωτική Κεφαλαιουχική

Εταιρεία» ή «Μονοπρόσωπη Ι.Κ.Ε.». Η ένδειξη αυτή προστίθεται ή αφαιρείται με καταχώριση στο Γ.Ε.ΜΗ., με μέριμνα του διαχειριστή, χωρίς τροποποίηση του καταστατικού.

4.Η επωνυμία της εταιρείας μπορεί να αποδίδεται ολόκληρη με λατινικούς χαρακτήρες ή σε ξένη γλώσσα. Αν αποδίδεται στην αγγλική γλώσσα θα πρέπει να περιέχει ολογράφως τις λέξεις «Private Company» ή την ένδειξη «P.C.» και αν είναι μονοπρόσωπη τις λέξεις «Single Member Private Company» ή «Single Member P.C.».

Άρθρο 45

Έδρα

1.Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία έχει την έδρα της στο δήμο που αναφέρεται στο καταστατικό της.

2.Μεταφορά της καταστατικής έδρας της εταιρείας σε άλλη χώρα του Ευρωπαϊκού Οικονομικού Χώρου δεν επιφέρει τη λύση της εταιρείας, υπό τον όρο ότι η χώρα αυτή αναγνωρίζει τη μεταφορά και τη συνέχιση της νομικής προσωπικότητας. Ο διαχειριστής καταρτίζει έκθεση, στην οποία εξηγούνται οι συνέπειες της μεταφοράς για τους εταίρους, τους δανειστές και τους εργαζομένους. Η έκθεση αυτή, μαζί με οικονομικές καταστάσεις μεταφοράς της έδρας, καταχωρίζονται στο Γ.Ε.ΜΗ. και τίθενται στη διάθεση των εταίρων, των δανειστών και των εργαζομένων. Η απόφαση μεταφοράς δεν λαμβάνεται, αν δεν παρέλθουν δύο μήνες από τη δημοσίευση αυτή. Η μεταφορά αποφασίζεται ομόφωνα από τους εταίρους. Η αρμόδια Υπηρεσία καταχώρισης στο Γ.Ε.ΜΗ. μπορεί να απορρίψει την αίτηση καταχώρισης της μεταφοράς για λόγους δημόσιου συμφέροντος.

3.Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία δεν έχει υποχρέωση να έχει την πραγματική της έδρα στην Ελλάδα.

4.Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία μπορεί να ιδρύει υποκαταστήματα, πρακτορεία ή άλλες μορφές δευτερεύουσας εγκατάστασης σε άλλους τόπους της Ελλάδας ή της αλλοδαπής.

Άρθρο 46

Διάρκεια

Η διάρκεια της εταιρείας είναι ορισμένου χρόνου. Αν δεν ορίζεται ο χρόνος της διάρκειας στο καταστατικό, η εταιρεία διαρκεί δώδεκα (12) έτη από τη σύστασή της. Η διάρκεια μπορεί να παραταθεί με απόφαση των εταίρων, που λαμβάνεται σύμφωνα με το άρθρο 72 παράγραφος 5. Αν δεν ορίζεται κάτι άλλο, η παράταση ισχύει για δώδεκα (12) έτη.

ΚΕΦΑΛΑΙΟ Β'

ΙΔΡΥΣΗ ΤΗΣ ΕΤΑΙΡΕΙΑΣ

Άρθρο 49

Η ιδρυτική πράξη

1. Η ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία συνιστάται από ένα ή περισσότερα φυσικά ή νομικά πρόσωπα (ιδρυτές).

2. Η πράξη σύστασης της εταιρείας καταρτίζεται με έγγραφο που πρέπει να περιέχει το καταστατικό. Το έγγραφο αυτό είναι συμβολαιογραφικό, αν το επιβάλλει ειδική διάταξη νόμου αν εισφέρονται στην εταιρεία περιουσιακά στοιχεία, για τη μεταβίβαση των οποίων απαιτείται ο τύπος αυτός, ή αν επιλέγεται από τα μέρη.

Άρθρο 50

Περιεχόμενο του καταστατικού

1. Το καταστατικό της εταιρείας πρέπει να περιέχει: (α) το ονοματεπώνυμο, τη διεύθυνση κατοικίας και την τυχόν ηλεκτρονική διεύθυνση των εταίρων' (β) την εταιρική επωνυμία' (γ) την έδρα της εταιρείας' (δ) το σκοπό της εταιρείας' (ε) την ιδιότητα της εταιρείας ως ιδιωτική κεφαλαιουχική εταιρεία' (στ) τις εισφορές των εταίρων κατά κατηγορία εισφορών και την αξία τούτων, σύμφωνα με τα άρθρα 77 έως και 79, καθώς και το κεφάλαιο της εταιρείας' (ζ) το συνολικό αριθμό των εταιρικών μεριδίων' (η) τον αρχικό αριθμό των μεριδίων κάθε εταίρου και το είδος της εισφοράς που τα μερίδια αυτά εκπροσωπούν' (θ) τον τρόπο διαχείρισης και εκπροσώπησης της εταιρείας και (ι) τη διάρκεια της εταιρείας.

2. Ειδικότερες συμφωνίες των εταίρων που περιέχονται στο καταστατικό είναι ισχυρές, αν δεν προσκρούουν στον παρόντα νόμο.

Άρθρο 51

Διαδικασία σύστασης

Για τη διαδικασία σύστασης της εταιρείας εφαρμόζονται οι διατάξεις του άρθρου 5Α του ν. [3853/2010](#) (Α' 90), όπως το άρθρο αυτό προστίθεται με το άρθρο 117 παράγραφος 3 του παρόντος νόμου. Οι διατάξεις αυτές εφαρμόζονται και αν, σύμφωνα με το νόμο, απαιτείται άδεια λειτουργίας της εταιρικής επιχείρησης ή το καταστατικό της εταιρείας πρέπει να εγκριθεί από κάποιον αρμόδιο φορέα προκειμένου η εταιρεία να αρχίσει τις εργασίες επιδίωξης του σκοπού της. Στις περιπτώσεις αυτές η άδεια ή η έγκριση μπορεί να χορηγείται αφού συσταθεί η εταιρεία, αλλά πριν αρχίσει τις εργασίες για τις οποίες ο νόμος απαιτεί άδεια ή έγκριση.

Άρθρο 52

Δημοσιότητα Γ.Ε.ΜΗ.

1. Η σύσταση της ιδιωτικής κεφαλαιουχικής εταιρείας γίνεται με εγγραφή της εταιρείας στο Γ.Ε.ΜΗ.
2. Στο Γ.Ε.ΜΗ. υποβάλλονται στη δημοσιότητα που προβλέπεται από το άρθρο 16 του ν. [3419/2005](#) και οι τροποποιήσεις του καταστατικού, καθώς και όσα άλλα στοιχεία αναφέρονται στο νόμο αυτόν, καθώς και στον παρόντα νόμο.
3. Ως προς τα αποτελέσματα της εγγραφής της εταιρείας στο Γ.Ε.ΜΗ. και της καταχώρισης σε αυτό των άλλων στοιχείων της παραγράφου 2 ισχύουν οι διατάξεις του άρθρου 15 του ν. [3419/2005](#).

11. Βιβλιογραφικές Αναφορές

- Μπάλλας Α., Χέβας Δ., 2011, Χρηματοοικονομική Λογιστική, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα
- Δημητριάδης Σ., Τζωρτζάκη Α. Μ., 2010, Μάρκετινγκ: αρχές, στρατηγικές, εφαρμογές, Εκδόσεις Rosili, Αθήνα
- Παπαδάκης Β. Μ., 2016, Στρατηγική των επιχειρήσεων: ελληνική και διεθνής εμπειρία, Εκδόσεις Μπένου, Αθήνα

12. Διαδικτυακές Πηγές

Αρχαίον Πολιτισμού : Το Μουσείο Ιστορίας και Λαογραφίας του Συλλόγου Μικρασιατών Ελευσίνας [<http://www.arxeion-politismou.gr/2017/12/Mouseio-Istorias-Laografias-SYllogou-Mikrasiaton-Elefsinas.html>]

ElefsinaCityGuide : Ρωμαϊκή Γέφυρα [<https://elefsinacityguide.gr/item/ρωμαϊκή-γέφυρα/>]

Σαν Σήμερα : Ελευσίνα Μυστήρια [<https://www.sansimera.gr/articles/1155>]

Wikipedia.org : Ελευσίνα Μυστήρια [https://el.wikipedia.org/wiki/Ελευσίνα_Μυστήρια]

Ελληνική Στατιστική Αρχή : Η Ελληνική Οικονομία [https://www.statistics.gr/documents/20181/16865424/greek_economy_24_04_2020.pdf/]

West Attica Side Stories : Ελευσίνα [<http://www.westatticasidestories.gr>]

ΣΕΤΕ : Βασικά Μεγέθη του Ελληνικού Τουρισμού [<https://sete.gr/el/stratigiki-gia-ton-tourismo/vasika-megethi-tou-ellinikoy-tourismoy/>]

INSETE INTELLIGENCE : Στατιστικό Δελτίο Μάρτιος 2020 [https://insete.gr/wp-content/uploads/2020/04/Bulletin_2003.pdf]

SETE : ΕΛΛΗΝΙΚΟΣ ΤΟΥΡΙΣΜΟΣ [https://sete.gr/media/5444/periodiki-meleti-ellinikos-tourismos_teyhos-1.pdf]

ELEUSIS 2021 : Περιβάλλον [<https://eleusis2021.eu/category/eunviroment/>]

KeyTours.gr [<https://www.keytours.gr/en>]

Mentoringgreece.com [<https://mentoringgreece.com/>]

Lawspot : Άρθρο 51 - Νόμος 4605/2019 - Διάταξη για πολιτιστική πρωτεύουσα Ελευσίνας [<https://www.lawspot.gr/nomikes-plirofories/nomothesia/n-4605-2019/arthro-51-nomos-4605-2019-diataxi-gia-politistikiki>]

E-nomothesia.gr : ΝΟΜΟΣ ΥΠ' ΑΡΙΘ. 4072/2012 (ΦΕΚ 86/Α/11-4-2012) : Βελτίωση επιχειρηματικού περιβάλλοντος -Νέα εταιρική μορφή -Σήματα -Μεσίτες Ακινήτων -

Ρύθμιση θεμάτων ναυτιλίας, λιμένων και αλιείας και άλλες διατάξεις.

[<https://www.e-nomothesia.gr/kat-naytilia-nausiploia/n-4072-2012.html>]



Το παρόν επιχειρηματικό σχέδιο είναι εμπιστευτικό και απευθύνεται αποκλειστικά στον παραλήπτη για συγκεκριμένο σκοπό που καθορίζεται στην ανάθεση της εργασίας. Καμία ευθύνη δεν αναγνωρίζεται έναντι τρίτων για το σύνολο ή μέρος της παρούσας έκθεσης.