



ΟΙΚΟΝΟΜΙΚΟ ΠΑΝΕΠΙΣΤΗΜΙΟ ΑΘΗΝΩΝ

ΠΡΟΓΡΑΜΜΑ ΣΠΟΥΔΩΝ ΣΤΙΣ ΕΠΙΣΤΗΜΕΣ ΤΗΣ ΑΓΩΓΗΣ ΚΑΙ ΤΗΣ ΕΚΠΑΙΔΕΥΣΗΣ

Μάθημα : Πρακτική Άσκηση στη Διδασκαλία II

ΔΙΔΑΣΚΟΥΣΑ: Β.Μπρίνια

ΕΠΙΣΤΗΜΟΝΙΚΗ ΕΠΙΤΡΟΠΗ: Δρ Β. ΜΠΡΙΝΙΑ-ΟΠΑ, Γ. ΜΑΝΩΛΟΠΟΥΛΟΥ-ΔΙΑΖΩΜΑ,
Δρ Μ. ΜΠΕΛΟΓΙΑΝΝΗ-ΔΙΑΖΩΜΑ, Δρ Π. ΜΑΣΤΡΑΝΤΩΝΗΣ-ΔΙΑΖΩΜΑ, Γ.Τζήρος-
ΞΕΝΟΦΩΝ, ΑΣΕin ΟΠΑ

ΤΙΤΛΟΣ:

**«Εκπαίδευση, Πολιτισμός και Επιχειρηματικότητα
Αρχαιολογικός χώρος Ελευσίνας»**

ΕΠΙΜΕΛΕΙΑ:

Αθανασίου Λυδία
Αρ. Μητρώου: 3170003

Κακουλάκη Μαρίνα
Αρ. Μητρώου: 8160035

Κασιμάτη Ιωάννα
Αρ. Μητρώου: 2160090

Συλλαίου Βασιλική
Αρ. Μητρώου: 2090235



Αθήνα, Μάιος, 2021

Περιεχόμενα

Περίληψη επιχειρηματικού σχεδίου	4
1. Επιτελική Σύνοψη	8
2. Ιστορικό Πλαίσιο	10
2.1 Η Ελευσίνα	10
2.2 Αρχαιολογικός Χώρος	11
2.3 Ελευσίνα: Υποψήφια Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης 2023	11
3. Επιχειρηματική Δραστηριότητα	12
3.1 Γενικά Στοιχεία επιχείρησης	12
3.2 Περιγραφή επιχειρηματικής δραστηριότητας	13
3.3 Επιχειρηματικό μοντέλο	13
3.4 Επιχειρηματική Ευκαιρία	14
4. Προϊόντα και Υπηρεσίες	14
5. Business Model Canvas	18
6. Ανάλυση Αγοράς	23
6.1 Τμηματοποίηση Αγοράς	23
6.2 Πρόταση Αξίας για τον Επισκέπτη – Customer Value	24
7. Ανάλυση Ανταγωνισμού	26
7.1 Ανάλυση Ανταγωνισμού κατά Porter	26
7.2 Ανάλυση PESTEL	29
7.3 Ανάλυση S.W.O.T.	32
8. Σχέδιο Μάρκετινγκ	34
8.1 Εκπαιδευτικοί, Ποσοτικοί και Ποιοτικοί Στόχοι SMART	34
8.2 Στρατηγική Μάρκετινγκ	35
9. Σχεδιασμός Λειτουργιών	40
10. Σχεδιασμός Λειτουργιών	44
10.1 Διοικητική ομάδα	44
10.2 Δομή Επιχείρησης	45
10.3 Οργανόγραμμα	47
10.4 Προγραμματισμός δράσεων επιχειρηματικού σχεδίου	48
10.5 Καταμερισμός εργασιών της Διοικητικής Ομάδας	49

11. Οικονομικός Σχεδιασμός	50
11.1 Ανάλυση Κόστους	50
11.2 Χρηματοδότηση	53
11.3 Ανάλυση Εσόδων	54
11.4 Προβλέψεις	56
11.5 Νεκρό σημείο	58
11.6 Ισολογισμός	59
12. Ανάλυση Ευαισθησίας και Κινδύνων	59
13. Βιβλιογραφία	65
14. Παράρτημα	68

Περίληψη επιχειρηματικού σχεδίου

Εισαγωγή

Η παρούσα εργασία έχει στόχο την ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελευσίνας και συγκεκριμένα την αναβάθμιση του αρχαιολογικού χώρου της πολιτιστικής μας πρωτεύουσας για το 2023. Τα χαμηλά επίπεδα επισκεψιμότητας δεν ανταποκρίνονται στις προσδοκίες και στα πλούτη της περιοχής, για αυτό το λόγο προσπαθούμε να βρούμε γόνιμες λύσεις με τις οποίες θα βελτιωθεί ο χώρος και κυρίως επιδιώκουμε να είναι προσβάσιμος και σε επισκέπτες με αναπηρίες, καθώς είναι ιδιαίτερα σημαντική η παροχή ίσων ευκαιριών σε όλα τα μέλη της κοινωνίας μας χωρίς διακρίσεις.

Η μελέτη μας περιλαμβάνει και τεχνολογικές αναβαθμίσεις, όπως η χρήση της επαυξημένης πραγματικότητας και της τεχνητής νοημοσύνης, προκειμένου να εκσυγχρονίσουμε τον χώρο και οι επισκέπτες να έχουν επαρκή ξενάγηση με την χρήση ψηφιακών ξεναγών. Ακόμα, προτείνουμε διεξαγωγή καλλιτεχνικών workshops στον περιβάλλοντα αρχαιολογικό χώρο ώστε να προσελκύσουμε ακόμα περισσότερο κοινό, όλων των ηλικιών και όλων των ενδιαφερόντων. Στην εργασία διεξάγεται περιγραφή της συμβουλευτικής μας ομάδας, αναλύεται ο ανταγωνισμός, προτυποποιείται το σχέδιο marketing που θα ακολουθηθεί, γίνεται λειτουργικός και οργανωσιακός σχεδιασμός και τέλος διεξάγεται αναλυτικά ο οικονομικός σχεδιασμός για την επιτυχή περάτωση των ιδεών προς την ανάδειξη και αναβάθμιση του αρχαιολογικού χώρου.

Κύριο μέρος

Ανάλυση τρέχουσας κατάστασης

Προκειμένου να κάνει τις προτάσεις της και να παρέχει συμβουλές, η ομάδα της ThinkCult αρχικά ξεκίνησε πραγματοποιώντας την ανάλυση της υπάρχουσας κατάστασης όσον αφορά τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας. Πρώτη υλοποιήθηκε η ανάλυση Porter, εξετάζοντας 5 τομείς για τον ανταγωνισμό και τις παραμέτρους που προσδιορίζουν την ελκυστικότητα της σχετικής αγοράς. Αυτές οι παράμετροι αφορούν: την απειλή νέων ανταγωνιστών, τον υφιστάμενο ανταγωνισμό, την διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών, την απειλή των υποκατάστατων προϊόντων και την διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών. Αναλύοντας τα παραπάνω προκύπτει πως παρά τον έντονο ανταγωνισμό από τον χώρο της Ακρόπολης, η ιστορική σημασία της Ελευσίνας, η μικρή διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών και το σταθερά αυξανόμενο ενδιαφέρον της κοινωνίας για τον πολιτισμό αποτελούν ενδείξεις θετικών μελλοντικών προοπτικών.

Έπειτα, ακολούθησε η ανάλυση κατά Pestel, εξετάζοντας το Πολιτικό, Οικονομικό, Κοινωνικό, Τεχνολογικό, Περιβαλλοντικό και Νομικό πλαίσιο της σχετικής πραγματικότητας που επικρατεί

στην ευρύτερη περιοχή κι επηρεάζει τη μελλοντική εξέλιξη της επένδυσης. Τέλος, μέσω της ανάλυσης SWOT, εντοπίστηκαν οι Δυνάμεις και Αδυναμίες, οι οποίες προέρχονται από το εσωτερικό περιβάλλον και είναι στην ευχέρεια του αρχαιολογικού χώρου να τις ελέγξει και να τις μεταβάλλει, ενώ εντοπίστηκαν και οι Ευκαιρίες και Απειλές, οι οποίες πηγάζουν από καταστάσεις στο εξωτερικό περιβάλλον και έτσι πρέπει να γίνει προσαρμογή πάνω σε αυτές.

Προτάσεις αξιοποίησης του πολιτιστικού αποθέματος

Ο εκσυγχρονισμός του Αρχαιολογικού Χώρου Ελευσίνας συνιστά μια πρόταση αξιοποίησης του πολιτιστικού αποθέματος με πολλαπλά οφέλη στους δυνητικούς επισκέπτες. Αρχικά, το σχέδιο ανάπτυξης λαμβάνει υπόψη τις εξελικτικές και τεχνολογικές αλλαγές με στόχο την ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελευσίνας, μέσα από ένα εμπλουτισμένο περιεχόμενο εκπαιδευτικών προτάσεων περιήγησης και δραστηριοτήτων, και ταυτόχρονα την προσέλκυση επισκεπτών πολιτιστικού τουρισμού, καλλιεργώντας την πολιτισμική και πνευματική τους νοοτροπία.

Ο στόχος που θα προσδώσει τη μεγαλύτερη αξία στον επισκέπτη, είναι η αναδιαμόρφωση του τρόπου ξενάγησης. Η χρήση επαυξημένης πραγματικότητας ως εργαλείο ψηφιακής ξενάγησης μέσω της ανάπτυξης μιας εφαρμογής για tablet και smartphone, θα δώσει τη δυνατότητα στον επισκέπτη να αξιοποιήσει έναν ψηφιακό ξεναγό και επιπλέον να λάβει μέρος σε δραστηριότητες που ενισχύουν τη βιωματική μάθηση, χωρίς να στερούν την διασκέδαση και την αναψυχή.

Οι εκπαιδευτικές προτάσεις λοιπόν, περιλαμβάνουν ένα πλήρες πρόγραμμα για παιδιά, ηλικίας 6-18 ετών, με στόχο την ενθάρρυνση των οικογενειακών και σχολικών εκδρομών. Οι μαθητές θα έχουν την ευκαιρία να λάβουν μέρος σε δημιουργικές δραστηριότητες όπως σε ένα κυνήγι θησαυρού, απόρροια του οποίου θα είναι η εξοικείωση με τα αρχαιολογικά εκθέματα και η τόνωση της πολιτιστικής κληρονομιάς. Επίσης να προμηθευτούν δανειστικά σακίδια, τα οποία υποστηρίζουν έναν δημιουργικό τρόπο μάθησης με παιχνίδια και ενδιαφέρουσες δραστηριότητες που ενθαρρύνουν τη συνεργασία μεταξύ των μαθητών της σχολικής τάξης ή των μελών μιας οικογένειας. Εν συνεχεία, τα άτομα ηλικίας 18-24, οι οποίοι είναι το επίκεντρο κάθε τεχνολογικής εξέλιξης, λαμβάνουν αξία από τον νέο τεχνολογικά εξελιγμένο και ελκυστικό τρόπο ξενάγησης, συνδυάζοντας τη μάθηση με τη ψυχαγωγία.

Οι προτάσεις που αφορούν τον πολιτιστικό τουρισμό είναι η δημιουργία πάρκου εκπαιδευτικών, πολιτιστικών και δραστηριοτήτων αναψυχής, εξασφαλίζοντας την προσβασιμότητα και την ασφάλεια όλων των ομάδων επισκεπτών και η δημιουργία ιστορικού περιπάτου με επιγραφές και χάρτη πληροφοριών κατά μήκος της διαδρομής, σε πέντε διαφορετικές γλώσσες, αναβαθμίζοντας την συνολική εμπειρία του επισκέπτη.

Marketing Plan

Η ThinkCult προτείνει ένα εκσυγχρονισμένο και πλήρως προσαρμοσμένο στις κοινωνικές απαιτήσεις marketing plan, με σκοπό την αποτελεσματική επίτευξη των τιθέμενων στόχων.

Καταρχάς, κρίνεται επιτακτική ανάγκη η παρουσία του χώρου στη ψηφιακή κοινότητα. Για τον λόγο κι αυτό, η δημιουργία μιας ιστοσελίδας προσδίδει σε κάθε εν δυνάμει επισκέπτη τη δυνατότητα συνεχούς ενημέρωσης για μέρες ελεύθερης εισόδου και προνομιακών πακέτων, καθώς επίσης και για εκδηλώσεις και workshops, που θα πραγματοποιούνται στον Αρχαιολογικό Χώρο Ελευσίνας.

Επίσης, σε συνεργασία με το δήμο Ελευσίνας, θα τοποθετούνται διαφημιστικά banner σε κεντρικά σημεία της πόλης πριν τη διεξαγωγή των εκδηλώσεων έτσι ώστε κάθε πολίτης να ενημερώνεται εγκαίρως.

Συμπληρωματικός τρόπος προώθησης του Αρχαιολογικού Χώρου Ελευσίνας θα αποτελέσει η συνεργασία με ταξιδιωτικούς οδηγούς, μέσα από τους οποίους θα δίνεται μια εκτενής παρουσίαση του χώρου, συμπεριλαμβανόμενων των εκδηλώσεων και των καλλιτεχνικών workshops, οι οποίοι θα είναι εμπλουτισμένοι με πρόσφατες εικόνες που θα αναδεικνύουν τον ιστορικό πλούτο.

Βασικό μοχλό προώθησης θα αποτελέσει η διαδικτυακή παρουσία του Αρχαιολογικού Χώρου. Πιο συγκεκριμένα, θα δοθεί ιδιαίτερη έμφαση στη διαφημιστική εκστρατεία μέσω των μέσων μαζικής ενημέρωσης και δικτύωσης για την προσέλκυση νέων ατόμων ηλικίας 18-24, 24-30, και τουριστών στο χώρο της Ελευσίνας. Έτσι, θα δίνεται και η δυνατότητα σε κάθε επισκέπτη να μοιράζεται με φίλους την εμπειρία του, καθιστώντας τον το επίκεντρο αυτού του μαγικού ταξιδιού στο παρελθόν.

Η διαφημιστική εκστρατεία θα επιτευχθεί αξιοποιώντας το Search Engine Marketing and Optimization και τα Google Adwords. Σε κάθε αναζήτηση οποιουδήποτε χρήστη με λέξεις-κλειδιά, ο Αρχαιολογικός Χώρος θα εμφανίζεται στις πρώτες θέσεις. Έτσι, μια υψηλή θέση αναζήτησης επιφέρει πολλαπλά οφέλη, καθώς ενεργοποιείται η παθητική επισκεψιμότητα, η οποία αυτοματοποιεί τη διαδικασία προώθησης, αφού δεν απαιτείται η συνεχής προσπάθεια από την πλευρά του ιδιοκτήτη της σελίδας. Με τον τρόπο αυτό, όλο και περισσότεροι χρήστες θα είναι σε θέση να ενημερώνονται για τις εκδηλώσεις του Αρχαιολογικού Χώρου και να λαμβάνουν έγκυρες πληροφορίες σχετικά με αυτόν.

Επίλογος

Μέσα από εκτενή έρευνα που διεκπεραίωσε η ομάδα της ThinkCult καταλήξαμε σε ποικίλα συμπεράσματα. Αρχικά, ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας δεν εκμεταλλεύεται την πολιτιστική κληρονομιά που κατέχει και δεν προσεγγίζει αποτελεσματικά τμήματα της αγοράς. Οι προτεινόμενες υπηρεσίες έχουν σκοπό να αναδείξουν το εκπαιδευτικό υπόβαθρο κάθε ηλικιακής ομάδας, να προσφέρουν κέρδη στην Ελευσίνα και να αναπτύξουν τις εγκαταστάσεις και παροχές του αρχαιολογικού χώρου. Ζώντας σε μία εξελισσόμενη κοινωνία, ο πολιτιστικός τομέας χρειάζεται να εξελίσσεται ταυτόχρονα και ο τεχνολογικός εκσυγχρονισμός του αρχαιολογικού χώρου μέσω της ψηφιακής πραγματικότητας καθίσταται αναγκαίος.

Όσον αφορά τα οικονομικά στοιχεία και την επιχειρηματικότητα, η κατάταξη της Ελευσίνας με βάση τα ετήσια έσοδα, είναι πολύ χαμηλή σε σύγκριση με το σύνολο της Αττικής. Έτσι, οι στόχοι που θέτονται χρειάζεται να είναι συγκεκριμένοι, μετρήσιμοι και ρεαλιστικοί. Έχοντας ξεκάθαρη στοχοθεσία, η ομάδα του αρχαιολογικού χώρου μπορεί να αναπτύξει όραμα και στρατηγική που συμβαδίζει με τις ανάγκες και προσδοκίες του χώρου. Η στρατηγική μάρκετινγκ, όπως και η ιστοσελίδα μέσα από την οποία οι εν δυνάμει επισκέπτες ενημερώνονται, βρίσκονται σε πολύ πρώιμο στάδιο, ενώ ζούμε στην κοινωνία της πληροφορίας όπου τα ηλεκτρονικά μέσα αποτελούν καθημερινότητα μας. Έμφαση έχει δοθεί στην αναβάθμιση της ιστοσελίδας και στη χρήση SEO και Google Adwords.

Προτείνουμε, λοιπόν, υπηρεσίες που αναβαθμίζουν την εμπειρία του επισκέπτη και προσελκύουν αποτελεσματικότερα γενιές που δεν αποτελούν εν γένει επισκέπτες του αρχαιολογικού χώρου, όπως ηλικίες 18-24. Ο πολιτισμός ανοίγει τη ψυχή και το μυαλό μας, και ο εκσυγχρονισμός του καθίσταται απαραίτητος σε μία κοινωνία όπου η τεχνολογία αναπτύσσεται ραγδαία.

1. Επιτελική Σύνοψη

Σκοπός της συγκεκριμένης εργασίας είναι η πολιτιστική ανάδειξη της Ελευσίνας και συγκεκριμένα του Αρχαιολογικού της χώρου. Αρχικά, μέσα από έρευνα, θα αποτυπωθεί μία στατιστική σύνοψη των δεδομένων του αρχαιολογικού χώρου με σκοπό να αναγνωριστούν οι ανάγκες και οι απαραίτητες αλλαγές που χρειάζεται ο χώρος για την ανάδειξή του, με εξαίρεση το τμήμα του Αρχαιολογικού Μουσείου το οποίο αποτελεί αντικείμενο ξεχωριστής έρευνας. Έπειτα, θα αναλυθούν λεπτομερώς οι προτάσεις της συμβουλευτικής επιχείρησης ThinkCult consulting, με την παρουσίαση ενός εκτενούς business plan.

Η ThinkCult consulting σε συνεργασία με τον Αρχαιολογικό Χώρο της Ελευσίνας, με προσανατολισμό προς την σύνδεση των νέων τεχνολογιών και της καινοτομίας με τον πολιτιστικό τομέα και στόχο την ανάδειξη της ανεκμετάλλευτης πολιτιστικής κληρονομιάς, αξιοποιώντας παράλληλα την επιχειρηματική ευκαιρία που δημιουργείται λόγω της ανάδειξης της Ελευσίνας ως πολιτιστικής πρωτεύουσας για το 2023, προτείνει την ενσωμάτωση νέων και καινοτόμων υπηρεσιών στη λειτουργία του αρχαιολογικού χώρου.

Ο σημαντικότερος στόχος του σχεδίου ανάπλασης του Αρχαιολογικού Χώρου της Ελευσίνας, ο οποίος θα προσδώσει τη μεγαλύτερη αξία στον επισκέπτη, είναι η αναδιαμόρφωση του τρόπου ξενάγησης. Χάριν στον τεχνολογικό εμπλουτισμό, ο επισκέπτης θα έχει τη δυνατότητα να αξιοποιεί τον ψηφιακό ξεναγό και να λαμβάνει μέρος σε δραστηριότητες οι οποίες θα ενισχύουν τη βιωματική μάθηση, χωρίς να στερούν την ευχαρίστηση και τη διασκέδαση. Παράλληλα, η διατήρηση του αντιτίμου του εισιτηρίου στον αρχαιολογικό χώρο, η δημιουργία καλλιτεχνικών σεμιναρίων και workshops και η δυνατότητα πώλησης ή χρήσης δανειστικών σακιδίων συνθέτουν το νέο ανταγωνιστικό πακέτο υπηρεσιών που θα προσφέρει μια ολοκληρωμένη εμπειρία στον επισκέπτη σε πολύ προσιτή τιμή.

Οι προσφερόμενες υπηρεσίες έχουν σκοπό την προσέγγιση νέων ηλικιακών ομάδων, την ανάδειξη του πολιτιστικού χώρου και την κάλυψη αδυναμιών και ελλείψεων που τυχόν παρουσιάζονται. Η αγορά-στόχος στην οποία αποσκοπεί το επιχειρηματικό σχέδιο αφορά τόσο άτομα ηλικιών 6-24 όπως σχολεία, Πανεπιστήμια και οικογένειες, όσο και την προσέλκυση τουριστών, με κύριο μέλημα την ανταπόκριση στις ανάγκες και απαιτήσεις των ατόμων, δημιουργώντας ένα δημιουργικό περιβάλλον μάθησης και ψυχαγωγικής εξόρμησης. Το επιχειρηματικό σχέδιο απευθύνεται δηλαδή στο σύνολο της κοινωνίας, ανεξαρτήτου φύλου και ηλικιακής ομάδας, χωρίς να αποκλείει μειονότητες και τα

άτομα με αναπηρία που μέχρι πρότινος δεν μπορούσαν να εξασφαλίσουν την πρόσβαση τους στο χώρο.

Η προώθηση των υπηρεσιών και του αναδιαμορφωμένου Αρχαιολογικού χώρου, σύμφωνα με το σχέδιο μάρκετινγκ, θα πραγματοποιηθεί μέσα από τη δημιουργία της ιστοσελίδας του Αρχαιολογικού Χώρου της Ελευσίνας, με σκοπό την συνεχόμενη ενημέρωση των δυνητικών επισκεπτών και με την τοποθέτηση διαφημιστικών banners σε κεντρικά σημεία της πόλης, τα οποία θα είναι υπό την αιγίδα του Δήμου Ελευσίνας, ώστε να ενημερώνονται οι δημότες. Επίσης, η προβολή θα πραγματοποιείται μέσα από τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης και Δικτύωσης, τα οποία θα στοχεύουν, μέσα από την προώθηση του χώρου, στην προσέλκυση νέων ατόμων και τουριστών στο χώρο της Ελευσίνας. Επιπρόσθετα, η διαφημιστική εκστρατεία θα βασιστεί στις μηχανές αναζήτησης (Search Engine Marketing and Optimization) και τις διαφημιζόμενες σελίδες (Google Adwords), όπου σε κάθε αναζήτηση οποιουδήποτε χρήστη με λέξεις-κλειδιά, ο Αρχαιολογικός Χώρος θα εμφανίζεται στις πρώτες θέσεις.

Στη συνέχεια, το επιχειρηματικό σχέδιο περιλαμβάνει τον σχεδιασμό των λειτουργιών και τον οργανωσιακό σχεδιασμό, όπου γίνεται αναφορά σε πληροφορίες σχετικές με τις πρώτες ύλες, τον εξοπλισμό, την τοποθεσία, την διαδικασία παραγωγής, τις επιχειρησιακές λειτουργίες, τις ικανότητες της διοικητικής ομάδας, την νομική μορφή και τέλος την τμηματοποίηση της επιχείρησης.

Ακολουθεί ο οικονομικός σχεδιασμός, όπου τα προβλεπόμενα έσοδα αναμένεται να προκύψουν από την κοστολόγηση των έξι παρεχόμενων υπηρεσιών του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας, ενώ σημαντική κρίνεται και η χρηματοοικονομική ενίσχυση από την εξασφάλιση προγραμματισμένων κονδυλίων από Ευρωπαϊκά προγράμματα και χορηγίες, ως αποτέλεσμα συνεργασιών εταιριών με το Υπουργείο Πολιτισμού και Αθλητισμού. Εξετάζοντας ταυτόχρονα τα προγραμματισμένα κόστη διαπιστώνεται ότι το σχέδιο αποκατάστασης και ανάδειξης του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας περιλαμβάνει την υλοποίηση σημαντικών έργων, τα οποία επιβαρύνουν το κόστος του επιχειρηματικού μοντέλου, χωρίς ωστόσο να διαπιστώνονται αυξημένοι κίνδυνοι και πιθανά προβλήματα ρευστότητας, καθώς έχει προηγηθεί εκτενής μελέτη του ανταγωνισμού και του επιχειρησιακού περιβάλλοντος, η οποία περιλαμβάνει το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter, την ανάλυση PESTEL και την ανάλυση SWOT.

Επιπρόσθετα κεφάλαια απαιτούνται για την αγορά ή την απόκτηση τεχνολογικού εξοπλισμού (tablet, ψηφιακή οθόνη), την λειτουργία (ασύρματο Internet) ,την συντήρηση και την τοποθέτησή τους στο χώρο. Παρόλα ταύτα ο Αρχαιολογικός Χώρος της Ελευσίνας αναμένεται να φτάσει

σύμφωνα με τις πραγματοποιηθείσες υποθέσεις στον οικονομικό στόχο του από το δεύτερο έτος του επιχειρηματικού σχεδίου, με συνολικές πωλήσεις της τάξεως των 157.680 ευρώ. Συνοψίζοντας, διαπιστώνεται ότι είναι άμεσα εφικτό ο αρχαιολογικός χώρος να αναδειχθεί σε κερδοφόρα επιχείρηση, παρόλο τα υψηλά κεφάλαια που απαιτούνται για την επίτευξη του προτεινόμενου επιχειρηματικού μοντέλου.

2. Ιστορικό Πλαίσιο

2.1 Η Ελευσίνα

Η Ελευσίνα, μια πόλη με 30.000 κατοίκους, βρίσκεται 20 χιλιόμετρα από την Αθήνα, και είναι ιδιαίτερα γνωστή για την αρχαία αλλά και τη σύγχρονη βιομηχανική της ιστορία. Η ονομασία της πιθανότατα προέρχεται από τη λέξη «Ελευσις», που σηματοδοτεί τον ερχομό της θεάς Δήμητρας, ο οποίος αναφέρεται στον ορφικό ύμνο «Δήμητρος Ελευσινίας θυμίαμα στύρακα», ενώ άλλη εκδοχή υποστηρίζει ότι το όνομα οφείλεται στον μυθικό ήρωα Ελευσίνο (lydiaathanasiou.wixsite.com, 2021).

Κατά την αρχαιότητα και για 2000 χρόνια (1600 π.Χ. - 400 π.Χ.), η Ελευσίνα μαζί με την Αθήνα, την Ολυμπία και τους Δελφούς, αποτελούσαν τις πέντε ιερές πόλεις της αρχαίας Ελλάδος. Στην Ελευσίνα λάμβανε χώρα η ιερότερη και πιο σεβαστή μυστηριακή τελετή, τα Ελευσίνια Μυστήρια, τα οποία γινόντουσαν προς τιμήν της θεάς Δήμητρας και της Περσεφόνης, και προσελκούσαν πληθώρα προσκυνητών. Το όνομά της αποκτά μεγαλύτερη αναγνώριση χάριν στον τραγικό ποιητή Αισχύλο, στην τιμή του οποίου δημιουργήθηκε το 1975 ο πολιτιστικός θεσμός, τα Αισχύλεια, γεγονός το οποίο λαμβάνει χώρα κάθε χρόνο, με ένα συνεχώς εμπλουτισμένο πρόγραμμα εκδηλώσεων.

Το 1875 ξεκινά σταδιακά η βιομηχανική ανάπτυξη της περιοχής, με την ίδρυση του Σαπωνοποιείου Χαριλάου, ενώ το 1902 η "Εταιρεία Χατζηκυριάκου - Ζαχαρίου και Σία" ιδρύει το πρώτο ελληνικό εργοστάσιο τσιμέντου, με ετήσια παραγωγή 18.000 τόνους. Το 1911 παίρνει την επίσημη ονομασία Ανώνυμος Εταιρεία Τσιμέντου "Ο ΤΙΤΑΝ". Από τα πρώτα χρόνια της βιομηχανικής ανάπτυξης εκδηλώνονται σημαντικά κρούσματα ρύπανσης του περιβάλλοντος, και συγκεκριμένα της θάλασσας, με αποτέλεσμα το κοινοτικό συμβούλιο στις 28/6/1938 να ζητήσει την εφαρμογή κατάλληλων μέτρων από τη κυβέρνηση, τα οποία δεν λήφθηκαν ποτέ.

2.2 Αρχαιολογικός Χώρος

Ο Αρχαιολογικός Χώρος με το Αρχαιολογικό Μουσείο, κτίσμα του 19^{ου} αιώνα, βρίσκεται στο κέντρο της πόλης και στην περίμετρό του αναπτύσσεται ο κεντρικός πεζόδρομος που συνδέει το κέντρο της πόλης με την παραλία. Εκεί εκτίθενται σημαντικά ευρήματα κυρίως από ανασκαφές του Ιερού της Δήμητρας, που φανερώνουν το μεγαλείο της πολιτιστικής κληρονομιάς. Επιπλέον, ο αρχαιολογικός χώρος περιλαμβάνει το λόφο της ακρόπολης, στον οποίο αναπτύχθηκαν οι οικισμοί της αρχαίας Ελευσίνας (lydiaathanasiou.wixsite.com, 2021).

Ο επισκέπτης διασχίζει, σε πρώτο πλάνο, την αυλή στην οποία βρίσκονται ο ναός της Προπυλαίας Αρτέμιδος, η Εσχάρα, τα λείψανα μιας κρήνης και δύο θριαμβικών αντρίδων. Στη συνέχεια, εισέρχεται στον Περίβολο του Ιερού από τα 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 φτάνει στον κυρίως ναό της Δήμητρας, το Τελεστήριο(lydiaathanasiou.wixsite.com, 2021).

2.3 Ελευσίνα: Υποψήφια Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης 2023

Η Ελευσίνα είναι υποψήφια ως Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης 2023. Η ιδέα του προγράμματος μπορεί να συνοψισθεί στη φράση «Μετάβαση στη EUphoria». Γίνεται αναφορά, δηλαδή, στον επαναπροσδιορισμό βιωσιμότητας, τόσο σε κοινωνικό όσο και σε οικονομικό επίπεδο, και στη σημαντικότερη κοινή πρόκληση που αντιμετωπίζουν σήμερα η Ελευσίνα, η Ελλάδα και η Ευρώπη. Στη θεματική EUnvironment μελετάμε τη μεγάλη πρόκληση επαναπροσδιορισμού της σχέσης με το περιβάλλον. Η Ελευσίνα φιλοδοξεί να γίνει ένα πεδίο μελέτης για το "ευ" της Ευρώπης, για τη βιώσιμη ανάπτυξη και το βιώσιμο αύριο της ενωμένης Ευρώπης. Η Ελευσίνα εντείνει τις προσπάθειές για τον επαναπροσδιορισμό του περιεχομένου της μέσω της οικονομική βιωσιμότητα, πράσινης ανάπτυξης και ενσωμάτωσης της καινοτομίας.

3. Επιχειρηματική Δραστηριότητα

3.1 Γενικά Στοιχεία επιχείρησης

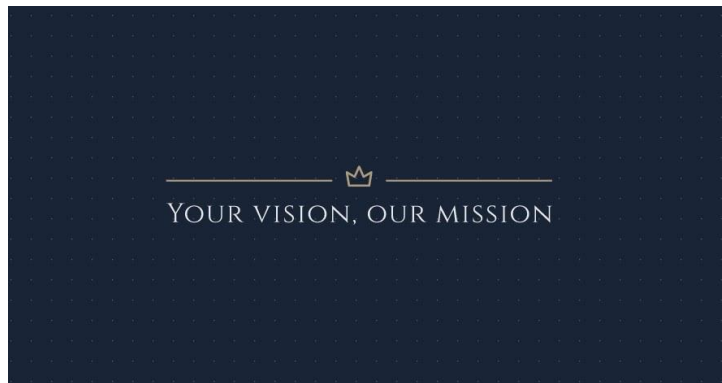
Επωνυμία: ThinkCult Consulting

Σλόγκαν: «Your vision, our mission»

Διεύθυνση Έδρας: Αθήνα

Κλάδος δραστηριοποίησης:

Συμβουλευτική εταιρία



3.2 Περιγραφή επιχειρηματικής δραστηριότητας

Αποστολή

Αποστολή της ThinkCult Consulting είναι η ανάδειξη του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας και γενικότερα η ανάδειξη της πολιτιστικής της κληρονομιάς που μέχρι σήμερα παραμένει ένα μυστήριο, εξαιτίας των μύθων και της ιστορίας της. Η δημιουργία μιας κατευθυνόμενης περιήγησης μέσα στον αρχαιολογικό χώρο με τη χρήση της νέας τεχνολογίας, προκαλεί νέα δεδομένα που βοηθάνε τον επισκέπτη να αφομοιώσει και να κατανοήσει με ευχάριστο τρόπο την πληροφορία που υπάρχει γύρω του. Αποστολή μας είναι η προσέλκυση επισκεπτών κάθε ηλικίας, χρησιμοποιώντας νέες μεθόδους ανάδειξης της πολιτιστικής κληρονομιάς, με σκοπό να γνωρίσουν την ανθεκτική στο χρόνο πόλη της Ελευσίνας.

Όραμα

Όραμα μας είναι ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας να αποκτήσει ένα τεχνολογικό υπόβαθρο μέσα από το οποίο θα προσελκύει κάθε χρόνο όλο και περισσότερους επισκέπτες οι οποίοι θα έρχονται σε επαφή με το ιστορικό υπόβαθρο της περιοχής. Σκοπός μας είναι να δημιουργήσουμε νέα δεδομένα που θα επιτρέπουν την αξιοποίηση του αρχαιολογικού χώρου και θα μεταλαμπαδεύουν ευχάριστα την ουσία, τα μυστήρια, τους μύθους και την ιστορία της περιοχής στους επισκέπτες της. Το σλόγκαν μας «Your vision, our mission» συνάδει με την ανάδειξη του χώρου της Ελευσίνας, οποίος έχει πολλές προοπτικές εξέλιξης. Γίνεται, λοιπόν, αποστολή μας να αυξήσουμε τη προστιθέμενη αξία για τους επισκέπτες του χώρου, οι οποίοι μετά το πέρας της επίσκεψης τους να φεύγουν γεμάτοι με ευχάριστα συναισθήματα και γνώσεις.

Στόχοι

Οι στόχοι της ThinkCult Consulting ποικίλλουν όσον αφορά τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας

1. Κύριος στόχος μας αποτελεί η ενίσχυση του πολιτιστικού τομέα της Ελευσίνας και η ανάδειξη του ιστορικού υπόβαθρου κάθε έργου τέχνης που φιλοξενεί ο αρχαιολογικός χώρος.
2. Η ένταξη των νέων τεχνολογιών μέσα στον αρχαιολογικό χώρο με σκοπό τον εκσυγχρονισμό των μεθόδων ανάδειξης της πολιτιστικής κληρονομιάς και της καλύτερης οργάνωσης
3. Η προσέλκυση τμημάτων της αγοράς που επισκέπτονται τον αρχαιολογικό χώρο σε πολύ χαμηλά ποσοστά. Η προσέλκυση νέων ή και οικογενειών με παιδιά αποτελεί στόχο μας μέσα από τη χρήση της νέας τεχνολογίας.
4. Η δυναμική προβολή της Ελευσίνας στο σύγχρονο κόσμο.

3.3 Επιχειρηματικό μοντέλο

Παράγοντες επιτυχίας

Η ανάπτυξη του αρχαιολογικού χώρου βασίζεται σε κάποιους παράγοντες επιτυχίας που εκτείνονται από τη σωστή οργάνωση και επιλογή των υπηρεσιών και δράσεων που θα εντάξουμε στον αρχαιολογικό χώρο μέχρι την επιλογή σωστής στρατηγικής μάρκετινγκ. Βασικός παράγοντας επιτυχίας είναι να επιλεγούν οι υπηρεσίες που θα προσελκύσουν νέα τμήματα της αγοράς, ενώ ταυτόχρονα θα ενσωματώνουν κάθε σημαντική πληροφορία της ιστορίας του αρχαιολογικού χώρου και θα την προβάλουν διαδραστικά. Ταυτόχρονα, η ιστοσελίδα και τα social media χρειάζεται να δίνουν ξεκάθαρες και κατατοπιστικές πληροφορίες για τα εκθέματα, τις δράσεις, την ιστορία και να είναι λειτουργικά ώστε να μπορεί ο χρήστης να τα χρησιμοποιήσει. Τέλος, απαιτείται χρηματοδότηση για την αναδιοργάνωση, τις νέες υπηρεσίες και την εφαρμογή του νέου επιχειρηματικού σχεδίου.

Πηγές εσόδων

Ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας θα έχει διάφορες πηγές εσόδων μέσα στις οποίες συγκαταλέγεται και το εισιτήριο εισόδου που θα είναι 6 ευρώ το ολόκληρο και 3 ευρώ το μειωμένο. Επιπλέον, θα λαμβάνει χρηματοδότηση από πολιτιστικά Ιδρύματα όπως το ίδρυμα Ωνάση, Στέγη Γραμμάτων και Τεχνών και το ίδρυμα ΝΙΑΡΧΟΣ. Τέλος, θα υπάρχουν επιχορηγήσεις και χρηματοδοτήσεις από το κράτος, το υπουργείο Πολιτισμού και διάφορα προγράμματα της Ευρωπαϊκής Ένωσης.

3.4 Επιχειρηματική Ευκαιρία

Η Ελευσίνα, όντας Πολιτιστική Πρωτεύουσα της Ευρώπης 2021, αποτελεί ευκαιρία να αναπτυχθεί περισσότερο μέσα σε σύντομο χρονικό διάστημα. Έχει την ευκαιρία να αναδείξει τη δυναμικότητα της και την ιστορία της μέσα από δράσεις ενός καλλιτεχνικού προγράμματος. Με τίτλο “Μετάβαση στην EUPhoria” η Ελευσίνα πήρε τον τίτλο της πολιτιστικής πρωτεύουσας και προσπαθεί να μετατραπεί σε ένα κέντρο πολιτισμού και δημιουργικότητας.

Εμείς, με τις προτάσεις μας, συνεισφέρουμε στην ανάδειξη αυτής της πρωτεύουσας, η οποία για σημαντικούς λόγους επιλέχθηκε να κατέχει αυτή τη θέση. Ταυτόχρονα, μέσω του Αναπτυξιακού σχεδίου του Δήμου Ελευσίνας έχουν προγραμματιστεί και άλλες δράσεις που θα μπορούσαν να συνδεθούν με τις δικές μας και να προκύψει ένα όμορφο και παραγωγικό αποτέλεσμα για την εξέλιξη της πόλης.

Τέλος, κύρια ευκαιρία αποτελεί η ψηφιακή εποχή μέσα στην οποία ζούμε. Απόρροια και της πανδημίας ήταν η αύξηση της χρήσης των ψηφιακών μέσων με τα οποία είμαστε πια πιο εξοικειωμένοι. Η ένταξη, λοιπόν, της νέας τεχνολογίας, η οποία εξελίσσεται με ραγδαίους ρυθμούς, θα αναδείξει την πολιτιστική κληρονομιά και ταυτόχρονα θα προσελκύσει νέους επισκέπτες.

4. Προϊόντα και Υπηρεσίες

1. Ιστορικός περίπατος

Η δημιουργία ενός ιστορικού περιπάτου με επιγραφές και χάρτη πληροφοριών κατά μήκος της διαδρομής, έχει στόχο την αναβάθμιση της εμπειρίας του επισκέπτη του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας. Πρόκειται για την κατασκευή μιας διαδρομής με αφετηρία την είσοδο του αρχαιολογικού χώρου, η οποία θα εκτείνεται κατά μήκος του αρχαιολογικού χώρου διευκολύνοντας την περιήγηση του επισκέπτη σε όλα τα ιστορικά εκθέματα και μνημεία του χώρου, παρέχοντάς χρήσιμες πληροφορίες παράλληλα. Οι προδιαγραφές κατασκευής της διαδρομής του ιστορικού περιπάτου θα επιτρέπουν την πρόσβαση σε άτομα με κινητικές δυσκολίες και αναπηρίες και οικογένειες, χωρίς οποιαδήποτε αλλοίωση της μορφής του αρχαιολογικού χώρου και κατ’ επέκταση των ιστορικών μνημείων.

2. Εφαρμογή μηχανικής μάθησης

Η μελέτη και η δημιουργία μιας εφαρμογής θα υποστηρίξει την μηχανική μάθηση και θα μπορεί να αξιοποιηθεί εντός του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας, με στόχο να εμπλουτίσει την εμπειρία του επισκέπτη και την αλληλεπίδρασή του με το χώρο. Πιο συγκεκριμένα, η εφαρμογή θα λειτουργεί

ως ψηφιακός ξεναγός και θα υποστηρίζεται μέσω της χρήσης tablet, το οποίο θα μπορεί να προμηθευτεί ο επισκέπτης κατά την είσοδό του στον αρχαιολογικό χώρο στο πωλητήριο, με επιπλέον χρέωση. Η ξενάγηση θα πραγματοποιείται από έναν εικονικό ξεναγό, ο οποίος θα αναλαμβάνει την ολοκληρωμένη περιήγηση του επισκέπτη στο χώρο μέσω του ιστορικού περιπάτου. Οι δυνατότητες της εφαρμογής δεν περιορίζονται στην παροχή μια ολοκληρωμένης εμπειρίας ξενάγησης αποκλειστικά με την παροχή πληροφοριών, αλλά θα δίνει τη δυνατότητα στον επισκέπτη της ζωντανής προβολής ενός φυσικού περιβάλλοντος εμπλουτισμένου με εικόνες, και πρόσωπα. Μια επιπλέον δυνατότητα επαυξημένης πραγματικότητας που θα προσφέρει ο συνδυασμός της κάμερας με το σύστημα GPS του tablet, είναι η παροχή πληροφοριών όπως κείμενα, εικόνες, ήχοι ανάλογα με τη γεωγραφική θέση του χρήστη και η προβολή μέσω ψηφιακής απεικόνισης της διαχρονικής εξέλιξης των επιμέρους μνημείων και εκθεμάτων, από την αρχαιότητα μέχρι σήμερα. Επιπλέον, η εφαρμογή θα υποστηρίζει ψηφιακά παιχνίδια μάθησης για την ψυχαγωγική και εκπαιδευτική ενασχόληση, κυρίως μαθητών και οικογενειών, όπως παιχνίδι χαμένου θησαυρού.

3. Ψηφιακή Οθόνη

Η ψηφιακή απεικόνιση του αρχαιολογικού χώρου και της ευρύτερης περιοχής της Ελευσίνας διαχρονικά θα είναι εφικτή με τη χρήση τεχνολογιών εικονικής πραγματικότητας. Η τοποθέτηση διαδραστικής οθόνης σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο κατά την είσοδο του επισκέπτη στον αρχαιολογικό χώρο, όπου βρίσκεται το πλακόστρωτο τμήμα της Ιεράς Οδού, θα επιτρέπει την διαδραστικότητα και θα μπορεί να αξιοποιηθεί από το σύνολο των επισκεπτών.



4. Δημιουργία ιστοσελίδας

Η δημιουργία ιστοσελίδας κρίνεται ως καθοριστικής σημασίας για την ενημέρωση των δυνητικών επισκεπτών, την προώθηση του Αρχαιολογικού Χώρου και την παροχή υπηρεσιών. Η ιστοσελίδα θα περιλαμβάνει:

- Γενικές πληροφορίες
- Χρήσιμες πληροφορίες (Ωρες λειτουργίας, Τρόποι Προσέλευσης, Εισιτήρια)
- Χάρτης αρχαιολογικού χώρου
- Ηλεκτρονικό πωλητήριο (Έκδοση ηλεκτρονικών εισιτηρίων, Eleusis Pass, Προκράτηση θέσεων, Ξενάγηση)
- Ημερολόγιο δραστηριοτήτων
- Συχνές ερωτήσεις

5. Eleusis Pass

Η δημιουργία και παροχή ειδικού οικονομικού πακέτου υπηρεσιών για τον δυνητικό επισκέπτη, αποτελεί μια νέα υπηρεσία. Η διάθεσή του θα πραγματοποιείται μέσα από την ιστοσελίδα του αρχαιολογικού χώρου. Οι προσφερόμενες υπηρεσίες του «Eleusis Pass» θα περιλαμβάνουν την πρόσβαση και την μεταφορά του επισκέπτη από και προς τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας, τη χρήση της εφαρμογής του ψηφιακού ξεναγού και τη συμμετοχή σε προγραμματισμένο καλλιτεχνικό εργαστήριο ή workshop.

6. Διοργάνωση workshops και καλλιτεχνικών εργαστηρίων

Η διοργάνωση workshops και καλλιτεχνικών εργαστηρίων με περιορισμένο αριθμού θέσεων (έως 20 άτομα ανά τριώρο σεμινάριο) αποσκοπεί στην προσέλκυση συγκεκριμένου κοινού, το οποίο εκδηλώνει ενδιαφέρον για καλλιτεχνικές δράσεις τέτοιου είδους. Τα workshops και τα καλλιτεχνικά εργαστήρια με θέμα τη γλυπτική και το σχέδιο θα πραγματοποιούνται σε συνεργασία με την Σχολή Καλών Τεχνών, σε προκαθορισμένες ημερομηνίες . Επιπλέον, οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν προ κράτηση της θέσης τους και να προκαταβάλλουν το αντίστοιχο αντίτιμο μέσω της ιστοσελίδας (lydiaathanasiou.wixsite.com, 2021) .

7. Δανειστικά σακίδια

Η χρήση των δανειστικών σακιδίων επιτρέπει στα παιδιά την γνωριμία με τα εκθέματα και τα μνημεία του αρχαιολογικού χώρου με ευχάριστο και δημιουργικό τρόπο. Το περιεχόμενο των σακιδίων αποτελείται από παιχνίδια και ενδιαφέρουσες δραστηριότητες που επιτρέπουν την εποικοδομητική συνεργασία όλων των μελών της οικογένειας και μπορεί να τα προμηθευτεί ο επισκέπτης κατά την είσοδό του από το πωλητήριο του αρχαιολογικού χώρου. Η διαδικασία δανεισμού περιλαμβάνει την ανταλλαγή του ειδικού σακιδίου με την ταυτότητά ή άλλο επίσημο έγγραφο του επισκέπτη, για την διάρκεια του χρόνου επίσκεψης και χρήσης του δανειστικού σακιδίου. Επιπλέον, υπάρχει η δυνατότητα απόκτησης μέρους του περιεχομένου των σακιδίων στο πωλητήριο.



8. Αναδιαμόρφωση του περιβάλλοντα χώρου των αρχαιολογικών μνημείων

Η αξιοποίηση του ανεκμετάλλευτου τμήματος της συνολικής έκτασης του Αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας, περιλαμβάνει ειδική μελέτη και διαμόρφωσή του σε μικρής έκτασης πάρκο πρασίνου και αναψυχής. Η δημιουργία του πάρκου θα επιτρέπει εκπαιδευτικές, πολιτιστικές και άλλες δραστηριότητες αναψυχής και την προσβασιμότητα και ασφάλεια όλων των ομάδων επισκεπτών. Ο σχεδιασμός περιλαμβάνει δίκτυο διαδρόμων, περιοχές πρασίνου (δενδροφύτευση), χώρο παρατηρητηρίου, τοποθέτηση αστικού εξοπλισμού(παγκάκια, καθίσματα, κάδοι απορριμμάτων), δημιουργία στοιχείων νερού(κρήνες, σιντριβάνι) και κατασκευές φωτισμού, δικτύων κλπ.

5. Business Model Canvas

Value Proposition

Ο σημαντικότερος στόχος του σχεδίου ανάπλασης του Αρχαιολογικού Χώρου της Ελευσίνας, ο οποίος θα προσδώσει τη μεγαλύτερη αξία στον επισκέπτη, είναι η αναδιαμόρφωση του τρόπου ξενάγησης. Χάριν στον τεχνολογικό εμπλουτισμό, ο επισκέπτης θα έχει τη δυνατότητα να αξιοποιεί τον ψηφιακό ξεναγό και να λαμβάνει μέρος σε δραστηριότητες οι οποίες θα ενισχύουν τη βιωματική μάθηση, χωρίς να στερούν τη ευχαρίστηση και τη διασκέδαση. Πιο αναλυτικά, κάθε αγορά-στόχος επωφελείται με τον εξής τρόπο:

Άτομα ηλικίας 6-18

Περιλαμβάνεται ένα πλήρες πρόγραμμα το οποίο απευθύνεται ιδιαίτερα σε παιδιά, ηλικίας 6-18, το οποίο θα ενθαρρύνει τις οικογενειακές και σχολικές εκδρομές. Συγκεκριμένα, δίνεται η δυνατότητα να προμηθευτεί ο επισκέπτης δανειστικά σακίδια, τα οποία χαρίζουν στη διαδικασία της μάθησης έναν δημιουργικό τρόπο. Οι μαθητές θα έχουν την ευκαιρία, εργαζόμενοι σε ομάδες, να λάβουν μέρος σε ένα κυνήγι θησαυρού, απόρροια του οποίου θα είναι αφενός η εξοικείωση με τα αρχαιολογικά εκθέματα και η τόνωση της πολιτιστικής κληρονομιάς, αφετέρου να ενισχυθεί το αίσθημα ότι η επίσκεψη μπορεί να αποτελέσει μια δημιουργική και αναζωογονητική εμπειρία.

Άτομα ηλικίας 18-24 και Τουρίστες

Τα άτομα ηλικίας 18-24 αποτελούνται κυρίως από φοιτητές, οι οποίοι είναι το επίκεντρο κάθε τεχνολογικής εξέλιξης. Στόχος είναι η ενίσχυση της επισκεψιμότητας σε μουσεία και αρχαιολογικούς χώρους, ιδιαίτερα στις νεαρές ηλικίες. Στο σχέδιο αυτό, μπορεί να προσφέρει στον επισκέπτη αυτής της κατηγορίας πληθώρα ωφελειών. Η κύρια αξία έγκειται στο γεγονός ότι πλέον η ξενάγηση αποκτά μια τεχνολογικά εξελιγμένη διάσταση. Ο εκσυγχρονισμός αυτός αποδεικνύεται ελκυστικός, καθώς μπορεί να συνδυάσει τη μάθηση με τη ψυχαγωγία.

Customer Relationships

Η σχέση η οποία θα αναπτυχθεί με τους επισκέπτες είναι ως επί το πλείστον μια σχέση ικανοποίησης. Το σχέδιο που αναπτύχθηκε έχει ως κύριο μέλημα να ανταποκριθεί στις ανάγκες και απαιτήσεις των ατόμων, δημιουργώντας ένα δημιουργικό περιβάλλον μάθησης και ψυχαγωγικής εξόρμησης, το οποίο θα ανταποκρίνεται και θα συμβαδίζει με τις τεχνολογικές εξελίξεις.

Customer Segments

Το σχέδιο ανάπτυξης του αρχαιολογικού χώρου Ελευσίνας απευθύνεται στο σύνολο της κοινωνίας, ανεξαρτήτου φύλου και ηλικιακής ομάδας, χωρίς να αποκλείει μειονότητες, άτομα με αναπηρία, και επισκέπτες από την Ελλάδα και το εξωτερικό.

Επιπλέον, το σχέδιο είναι ελκυστικό για οικογένειες και μικρά παιδιά, καθώς είναι εμπλουτισμένο με ψηφιακό ξεναγό και παιχνίδι θησαυρού, έτσι ώστε να προσφέρει μια σύγχρονη και ολοκληρωμένη εμπειρία ξενάγησης. Με την υλοποίηση του σχεδίου, δημιουργείται αξία στην τοπική κοινότητα, όσον αφορά το πολιτιστικό επίπεδο, και την τοπική οικονομία, καθώς επωφελούνται και οι τοπικές επιχειρήσεις.

Channels

Μέσα από τη δημιουργία ιστοσελίδας του Αρχαιολογικού Χώρου της Ελευσίνας, θα επιτευχθεί η συνεχόμενη ενημέρωση των δυνητικών επισκεπτών, για καλλιτεχνικές δράσεις και workshops που θα λάβουν χώρα σε συνεργασία με τη Σχολή Καλών Τεχνών, καθώς και για μέρες ελεύθερης εισόδου. Πριν τη διεξαγωγή των εκδηλώσεων και των καλλιτεχνικών workshops, θα τοποθετούνται διαφημιστικά banners σε κεντρικά σημεία της πόλης, τα οποία θα είναι υπό την αιγίδα του Δήμου Ελευσίνας, έτσι ώστε να ενημερώνονται οι δημότες.

Επιπλέον, ο Δήμος σε συνεργασία με ταξιδιωτικούς οδηγούς θα προσφέρει μια πολύπλευρη ενημέρωση σε μελλοντικούς επισκέπτες και τουρίστες για τις υπηρεσίες που προσφέρει ο χώρος.

Εξίσου σημαντική θα είναι η προβολή μέσα από τα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης και Δικτύωσης, τα οποία θα στοχεύουν, μέσα από την προώθηση του χώρου, στην προσέλκυση νέων ατόμων και τουριστών στο χώρο της Ελευσίνας. Επίσης, δίνεται η δυνατότητα στον επισκέπτη να μοιράζεται με φίλους την εμπειρία του στον Αρχαιολογικό Χώρο, και να γράφει κριτικές, έτσι ώστε ο κάθε χρήστης να δέχεται μια σφαιρική και αντικειμενική θεώρηση εμπειρίας.

Τέλος, δίνεται ιδιαίτερη σημασία στη διαφημιστική εκστρατεία. Για τον λόγο αυτό, αξιοποιώντας τις μηχανές αναζήτησης (Search Engine Marketing and Optimization) και τις διαφημιζόμενες σελίδες (Google Adwords), σε κάθε αναζήτηση οποιουδήποτε χρήστη με λέξεις-κλειδιά, ο Αρχαιολογικός Χώρος θα εμφανίζεται στις πρώτες θέσεις. Έτσι, μια υψηλή θέση αναζήτησης επιφέρει πολλαπλά οφέλη, καθώς ενεργοποιείται η παθητική επισκεψιμότητα, η οποία αυτοματοποιεί τη διαδικασία προώθησης, αφού δεν απαιτείται η συνεχής προσπάθεια από την πλευρά του ιδιοκτήτη της σελίδας.

Cost Structure

Το σχέδιο αποκατάστασης και ανάδειξης του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας περιλαμβάνει την υλοποίηση σημαντικών έργων, τα οποία επιβαρύνουν το κόστος του επιχειρηματικού μοντέλου.

Το σχέδιο προβλέπει την μελέτη, το σχεδιασμό και την διαμόρφωση ιστορικού περιπάτου καθ' όλη την έκταση του αρχαιολογικού χώρου, την τοποθέτηση ειδικών επιγραφών και χαρτών πληροφοριών, την μελέτη και ανάπλαση του περιβάλλοντα χώρου των αρχαιολογικών μνημείων με διαμόρφωση δικτύου διαδρόμων, περιοχών πρασίνου (δενδροφύτευση), χώρο παρατηρητηρίου, τοποθέτηση αστικού εξοπλισμού(παγκάκια, καθίσματα, κάδοι απορριμμάτων), δημιουργία στοιχείων νερού(κρήνες, σιντριβάνι) και κατασκευές φωτισμού και δικτύων.

Επιπλέον, η αναδιαμόρφωση του τρόπου ξενάγησης χάριν στον τεχνολογικό εμπλουτισμό απαιτεί κεφάλαια για την αγορά τεχνολογικού εξοπλισμού (tablet, ψηφιακή οθόνη), την λειτουργία (ασύρματο Internet) ,την συντήρηση και την τοποθέτησή τους στο χώρο.

Η δημιουργία ιστοσελίδας για την ενημέρωση των δυνητικών επισκεπτών, την προώθηση του Αρχαιολογικού Χώρου και την παροχή υπηρεσιών συνιστά μαζί με τα επιπλέον κόστη προώθησης του αρχαιολογικού χώρου, σημαντικές δαπάνες, ενώ η αγορά των δανειστικών σακιδίων και η διοργάνωση workshops και καλλιτεχνικών εργαστηρίων αποτελούν τμήμα του επιχειρηματικού σχεδίου που απαιτεί μικρότερο κόστος.

Revenue Streams

Τα προβλεπόμενα έσοδα αναμένεται να προκύψουν από την κοστολόγηση των έξι παρεχόμενων υπηρεσιών του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας. Πιο συγκεκριμένα, το κόστος του ολόκληρου και του μειωμένου εισιτηρίου εισόδου στον αρχαιολογικό χώρο διατηρείται αμετάβλητο στα 6 και 3 ευρώ αντίστοιχα. Επιπλέον, από τον δεύτερο χρόνο εφαρμογής του επιχειρηματικού μοντέλου, προστίθενται νέες υπηρεσίες, ως αποτέλεσμα της υλοποίησης των προτάσεων του επενδυτικού προγράμματος, με σκοπό την ενίσχυση των εσόδων του αρχαιολογικού χώρου.

Οι μεγαλύτερες πηγές εσόδων, πέραν των εισιτηρίων εισόδου, είναι η παροχή της υπηρεσίας του ψηφιακού ξεναγού, η οποία αφορά την αξιοποίηση ψηφιακού ξεναγού για την ξενάγηση του επισκέπτη στον αρχαιολογικό χώρο, μέσω εφαρμογής για smartphone ή με χρήση του διαθέσιμου υπολογιστή-ταμπλέτα, με επιπλέον χρέωση και η διάθεση προς πώληση των δανειστικών σακιδίων. Επίσης, τα έσοδα πρόκειται να ενισχυθούν από τη δημιουργία καλλιτεχνικών workshops και σεμιναρίων, κατά τους μήνες που παρουσιάζεται μεγαλύτερη επισκεψιμότητα στον χώρο και που οι καιρικές συνθήκες το επιτρέπουν.

Πέραν των βασικών εσόδων που προέρχονται από την κύρια επιχειρηματική δραστηριότητα, στον προϋπολογισμό περιλαμβάνονται και δευτερεύουσες πηγές εσόδων όπως είναι οι δωρεές.

Key Partners

Στους Key Partners εντάσσονται οι κυριότεροι συνεργάτες και προμηθευτές του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας. Οι συνεργάτες αυτοί μπορεί να χρηματοδοτούν τις δράσεις και τη λειτουργία του χώρου αλλά και να τον προμηθεύουν με απαραίτητα εφόδια όπως tablets, ηλεκτρονικοί υπολογιστές κλπ. Τα partnerships και οι συμφωνίες που θα συνάψει μια επιχείρηση παίζουν καθοριστικό ρόλο στην επιτυχία της και πολύ συχνά αποτελούν πηγή ανταγωνιστικού πλεονεκτήματος. Πιο συγκεκριμένα, οι συνέταιροι του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας είναι ο Δήμος της Ελευσίνας, οι δήμοι της Δυτικής Αττικής, η Περιφέρεια Αττικής, μικρές και μεγάλες επιχειρήσεις της περιοχής, πολιτιστικοί σύλλογοι, το Υπουργείο Πολιτισμού και Αθλητισμού, η Εφορεία προϊστορικών και κλασικών αρχαιοτήτων, σύλλογοι και συνεργάτες για τη διεξαγωγή δράσεων εντός του πολιτιστικού χώρου.

Key Activities

Τα Key Activities αναφέρονται στις κυριότερες δραστηριότητες που πρέπει να πραγματοποιήσει η επιχείρηση, στην περίπτωση μας ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας, προκειμένου να υλοποιήσει επιτυχώς το Value Proposition και το επιχειρηματικό μοντέλο. Αποτελούν διαδικασίες που συνδέουν τους πόρους της επιχείρησης με τις προτάσεις αξίας και επομένως εξαρτώνται και επηρεάζονται σε μεγάλο βαθμό από αυτές. Αρχικά, οι δραστηριότητες του αρχαιολογικού χώρου είναι η ανάδειξη της πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελευσίνας και η γνωστοποίηση της ιστορίας της μέσα από ειδικά προσαρμοσμένο περίπατο που προσφέρει πλήθος πληροφοριών. Επιπλέον, ο χώρος διαθέτει ηλεκτρονική εφαρμογή που εμπλουτίζει την εμπειρία του επισκέπτη και την αλληλεπίδρασή του με το χώρο, ειδικά σακίδια για παιδιά που επιτρέπουν την γνωριμία με τα εκθέματα και τα μνημεία του αρχαιολογικού χώρου με ευχάριστο και δημιουργικό τρόπο και τέλος διοργανώνει workshops και καλλιτεχνικά εργαστήρια (γλυπτικής, σχεδίου) για όποιον θέλει να συμμετέχει.

Key Resources

Τα Key Resources αναφέρονται στις πρώτες ύλες που χρησιμοποιεί η επιχείρηση για να κατασκευάσει και αργότερα να παρέχει το προϊόν ή υπηρεσία, δηλαδή την αξία που προσφέρει, στους καταναλωτές της. Οι πρώτες ύλες είναι από τα πιο βασικά εφόδια που χρειάζεται η επιχείρηση για να δουλέψει το επιχειρησιακό της μοντέλο και να μπορέσει να δημιουργήσει την αξία που επιθυμεί. Οι πόροι αυτοί μπορεί να είναι φυσικοί, όπως τα αποθέματα του χώρου, τα μηχανήματα και ο εξοπλισμός για τη διατήρηση των αρχαιοτήτων, τα tablets που θα προσφέρονται για την χρήση της εφαρμογής, τα σακίδια που θα δίνονται στα παιδιά. Έπειτα απαραίτητοι είναι οι οικονομικοί πόροι, δηλαδή οι χρηματικές εισροές που χρησιμοποιούνται για την παραγωγή των αγαθών της επιχείρησης ή την παροχή υπηρεσιών αλλά και οι ανθρώπινοι πόροι που αφορούν το ανθρώπινο δυναμικό, δηλαδή

τους ανθρώπους που δουλεύουν στην επιχείρηση, οι οποίοι χρησιμοποιούν όλους τους υπόλοιπους πόρους μαζί για να δημιουργήσουν αξία και να παράξουν το τελικό προϊόν ή υπηρεσία για τους πελάτες.

6. Ανάλυση Αγοράς

6.1 Τμηματοποίηση Αγοράς

Το σχέδιο ανάπτυξης του αρχαιολογικού χώρου Ελευσίνας απευθύνεται στο σύνολο της κοινωνίας, χωρίς να αποκλείει μειονότητες, άτομα με αναπηρία, και επισκέπτες από την Ελλάδα και το εξωτερικό. Επιπλέον, το σχέδιο είναι ελκυστικό για οικογένειες και μικρά παιδιά, καθώς είναι εμπλουτισμένο με ψηφιακό ξεναγό και παιχνίδι θησαυρού, έτσι ώστε να προσφέρει μια σύγχρονη και ολοκληρωμένη εμπειρία ξενάγησης. Με την υλοποίηση του σχεδίου, δημιουργείται αξία στην τοπική κοινότητα, όσον αφορά το πολιτιστικό επίπεδο, και την τοπική οικονομία, καθώς επωφελούνται και οι τοπικές επιχειρήσεις.

Δημογραφικά Στοιχεία

Ηλικία: Απευθύνεται σε όλους ανεξαρτήτως ηλικίας.

Κύρια αγορά - στόχος αποτελούν οι νέοι, ηλικίας 6-18, μέσα από την διοργάνωση σχολικών και οικογενειακών εκδρομών, καθώς και οι ηλικίες 18-24 που απαρτίζονται κυρίως από φοιτητές.

Εισόδημα: Όλων των βαθμίδων. Ελάχιστο εισιτήριο εισόδου 6€ ολόκληρο, μειωμένο 3€. Δωρεάν για ανέργους, άτομα με αναπηρία, φοιτητές και δημοσιογράφους, υπό την επίδειξη των αντίστοιχων πιστοποιητικών.

Μόρφωση: Απευθύνεται σε όλα τα άτομα, ανεξαρτήτως εκπαιδευτικής βαθμίδας, με καλλιεργημένη τη πολιτισμική νοοτροπία και το ενδιαφέρον για την ελληνική κληρονομιά.

Γεωγραφικά Κριτήρια

Ο Αρχαιολογικός Χώρος Ελευσίνας βρίσκεται στο Δήμο Ελευσίνας, 20 χιλιόμετρα από την Αθήνα. Επομένως, είναι εύκολα προσβάσιμος σε όλα τα σχολεία και τις οικογένειες του Νομού Αττικής.

Ψυχογραφικά Στοιχεία

Τουρίστες: Είναι θετικά διακείμενοι για περιηγήσεις σε αρχαιολογικούς χώρους, καθώς τους ενδιαφέρει η αρχαία ιστορία και οι εναλλακτικές δραστηριότητες. Επίσης, είναι εξοικειωμένοι με τις νέες τεχνολογίες, επομένως, η εκσυγχρόνιση του Αρχαιολογικού Χώρου Ελευσίνας αποτελεί ελκυστική πρόταση.

Σχολεία: Τα σχολεία οργανώνουν βιωματικές δράσεις, με στόχο την ενίσχυση της πολιτισμικής ταυτότητας των νέων.

Νέοι-Μαθητές-Φοιτητές: Οι νέοι είναι περισσότερο εξοικειωμένοι με τις νέες τεχνολογίες, επομένως, η ανάπλαση του αρχαιολογικού χώρου προσδίδει κίνητρο για εναλλακτική εκσυγχρονισμένη, βιωματική, μάθηση.

6.2 Πρόταση Αξίας για τον Επισκέπτη – Customer Value

Καίριο πρόβλημα που αντιμετωπίζει τόσο η Ελλάδα, όσο και η Ευρωπαϊκή Ένωση, είναι η αυξανόμενη αποξένωση των νέων από τα πολιτιστικά αξιοθέατα.

Πιο συγκεκριμένα, η Ελληνική Στατιστική Αρχή (ΕΛΣΤΑΤ, 2020) ανακοινώνει τα αποτελέσματα της έρευνας « Κίνηση Μουσείων και Αρχαιολογικών Χώρων» για τον μήνα Ιούλιο 2020. Όπως φανερώνεται στον πίνακα 1, στους αρχαιολογικούς χώρους κατά το μήνα Ιούλιο 2020, σε σύγκριση με τον αντίστοιχο μήνα του 2019, καταγράφεται μείωση των επισκεπτών κατά 79,1%, ενώ η μείωση της επισκεψιμότητας στα μουσεία, κατά την ίδια περίοδο ανάλυσης, ανέρχεται στο 81,9%.

**ΠΙΝΑΚΑΣ 1: ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ ΜΟΥΣΕΙΩΝ ΚΑΙ ΑΡΧΑΙΟΛΟΓΙΚΩΝ ΧΩΡΩΝ – ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ
(ΙΟΥΛΙΟΣ 2019 ΚΑΙ ΙΟΥΛΙΟΣ 2020)**

I. ΑΡΙΘΜΟΣ ΕΠΙΣΚΕΠΤΩΝ			
Μουσεία - Αρχαιολογικοί Χώροι	2019	2020	Μεταβολή 2020/2019
Γενικό σύνολο επισκεπτών (Α+Β)	2.399.381	483.276	-79,9%
A. Μουσεία (Γ+Ε)	650.317	117.905	-81,9%
Μουσείο Ακρόπολης	191.107	30.059	-84,3%
Εθνικό Αρχαιολογικό	58.270	5.179	-91,1%
Αρχαίας Ολυμπίας	14.899	2.764	-81,4%
Παλάτι Ιπποτών (Ρόδου)	45.427	8.640	-81,0%
Ηρακλείου (Κρήτης)	102.483	9.365	-90,9%
Λευκού Πύργου	29.176	5.875	-79,9%
Δελφών	23.782	3.788	-84,1%
Λοιπών μουσείων	185.173	52.235	-71,8%
B. Αρχαιολογικοί χώροι (Δ+Ζ)	1.749.064	365.371	-79,1%
Επιδαύρου ⁽¹⁾	60.466	13.728	-77,3%
Ακρόπολεως Μυκηνών και Θησαυρού Ατρέα	50.638	10.274	-79,7%
Ακρόπολεως Αθηνών	449.087	59.683	-86,7%
Σουνίου	40.070	11.047	-72,4%
Ακρόπολεως Λίνδου	94.973	31.441	-66,9%
Βασιλικοί Τάφοι Βεργίνας	16.925	3.711	-78,1%
Αρχαίας Ολυμπίας	52.274	11.287	-78,4%
Κνωσού (Κρήτης)	153.945	33.860	-78,0%
Φαιστού (Κρήτης)	10.824	5.130	-52,6%
Αρχαίας Κορίνθου ⁽²⁾	23.722	3.044	-87,2%
Μυστρά ⁽³⁾	17.736	5.562	-68,6%
Δελφών	42.905	7.587	-82,3%
Λοιπών αρχαιολογικών χώρων	735.499	169.017	-77,0%

Εικόνα 1

Ο εκσυγχρονισμός του Αρχαιολογικού Χώρου Ελευσίνας προσδίδει πολλαπλά οφέλη στους επισκέπτες. Σε πρώτο πλάνο, το σχέδιο ανάπλασης δεν εστιάζει στη μονόπλευρη παραγωγή πολιτιστικών προϊόντων, αλλά δίνει την απαιτούμενη έμφαση στην ανταπόκριση της κοινωνίας, λαμβάνοντας υπόψη τις εξελικτικές και τεχνολογικές αλλαγές που διέπουν τα θεμέλιά της.

Επομένως, το σχέδιο που προτείνεται έχει στόχο να αναδείξει τη πολιτιστική κληρονομιά της Ελευσίνας, μέσα από το εμπλουτισμένο και εξελιγμένο περιεχόμενο περιήγησης και δραστηριοτήτων, και ταυτόχρονα να προσεγγίσει πληθώρα επισκεπτών, ανεξαρτήτων ηλικίας, καλλιεργώντας με αυτόν τον τρόπο τη πολιτισμική και πνευματική τους νοοτροπία. Η χρήση επαυξημένης πραγματικότητας ως εργαλείο ξενάγησης, καθώς και οι τεχνολογικά εμπλουτισμένες δραστηριότητες επιτρέπουν τη βιωματική γνώση, η οποία δεν στερεί από τον επισκέπτη την αναψυχή.

7. Ανάλυση Ανταγωνισμού

7.1 Ανάλυση Ανταγωνισμού κατά Porter

«Το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter αποτελεί μια μέθοδο ανάλυσης του ανταγωνισμού μιας επιχείρησης, η οποία προέκυψε κατόπιν σχετικής έρευνας σχετικά με τις δυνάμεις που καθορίζουν την σχετική ελκυστικότητα / κερδοφορία μιας βιομηχανίας (industry)» σύμφωνα με το exelixis.eu. Το Μοντέλο των Πέντε Δυνάμεων (ή το Μοντέλο των Πέντε Δυνάμεων του Ανταγωνισμού) του αμερικανού καθηγητή στο Πανεπιστήμιο του Χάρβαρντ και συμβούλου επιχειρήσεων Michael E. Porter, δημοσιεύθηκε για πρώτη φορά στο έργο του «Competitive Strategy» το 1980 (Παπαδοπούλης, 2018). Ο Porter αναφέρεται σε αυτές τις δυνάμεις ως το μικροπεριβάλλον, για να το συγκρίνει με το γενικότερο μακροπεριβάλλον. Μια αλλαγή σε οποιαδήποτε από τις πέντε δυνάμεις μιας επιχειρηματικής μονάδας απαιτεί συνήθως επανεκτιμής της αγοράς, δεδομένης της συνολικής αλλαγής στις πληροφορίες του κλάδου. Οι πέντε αυτές δυνάμεις είναι (www.exelixis.eu, 2021):

1. Η απειλή νέων ανταγωνιστών (threat of new entrants)
2. Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός (existing rivalry)
3. Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών (bargaining power of suppliers)
4. Η απειλή των υποκατάστατων προϊόντων (threat of substitutes)
5. Η διαπραγματευτική δύναμη των αγοραστών (bargaining power of buyers)



Εικόνα SEQ Εικόνα * ARABIC 2: Οι πέντε δυνάμεις ανταγωνισμού του Porter, Πηγή: businessmentor.gr

A. Απειλή εισόδου νέων ανταγωνιστών:

Η πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών στον αγορά είναι μικρή, εξαιτίας της ιδιαιτερότητας του κλάδου, στον οποίο ισχύουν κρατικοί και νομοθετικοί περιορισμοί.. Παράλληλα, το γεγονός ότι η Ελευσίνα έχει χριστεί Ευρωπαϊκή Πρωτεύουσα για το 2023 συνεπάγεται την αύξηση του ενδιαφέροντος για αξιοποίηση της ευρύτερης περιοχής της, αυξάνοντας την ανταγωνιστικότητα του αρχαιολογικού χώρου. Επιπλέον, η επιλογή στοχευμένων ενεργειών μάρκετινγκ με στόχο την αύξηση του brand loyalty, η ύπαρξη νέων επενδυτικών κεφαλαίων και η αξιοποίησή τους, περιορίζουν σημαντικά την πιθανότητα εισόδου νέων ανταγωνιστών.

B. Υφιστάμενος ανταγωνισμός:

Ο αστικός χώρος της Αττικής χαρακτηρίζεται από μία ιδιαίτερα πλούσια στρωματογραφία από την εποχή του χαλκού έως σήμερα και περιλαμβάνει διάσπαρτους αρχαιολογικούς χώρους στον ιστό του, διαφορετικής εκτάσεως (J.E. Tomlinson, 2005). Τα ιστορικά σύνολα και μνημεία έχουν κοινά χαρακτηριστικά την ιστορία και τον φυσικό χώρο, ωστόσο η γεωγραφική τους θέση εκτείνεται σε διάφορα σημεία της Αττικής. Πιο συγκεκριμένα, η Αττική έχει 27 αναγνωρισμένους αρχαιολογικούς χώρους σύμφωνα με υπουργική απόφαση (βλ. ΥΑ 25666/984/30-5-1957 - ΦΕΚ 265/Β/1-10-1957) από τους οποίους ο αρχαιολογικός χώρος της Ακρόπολης συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη επισκεψιμότητα και αποτελεί τη μεγαλύτερη πηγή εσόδων από πωλήσεις εισιτηρίων αρχαιολογικού χώρου στην Αττική (υπερδιπλασιασμός αριθμού εισιτηρίων την τελευταία εξαετία).

Εξετάζοντας τους αρχαιολογικούς χώρους στην Περιφερειακή Ενότητα Δυτικής Αττικής, με έδρα την Ελευσίνα, διαπιστώνεται ότι ο αρχαιολογικός χώρος Ελευσίνας συγκεντρώνει τη μεγαλύτερη επισκεψιμότητα σε σύγκριση με τους υπόλοιπους αρχαιολογικούς χώρους-μνημεία που ανήκουν στην Εφορεία Αρχαιοτήτων Δυτικής Αττικής (Μυκηναϊκός θολωτός τάφος Αχαρνών, Αιγόςθενα, Μονή Δαφνίου, Τύμβος του Σοφοκλή» στη Βαρυμπόμπη Αχαρνών και η «Κρήνη του Θεαγένους» στα Μέγαρα).

Ο υφιστάμενος ανταγωνισμός χαρακτηρίζεται έντονος, διότι το πλήθος των αρχαιολογικών χώρων και το μέγεθος της ανταγωνιστικότητας σε επίπεδο Νομού είναι μεγάλο, ωστόσο παρουσιάζονται θετικές προοπτικές σε επίπεδο Νομαρχίας (Νομαρχία Δυτικής Αττικής). Η ευκαιρία που προσφέρεται στην Ελευσίνα -με την ιστορική βαρύτητα που έχει- δια της Πολιτιστικής Πρωτεύουσας και το γεγονός ότι ο αριθμός των ανταγωνιστών παραμένει σταθερός, χωρίς οι ανταγωνιστές -που παρουσιάζουν ομοιότητες με τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας- να αναμένεται να αποκτήσουν άμεσα παρόμοιο “εκτόπισμα” και δυνατότητες, αποτελεί σημαντικό πλεονέκτημα.

Η ύπαρξη “εμποδίων εξόδου” (exit barriers), η μικρή διαφοροποίηση των προϊόντων και των υπηρεσιών που προσφέρει ο συγκεκριμένος κλάδος και το υψηλό “κόστος αλλαγής” (switching cost)

για τους πελάτες-επισκέπτες του αρχαιολογικού χώρου της Ακρόπολης, αποτελούν εμπόδια. Η ζήτηση παρά τούτα αναμένεται να αυξηθεί με υψηλούς ρυθμούς τα επόμενα χρόνια , καθιστώντας εφικτή την ευκαιρία αύξησης του μεριδίου αγοράς του Αρχαιολογικού χώρου Ελευσίνας.

Γ. Διαπραγματευτική δύναμη προμηθευτών:

Η διαπραγματευτική δύναμη των προμηθευτών χαρακτηρίζεται μικρή και η διαπίστωση αυτή έγκειται στις διαδικασίες που τηρούνται για την επιλογή των εκάστοτε προμηθευτών. Ειδικότερα, η ανάθεση έργων πραγματοποιείται είτε με απευθείας ανάθεση έργων, σύμφωνα με τις κείμενες διατάξεις του Ν. 4412/16 «Δημόσιες Συμβάσεις Έργων, Προμηθειών και Υπηρεσιών (προσαρμογή στις Οδηγίες 2014/24/ΕΕ και 2014/25/ΕΕ)», κατά την οποία οι αναθέτουσες αρχές/φορείς αναθέτουν στον οικονομικό φορέα της επιλογής τους το έργο κατόπιν έρευνα αγοράς και διαβούλευσης, είτε μέσω διαδικασιών προγραμματισμού και σύναψης δημοσίων συμβάσεων και διαγωνισμών μελετών. Εν προκειμένω, ο αρχαιολογικός χώρος δεν εμφανίζει υψηλό “κόστος αλλαγής” προμηθευτών, ούτε παρουσιάζεται μοναδικότητα ως προς τα προϊόντα και τις υπηρεσίες που προσφέρουν, με αποτέλεσμα η δυνατότητα υποκατάστασής τους να είναι μεγάλη.

Δ. Διαπραγματευτική δύναμη πελατών:

Παρόλο που η επισκεψιμότητα της πόλης έχει αυξηθεί σημαντικά τα τελευταία χρόνια, ο αριθμός των τουριστικών επισκέψεων στον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας εμφανίζει μικρή διακύμανση με εξαίρεση το έτος 2020 (συνθήκες πανδημίας). Η αύξηση των τουριστικών επισκέψεων λοιπόν, αποτελεί προτεραιότητα και ταυτόχρονα τρόπο αύξησης του διεθνούς προφίλ της πόλης, μέσα από τον πολιτισμό. Προς αυτή την κατεύθυνση, το σχέδιο ανάπτυξης του αρχαιολογικού χώρου Ελευσίνας θα απευθύνεται στο σύνολο της κοινωνίας, χωρίς να αποκλείει μειονότητες, όπως άτομα με αναπηρία, αποσκοπώντας στην αύξηση της επισκεψιμότητας. Ειδικότερα, το σχέδιο καθίσταται ελκυστικό για οικογένειες, μικρά παιδιά, σχολεία και επισκέπτες από το εξωτερικό, προσεγγίζοντας νέες αγορές-στόχους.

Η προσφορά εμπλουτισμένου και εξελιγμένου περιεχόμενου περιήγησης και δραστηριοτήτων, με συνέπεια την αλλαγή της τιμολογιακής πολιτικής δεν αναμένεται να επηρεάσει αρνητικά τους επισκέπτες, ούτε να τους οδηγήσει στην επιλογή κάποιου ανταγωνιστή. Οπότε παράγοντες όπως ο μικρός αριθμός επισκεπτών και η περιορισμένη πληροφόρηση που λαμβάνουν τη δεδομένη στιγμή, δεν αποτελούν ενδείξεις έλλειψης ελκυστικότητας του αρχαιολογικού χώρου, διότι με καθορισμένες ενέργειες πρόκειται να διαφοροποιηθεί η παρούσα κατάσταση.

Ε. Απειλή υποκατάστατων:

Το ισχυρό brand name της Αθήνας αναπόφευκτα θα προσελκύσει μέρος της ζήτησης τα επόμενα έτη, αφού ο αρχαιολογικός χώρος της Ακρόπολης αποτελεί πόλο έλξης χιλιάδων επισκεπτών στον ελλαδικό χώρο και η Αθήνα προσφέρει ως πρωτεύουσα πλήθος επιλογών διαμονής, ψυχαγωγίας κλπ. Παρόλα αυτά, ο επανασχεδιασμός και η διαφοροποίηση των προσφερόμενων υπηρεσιών, η αξιοποίηση μιας ανταγωνιστικής τιμολογιακής πολιτικής των προσφερόμενων υπηρεσιών και το πολιτιστικό ενδιαφέρον που θα συγκεντρώσει η Ελευσίνα ως Πολιτιστική Πρωτεύουσα το 2023, μειώνουν σημαντικά το βαθμό απειλής από προσφερόμενες ανταγωνιστικές υπηρεσίες.

7.2 Ανάλυση PESTEL

Η ανάλυση PESTEL είναι ένα στρατηγικό εργαλείο του Μάρκετινγκ που χρησιμοποιείται για την ανάλυση του Μακροπεριβάλλοντος μίας επιχείρησης, δηλαδή των συστημάτων και των δομών που περιβάλλουν μία επιχείρηση (www.kemel.gr, 2021). Έτσι “η ανάλυση PESTEL διερευνά:

- Το Πολιτικό περιβάλλον (Political)
- Το Οικονομικό περιβάλλον (Economical)
- Το Κοινωνικό περιβάλλον (Social)
- Το Τεχνολογικό περιβάλλον (Technological)
- Τα Περιβαλλοντικά θέματα (Environmental)
- Το Νομικό-Νομοθετικό πλαίσιο (Legal)”

, σύμφωνα με το [kemel.gr](http://www.kemel.gr).

Το Πολιτικό περιβάλλον (Political)

Οι πολιτικοί παράγοντες ασκούν άμεση επίδραση στην ανάπτυξη του τομέα του πολιτισμού. Πιο συγκεκριμένα, ο πολιτικός χώρος έχει τεράστια επιρροή επάνω στη λειτουργία των δημόσιων και ιδιωτικών Φορέων που δραστηριοποιούνται στον τομέα του πολιτισμού, με παράγοντες που απορρέουν από τους κυβερνητικούς σχεδιασμούς καθορίζοντας τους κανόνες σύμφωνα με τους οποίους οι Φορείς πρέπει να λειτουργούν. Η συνολική αναπτυξιακή στρατηγική για τον τομέα του πολιτισμού τη συγκεκριμένη χρονική περίοδο επιδιώκει την προστασία – ανάδειξη της Πολιτιστικής Κληρονομιάς, την ανάπτυξη του Σύγχρονου Πολιτισμού και την ισόρροπη περιφερειακή ανάπτυξη. Η στρατηγική εναρμονίζεται με τις ευρωπαϊκές κατευθύνσεις επιδιώκοντας την ισορροπημένη πολιτιστική αναβάθμιση σε όλη την επικράτεια.

Ειδικότερα, η Ελευσίνα έχει χριστεί Ευρωπαϊκή Πρωτεύουσα για το 2023. Η διοργάνωση της Πολιτιστικής Πρωτεύουσας είναι αρμοδιότητα των τοπικών φορέων, ενώ η αναβάθμιση του αρχαιολογικού χώρου και του Μουσείου είναι υποχρέωση του Υπουργείου Πολιτισμού και Αθλητισμού (www.naftemporiki.gr, 2021). Επιπλέον, η συνεννόηση με την Περιφέρεια Αττικής, η οποία μέσω του ΠΕΠ Αττικής ήδη χρηματοδοτεί κάποια από τα υπό εκτέλεση έργα», αποσκοπεί στην εξεύρεση επιπλέον πόρων (www.naftemporiki.gr, 2021). Ανασταλτικός παράγοντας της πορείας του έργου καθίσταται η γραφειοκρατία, που χαρακτηρίζει την ελληνική πραγματικότητα, δυσχεραίνοντας την υλοποίηση των διαδικασιών και οι περιορισμοί που επιβάλλονται εξαιτίας των ιδιαίτερων συνθήκων που επικρατούν από την ύπαρξη της πανδημίας. Επίσης, ανασταλτικοί παράγοντες μπορούν να χαρακτηριστούν η ύπαρξη πολιτικής αστάθειας και ο κίνδυνος εμφάνισης φαινομένων διαφθοράς.

Το Οικονομικό περιβάλλον (Economical)

«Το τρίτο και τελευταίο πρόγραμμα οικονομικής προσαρμογής της Ελλάδας ολοκληρώθηκε με την ένταξη της χώρας στο ευρωπαϊκό πλαίσιο συντονισμού της οικονομικής πολιτικής, έχοντας σε μεγάλο βαθμό διορθώσει μακροοικονομικές και δημοσιονομικές ανισορροπίες του παρελθόντος και βελτιώνοντας την ανταγωνιστικότητα μέσω ενός ευρέος προγράμματος διαρθρωτικών μεταρρυθμίσεων» (Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων, 2019). Ωστόσο, η εμφάνιση της πανδημίας επέφερε αλλαγές στην παγκόσμια οικονομία, επηρεάζοντας την ανάπτυξη, τα δημοσιονομικά μεγέθη και την ανεργία των χωρών διεθνώς.

Ο οίκος αξιολόγησης Scope Ratings επισημαίνει ότι τα επίπεδα του δημόσιου χρέους και τα χρόνια που απαιτούνται για την ανάκαμψη του ΑΕΠ σε προ πανδημίας επίπεδα διαφέρουν ανά χώρα (Κουρτάλη, 2021). Η ανεργία στην Ελλάδα αναμένεται να μειωθεί κατά 4-5% το 2024 σε σύγκριση με το επίπεδο του 2019, αντικατοπτρίζοντας, εν μέρει, την αποτελεσματική χρήση των προγραμμάτων που μειώνουν την απώλεια θέσεων εργασίας και περιορίζουν τις επιπτώσεις της πανδημίας.

Επιπρόσθετα, το διαθέσιμο εισόδημα των καταναλωτών έχει μειωθεί. Ειδικότερα, υπολογίζεται ότι ένα στα δύο νοικοκυριά έχει υποστεί μείωση εισοδήματος το τελευταίο εξάμηνο, με ποσοστό που είναι περισσότερο από το διπλάσιο του 2018, σύμφωνα με Έρευνα Αγοράς.

Αντίθετα, τα επίπεδα δημόσιου χρέους της Ελλάδας προβλέπεται να αυξηθούν 30-35% σε σύγκριση με το 2019, ενώ αναμένεται να επανέλθουν περίπου στα επίπεδα του 2019 έως το 2024. Ο δημοσιονομικός αντίκτυπος της Covid-19 φαίνεται να είναι ως επί το πλείστον κυκλικός, αναβάλλοντας ουσιαστικά την προηγουμένως αναμενόμενη δημοσιονομική εξυγίανση. Σημαντικός παράγοντας στήριξης της ελληνικής οικονομίας αποτελεί ο σχεδιασμός του ΕΣΠΑ και των Προγραμμάτων 2021-2027, με την σταδιακή υλοποίηση μέσα από την έκδοση εγκυκλίων και την υποβολή σχεδίων προς την Ευρωπαϊκή Επιτροπή. Εν κατακλείδι, όλα τα παραπάνω αποτελούν παράγοντες που επηρεάζουν το οικονομικό περιβάλλον, αναμένοντας σταδιακή οικονομική ανάκαμψη τα προσεχή έτη.

Το Κοινωνικό περιβάλλον (Social)

Οι κοινωνικοπολιτιστικοί παράγοντες περιλαμβάνουν τον τρόπο ζωής των καταναλωτών, τις κοινωνικές τάξεις, την ηλικιακή κατανομή του πληθυσμού, τα επίπεδα μετανάστευσης, την διακύμανση του πληθυσμού, τα πολιτισμικά εμπόδια, τις συνθήκες υγειονομικής κάλυψης και την επαγγελματική κατάσταση των καταναλωτών. Οι παράγοντες αυτοί παρουσιάζουν ιδιαίτερο ενδιαφέρον καθώς επηρεάζουν τον τρόπο με τον οποίο θα σχεδιαστεί και υλοποιηθεί το στρατηγικό αναπτυξιακό σχέδιο του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας, ώστε να ανταποκρίνεται στις ανάγκες και τις προσδοκίες των υφιστάμενων και νέων επισκεπτών.

Το σχέδιο ανάπτυξης δεν εστιάζει στη μονόπλευρη παραγωγή πολιτιστικών προϊόντων, αλλά δίνει την απαιτούμενη έμφαση στην ανταπόκριση της κοινωνίας, λαμβάνοντας υπόψη τις εξελικτικές και τεχνολογικές αλλαγές που διέπουν τα θεμέλιά της. Επίσης, οι προγραμματισμένες δράσεις για την ποιοτική αναβάθμιση των προσφερόμενων υπηρεσιών απευθύνονται στο σύνολο της κοινωνίας, ανεξαρτήτου φύλου και ηλικιακής ομάδας, χωρίς την απόκλιση μειονοτήτων και με σκοπό την προσέλκυση επισκεπτών τόσο από την Ελλάδα, όσο και από το εξωτερικό.

Τέλος, η υλοποίηση του σχεδίου θα δημιουργήσει αξία στην τοπική κοινότητα, όσον αφορά το πολιτιστικό επίπεδο, και δυνητικά μπορεί να ωφελήσει την τοπική οικονομία, που αντιμετωπίζει καίρια προβλήματα.

Το Τεχνολογικό περιβάλλον (technological)

Στον κλάδο των μουσείων και των αρχαιολογικών χώρων, τα τελευταία χρόνια είναι φανερό η συνεχής ανάπτυξη και επέκταση της σχετικής αγοράς στον ψηφιακό χώρο. Οι καινοτόμες ιδέες σε ψηφιακά περιβάλλοντα, η δημιουργία διαδραστικών εφαρμογών καθώς κι η χρήση του διαδικτύου

για τους σκοπούς του marketing αποτελούν ένα καίριο ανταγωνιστικό πλεονέκτημα. Ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας παρατηρείται πως βρίσκεται σε σχετικά χαμηλότερο επίπεδο από τους ανταγωνιστές της σε αυτόν τον τομέα, καθώς δεν αξιοποιεί αντίστοιχα ή καινοτόμα τεχνολογικά, ψηφιακά μέσα.

Το Νομικό περιβάλλον (legal)

Όλοι οι αρχαιολογικοί χώροι και τα μουσεία στην ελληνική επικράτεια, επηρεάζονται από τη νομοθεσία και διατάξεις για τη λειτουργία και προστασία των αρχαιοτήτων που ορίζονται από το κράτος. Αυτές ορίζουν τόσο την εργασιακή πολιτική που ακολουθείται, όσο και την υποχρέωση θέσπισης μειωμένου ή μηδενικού εισιτηρίου, όπως και τις μέρες που οφείλει ο αρχαιολογικός χώρος να λειτουργεί με γενική ελεύθερη είσοδο.

Το Περιβαλλοντολογικό περιβάλλον (environmental)

Όσον αφορά την περιβαλλοντολογική διάσταση, η περιοχή της Ελευσίνας χαρακτηρίζεται από μεσογειακό κλίμα και αποτελεί μια από τις θερμότερες πόλεις στην ελληνική επικράτεια. Επιπλέον, η διαχείριση του αρχαιολογικού χώρου οφείλει να σέβεται και να εναρμονίζεται με την περιβαλλοντική πολιτική που ορίζεται από τις διατάξεις του Συντάγματος και τους νόμους του ελληνικού κράτους. Εντός αυτών, αναφέρεται και το πώς ο αρχαιολογικός χώρος πρέπει να ενεργεί με γνώμονα την προστασία και διατήρηση των πράσινων περιοχών γύρω από αυτόν.

7.3 Ανάλυση S.W.O.T.

Δυνάμεις

- Η ιστορικότητα και σημασία του τόπου
- Μεγάλη έκταση αρχαιολογικού χώρου
- Ύπαρξη του μουσείου
- Γεωγραφική εγγύτητα με την Αθήνα, του πλούσιου αρχαιολογικού ενδιαφέροντος
- Δεν βρίσκεται εντός θορυβώδους αστικού κέντρου
- Χαμηλό κόστος εισόδου

Αδυναμίες

- Ελλιπής χρήση ψηφιακών μέσων
- Μη εκσυγχρονισμός των παρεχόμενων υπηρεσιών
- Ο αρχαιολογικός χώρος έχει διατηρηθεί σε μικρό βαθμό
- Ελλιπής προβολή και αξιοποίηση πρακτικών του Marketing
- Ελλιπής αξιοποίηση του ιστοτόπου

Ευκαιρίες

- Ανακήρυξη ως Ευρωπαϊκή Πολιτιστική πρωτεύουσα 2021, που συνοδεύεται από αυξημένη κρατική χρηματοδότηση για αυτήν την περίοδο
- Συνεχής ανάπτυξη του ενδιαφέροντος των Ελλήνων για αρχαιολογικούς χώρους
- Πολιτειακή στήριξη για ανάδυση και ανάπτυξη
- Σταδιακή αύξηση και των τουριστών που την επισκέπτονται
- Συχνά επιλέγεται ως προορισμός σχολικών εκπαιδευτικών εκδρομών
- Την περίοδο της πανδημίας παρουσιάζει αυξημένη επισκεψιμότητα, ανήλθε υψηλότερα στις προτιμήσεις των καταναλωτών

Απειλές

- Ο ανταγωνισμός από τους αρχαιολογικούς χώρους της Αθήνας
- Η ελλιπής πολιτισμική παιδεία στα σχολεία
- Χαμηλή προσβασιμότητα της περιοχής με χρήση ΜΜΜ
- Χαμηλή ανάπτυξη της γύρω περιοχής
- Η πανδημία του COVID-SARS-19 με την οικονομική αστάθεια και ύφεση που επέφερε και τον περιορισμό μετακινήσεων

8. Σχέδιο Μάρκετινγκ

8.1 Εκπαιδευτικοί, Ποσοτικοί και Ποιοτικοί Στόχοι SMART

Στην εκπόνηση αυτής της εργασίας έχουμε ήδη αναφέρει τους στόχους που έχουμε αναπτύξει για τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας. Παρόλα αυτά, για να επιτευχθεί αποτελεσματικά το επιχειρηματικό σχέδιο χρειάζεται οι στόχοι αυτοί να είναι SMART. Αυτό σημαίνει να είναι συγκεκριμένοι, μετρήσιμοι, επιτεύξιμοι, ρεαλιστικοί και χρονικά προσδιορισμένοι. Συνεπώς, αν οι στόχοι δεν είναι προσδιορισμένοι με όλα τα παραπάνω χαρακτηριστικά, το επιχειρηματικό σχέδιο δεν θα είναι ξεκάθαρο και συγκεκριμένο, προκαλώντας σύγχυση και τυχόν αρνητικά αποτελέσματα.

1. Specific

Οι στόχοι είναι συγκεκριμένοι έτσι ώστε όλα τα εμπλεκόμενα μέρη να κατανοούν ξεκάθαρα τα μηνύματα και το όραμα της ομάδας. Αναφέρονται σε συγκεκριμένο χώρο, τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας, σε συγκεκριμένο κοινό, που έχει αναλυθεί στην ανάλυση της αγοράς και αναφέρουν ξεκάθαρα το «τι πρέπει να γίνει», ποιος είναι ο στόχος που αναμένουμε.

2. Measurable

Οι στόχοι χρειάζεται να είναι μετρήσιμοι είτε ποιοτικά, είτε ποσοτικά με σκοπό να είναι εύκολα αντιληπτό το ποσοστό επιτυχίας τους. Για παράδειγμα, αν αυξηθεί το ποσοστό προσέλκυσης νέων ατόμων, ηλικίας 18-25, ο στόχος προσέλκυσης του συγκεκριμένου εύρους ηλικίας θα έχει επιτευχθεί. Όσο μεγαλύτερο το ποσοστό αύξησης, τόσο αποτελεσματικότερη η επιτυχία του στόχου.

3. Attainable

Το συγκεκριμένο χαρακτηριστικό, δηλαδή οι στόχοι να θεωρούνται εφικτοί, είναι η βάση για τη πορεία του επιχειρηματικού σχεδίου. Αναλύοντας το περιβάλλον και τις συνθήκες που επικρατούν, οι στόχοι μεταβάλλονται και χρειάζεται να προσαρμόζονται στα εκάστοτε δεδομένα. Οι στόχοι του αρχαιολογικού χώρου, μετά από σκέψη και ανάλυση της ομάδας της ThinkCult consulting, είναι εφικτοί και προσαρμοσμένοι στις ανάγκες του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας.

4. Relevant

Η ThinkCult consulting έθεσε στόχους σχετικούς με τις ανάγκες και τις προσδοκίες του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας. Για παράδειγμα, η προσέλκυση νέων τμημάτων της αγοράς στα αρχαία της Ελευσίνας, αποτελεί ένα βασικό στόχο και επιδίωξη της επιχείρησής μας. Μέσα από σχετικούς στόχους λαμβάνεται υπόψιν η πρακτική κατάσταση και το κύριο έργο. Έχει γίνει ανάλυση

των νέων τεχνολογιών που είναι απαραίτητες για τη δημιουργία και προσφορά κάθε νέας υπηρεσίας αλλά και σωστός τρόπος προσέγγισης τους από τη σκοπιά κάθε ηλικιακής ομάδας (πχ. παιδιά 7-12, φοιτητές 18-24)

5. Time-Bound

Ο προγραμματισμός και τα ορόσημα επιτρέπουν τον ποσοτικό και ποιοτικό έλεγχο του επιχειρηματικού σχεδίου για τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας. Για παράδειγμα στόχος μας είναι η ανάδειξη της Ελευσίνας, προσαρμόζοντας τις νέες υπηρεσίες, ως πολιτιστική πρωτεύουσα μέχρι το 2023. Επίσης, οι υπηρεσίες που προτείνουμε χρειάζεται να έχουν ολοκληρωθεί εντός των επόμενων δύο χρόνων.

8.2 Στρατηγική Μάρκετινγκ

1.Product – Προϊόν

Η ThinkCult Consulting στοχεύει στην αναδιαμόρφωση του Αρχαιολογικού Χώρου της Ελευσίνας, έτσι ώστε να προσελκύει πληθώρα επισκεπτών. Η ελκυστικότητα του σχεδίου έγκειται στο αναβαθμισμένο πολιτιστικό πρόγραμμα, το οποίο είναι εμπλουτισμένο με στοιχεία εκσυγχρονισμένης τεχνολογίας, θα ανταποκρίνεται στις σύγχρονες απαιτήσεις των πολιτών, και θα είναι κατάλληλα διαμορφωμένο ώστε να εντάσσει και άτομα με κάποιας μορφής αναπηρίας σε ένα ταξίδι με κέντρο τον πολιτισμό.

Πιο αναλυτικά, θα δημιουργηθεί ο “Ιστορικός Περίπατος”, ο οποίος ξεκινώντας από την είσοδο του Αρχαιολογικού Χώρου, θα ενσωματώνει κατά μήκος της διαδρομής επιγραφές και χάρτη πληροφοριών, με σκοπό την αναβάθμιση της εμπειρίας του επισκέπτη. Η περιήγησή του από όλα τα ιστορικά εκθέματα και μνημεία διευκολύνεται σημαντικά, παρέχοντάς του πληθώρα χρήσιμων πληροφοριών για την αναδρομή του στο παρελθόν.

Επιπλέον, ξενάγηση στον Αρχαιολογικό Χώρο Ελευσίνας αποκτά μια άλλη διάσταση, μέσα από την υλοποίηση και αξιοποίηση εφαρμογής μηχανικής μάθησης. Συγκεκριμένα, η εφαρμογή θα λειτουργεί ως ψηφιακός ξεναγός και θα υποστηρίζεται μέσω της χρήσης tablet, το οποίο θα μπορεί να προμηθευτεί ο επισκέπτης κατά την είσοδό του στον αρχαιολογικό χώρο. Οι δυνατότητες της εφαρμογής δεν περιορίζονται στην παροχή μια ολοκληρωμένης εμπειρίας ξενάγησης αποκλειστικά με την παροχή πληροφοριών, αλλά θα δίνει την δυνατότητα στον επισκέπτη της ζωντανής προβολής ενός φυσικού περιβάλλοντος εμπλουτισμένου με εικόνες και πρόσωπα από την αρχαιότητα.

Για την αναδιαμόρφωση του χώρου, προτείνεται και η τοποθέτηση διαδραστικής οθόνης σε ειδικά διαμορφωμένο χώρο κατά την είσοδο του επισκέπτη στον αρχαιολογικό χώρο, και θα επιτρέπει την διαδραστικότητα και θα μπορεί να αξιοποιηθεί από το σύνολο των επισκεπτών. Επίσης, η αξιοποίηση του ανεκμετάλλετου τμήματος της συνολικής έκτασης του Αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας, περιλαμβάνει ειδική μελέτη και διαμόρφωσή του σε μικρής έκτασης πάρκο πρασίνου και αναψυχής.

Κρίνεται ως καθοριστικής σημασίας η δημιουργία ιστοσελίδας, για την ενημέρωση των δυνητικών επισκεπτών, την προώθηση του Αρχαιολογικού Χώρου και την παροχή υπηρεσιών. Δημιουργείται η υπηρεσία “Eleusis Pass”, το οποίο προσφέρει ένα οικονομικό πακέτο που θα περιλαμβάνει την πρόσβαση και την μεταφορά του επισκέπτη από και προς τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας, τη χρήση της εφαρμογής του ψηφιακού ξεναγού και τη συμμετοχή σε προγραμματισμένο καλλιτεχνικό εργαστήριο ή workshop. Επιπρόσθετα, η διοργάνωση workshops και καλλιτεχνικών εργαστηρίων που θα αφορά γλυπτική και σχέδιο, στοχεύει στην αλληλεπίδραση του επισκέπτη με τον χώρο.

2.Promotion –Προώθηση / Διανομή

Η προώθηση του Αρχαιολογικού Χώρου της Ελευσίνας θα επιτευχθεί μέσα από πολλά κανάλια. Κρίνεται επιτακτική ανάγκη η παρουσία του χώρου στη ψηφιακή κοινότητα.

Συνεπώς, μέσα από τη δημιουργία ιστοσελίδας, κάθε εν δυνάμει επισκέπτης θα έχει τη δυνατότητα να ενημερώνεται για εκδηλώσεις και workshops, που θα πραγματοποιούνται στον Αρχαιολογικό Χώρο της Ελευσίνας, καθώς και για μέρες ελεύθερης εισόδου, και προνομιακών πακέτων.

Σε συνεργασία με το δήμο Ελευσίνας, πριν τη διεξαγωγή των εκδηλώσεων και των καλλιτεχνικών workshops, θα τοποθετούνται διαφημιστικά banners σε κεντρικά σημεία της πόλης. Επιπρόσθετα, σε συνεργασία με ταξιδιωτικούς οδηγούς θα προσφέρει μια πολύπλευρη ενημέρωση σε μελλοντικούς επισκέπτες και τουρίστες για τις υπηρεσίες που προσφέρει ο χώρος, οι οποίοι θα είναι εμπλουτισμένοι με πρόσφατες εικόνες, αναδεικνύοντας τον ιστορικό πλούτο.

Επιπλέον, η παρουσία του Αρχαιολογικού Χώρου θα γίνει έντονα αισθητή και στα Μέσα Μαζικής Ενημέρωσης και Δικτύωσης, τα οποία θα στοχεύουν, μέσω της προώθησης του χώρου, στην προσέλκυση νέων ατόμων ηλικίας 18-24, 24-30, και τουριστών στο χώρο της Ελευσίνας. Έτσι, δίνεται και η δυνατότητα σε κάθε επισκέπτη να μοιράζεται με φίλους την εμπειρία του.

Τέλος, η ThinkCult Consulting δίνει ιδιαίτερη σημασία στη διαφημιστική εκστρατεία. Για τον λόγο αυτό, αξιοποιώντας το Search Engine Marketing and Optimization και τα Google Adwords, σε κάθε αναζήτηση οποιουδήποτε χρήστη με λέξεις-κλειδιά, ο Αρχαιολογικός Χώρος θα εμφανίζεται στις

πρώτες θέσεις. Έτσι, μια υψηλή θέση αναζήτησης επιφέρει πολλαπλά οφέλη, καθώς ενεργοποιείται η παθητική επισκεψιμότητα, η οποία αυτοματοποιεί τη διαδικασία προώθησης, αφού δεν απαιτείται η συνεχής προσπάθεια από την πλευρά του ιδιοκτήτη της σελίδας. Με τον τρόπο αυτό, όλο και περισσότεροι χρήστες θα είναι σε θέση να ενημερώνονται για τις εκδηλώσεις του Αρχαιολογικού Χώρου και να λαμβάνουν έγκυρες πληροφορίες σχετικά με αυτόν.

3.Physical Evidence - Φυσικό Περιβάλλον

Ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας βρίσκεται στην Ελευσίνα και είναι εύκολα προσβάσιμος. Ποικιλία αρχαίων έργων τέχνης βρίσκονται στον ανοιχτό χώρο της Ελευσίνας, περιμένοντας τον επισκέπτη να μάθει την ιστορία τους. Δεν υπάρχει εσωτερικός χώρος καθώς και τα σεμινάρια (workshops) που έχουν οργανωθεί, λαμβάνουν μέρος σε ειδικά διαμορφωμένα αντίσκηνα που φιλοξενούνται δίπλα στα έργα τέχνης του αρχαιολογικού χώρου. Ο ειδικά διαμορφωμένος χώρος των σεμιναρίων θα εμπνέει τον επισκέπτη να καλλιτεχνεί, να δημιουργεί, να φαντάζεται, φυσικά ακολουθώντας τις συμβουλές του υπεύθυνου καλλιτεχνικού εκπαιδευτή.

Επιπλέον, η Ελευσίνα είναι μία πόλη μόλις τριάντα λεπτά από το Κέντρο της Αθήνας. Κάθε επισκέπτης μπορεί να την προσεγγίσει εύκολα με ΙΧ ή λεωφορείο και να επιστρέψει γεμάτος γνώσεις και εμπειρίες αυθημερόν. Ο αρχαιολογικός χώρος είναι εκ νέου σχεδιασμένος με σκοπό κάθε επισκέπτη, ανεξαρτήτου ηλικίας, να μπορεί με άνεση να περιτριγυρίσει στις εγκαταστάσεις και να αναγνωρίσει την πολιτιστική κληρονομιά που προσφέρει. Τέλος, ο χώρος έχει σχεδιαστεί ειδικά και για επισκέπτες ΑΜΕΑ, καθώς δεν θέλουμε κανείς να αποκλείεται από αυτή την πολιτιστική εμπειρία.

4.Price – Τιμή

Κύρια πηγή εσόδων του Αρχαιολογικού Χώρου αποτελούν τα εισιτήρια εισόδου, καθώς και τα κόμιστρα που αφορούν καλλιτεχνικές εκδηλώσεις και workshops.

Πιο αναλυτικά, το ολόκληρο εισιτήριο εισόδου ανέρχεται στα 6€, ενώ το μειωμένο στα 3€. Η χρέωση του δανειστικού σακιδίου ανέρχεται στα 2€, η οποία προστίθεται στη συνολική αξία του εισιτηρίου, στην περίπτωση που το επιλέξει ο επισκέπτης.

Όσον αφορά τα καλλιτεχνικά workshops, γίνονται σε συνεργασία με τη σχολή Καλών Τεχνών, και ορίζονται σε δύο είδη τιμολογιακής πολιτικής.

- Πλήρες πακέτο 15€: περιλαμβάνει καλλιτεχνικό εξοπλισμό, υπεύθυνος καλλιτεχνικός εκπαιδευτής
- Απλό πακέτο 10€: υπεύθυνος καλλιτεχνικός εκπαιδευτής, δεν περιλαμβάνει καλλιτεχνικό εξοπλισμό

Τα καλλιτεχνικά workshops έχουν διάρκεια 3 ώρες.

5.People - Ανθρώπινο Δυναμικό

Το ανθρώπινο δυναμικό αποτελεί ανταγωνιστικό πλεονέκτημα και την καρδιά της επιχείρησης. Η επιλογή των εργαζομένων αλλά και η προσέλκυση τους είναι από τα βασικά βήματα που χρειάζεται να κάνει ο αρχαιολογικό χώρος της Ελευσίνας προκειμένου να αναπτύξει μία ομάδα με δυναμική, όραμα και συνεργασία.

Οι άνθρωποι του αρχαιολογικού χώρου είναι υπεύθυνοι για την υλοποίηση των στόχων και των σχεδίων που έχουν προγραμματιστεί. Συνεπώς όσο καλύτερη είναι η σχέση που έχει αναπτύξει ο εργαζόμενος με τους συναδέλφους του, του εργοδότες του και γενικά τη δουλειά του, τόσο πιο παραγωγικός, αποτελεσματικός και ανταγωνιστικός μπορεί να γίνει (Βακόλα & Νικολάου, 2012).

Ταυτόχρονα, μεγάλη σημασία έχει η καινοτομία που αφορά και την ανταγωνιστικότητα του αρχαιολογικού χώρου αλλά και την εξέλιξη του. Πολλές φορές οι νέοι άνθρωποι φέρνουν μαζί τους νέες ιδέες και τρόπο σκέψης που μπορεί να αλλάξει τα δεδομένα. Στον αρχαιολογικό χώρο η ομάδα είναι έτοιμη να συνεργαστεί ακόμα και με εξωτερικούς συνεργάτες προκειμένου να αναπτυχθούν οι υπηρεσίες της και να εξελιχθούν τεχνολογικά. Υπάρχει μεράκι και ένα υγιές και ευχάριστο κλίμα εργασίας, που δημιουργεί σχέσεις εμπιστοσύνης, θετικό κλίμα, ομαδικό όραμα και αξίες που ενσαρκώνουν όλοι οι εργαζόμενοι είτε αυτοί είναι υπάλληλοι, είτε διοικητικό προσωπικό.

Επιπλέον, σημαντικό είναι να αναφέρουμε τις αξίες και τις προσδοκίες που περιμένει ο υποψήφιος ως αντάλλαγμα της προσφοράς εργασίας του. Ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας ακολουθεί μία κουλτούρα που επικεντρώνεται στην επιμόρφωση και την ανάπτυξη τους ενδιαφέροντος των ανθρώπων για το ιστορικό της υπόβαθρο. Ταυτόχρονα, η τήρηση των ανθρωπίνων δικαιωμάτων και οι ίσες ευκαιρίες αποτελούν κινητήριο μοχλό για τη λειτουργία και ευημερία του αρχαιολογικού χώρου. Η ομάδα της Ελευσίνας είναι αφοσιωμένη στους στόχους, τα πιστεύω και το όραμα της, ως μία πολιτιστική πρωτεύουσα.

6.Διαδικασία

Οι διαδικασίες είναι ένα καίριο στοιχείο του σχεδιασμού μάρκετινγκ. Ουσιαστικά αναφέρεται στο τμήμα τεχνικής υποστήριξης, το οποίο θα ανανεώνει και θα εμπλουτίζει συνεχώς την ιστοσελίδα του Αρχαιολογικού Χώρου, θα συντηρεί το λογισμικό της ψηφιακής ξενάγησης, θα προβάλλει και θα προωθεί τον χώρο και τον ιστορικό πλούτο του. Επίσης, θα ανανεώνει την λίστα εκδηλώσεων, έτσι ώστε κάθε χρήστης να μπορεί να ενημερώνεται για τις δράσεις που έλαβαν και θα λάβουν χώρα.

9. Σχεδιασμός Λειτουργιών

1. Τοποθεσία

Η συμβουλευτική μας ομάδα έχει έδρα στην Αθήνα, προκειμένου να μπορεί να συνεργάζεται άμεσα και αποτελεσματικά με πληθώρα χορηγών, διανομών και προμηθευτών. Πιο συγκεκριμένα, οι συνεργασίες μας με το Εθνικό Μετσόβιο Πολυτεχνείο, με την ομάδα ανάπτυξης λογισμικού για την δημιουργία τους ψηφιακού ξεναγού, με τον οργανισμό μεταφορών και με πολιτιστικά Ιδρύματα όπως το ίδρυμα Ωνάση, Στέγη Γραμμάτων και Τεχνών και το ίδρυμα ΝΙΑΡΧΟΣ είναι ιδιαίτερα σημαντικές για την ανάπτυξη του οράματός μας. Για αυτό τον λόγο πρέπει να επιδιώκουμε προσωπική επαφή ώστε να επικοινωνούμε και να συνεργαζόμαστε με αποδοτικό τρόπο και να καλλιεργήσουμε σχέση εμπιστοσύνης μαζί τους. Η τοποθεσία των γραφείων μας διευκολύνει προς αυτή την κατεύθυνση καθώς η εταιρεία είναι εύκολα προσβάσιμη από την ηλεκτρικό σιδηρόδρομο, λεωφορεία και τρόλεϊ.

2. Διαδικασία παραγωγής

Η παραγωγή μας αφορά την ανάπτυξη της εφαρμογής τους ψηφιακού ξεναγού και την αναδιαμόρφωση του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας. Και τα δύο σχέδια παραγωγής θα ανατεθούν σε ειδικούς που μπορούν να φέρουν εις πέρας τις υψηλές απαιτήσεις με επαγγελματισμό και συνέπεια. Πιο συγκεκριμένα, το έργο ανάπτυξης λογισμικού θα ανατεθεί σε μια εταιρία ανάπτυξης λογισμικού στην Αθήνα, με εξειδικευμένους μηχανικούς ηλεκτρονικών υπολογιστών και προγραμματιστές. Ακόμα, η αναδιαμόρφωση του αρχαιολογικού χώρου θα ανατεθεί σε εξωτερικούς συνεργάτες διαφόρων ειδικοτήτων όπως Αρχιτέκτονες, Σχεδιαστές εξωτερικών χώρων και τεχνίτες εξειδικευμένους ώστε να έχουμε τα επιθυμητά αποτελέσματα.

Όσον αφορά τις υπηρεσίες που προσφέρουμε στον αρχαιολογικό χώρο, ο επισκέπτης μπορεί μέσω της ιστοσελίδας μας να κάνει κράτηση ώστε να εξασφαλίσει τόσο την είσοδό του και την περιήγησή του στον αρχαιολογικό χώρο, όσο και την συμμετοχή του σε κάποιο από τα καλλιτεχνικά workshops που προσφέρουμε. Η κράτηση μπορεί να γίνει διαδικτυακά αλλά η πληρωμή γίνεται κατά την άφιξη του επισκέπτη στο χώρο. Με αυτόν τον τρόπο μπορούμε να εξασφαλίζουμε ότι οι επισκέπτες δεν ξεπερνούν έναν μέγιστο αριθμό συμμετεχόντων στις καλλιτεχνικές οργανώσεις και ταυτοχρόνως ότι επαρκούν τόσο οι ψηφιακοί ξεναγοί όσο και ο εξοπλισμός των καλλιτεχνικών εργαστηρίων για όλους τους συμμετέχοντες.

3. Πρώτες ύλες

Τις πρώτες ύλες θα τις καθορίσουν οι εκάστοτε ειδικοί της εκάστοτε εταιρείας που έχει αναλάβει την περάτωση του αντίστοιχου πρότζεκτ όπως αναφέρθηκε παραπάνω. Ο χρόνος παράδοσης του

λογισμικού που θα διαθέτουν οι ταμπλέτες και του ανακαινισμένου - διαμορφωμένου περιπάτου τους αρχαιολογικού χώρου αναμένεται να είναι ένα έτος από την έναρξη των εργασιών.

4. Εξοπλισμός

Ο απαραίτητος εξοπλισμός ποικίλει και καθορίζεται από τον οργανισμό που έχει αναλάβει την εκπόνηση κάθε πρότζεκτ. Ο αρχαιολογικός χώρος, όμως, συγκεκριμένα θα πρέπει να προμηθευτεί 100 ταμπλέτες για τους επισκέπτες του αρχαιολογικού χώρου, στις οποίες θα εγκατασταθεί το λογισμικό του ψηφιακού ξεναγού. Εν συνεχεία, θα πρέπει να προμηθευτεί όλα τα απαραίτητα εργαλεία για την εκπόνηση των καλλιτεχνικών workshops όπως καβαλέτα, μπογιές, πηλό, λάδι κ.α. Τέλος, η αναβάθμιση του χώρου θα περιέχει και πωλητήριο το οποίο θα πρέπει να περιέχει όλο τον απαραίτητο εξοπλισμό όπως τα δανειστικά σακίδια με τα αντικείμενα που θα παρέχονται στους μαθητές. Οι ταμπλέτες και ο εξοπλισμός του πωλητηρίου θα αγοραστούν. Αναμφισβήτητη είναι μια επένδυση με μακροχρόνια οφέλη, ενώ τα εργαλεία για τα καλλιτεχνικά Workshops μπορούν να ανακτηθούν μέσω leasing από τη Σχολή καλών τεχνών και από πολιτιστικά ιδρύματα.

5. Επιχειρησιακές λειτουργίες και Εφοδιαστική λειτουργία

Οι πελάτες θα έχουν την δυνατότητα να αποκτούν τον ψηφιακό ξεναγό σε μορφή ταμπλέτας κατά την είσοδό τους στο ταμείο για την έκδοση του εισιτηρίου. Ακόμα, όταν κάποιος επισκέπτης συμμετέχει σε Workshop και έχει δηλώσει πως χρειάζεται εξοπλισμό και δεν θα διαθέτει δικό του, ο εξοπλισμός αυτός θα διατίθεται αμέσως στον επισκέπτη από το πωλητήριο. Το εισιτήριο συμμετοχής στα Workshops, που θα πληρώνει ο επισκέπτης, θα διαφέρει ανάλογα με τις απαιτήσεις του. Δηλαδή, ο επισκέπτης που θα διαθέτει δικό του εξοπλισμό θα πληρώνει αρκετά πιο μειωμένο εισιτήριο από τον επισκέπτη που θα θελήσει να προμηθευτεί εξοπλισμό από τον αρχαιολογικό χώρο κατά την διεξαγωγή του σεμιναρίου. Άρα η παράδοση των υλικών μας στους πελάτες θα γίνεται κατά την άφιξή τους στον αρχαιολογικό χώρο καθώς και η πληρωμή των υλικών που θα προμηθεύονται.

1. Παραγωγή.
2. Παράδοση στους πελάτες.
3. Μέθοδοι και τρόποι πληρωμής.
4. Προμηθευτές.
5. Εγκαταστάσεις.
6. Εξοπλισμός.
7. Μετακινήσεις.
8. Νομικές υποχρεώσεις.
9. Ασφαλιστικές υποχρεώσεις.
10. Διοίκηση και προσωπικό.

Οι λειτουργίες του Management ανέρχονται σε τέσσερις, τον προγραμματισμό, την οργάνωση, την διεύθυνση και τον έλεγχο. Αναλυτικότερα:

Προγραμματισμός:

Ο λειτουργικός σχεδιασμός του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας αφορά την θέσπιση των βραχυπρόθεσμων στόχων του. Αυτοί είναι οι εξής:

- Δημιουργία διαδικτυακού χώρου για την ενημέρωση και την εισαγωγή του επισκέπτη στην ιστορία του χώρου.
- Αναστήλωση και συντήρηση του αρχαιολογικού χώρου , δημιουργία περιπάτου με ειδικές προσαρμογές για άτομα με ειδικές ανάγκες.
- Επάνδρωση του χώρου με άτομα με κατάλληλες ικανότητες με σκοπό την αποτελεσματική οργάνωση και λειτουργία.
- Αναζήτηση χορηγών και κεφαλαίων για την εκπόνηση του ψηφιακού ξεναγού και των καλλιτεχνικών Workshops.

Οργάνωση:

Κατά την οργάνωση το έργο κατανέμεται σε άτομα και ομάδες ανάπτυξης προκειμένου να υλοποιήσουν τα αντίστοιχα κομμάτια του πλάνου αναδιαμόρφωσης και προώθησης του αρχαιολογικού χώρου.

Σύμφωνα με το οργανόγραμμα τη γενική εποπτεία όλων των λειτουργιών την έχει ο διευθυντής, ο οποίος ακολουθείται από τον υποδιευθυντή. Στη συνέχεια, σε επικουρικές θέσεις βρίσκεται η γραμματειακή υποστήριξη, μέλημα της οποίας είναι η συμβολή στην διεκπεραίωση υποθέσεων των άλλων τμημάτων για την ομαλή λειτουργία τους, καθώς και σύμβουλοι αρχαιολόγοι. Στο αμέσως επόμενο ιεραρχικό επίπεδο βρίσκονται άλλα τμήματα.

Το οικονομικό τμήμα διακρίνεται στο τμήμα λογιστηρίου, το οποίο διαχειρίζεται όλες τις οικονομικές διαδικασίες ενός οργανισμού. Στη συνέχεια το τμήμα προώθησης - Μάρκετινγκ έχει σκοπό την δημιουργία δημόσιων σχέσεων και την προώθηση των επιχειρηματικών ιδεών. Το τμήμα τεχνικής υποστήριξης μεριμνά για την ορθή λειτουργία των υπολογιστών και του λογισμικού της εταιρείας. Τελευταίο τμήμα του οργανογράμματος είναι το ανθρώπινο δυναμικό που αναλαμβάνει την ευθύνη για τον καθαρισμό, την ασφάλεια και την συντήρηση της εταιρείας.

Διεύθυνση:

Τη γενική διεύθυνση της εταιρείας την έχει ο διευθυντής, ακολουθώμενος άμεσα από τον υποδιευθυντή. Στη συνέχεια, ιεραρχείται εξουσία στα επόμενα ιεραρχικά επίπεδα. Τα τμήματα έχουν ελευθερία λήψης αποφάσεων αλλά θα ελέγχονται έντονα από τον διευθυντή προκειμένου να ευθυγραμμίζονται με τον τρόπο λειτουργίας του και με την ιδιαίτερη μορφή του οργανισμού, μιας και διαχειρίζεται μνημεία πολιτισμικής κληρονομιάς.

Έλεγχος:

Σκοπός της λειτουργίας του ελέγχου είναι η μέτρηση των αποτελεσμάτων και του βαθμού επίτευξης των στόχων που τέθηκαν κατά το στάδιο του προγραμματισμού. Αφού τεθεί ένα χρονοδιάγραμμα για την ολοκλήρωση των βραχυπρόθεσμων στόχων του αρχαιολογικού χώρου τα αποτελέσματά τους θα είναι εύκολα μετρήσιμα λόγω της υλικής υπόστασης που έχουν. Σε περίπτωση που διαπιστωθούν προβλήματα, προβαίνουμε σε διορθωτικές κινήσεις προκειμένου να ευθυγραμμιστούν με τις επιδιώξεις της εταιρείας.

10. Σχεδιασμός Λειτουργιών

10.1 Διοικητική ομάδα

Παρακάτω βρίσκεται η περιγραφή των ικανοτήτων και των προσόντων της διοικητικής ομάδας.

Οι ιδρυτές της εταιρείας μας:

- Η Βασιλική Συλλαίου, σπούδασε Business Administration στην Ανώτατη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών το 2010. Η Βασιλική Συλλαίου κατέχει επίσης ένα MBA από το IMD. Σήμερα είναι μέλος και ιδρύτρια της συμβουλευτικής ομάδας ThinkCult consulting και αναλαμβάνει τον σχεδιασμό και την ανάπτυξη μεγάλων επιχειρηματικών ιδεών για την αναμόρφωση, αναβάθμιση και ανάδειξη των αρχαιολογικών χώρων της χώρας μας.
- Ιωάννα Κασιμάτη, σπούδασε Οργάνωση και Διοίκηση Επιχειρήσεων στην Ανώτατη Σχολή Οικονομικών το 2016. Επίσης, κατέχει ένα MBA από το IMD. Σήμερα είναι μέλος και ιδρύτρια της συμβουλευτικής ομάδας ThinkCult Consulting. Οι μεταπτυχιακές της σπουδές στην Οικονομική και Επιχειρησιακή Στρατηγική συμβάλλουν στη σταδιακή και συνεχόμενη ανάπτυξη της εταιρείας, μέσα από τη λήψη στρατηγικών αποφάσεων, καθοριστικής σημασίας για τη δομή, οργάνωση και λειτουργία της επιχείρησης σε ένα ανταγωνιστικό και συνεχώς μεταβαλλόμενο παγκοσμιοποιημένο περιβάλλον.
- Μαρίνα Κακουλάκη, σπούδασε Οικονομικά στην Ανώτατη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών το 2016 και συγκεκριμένα στο τμήμα Διοικητικής Επιστήμης και Τεχνολογίας. Η Μαρίνα κατέχει επίσης MBA στην Οργανωσιακή Ψυχολογία και στη Διαχείριση Έργων. Σήμερα είναι μέλος και ιδρύτρια της συμβουλευτικής ομάδας ThinkCult consulting και αναλαμβάνει τον σχεδιασμό και υλοποίηση των σχεδίων που προγραμματίζει η ομάδα.
- Ηρακλής Ιωάννου, σπούδασε Οικονομικά στην Ανώτατη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών το 2021. Ο Ηρακλής Ιωάννου κατέχει επίσης ένα MBA από το IMD. Σήμερα είναι μέλος και ιδρυτής της συμβουλευτικής ομάδας ThinkCult consulting και αναλαμβάνει τον σχεδιασμό και την ανάπτυξη μεγάλων επιχειρηματικών ιδεών για την αναμόρφωση, αναβάθμιση και ανάδειξη των αρχαιολογικών χώρων της χώρας μας.
- Λυδία Αθανασίου, σπούδασε Πληροφορική στην Ανώτατη Σχολή Οικονομικών και Εμπορικών Επιστημών το 2021. Η Λυδία Αθανασίου κατέχει τίτλο μεταπτυχιακών σπουδών στην Τεχνητή Νοημοσύνη από το πανεπιστήμιο της Ολλανδίας. Σήμερα είναι μέλος και ιδρύτρια της συμβουλευτικής ομάδας ThinkCult consulting και αναλαμβάνει τον σχεδιασμό

και την ανάπτυξη μεγάλων επιχειρηματικών ιδεών για την αναμόρφωση, αναβάθμιση και ανάδειξη των αρχαιολογικών χώρων της χώρας μας.

Η διοικητική μας ομάδα κατέχει επαγγελματική εμπειρία καθώς αποτελείται από άτομα εμπιστοσύνης με ανώτατες σπουδές και εμπειρίες στον τομέα των οικονομικών, του μάρκετινγκ και της πληροφορικής. Η ενασχόληση τους με πρότζεκτ μεγάλου κύρους και σχετικά με τον πολιτισμό ποικίλουν γεγονός που ισχυροποιεί τη θέση τους στην αγορά εργασίας και την εμπιστοσύνη των πελατών. Τα μέλη της ομάδας μας διαθέτουν επικοινωνιακές ικανότητες, ηγετική προσωπικότητα, ανάληψη ευθυνών, συνέπεια, συνεργασία, διαλλακτικότητα

Η δικτύωση είναι ίσως μια από τις σημαντικότερες λέξεις για τη καριέρα μας και εν γένει για τη ζωή μας. Από τις σπουδές μας τόσο στο εσωτερικό όσο και στο εξωτερικό έχουμε δημιουργήσει ένα ισχυρό δίκτυο γνωριμιών και οι πελάτες μας μας εμπιστεύονται. Μέσω τον πρότζεκτ που έχουμε αναλάβει να εκπονίσουμε, εταιρείες και οργανισμοί έχουν παρατηρήσει το έργο μας, την ποιότητα της δουλειάς μας και τους καρπούς των κόπων μας με αποτέλεσμα η συμβουλευτική μας ομάδα να συνεργάζεται με ποικίλους φορείς και να διατηρεί ένα μεγάλο πλήθος χορηγών και συνεργατών.

10.2 Δομή Επιχείρησης

Νομική μορφή επιχείρησης: Η επιχείρηση είναι αστική εταιρεία ιδιωτικού δικαίου με κερδοσκοπικό χαρακτήρα.

Τμηματοποίηση της επιχείρησης

Οικονομικό τμήμα

- a) Μεριμνά για την εκτέλεση του αντικειμένου εργασιών της Εταιρείας και των πάσης φύσεως έργων και ενεργειών, προς υλοποίηση των σκοπών της Εταιρείας.
- b) Αποφασίζει για την εσωτερική οργάνωση της Εταιρείας στο πλαίσιο των εκάστοτε εγκεκριμένων κανονισμών λειτουργίας της. Σχεδιάζει τη δράση της Εταιρείας προς εκτέλεση των Προγραμμάτων και στόχων της.
- c) Καταρτίζει το ετήσιο Επιχειρησιακό Σχέδιο της Εταιρείας.
- d) Αποφασίζει για τα θέματα προσωπικού της Εταιρείας, σύμφωνα με τις ρυθμίσεις του Κανονισμού Εσωτερικής Οργάνωσης και Λειτουργίας της Εταιρείας, των συμβατικών υποχρεώσεων.
- e) Λαμβάνει όλα τα απαραίτητα μέτρα για την αναβάθμιση και αξιοποίηση του προσωπικού, προτείνοντας στο Διοικητικό Συμβούλιο της Εταιρείας για έγκριση την κατάρτιση των

αναγκαίων, κατά την κρίση του, νέων κανονισμών προσωπικού, οργανογραμμάτων, προγραμμάτων εκπαίδευσης και επιμόρφωσης του.

- f) Εγκρίνει προμήθειες αγαθών και υπηρεσιών για ποσά για τα οποία απαιτείται η διενέργεια πρόχειρου διαγωνισμού όπως εκάστοτε ισχύουν από τις διατάξεις περί προμηθειών του Δημοσίου.
- g) Μεριμνά και αποφασίζει για την εξόφληση κάθε είδους οφειλών της Εταιρείας, της μισθοδοσίας και γενικά κάθε δαπάνης της Εταιρείας, καθώς και για την είσπραξη γενικά κάθε είδους εσόδων και απαιτήσεων της Εταιρείας.
- h) Μεριμνά για την πραγματοποίηση των στόχων του προϋπολογισμού της εταιρείας.

Τμήμα Τεχνικής Υποστήριξης:

- a) Δημιουργία και ανανέωσης της εφαρμογής για κινητά και τάμπλετ (iOs, Android)
- b) Διαχείριση της βάσης δεδομένων
- c) Δημιουργία της παιχνιδοποίησης και της επαυξημένης πραγματικότητας

Τμήμα Προώθησης - Μάρκετινγκ:

- a) Οργάνωση των στρατηγικών μάρκετινγκ
- b) Διαχείριση της διαφήμισης της επιχείρησης και της παρουσίας της στα μέσα κοινωνικής δικτύωσης
- c) Επικοινωνία και δημόσιες σχέσεις με τους συνεργάτες και ανεύρεση νέων
- d) Επικοινωνία με τα σχολεία και διοργάνωση ημερίδων ενημέρωσης για τους αρχαιολογικούς χώρους.

Τμήμα Λογιστηρίου:

- a) Καταχώρηση οικονομικών πράξεων στα λογιστικά βιβλία, σύμφωνα με τα τιμολόγια, τα κοστολόγια, τα γραμμάτια εισπράξεων, τα εντάλματα πληρωμών κλπ.
- b) Ενημέρωση των λογιστικών βιβλίων της εταιρείας (ημερολόγιο - γενικό καθολικό)
- c) Έκδοση ενταλμάτων για πληρωμές
- d) Σύνταξη μηνιαίων ισοζυγίων των λογαριασμών
- e) Σύνταξη μηνιαίων μισθοδοτικών καταστάσεων του προσωπικού της επιχείρησης,
- f) Συγκέντρωση στοιχείων και την σύνταξη δηλώσεων για την εφορία.
- g) Οργάνωση του λογιστηρίου και την διαμόρφωση του λογιστικού συστήματος
- h) Άσκηση εσωτερικού ελέγχου στα οικονομικά της επιχείρησης
- i) Σύνταξη προϋπολογισμών και την άμεση συνεργασία με την διεύθυνση της εταιρείας για την πορεία της οικονομικής της κατάστασης,

- j) Έκδοση και υπογραφή του ισολογισμού και την καθοδήγηση της εταιρείας σε θέματα οικονομικής πολιτικής.

Νομικός σύμβουλος:

- a) Υπεράσπιση ενώπιον κάθε δικαστηρίου και κάθε άλλης αρχής των συμφερόντων της εταιρείας
- b) Παρακολούθηση της νομοθεσίας και τη μέριμνα για την κωδικοποίησή της.
- c) Σύνταξη γνωμοδοτήσεων και καθοδήγηση με νομικές συμβουλές των υπηρεσιών της εταιρείας.
- d) Σύνταξη των σχεδίων συμβάσεων μεταξύ της εταιρείας και των συναλλασσόμενων, καθώς και μεταξύ τρίτων οι οποίοι συνδέονται συμβατικά με αυτό και θα εισηγείται τη λήψη κάθε μέτρου, που αποσκοπεί στη νόμιμη προστασία, στη συντήρηση και στη διαφύλαξη των δικαιωμάτων της εταιρείας.

Θέσεις εργασίας και οι σχέσεις επικοινωνίας μεταξύ τους.

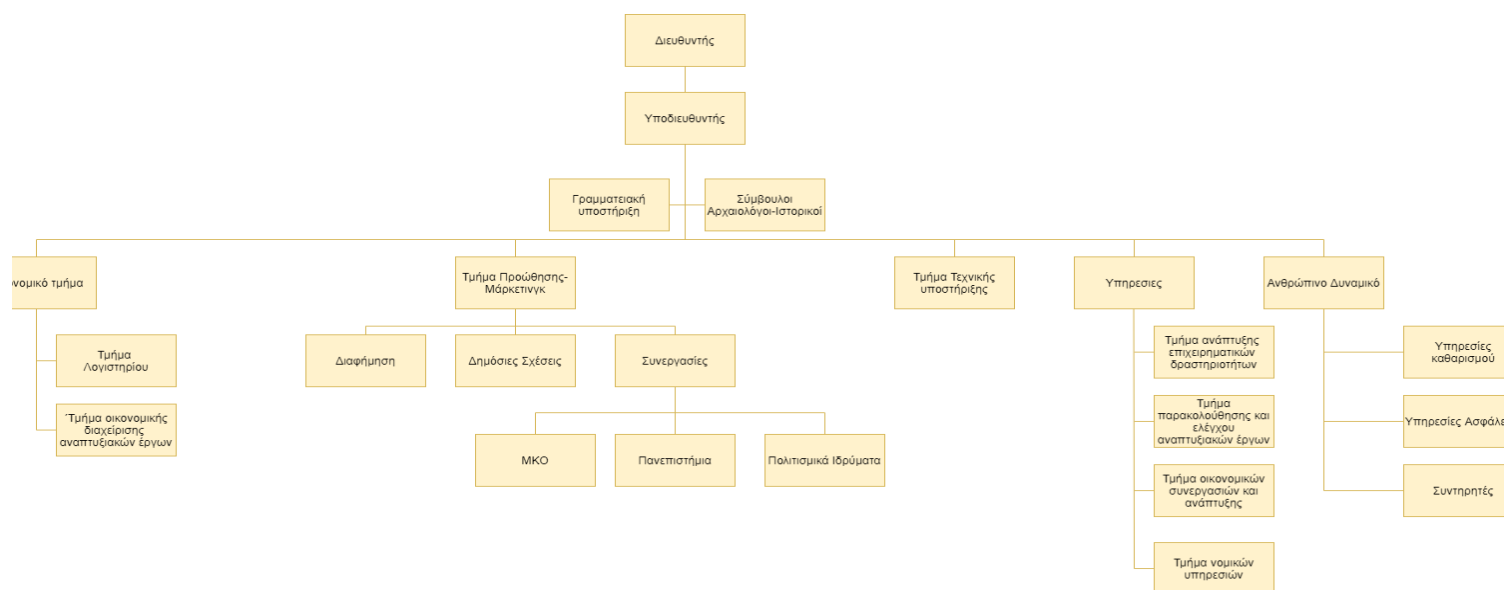
Θεωρείται αναγκαία η επικοινωνία και η συνεργασία μεταξύ όλων των τμημάτων της επιχείρησής μας για την ολόπλευρη ανάπτυξη των ιδεών μας.

Χρήση εξωτερικών συμβούλων

Οι εξωτερικοί συνεργάτες της επιχείρησης είναι: νομικός σύμβουλος

10.3 Οργανόγραμμα

Στόχος της προτεινόμενης οργανωτικής δομής είναι η επάνδρωση της συμβουλευτικής μας με άτομα που διαθέτουν τα κατάλληλα προσόντα και τις γνώσεις για την επιτυχή λειτουργία του.



Οργανόγραμμα επιχείρησης ThinkCult

10.4 Προγραμματισμός δράσεων επιχειρηματικού σχεδίου

Ημερομηνία Συνάντησης	Περιγραφή δράσεων
07/03/2021	α) Γνωριμία μελών εργασίας β) Συζήτηση για τη δομή της ομαδικής εργασίας γ) Ανάλυση του περιεχομένου της εργασίας γ) Ορισμός υπεύθυνου επικοινωνίας
14/03/2021	Επιλογή θεμάτων εργασίας και αποστολή email
22/03/2021	α) Συγκέντρωση πληροφοριών για τον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας β) Ανταλλαγή απόψεων γ) Συζήτηση για τις πιθανές δράσεις-προϊόντα-υπηρεσίες
28/03/2021	α) Καθορισμός της δομής της εργασίας β) Σχέδιο εργασίας-τρόπος υλοποίησης
05/04/2021	α) Ιστορικό Πλαίσιο β) Συγκέντρωση βασικών στοιχείων και πληροφοριών γ) Καταγραφή βασικών προϊόντων και υπηρεσιών δ) Πραγματοποίηση έρευνας εστιασμένης στην εφαρμογή καινοτόμων προϊόντων και υπηρεσιών άλλων αρχαιολογικών χώρων/ μουσείων ε) Καταγραφή μεθοδολογίας εργασίας στ) Καταγραφή πολιτιστικών στόχων
14/04/2021	α) Ερωτηματολόγιο-Έρευνα αγοράς β) Επιτελική σύνοψη γ) Ανάλυση αγοράς δ) Ανάλυση ανταγωνισμού (Porter, Swot, Pestel)
21/04/2021	α) Σχέδιο Μάρκετινγκ β) Σχεδιασμός Λειτουργιών γ) Οργανωσιακός Σχεδιασμός δ) Οικονομικός Σχεδιασμός
07/05/2021	α) Συζήτηση οικονομικού πλάνου β) Ανάλυση κινδύνου γ) Συζήτηση οργανωσιακού σχεδιασμού
14/05/2021	α) Διαμόρφωση δομής β) Περίληψη επιχειρηματικού σχεδίου
27/05/2021	Ολοκλήρωση εργασίας

10.5 Καταμερισμός εργασιών της Διοικητικής Ομάδας

1. **Επιτελική Σύνοψη** → Συλλαίου Βασιλική
2. **Ιστορικό Πλαίσιο** → Κασιμάτη Ιωάννα
3. **Επιχειρηματική Δραστηριότητα** → Κακουλάκη Μαρίνα
4. **Προϊόντα και Υπηρεσίες** → Συλλαίου Βασιλική
5. **Ανάλυση Αγοράς** → Κασιμάτη Ιωάννα
6. **Ανάλυση Ανταγωνισμού** → Ιωάννου Ηρακλής, Συλλαίου Βασιλική
7. **Business Model Canvas**
 - a. Κασιμάτη Ιωάννα: Value Proposition, Customer Relationships, Customer Segments, Channels
 - b. Κακουλάκη Μαρίνα: Key Partners, Key Activities, Key Resources
 - c. Συλλαίου Βασιλική: Cost Structure, Revenue Streams
8. **Σχέδιο Μάρκετινγκ** → Κακουλάκη Μαρίνα, Κασιμάτη Ιωάννα
9. **Σχεδιασμός Λειτουργιών** → Αθανασίου Λυδία
10. **Οργανωσιακός Σχεδιασμός** → Αθανασίου Λυδία
11. **Οικονομικός Σχεδιασμός** → Ιωάννου Ηρακλής, Συλλαίου Βασιλική
12. **Εκτίμηση Κινδύνων** → Ιωάννου Ηρακλής, Συλλαίου Βασιλική
13. **Παράρτημα**
 - ❖ Εκπόνηση Ερωτηματολογίου → Αθανασίου Λυδία
 - ❖ Δημιουργία ιστοσελίδας αρχαιολογικού χώρου → Αθανασίου Λυδία
 - ❖ Χρηματοοικονομικά στοιχεία → Ιωάννου Ηρακλής, Συλλαίου Βασιλική

11. Οικονομικός Σχεδιασμός

Η ακόλουθη ανάλυση των χρηματοοικονομικών μεγεθών έχει διενεργηθεί λαμβάνοντας υπόψιν πραγματικές συνθήκες που επικρατούν στην αγορά, ώστε να εξαχθεί το απαραίτητο ύψος χρηματοδότησης και να υπολογιστεί η κοστολόγηση των υπηρεσιών- προϊόντων που παρέχουμε, με γνώμονα την πραγμάτωση υψηλών ποσοστών κερδοφορίας.

11.1 Ανάλυση Κόστους

Όπως έχει αναφερθεί αναλυτικότερα, σε προηγούμενο στάδιο, η εταιρεία έχει αποφασίσει τις υπηρεσίες που θα προσφέρονται και τις οποίες μπορεί να επιλέξει ο επισκέπτης. Σχετικά με τα σεμινάρια-workshops, υπολογίζεται η μίσθωση 2 εκπαιδευτών για 14 μέρες του χρόνου κι οποίοι θα απασχολούνται για 2 ώρες/ σεμινάριο, με ωρομίσθιο ύψους 20€. Όσον αφορά την προμήθεια σακιδίων, το κόστος ανά μονάδα για την αγορά σακιδίων είναι 3€. Λαμβάνοντας αυτά υπόψιν και προβλέποντας τις μελλοντικές πωλήσεις, το κόστος πωληθέντων για το έτος 2022 υπολογίζεται στα 8.059€, για το 2023 στα 9.109€, για το 2024 στα 9.709€ και για το 2025 στα 10.159€.

Περιγραφή	2021	2022	2023	2024	2025	Κόστος πωληθέντων	Συμμετοχή προϊόντος / υπηρεσίας στο Συνολικό Κόστος Πωληθέντων (%)	Σύνολο πωληθέντων μον. προϊόντων / υπηρεσιών & εμπορευμάτων
Ολόκληρο Εισιτήριο								24.250
Μειωμένο Εισιτήριο								97.000
Workshop με		559,44	559,44	559,44	559,44	2.238	6%	336
Workshop χωρίς								784
Εφαρμογή ψηφιακός								116.000
Δανειστικό σακίδιο		7.500,00	8.550,00	9.150,00	9.600,00	34.800	94%	11.600
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		8.059	9.109	9.709	10.159	37.038	100%	249.970

Εικόνα 4: Κόστος Πωληθέντων

Δαπάνες

Δαπάνες Ίδρυσης και Εγκατάστασης

Περιγραφή	Κόστος (σε €)	Περίοδος απόσβεσης (σε έτη)	Συμμετοχή κατηγορίας κόστους στο σύνολο(%)
Διαμόρφωση χώρων	2.300.000	10	58,5%
Ανάπτυξη υποδομών	1.500.000	10	38,2%
Μηχανολογικός εξοπλισμός	10.000	5	0,3%
Εξοπλισμός γραφείου			
Μεταφορικά μέσα			
Λοιπός εξοπλισμός	100.000	10	2,5%
Δαπάνες σύστασης			
Δαπάνες προβολής και προώθησης	1.800	3	0,0%
Άλλες δαπάνες	20.000	7	0,5%
Άλλες δαπάνες			
Σύνολο	3.931.800		100,0%

Εικόνα 5: Δαπάνες Ίδρυσης και Εγκατάστασης

1. Διαμόρφωση Χώρων

Στα πλαίσια του Project που έχει αναλάβει η εταιρία μας, έχει προβλεφθεί η αναδιαμόρφωση της εισόδου του αρχαιολογικού χώρου, η ανακαίνιση του χώρου πώλησης εισιτηρίων καθώς και ο γενικότερος καλλωπισμός του χώρου, τα οποία αθροιστικά θα απαιτήσουν κόστος επένδυσης 2,3 εκατομμυρίων ευρώ.

2. Δημιουργία Υποδομών

Για τις παρεχόμενες υπηρεσίες υπάρχει η ανάγκη να σχεδιαστούν και να τοποθετηθούν νέες υποδομές ή να αποκατασταθούν και να αναδειχθούν οι ήδη υπάρχουσες. Επιπλέον, εντός του αρχαιολογικού χώρου θα σχεδιαστεί και θα τοποθετηθεί περίπατος και όλες αυτές οι εργασίες συνολικά θα κοστίσουν 1,5 εκατομμύρια ευρώ.

3. Μηχανολογικός Εξοπλισμός

Για τις ανάγκες των προσφερόμενων υπηρεσιών απαιτείται η αγορά 50 tablets, τα οποία θα μπορούν να αξιοποιήσουν οι επισκέπτες. Κάθε συσκευή θα έχει κόστος αγοράς 100€, οπότε το συνολικό κόστος ανέρχεται στα 5000€.

4. Λοιπός Εξοπλισμός

Προκειμένου ο αρχαιολογικός χώρος να διαθέτει επαρκώς γρήγορη πρόσβαση στο διαδίκτυο θα υπάρξει αξιοποίηση του προγράμματος της Cosmote Hellas για την εγκατάσταση WiFi σε αρχαιολογικούς χώρους και μουσεία, συνολικού κόστους 100.000€.

5. Δαπάνες Προβολής και Προώθησης

Για τους σκοπούς της προβολής της εταιρίας μας και των αναγκών προώθησης των δραστηριοτήτων που θα λάβουν χώρα στην Ελευσίνα, θα δαπανηθεί αρχικά το ποσό των 1800 ευρώ για την ανάθεση σε ομάδα τεχνικών της δημιουργίας μιας ιστοσελίδας.

6. Άλλες Δαπάνες

Εκτός των προαναφερθέντων κατηγοριών δαπανών, τις οποίες θα κληθεί να πραγματοποιήσει αρχικά η εταιρία μας, είναι απαραίτητη κι η δαπάνη ποσού 20.000€, η οποία θα δοθεί σε συνεργαζόμενη εταιρεία για να υλοποιηθεί ο σχεδιασμός της εφαρμογής του ψηφιακού ξεναγού, στο πλαίσιο των νέων παρεχόμενων υπηρεσιών του χώρου.

Λειτουργικές Δαπάνες

1. Δαπάνες Προσωπικού

Για τις ανάγκες λειτουργίας του χώρου, μετά τις προτεινόμενες αλλαγές, προβλέπεται η πρόσληψη 4 εργαζομένων, οι οποίοι θα απασχολούνται για ολόκληρο τον χρόνο με τον μισθό τους να ορίζεται στα 750€ και το συνολικό ετήσιο κόστος για αυτούς θα ανέρθει στα 36.000€.

2. Λειτουργικές Δαπάνες

Για τις καθημερινές ανάγκες λειτουργίας του αρχαιολογικού χώρου έχουν υπολογισθεί χρήσεις αναλώσιμων υλών, με το εν λόγω ποσό να υπολογίζεται πως θα ανέρθει περίπου στα 700€.

3. Δαπάνες Μεταφορών

Για την έλευση των επισκεπτών με το λεωφορείο, που θα προσφέρεται, θα υπάρξει συμφωνία ενοικίασης του μέσου με εταιρεία του σχετικού κλάδου, για διάρκεια ενός έτους, με συνεχή ανανέωση για τα επόμενα έτη. Το κόστος αυτής της συμφωνίας θα είναι 5000€ για κάθε έτος.

4. Δαπάνες Προώθησης

Για την προώθηση των ενεργειών μας θα σχεδιαστούν διαφημίσεις με κόστος 3500€ με εξαίρεση το έτος 2023 που το κόστος θα αυξηθεί στα 4500€, ενώ ταυτόχρονα θα πρέπει να γίνεται και συντήρηση της ιστοσελίδας, με κόστος 1200€ τον χρόνο (100€ /μήνα * 12 μήνες).

5. Μεταβλητές Δαπάνες

Οι μεταβλητές δαπάνες που θα πραγματοποιηθούν, προέρχονται από την ανάγκη για την αγορά πρώτων υλών για την εύρυθμη λειτουργία της εταιρείας και του χώρου και σχετίζονται κυρίως με την πώληση εισιτηρίων και σακιδίων, με το συνολικό ετήσιο κόστος να υπολογίζεται πως θα είναι 5.000€.

11.2 Χρηματοδότηση

Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο

Για τη χρηματοδότηση του συγκεκριμένου Project που έχει αναλάβει η εταιρία μας, τα ποσά θα προέρχονται από Ίδια Συμμετοχή των μελών της εταιρίας, με ποσοστό 1% και σε μεγαλύτερο βαθμό, ποσοστό 99%, από άντληση επιδοτήσεων. Πιο συγκεκριμένα, οι Ίδιες Συμμετοχές ανέρχονται στα 50.000€ και θα καταβληθούν ισόποσα από τα 5 αρχικά μέλη της εταιρίας, ενώ το ποσό των επιδοτήσεων θα συγκεντρωθεί μέσω χρηματοδότησης από το πρόγραμμα ΕΣΠΑ, όπως κι από χορηγίες ιδιωτικών επιχειρήσεων, στα πλαίσια της Εταιρικής Κοινωνικής Ευθύνης τους.

Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο	3.950.000	
Ίδια Συμμετοχή	50.000	1%
Venture Capitals / Business Angels	0	
Επιδότηση για αρχικά κόστη επένδυσης	3.900.000	99%
Δανειακά Κεφάλαια	0	

Εικόνα 6: Συνολικό Αρχικό Κεφάλαιο

11.3 Ανάλυση Εσόδων

Περιγραφή	2021		2022		2023		2024		2025		Σύνολο
	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	Τιμή	Ποσότητα	
Ολόκληρο Εισιτήριο	6,00	1.050	6,00	5.000	6,00	5.700	6,00	6.100	6,00	6.400	145.500
Μειωμένο Εισιτήριο	3,00	4.200	3,00	20.000	3,00	22.800	3,00	24.400	3,00	25.600	291.000
Workshop με εξοπλισμό	15,00	0	15,00	84	15,00	84	15,00	84	15,00	84	5.040
Workshop χωρίς εξοπλισμό	20,00	0	20,00	196	20,00	196	20,00	196	20,00	196	15.680
Εφαρμογή ψηφιακός ξεναγός	2,00	0	2,00	25.000	2,00	28.500	2,00	30.500	2,00	32.000	232.000
Δανειστικό σακίδιο	5,00	0	5,00	2.500	5,00	2.850	5,00	3.050	5,00	3.200	58.000
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		18.900		157.680		179.030		191.230		200.380	
Σύνολο											747.220

Τα προβλεπόμενα έσοδα που αναμένεται να προκύψουν σε βάθος πενταετίας, προέρχονται από την κοστολόγηση των έξι παρεχόμενων υπηρεσιών του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας. Βασικός στόχος είναι τα έσοδα από τις πωλήσεις σε συνάρτηση με τα συνολικά κεφάλαια, να είναι ικανά να καλύψουν τις ανάγκες της εταιρείας από το 2022, προσφέροντας παράλληλα ένα ελκυστικό πακέτο εμπειριών. Πιο συγκεκριμένα, το κόστος του ολόκληρου και του μειωμένου εισιτηρίου εισόδου στον αρχαιολογικό χώρο διατηρείται αμετάβλητο στα 6 και 3 ευρώ αντίστοιχα (βλ. Πίνακα: Ανάλυση Εσόδων), ενώ προστίθενται νέες υπηρεσίες από το 2022, ως αποτέλεσμα της υλοποίησης των προτάσεων του επενδυτικού προγράμματος, με σκοπό την ενίσχυση των εσόδων του αρχαιολογικού χώρου.

Τα έσοδα αναμένεται να ενισχυθούν από τη δημιουργία καλλιτεχνικών workshops και σεμιναρίων, κατά τους μήνες που παρουσιάζεται μεγαλύτερη επισκεψιμότητα στον χώρο και που οι καιρικές συνθήκες το επιτρέπουν. Η δυνατότητα συμμετοχής σε κάποιο καλλιτεχνικό σεμινάριο/workshop αφορά τις προσφερόμενες υπηρεσίες «workshop με εξοπλισμό και workshop χωρίς εξοπλισμό», οι οποίες διαφέρουν ως προς το κόστος, προσφέροντας την δυνατότητα επιλογής στους συμμετέχοντες. Ειδικότερα, οι ενδιαφερόμενοι μπορούν να συμμετέχουν στα σεμινάρια, διαθέτοντας δικό τους εξοπλισμό με κόστος 15 ευρώ ή να προμηθευτούν τον απαραίτητο υλικό εξοπλισμό από τον αρχαιολογικό χώρο, με επιπλέον επιβάρυνση 5 ευρώ ανά άτομο.

Η «εφαρμογή ψηφιακός ξεναγός» αφορά την αξιοποίηση του ψηφιακού ξεναγού για την ξενάγηση του επισκέπτη στον αρχαιολογικό χώρο, μέσω εφαρμογής για smartphone ή με χρήση του διαθέσιμου υπολογιστή-ταμπλέτα. Με επιπλέον χρέωση 2 ευρώ ο επισκέπτης θα έχει τη δυνατότητα να

απολαύσει μια ολοκληρωμένη εμπειρία ξενάγησης και πλήθος δραστηριοτήτων, ενώ ταυτόχρονα αναμένεται να προτιμηθεί σχεδόν από το 50% των συνολικών επισκεπτών ανά χρόνο, ανεξαρτήτως από το αν προβλέπεται η είσοδό τους στο χώρο με μειωμένο ή ολόκληρο αντίτιμο ή και χωρίς χρέωση. Μάλιστα, το χαμηλό κόστος της υπηρεσίας σε συνδυασμό με τις προσφερόμενες δυνατότητες, αναμένεται να σημειώσει υψηλή ζήτηση, αυξάνοντας τα συνολικά έσοδα κατά το ποσό των 232.000 ευρώ σε βάθος πενταετίας.

Η διάθεση προς πώληση των δανειστικών σακιδίων (βλ. πίνακα: Ανάλυση Εσόδων) πρόκειται να ενισχύσει σημαντικά την κερδοφορία του αρχαιολογικού χώρου. Η αναμενόμενη αύξηση του αριθμού των επισκεπτών από 10.500 το 2021 σε περίπου 64.000 επισκέπτες το 2025, ως άμεση συνέπεια της αύξησης της επισκεψιμότητας του χώρου από σχολικές μονάδες και οικογένειες, δημιουργεί ευνοϊκές συνθήκες για την πώληση προϊόντων που απευθύνονται στο αντίστοιχο αγοραστικό κοινό.

Τα έσοδα του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας το 2021 είναι εμφανώς μειωμένα σε σύγκριση με την επόμενη τετραετία, παρατηρώντας τον πίνακα ανάλυσης εσόδων. Η παραπάνω πρόβλεψη δικαιολογείται, αν συνεκτιμηθούν οι συνθήκες που επικρατούν στην Ελλάδα εξαιτίας της παγκόσμιας πανδημίας Covid-19 και η έλλειψη του συνόλου των προσφερόμενων υπηρεσιών, οι οποίες θα είναι διαθέσιμες στο κοινό από την έναρξη του 2022.

Περιγραφή	2021	2022	2023	2024	2025
Άλλο Λειτουργικό Εισόδημα					
Δωρεές	110.000				
Ομόλογα					
Τόκοι καταθέσεων					
Ενοίκια που λαμβάνει από					
επιθεώρησης ιδιοκτησίας κλπ					
Κέρδος στοιχείων της εταιρείας					
συμμετοχές σε άλλες					
επιχειρήσεις					
Άλλο Εισόδημα					
Άλλο Εισόδημα					
Άλλο Εισόδημα					
Σύνολο	110.000				

Εικόνα : Άλλα Εισοδήματα

Πέραν των βασικών εσόδων που προέρχονται από την κύρια επιχειρηματική δραστηριότητα, στον προϋπολογισμό περιλαμβάνονται και δευτερεύουσες πηγές εσόδων όπως είναι η δωρεά από την COSMOTE Α.Ε. Η δωρεά αποτελεί αποτέλεσμα σημαντικής συνεργασίας με το Υπουργείο Πολιτισμού και Αθλητισμού, μέσω της οποίας παρέχεται, δωρεάν ασύρματο Internet διαθέσιμο σε όλους τους επισκέπτες σημαντικών αρχαιολογικών χώρων και μουσείων της Ελλάδας, συνολικού

κόστους 100.000 ευρώ, και η παροχή 100 υπολογιστών ταμπλετών συνολικής αξίας 10.000 ευρώ-
 τμήμα προωθητικής ενέργειας της εταιρείας.

11.4 Προβλέψεις

Προβλεπόμενες ταμειακές ροές

Η κατάσταση ταμειακών ροών προσφέρει πληροφόρηση, η οποία επιτρέπει την αξιολόγηση των μεταβολών σε κάθε στοιχείο του ενεργητικού και στην χρηματοοικονομική θέση της επιχείρησης (ρευστότητα / φερεγγυότητα).

Οι Ταμειακές Ροές από Λειτουργικές Δραστηριότητες παρουσιάζουν τα ταμειακά αποτελέσματα των κύριων δραστηριοτήτων που παράγουν εισόδημα εκτός από επενδυτικές και χρηματοδοτικές δραστηριότητες (Σεργεδάκης, 2014). Το 2021 υπολογίζονται σε 88.133 ευρώ, ενώ εξακολουθούν να έχουν θετικό πρόσημο και τα επόμενα τέσσερα έτη, γεγονός που καταδεικνύει ότι η επιχείρηση δεν θα χρειαστεί «ένεση» ρευστότητας (ΑΜΚ, Δανεισμός) μελλοντικά, ούτε απαιτείται καλύτερη διαχείριση του Κεφαλαίου Κίνησης.

Τέλος, η ύπαρξη υψηλών σωρευτικών ελεύθερων ταμειακών ροών υποδηλώνει τη δυνατότητα της επιχείρησης να προβεί μελλοντικά σε επέκταση των δραστηριοτήτων της με την αξιοποίηση επενδυτικών προγραμμάτων.

Έτος	2020	2021	2022	2023	2024	2025
από λειτουργικές δραστηριότητες		90.535	82.042	97.915	108.210	115.347
Κέρδη προ τόκων και φόρων + Αποσβέσεις		117.700	104.280	124.630	137.830	146.980
Μείον τόκοι έξοδα και δικαιώματα εκμετάλλευσης						
Μείον φόρος εισοδήματος		27.480	22.238	26.715	29.620	31.633
Μείον αύξηση αποθεμάτων		96				
Μείον αύξηση εισπρακτέων						
Συν αύξηση πληρωτέων		411				
από επενδυτικές δραστηριότητες						
Μείον αύξηση παγίων						
από χρηματοοικονομικές δραστηριότητες						
Μείον μερίσματα						
Αύξηση δανείων						
Αρχικά κόστη και χρηματοδότηση						
Ίδια συμμετοχή	50.000					
Δάνεια						
Δαπάνες επένδυσης	31.800					
Καθαρές ετήσιες ταμειακές ροές		90.535	82.042	97.915	108.210	115.347
Σωρευτικές ταμειακές ροές	18.200	108.735	190.777	288.692	396.902	512.249
Ελεύθερες ταμειακές ροές προ δανεισμού		90.535	82.042	97.915	108.210	115.347
Σωρευτικές ελεύθερες ταμειακές ροές προ χρηματοδότησης		90.535	172.577	270.492	378.702	494.049

Εικόνα 9: Προβλεπόμενες ταμειακές ροές

Προϋπολογιστικοί λογαριασμοί εκμετάλλευσης

Η Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (ΚΑΧ) είναι η έκθεση που περιέχει συνοπτικές πληροφορίες για τα έσοδα, τα κέρδη, τα έξοδα και τις ζημιές που πραγματοποιήθηκαν σε μια συγκεκριμένη λογιστική χρήση (www.euretiro.com, 2021).

Στο πρώτο μέρος του Πίνακα παρατίθενται τα στοιχεία των λογαριασμών των λειτουργικών εσόδων και των λειτουργικών εξόδων, δηλαδή των στοιχείων που προσδιορίζουν το αποτέλεσμα εκμετάλλευσης. Παρατηρείται η ύπαρξη κερδών για τα έτη 2021 έως το 2025, ενώ το έτος που σημειώνεται η μεγαλύτερη κερδοφορία αναμένεται να είναι το 2025.

Οι Δαπάνες προσωπικού, από την πρόσληψη επιπλέον εργαζομένων στον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας και ο Φόρος Εισοδήματος, φαίνεται να είναι τα σημαντικότερα έξοδα της επιχείρησης διαχρονικά. Επιπρόσθετα, προβλέπεται η μείωση του φορολογικού συντελεστή από 24% σε 22%, με έτος έναρξης το 2022, σύμφωνα με υπουργική απόφαση.

Πίνακας 27: Καταστάσεις Αποτελεσμάτων Χρήσης

	2021	2022	2023	2024	2025
Σύνολο Κύκλου εργασιών	18.900	157.680	179.030	191.230	200.380
Μείον Κόστος Πωληθέντων	5.000	5.000	5.000	5.000	5.000
Μεικτό Κέρδος Εκμετάλλευσης	13.900	152.680	174.030	186.230	195.380
Μείον Δαπάνες Προσωπικού		36.000	36.000	36.000	36.000
Μείον Λειτουργικές Δαπάνες	700	700	700	700	700
Μείον Δαπάνες Μεταφοράς		5.000	5.000	5.000	5.000
Μείον Δαπάνες Προώθησης	5.500	6.700	7.700	6.700	6.700
Μείον Λοιπές Δαπάνες					
Συν Άλλο Λειτουργικό Εισόδημα	110.000				
Αποτέλεσμα προ Τόκων, Φόρων & Αποσβέσεων	117.700	104.280	124.630	137.830	146.980
Μείον Αποσβέσεις	3.198	3.198	3.198	3.194	3.194
Αποτέλεσμα προ Τόκων & Φόρων	114.502	101.082	121.432	134.636	143.786
Μείον Τόκοι Δανείων					
Μείον Δικαιώματα Εκμετάλλευσης					
Αποτέλεσμα προ φόρων	114.502	101.082	121.432	134.636	143.786
Μείον Φόρος Εισοδήματος	27.480	22.238	26.715	29.620	31.633
Αποτέλεσμα μετά φόρων	87.021	78.844	94.717	105.016	112.153
Μερίσματα					
Αποθεματικά	87.021	78.844	94.717	105.016	112.153

Πίνακας 28: Παράμετροι Υπολογισμού

Φορολογικός συντελεστής (%)	24%	22%	22%	22%	22%
Ποσοστό κερδών που διανέμεται ως μέρισμα συντελεστής δικαιώματος εκμετάλλευσης - κυρώσεις (2023)					

Εικόνα 10: ΚΑΧ

11.5 Νεκρό σημείο

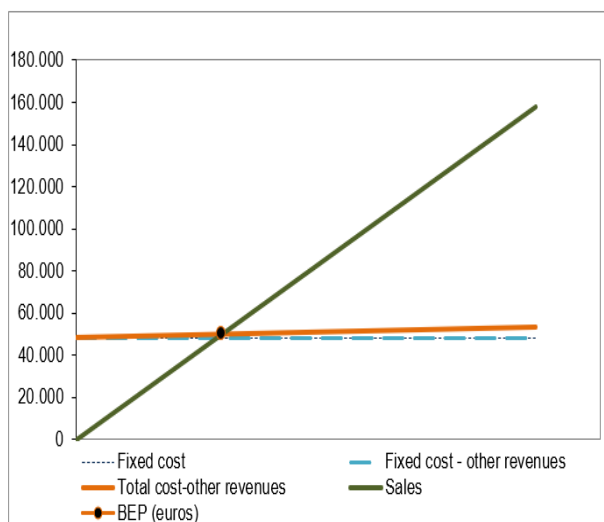
Το «νεκρό σημείο» (break-even point) υπολογίζει τις πωλήσεις στις οποίες η επιχείρηση καλύπτει τα σταθερά και μεταβλητά της έξοδα, χωρίς να παρουσιάζει κέρδη ή ζημία. Στόχος των επιχειρήσεων αποτελεί η ικανότητα να φτάσουν, όσο το δυνατόν, αμεσότερα και αποτελεσματικότερα στο νεκρό σημείο.

Ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας αναμένεται να φτάσει σύμφωνα με τις πραγματοποιηθείσες υποθέσεις στον στόχο αυτό το δεύτερο έτος του επιχειρηματικού σχεδίου (Πωλήσεις στο νεκρό Σημείο= 47.920 και Συνολικές Πωλήσεις 2022= 157.680). Σε περίπτωση που οι προβλέψεις δεν ανταποκριθούν στην πραγματικότητα το δεύτερο έτος, η διακύμανση των πωλήσεων του νεκρού σημείου την επόμενη τριετία είναι εξαιρετικά μικρή, ενώ παράλληλα οι συνολικές πωλήσεις επρόκειτο να είναι σημαντικά πιο αυξημένες από εκείνο (Συνολικές Πωλήσεις 2023= 179.030, Συνολικές Πωλήσεις 2024=191.230, Συνολικές Πωλήσεις 2025=200.380). Εν ολίγοις, μια τέτοια διαπίστωση οδηγεί στο συμπέρασμα ότι είναι άμεσα εφικτό ο αρχαιολογικός χώρος να αναδειχθεί σε κερδοφόρα επιχείρηση παρόλο τα υψηλά κεφάλαια που απαιτούνται για την επίτευξη του προτεινόμενου επιχειρηματικού μοντέλου.

Ανάλυση Νεκρού Σημείου

Έτος 2022
▲
▼
Πωλήσεις στο Νεκρό Σημείο
49.985 €
Πωληθείσες μονάδες στο Νεκρό Σημείο
16.731

*Οι μονάδες συμπεριλαμβάνουν προϊόντα και εμπορεύματα



Εικόνα 11: Ανάλυση Νεκρού Σημείου

11.6 Ισολογισμός

Ο ισολογισμός αποτελεί μια από τις τρεις οικονομικές καταστάσεις για την παρακολούθηση της «οικονομικής υγείας» κάθε επιχείρησης. Ο ισολογισμός του αρχαιολογικού χώρου παρουσιάζει από το πρώτο έτος ενθαρρυντικά αποτελέσματα, καθώς οι πιστώσεις από προμηθευτές είναι ελάχιστες και παράλληλα δεν πραγματοποιούνται ζημιές και δεν υπάρχουν δανειακές υποχρεώσεις- σύμφωνα με το επιχειρηματικό μοντέλο. Ταυτόχρονα, τα ταμειακά διαθέσιμα υπερκαλύπτουν τις υποχρεώσεις της επιχείρησης.

Παρόμοια εικόνα παρουσιάζει ο ισολογισμός και τα επόμενα έτη. Πιο συγκεκριμένα, παρουσιάζεται σταδιακή μείωση του μη κυκλοφορούντος ενεργητικού εξαιτίας των αποσβέσεων, διαχρονική αύξηση των ταμειακών διαθεσίμων και αύξηση των ιδίων κεφαλαίων. Ειδικότερα, το μετοχικό κεφάλαιο διαμορφώνεται από τα 50.000 ευρώ το 2021 σε 419.567 ευρώ το 2025. Μάλιστα, αν συγκριθούν αυτά τα αποτελέσματα με την ανάλυση νεκρού σημείου και τις θετικές ταμειακές ροές διαμορφώνεται ένα αισιόδοξο σενάριο για το μέλλον της επιχείρησης, η οποία θα είναι σε θέση να προβεί σε περαιτέρω επενδύσεις, να προσθέσει προσφερόμενα προϊόντα και επιπλέον να αυξήσει την ποιότητα και να διευρύνει το εύρος των προσφερόμενων υπηρεσιών.

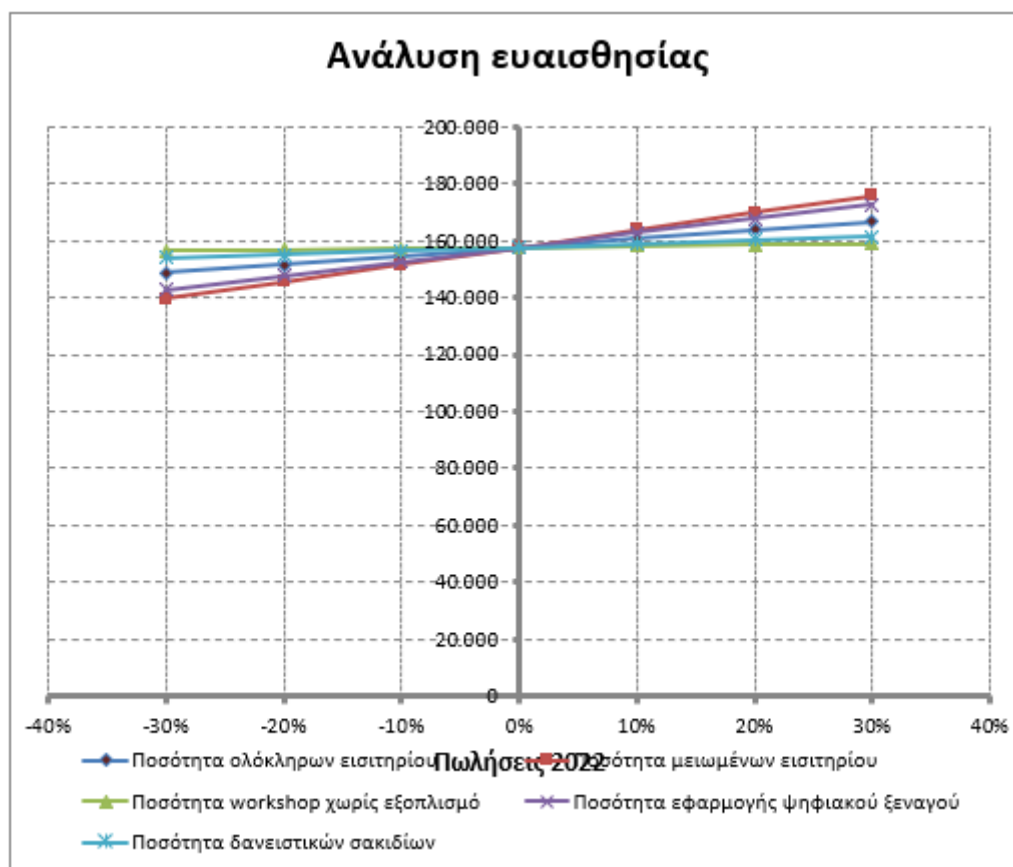
Ενεργητικό	2021	2022	2023	2024	2025
Πάγια	28.602	25.403	22.205	19.011	15.818
Τιμές κτίσης	31.800	31.800	31.800	31.800	31.800
Αποσβέσεις	3.198	6.397	9.595	12.789	15.982
Αποθέματα					
Α υλών & Εμπορευμάτων					
Προϊόντων	96	96	96	96	96
Απαιτήσεις από πελάτες					
Ταμείο	108.735	190.777	288.692	396.902	512.249
Σύνολο	137.432	216.276	310.992	416.009	528.162
Παθητικό και Καθαρή Θέση					
Ίδια Συμμετοχή	137.021	215.865	310.581	415.598	527.751
Μετοχικό Κεφάλαιο	50.000	137.021	215.865	310.581	415.598
Αποθεματικά	87.021	78.844	94.717	105.016	112.153
Ζημιές					
Δάνεια					
Πιστώσεις από Προμηθευτές	411	411	411	411	411
Σύνολο	137.432	216.276	310.992	416.009	528.162
control check	0	0	0	0	0

Εικόνα 12: Ισολογισμός

12. Ανάλυση Ευαισθησίας και Κινδύνων

Έχοντας ολοκληρώσει το στάδιο του οικονομικού σχεδιασμού για το πλάνο μας, προχωρήσαμε στο επόμενο στάδιο το οποίο είναι η ανάλυση ευαισθησίας των όσων έχουμε υπολογίσει. Για να γίνει αυτό αποφασίσαμε να ελέγξουμε τη μεταβλητότητα των εξής παραμέτρων: των ολόκληρων και μειωμένων εισιτηρίων που θα πωλούνται, των επισκεπτών που θα αξιοποιούν τον ψηφιακό ξεναγό,

των πωλήσεων σακιδίων και των επισκεπτών που θα συμμετέχουν στο workshop χωρίς δικό τους εξοπλισμό και να δούμε πως επηρεάζονται τα έσοδα από τις πωλήσεις αυτών. Όπως φαίνεται και στο σχεδιάγραμμα, τα έσοδα φαίνεται να επηρεάζονται περισσότερο από τις αυξομειώσεις στις πωλήσεις των μειωμένης αξίας εισιτηρίων και από το πόσα άτομα επιλέγουν να χρησιμοποιήσουν τον ψηφιακό ξεναγό, γεγονός το οποίο δεν προκαλεί εντύπωση δεδομένου πως πρόκειται για τα προϊόντα με τις πιο πολλές πωλήσεις. Αντιθέτως, την μικρότερη επιρροή στα έσοδα φαίνεται να ασκούν οι μεταβολές στην συμμετοχή στα workshops και οι πωλήσεις των σακιδίων, το οποίο είναι λογικό εφόσον προβλέπεται να είναι τα προϊόντα, από τα εξεταζόμενα, με τη μικρότερη κλίμακα πωλήσεων. Σε γενικές γραμμές, οι προβλέψεις για το μέγεθος των πωλήσεων είναι φειδωλές και μάλλον συντηρητικές, επομένως οι ακραίες τιμές μεταβολών, +30% και -30%, είναι σχεδόν απίθανο να συμβούν.



Εικόνα 13: Ανάλυση Ευαισθησίας

Ποσότητα ολόκληρων εισιτηρίου ιωμένων εισιτηρίου shop χωρίς εξοπλισμό /ής ψηφιακού ξεναγού δανειστικών σακιδίων					
-30%	148.680	139.680	156.504	142.680	153.930
-20%	151.680	145.680	156.896	147.680	155.180
-10%	154.680	151.680	157.288	152.680	156.430
0%	157.680	157.680	157.680	157.680	157.680
10%	160.680	163.680	158.072	162.680	158.930
20%	163.680	169.680	158.464	167.680	160.180
30%	166.680	175.680	158.856	172.680	161.430

Εικόνα 14: Ανάλυση Ευαισθησίας

Ανάλυση Κινδύνων

Οι κίνδυνοι επηρεάζουν σχεδόν το σύνολο των δραστηριοτήτων των οικονομικών μονάδων, σύμφωνα με τον Αθ. Τακόπουλο, σύμβουλο επιχειρήσεων . Παράλληλα είναι ανέφικτο να γίνει πρόβλεψη με βεβαιότητα των αποτελεσμάτων των δραστηριοτήτων των επιχειρήσεων. Έτσι λοιπόν, η κάθε επιχείρηση επιχειρεί να πραγματοποιήσει εκτιμήσεις για την πορεία του κλάδου και την πορεία της οικονομίας γενικότερα, λαμβάνοντας κρίσιμες στρατηγικές αποφάσεις για το μέλλον και παρακολουθώντας συστηματικά τον ανταγωνισμό.

Οι επαγγελματικοί κίνδυνοι μπορούν να διακριθούν σε βασικές κατηγορίες, εκ των οποίων οι πολιτικοί κίνδυνοι αφορούν την πολιτική σταθερότητα ή αστάθεια, σε ένα κράτος. Οπότε μια επικείμενη κυβερνητική αλλαγή ενδέχεται να επιφέρει αλλαγές σε θέματα που αφορούν κυβερνητικές αποφάσεις ή και στο νομοθετικό πλαίσιο. Το διεθνές ενδιαφέρον για τη διάσωση του πολιτιστικού πλούτου, η διαχείριση και η προστασία του, καθορίζονται ως επί το πλείστον από την εθνική νομοθεσία του κάθε κράτους (Green, Smelser & Baltes,2001). Έτσι λοιπόν, αν δεν πραγματοποιηθεί η προγραμματισμένη μείωση του μεγέθους του πληρωτέου φόρου ή οι αποφάσεις σχετικά με τα προγράμματα έγκρισης χρηματοδότησης, αλλά εφαρμοστούν νόμοι που αφορούν τη λειτουργία της επιχείρησης και έχουν φυσικό απότοκο τον επηρεασμό της αρνητικά, δημιουργούνται κίνδυνοι οι οποίοι οφείλονται σε νομικούς παράγοντες. Ένας ακόμη παράγοντας που λειτουργεί ανασταλτικά είναι η γραφειοκρατία, οδηγώντας σε πιθανή καθυστέρηση των προγραμματισμένων ενεργειών με αποτέλεσμα την δημιουργία νέων και μη προγραμματισμένων οικονομικών εκροών.

Η μείωση των κρατικών επιδοτήσεων και των ευρωπαϊκών κονδυλίων από Ευρωπαϊκά προγράμματα χρηματοδότησης, λόγω μιας πιθανής οικονομικής ύφεσης σε παγκόσμιο επίπεδο, αποτελεί

παράγοντα κινδύνου της αγοράς. Τέλος, ένας ακόμη κίνδυνος είναι η αστάθεια της αγοράς εξαιτίας του μεγάλου πλήγματος που έχει υποστεί από την ύπαρξη της παγκόσμιας πανδημίας του Covid-19. Μάλιστα, ο παράγοντας που αφορά την διαμόρφωση των επιδημιολογικών συνθηκών αναμένεται να έχει τη μεγαλύτερη πιθανή αρνητική επιρροή στο επιχειρηματικό εγχείρημα του αρχαιολογικού χώρου της Ελευσίνας και μία τέτοια εξέλιξη μπορεί να επηρεάσει σημαντικά τα οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης.

Στην περίπτωση λοιπόν, που τα οικονομικά μεγέθη τα επόμενα χρόνια λόγω της πανδημίας παρουσιάσουν αρνητικό πρόσημο, διαμορφώνεται το απαισιόδοξο σενάριο που περιγράφει κάποιες εκτιμήσεις ανάλογες με την εξέλιξη της αγοράς. Συνολικά ωστόσο, τα τρία ενδεικτικά σενάρια που διαμορφώνονται σχετικά με την απόκλιση των εκτιμήσεων από την πραγματικότητα είναι το αισιόδοξο, το απαισιόδοξο και το πιθανό. Πιο συγκεκριμένα, τα τρία σενάρια αναφέρονται σε αποκλίσεις σχετικές με την προβλεπόμενη ποσότητα των προσφερόμενων υπηρεσιών.

Το αισιόδοξο σενάριο

Το αισιόδοξο σενάριο περιγράφει τις πωλήσεις και τα αντίστοιχα έσοδα, αν υπάρξει μια θετική μεταβολή στους παράγοντες του περιβάλλοντος της επιχείρησης. Θα μπορούσε, για παράδειγμα, η επισκεψιμότητα του αρχαιολογικού χώρου να ξεπεράσει την προσδοκία των 50.000 επισκεπτών για το 2022, με αποτέλεσμα να υπάρξει ανάλογη αύξηση των ποσοτήτων των προσφερόμενων υπηρεσιών που θα επιλέξουν οι επισκέπτες ή να υπάρξει επιπλέον ευρωπαϊκή χρηματοδότηση με σκοπό την αξιοποίηση της πολιτιστικής κληρονομιάς της Ελευσίνας, με επιπρόσθετα κονδύλια ή μια αύξηση του ποσού των δωρεών η οποία να οφείλεται στην κοινωνική πολιτική των διαφόρων συνεργαζόμενων επιχειρήσεων. Ακόμη, λόγω πιθανής επερχόμενης οικονομικής κρίσης θα μπορούσε να μειωθεί ο φόρος εισοδήματος σε ποσοστό μεγαλύτερο του 2%. Έτσι λοιπόν, οι παραπάνω μεταβολές μπορούν να αυξήσουν σημαντικά το ποσό των ετήσιων πωλήσεων για το έτος 2022.

Σύμφωνα με εκτιμήσεις, η μέγιστη ποσότητα εισιτηρίων που είναι εφικτό να πωληθούν είναι 6.000 εισιτήρια ολόκληρου αντίτιμου και 21.000 εισιτήρια μειωμένου αντιτίμου. Κάτι τέτοιο θα αυξήσει τον κύκλο εργασιών με το ποσό των 9.000 ευρώ για το έτος 2022 και θα ενισχύσει την ευημερία της επιχείρησης. Παράλληλα, η μέγιστη δυνατή ποσότητα συμμετοχής που μπορεί να επιτευχθεί στα καλλιτεχνικά σεμινάρια/ workshops είναι οι 280 συμμετέχοντες. Επίσης, οι πωλήσεις των δανειστικών σακιδίων και της εφαρμογής του ψηφιακού ξεναγού δεν αναμένεται να υπερβούν τις ποσότητες των 3.500 και 35.000 αντίστοιχα. Ανακεφαλαιώνοντας, πρόκειται για μια απόκλιση της

τάξεως των 34.420 ευρώ επί των συνολικών πωλήσεων για το δεύτερο έτος εφαρμογής του επιχειρηματικού μοντέλου.

Το Πιθανό Σενάριο

Το πιθανό σενάριο αφορά την περίπτωση όπου οι μελλοντικές μεταβολές στην αγορά, στον κλάδο και στο περιβάλλον είναι οι αναμενόμενες. Η διοικητική ομάδα του αρχαιολογικού χώρου υπό την καθοδήγηση της συμβουλευτικής εταιρίας ThinkCult consulting, έχει εκτιμήσει ορθά και με ακρίβεια τις αλλαγές, συνυπολογίζοντάς τις στα εκτιμώμενα έσοδα και τις πωλήσεις της. Συγκεκριμένα, το πιθανό σενάριο περιλαμβάνει, για το έτος 2022, την πώληση 5.000 εισιτηρίων ολόκληρου αντιτίμου και 20.000 εισιτηρίων μειωμένου αντιτίμου, την συμμετοχή στα καλλιτεχνικά σεμινάρια/workshops επισκεπτών με ποσοστό συμμετοχής 70% χωρίς τον απαραίτητο υλικό εξοπλισμό και με πληρότητα θέσεων 100%, την αγορά της εφαρμογής του ψηφιακού ξεναγού από 25.000 επισκέπτες και την πώληση 2.500 δανειστικών σακιδίων. Ο κύκλος εργασιών λοιπόν, διαμορφώνεται σε 157.680 ευρώ, ενώ ταυτόχρονα παρατηρείται υψηλή κυκλοφοριακή ταχύτητα στο ενεργητικό (72,9%) και περιθώριο καθαρού κέρδους 50%.

Το Απαισιόδοξο Σενάριο

Το απαισιόδοξο σενάριο περιγράφει την περίπτωση όπου η μεταβολή των περιβαλλοντικών παραγόντων επηρεάζει αρνητικά την εταιρία με άμεσο αντίκτυπο στην κερδοφορία. Πιο συγκεκριμένα, οι συνθήκες που θα επικρατούν σε παγκόσμιο επίπεδο εξαιτίας της πανδημίας του Covid-19, έπειτα από μια πιθανή αρνητική εξέλιξη στην αντιμετώπισή της, ενδέχεται να επηρεάσει αρνητικά την επισκεψιμότητα και κατ' επέκταση τα αναμενόμενα έσοδα που απορρέουν από την παροχή των προσφερόμενων υπηρεσιών.

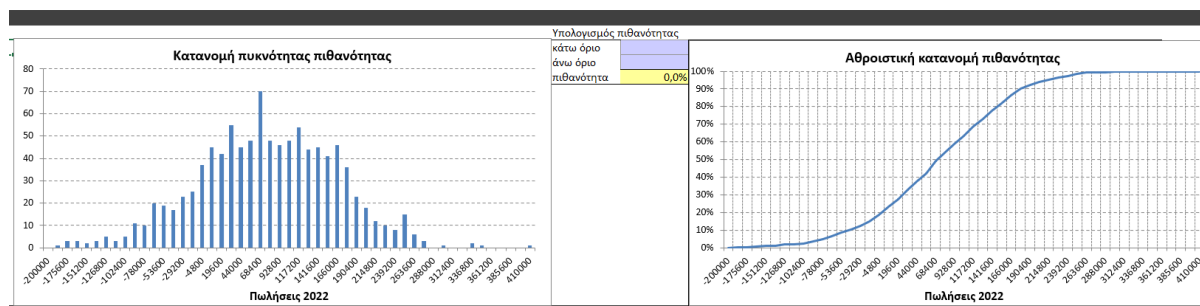
Μια αναχαίτιση των χορηγιών ως αποτέλεσμα της συνεργασίας του Υπουργείου Πολιτισμού και Αθλητισμού με μεγάλη εταιρία τηλεπικοινωνιών ή η άρση του προγραμματισμένου νόμου περί μείωσης του πληρωτέου φόρου των επιχειρήσεων αποτελούν επιπλέον παράγοντες που ενδέχεται να επιδράσουν αρνητικά στα οικονομικά αποτελέσματα της επιχείρησης.

Οι παραπάνω μεταβολές ενδέχεται να επηρεάσουν τις αναμενόμενες πωλήσεις με μείωση του ποσού έως και 85.480 ευρώ. Πιο συγκεκριμένα, αν ο αρχαιολογικός χώρος της Ελευσίνας δραστηριοποιηθεί με βάση το απαισιόδοξο σενάριο αναμένεται ότι η ελάχιστη ποσότητα εισιτηρίων που είναι εφικτό να πωληθούν είναι 2.000 εισιτήρια ολόκληρου αντιτίμου και 8.500 εισιτήρια μειωμένου αντιτίμου.

Παράλληλα, η ελάχιστη δυνατή ποσότητα συμμετοχής που μπορεί να επιτευχθεί στα καλλιτεχνικά σεμινάρια/ workshops είναι οι 20 συμμετέχοντες ανά κατηγορία (20 με εξοπλισμό και 20 χωρίς εξοπλισμό).Επίσης, οι πωλήσεις των δανειστικών σακιδίων και της εφαρμογής του ψηφιακού ξεναγού δεν αναμένεται να είναι λιγότερες από 800 και 15.000 αντίστοιχα. Στην περίπτωση αυτή ο κύκλος εργασιών θα ανέλθει στα 72.200 ευρώ. Παρουσιάζεται, επομένως, μια μείωση της κερδοφορίας της επιχείρησης, γεγονός που δεν καταδεικνύεται καταστροφικό για τη λειτουργία της, καθώς ο κύκλος εργασιών υπερβαίνει το ποσό των πωλήσεων στο Νεκρό Σημείο.

Παράμετροι (1-10)						
Περιγραφή	Παράμετρος*	Κατανομή	min//mean	mid//sd	max	
1 Ποσότητα ολόκληρων εισιτηρίων	=Έσοδα!F7	normal	2.000	5.000	6.000	
2 Ποσότητα μειωμένων εισιτηρίων	=Έσοδα!F8	normal	8.500	20.000	21.000	
3 Ποσότητα workshop με εξοπλισμό	=Έσοδα!F9	normal	20	84	280	
4 Ποσότητα workshop χωρίς εξοπλισμό	=Έσοδα!F10	normal	20	196	280	
5 Ποσότητα εφαρμογής ψηφιακού ξεναγού	=Έσοδα!F11	normal	15.000	25.000	35.000	
6 Ποσότητα δανειστικών σακιδίων	=Έσοδα!F12	normal	800	2.500	3.500	
7						
8						
9						
10						

Εικόνα 15: Ανάλυση Κινδύνου (Monte Carlo)



Εικόνα 16: Υπολογισμός πιθανότητας κανονικής κατανομής

13. Βιβλιογραφία

- Κουρτάλη Ε. (2021, Απρίλιος 9). *Scope Ratings: Πότε θα επιστρέψουν χρέος, ΑΕΠ και ανεργία στην Ελλάδα στα προ πανδημίας επίπεδα*. Ανάκτηση από www.capital.gr:
<https://www.capital.gr/oikonomia/3537923/scope-ratings-pote-tha-epistrepsoun-xreos-aep-kai-anergia-stin-ellada-sta-pro-pandimias-epipeda>
- Λιάπη Μ. (2021, Ιανουαρίου 18). *Ανάλυση ανταγωνιστικότητας: Το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Πόρτερ και η εφαρμογή του στις μικρές και μικρομεσαίες επιχειρήσεις*. Ανάκτηση από www.businessmentor.gr:
<https://www.businessmentor.gr/%CE%B1%CE%BD%CE%AC%CE%BB%CF%85%CF%83%CE%B7->
- Παπαδοπούλης Γ. (2018). *Το μοντέλο των 5 δυνάμεων του Porter – στο πλαίσιο του μάρκετινγκ – (κατανόηση της αγοράς)*. *This is Marketing*
- Σεργεδάκης Κ. (2014, Μάιος). *Χρηματοοικονομικός Σχεδιασμός*. Ανάκτηση από www.oeetak.gr: http://www.oeetak.gr/downloads/business_plan_pres.pdf
- Τσιρίβη Δ., “*Η χρήση των νέων τεχνολογιών στα μουσεία: οι εφαρμογές ως μέσον ερμηνείας με σκοπό την βελτίωση της μουσειακής εμπειρίας*”. Πτυχιακή εργασία, ΠΑΔΑ, Ανάκτηση από: <https://www.elculture.gr/blog/article/%ce%b7-%ce%b5%ce%bb%ce%b5%cf%85%cf%83%ce%af%ce%bd%ce%b1-%cf%80%ce%bf%ce%bb%ce%b9%cf%84%ce%b9%cf%83%cf%84%ce%b9%ce%ba%ce%ae-%cf%80%cf%81%cf%89%cf%84%ce%b5%cf%8d%ce%bf%cf%85%cf%83%ce%b1-%ce%b5%cf%85/>
- Green, T.J., Smelser, N. J. & Baltes, P.B. (2001), “*Cultural Resource Management (CRM): Conservation of Cultural Heritage*”, *International Encyclopedia of the Social & Behavioral Sciences*. Oxford, UK: Pergamon. pp.3113-3116
- Naftemporiki (2021, Φεβρουαρίου 14). *ΥΠΠΟΑ: Αυτοψία στον αρχαιολογικό χώρο Ελευσίνας*. Ανάκτηση από www.naftemporiki.gr:
<https://www.naftemporiki.gr/story/1692473/yppoa-autopsia-ston-arxaiologiko-xoro-eleusina>

Ιστότοποι

- *Ανάλυση Κινδύνων Επιχειρήσεων (Risk Analysis). Ανακτήθηκε Μάιος 10, 2021, από https://www.specisoft.gr/home/news/docs/Arthro_kindinoi_Epihiriseon.pdf*
- *Ελληνική Δημοκρατία, Εθνικό Πρόγραμμα Μεταρρυθμίσεων 2019. Ανακτήθηκε Απρίλιος 16, 2021, από https://www.espa.gr/el/Documents/2127/National_Reform_Programme_Apr2019.pdf*
- *Ελληνική Στατιστική Αρχή, 2020. Δελτίο Τύπου: Κίνηση Μουσείων και Αρχαιολογικών Χώρων Ιούλιος 2020. [online] Available at: <https://www.statistics.gr/documents/20181/627958eb-6dcc-5d47-c90d-b04bfca8247a>*
- *Κατάσταση Αποτελεσμάτων Χρήσης (Income statement). Ανακτήθηκε Απρίλιος 16, 2021, από <https://www.euretirio.com/katastasi-apotelesmaton-xrisis/>*
- *Το μοντέλο των πέντε δυνάμεων του Porter. Ανακτήθηκε Απρίλιος 15, 2021, από <http://www.exelixis.eu/index.php?act=viewCat&catId=184>*
- *25 μουσεία και αρχαιολογικοί χώροι με δωρεάν WiFi από την COSMOTE. Ανακτήθηκε Απρίλιος 22, 2021, από <https://www.lifo.gr/now/greece/25-moyseia-kai-arhaiologikoi-horoi-me-dorean-wifi-apo-tin-cosmote>*
- *How museums are using immersive digital experiences (pre- and post-pandemic). Ανακτήθηκε Απρίλιος 2021, από [How museums are using immersive digital experiences \(pre- and post-pandemic\) | Econsultancy](#)*
- *How technology is bringing museums back to life. Ανακτήθηκε Απρίλιος 2021, από : [How technology is bringing museums back to life - MuseumNext](#)*
- *Swot_pestel_202003. Ανακτήθηκε Απρίλιος 5, 2021, από : https://www.kemel.gr/files/swot_pestel_202003.pdf*
- *ThinkCult. Ανακτήθηκε Απρίλιος 10, 2021, από: <https://lydiaathanasiou.wixsite.com/thinkcult>*

Νομοθεσία

- Νόμος 4412 (ΦΕΚ Α' 147/08-08-2016): Δημόσιες Συμβάσεις Έργων, Προμηθειών και Υπηρεσιών (προσαρμογή στις Οδηγίες 2014/24/ΕΕ και 2014/25/ΕΕ).
- Νόμος 5351/1932 (ΦΕΚ 184/Β/8-7-1957): Περί κηρύξεως αρχαιολογικών χώρων Αττικής.
- Νόμος 5351/1932 (ΦΕΚ 265/Β/1-10-1957): Περί κηρύξεως αρχαιολογικών χώρων Αττικής.
- Νόμος 5351/1932 (ΦΕΚ 279/Β/9-6-1987): Προσθήκη διευκρίνησης στην κήρυξη του αρχαιολογικού χώρου Ελευσίνας

14. Παράρτημα

1. Ερωτηματολόγιο

Ηλεκτρονική διεύθυνση ερωτηματολογίου:

https://docs.google.com/forms/d/e/1FAIpQLSf97nbyy0kG1UzVwDXgxs-1ZrYWdueFBjsYVFkRI9N4Ln6qw/viewform?usp=sf_link

Προκειμένου να διεξάγουμε μια έρευνα αγοράς σχετικά με τον αρχαιολογικό χώρο και τις προσθήκες που σκεφτόμαστε να κάνουμε, δημιουργήσαμε το παρακάτω ερωτηματολόγιο. Οι ερωτήσεις που δημιουργήσαμε στοχεύουν στο να διαπιστώσουμε κατά ποσό οι χρήστες ενδιαφέρονται για διάφορες τεχνολογικές και μη αναβαθμίσεις του αρχαιολογικού χώρου. Η χρήση του ψηφιακού ξεναγού και της χρήσης της επαυξημένης πραγματικότητας περιμένουμε να εντυπωσιάσουν τους χρήστες και να τους κεντρίσουν το ενδιαφέρον προκειμένου να αυξήσουμε τα ποσοστά επισκεψιμότητας της πολιτισμικής μας πρωτεύουσας για το 2023. Παρακάτω παρατίθενται φωτογραφίες από τα ερωτηματολόγια.

Αρχαιολογικός χώρος Ελευσίνας

Εργασία στα πλαίσια του μαθήματος Πρακτική Άσκηση στη Διδασκαλία II, Εαρινό εξάμηνο 2020-2021

Τίτλος εικόνας



Φύλο *

☐ Άνδρας

☐ Γυναίκα

☐ Άλλο

Ηλικία *

- ☐ 10-18
- ☐ 19-24
- ☐ 25-34
- ☐ 35-44
- ☐ 45-64
- ☐ 65+

Εχετε κινητικές δυσκολίες; *

- ☐ Ναι
- ☐ Όχι

Πόσο συχνά επισκέπτεστε Μουσεία; *

- ☐ Ποτέ
- ☐ Σπάνια (1 φορά τον χρόνο)
- ☐ Συχνά (1 φορά τον μήνα)
- ☐ Συνέχεια (κάθε εβδομάδα)
- ☐ Άλλο...

Κατά τις επισκέψεις σας σε μουσεία αισθάνεσθε...

- ☐ Χαρά
- ☐ Αδιαφορία
- ☐ Ταλαιπωρία
- ☐ Ανία
- ☐ Άλλο...

Εχετε επισκεφθεί τον Αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας; *

- ☐ Ναι
- ☐ Όχι

Αν ναι, τι σας κέρδισε το ενδιαφέρον και τι σας προβλημάτισε;

Κείμενο σύντομης απάντησης

Πόσο ενδιαφέρον θα σας φαινόταν αν υπήρχε μια προκαθορισμένη διαδρομή που σας περιηγεί *
σε όλα τα εκθέματα του αρχαιολογικού χώρου;

- | | | | | | | |
|--------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------------|-----------------|
| | 1 | 2 | 3 | 4 | 5 | |
| Καθόλου ενδιαφέρον | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | ☐ | Πολύ ενδιαφέρον |

Πόσο ενδιαφέρουσα θα σας φαινόταν η χρήση της επαυξημένης πραγματικότητας μέσω μιας ταμπλέτας στον αρχαιολογικό χώρο, ώστε να μπορείτε να δείτε πως ήταν κατά την αρχαιότητα ο φυσικός περιβάλλοντας χώρος της περιοχής καθώς και τα μνημεία και τα εκθεμάτα; *



Καθόλου ενδιαφέρον 1 2 3 4 5 Πολύ ενδιαφέρον

Θα σας άρεσε αν η ταμπλέτα επιπλέον υποστήριζε ψηφιακά παιχνίδια μάθησης για την ψυχαγωγική και εκπαιδευτική ενασχόληση, κυρίως μαθητών και οικογενειών, όπως παιχνίδι χαμένου θησαυρού στον αρχαιολογικό χώρο; *

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα πολύ

Θα σας ήταν χρήσιμο κατά την είσοδό σας στον αρχαιολογικό χώρο να υπήρχε μια ψηφιακή απεικόνιση του χώρου και της ευρύτερης περιοχής της Ελευσίνας διαχρονικά με τη χρήση τεχνολογιών εικονικής πραγματικότητας.

*



Καθόλου χρήσιμο 1 2 3 4 5 Πολύ χρήσιμο

Θα σας διευκόλυνε η ύπαρξη ενός διαδικτυακού τόπου όπου θα μπορούσατε να δείτε τους χώρους της Ελευσίνας, τις τιμές των εισιτηρίων καθώς και να ενημερωθείτε για εκδηλώσεις που διαδραματίζονται στον περιβάλλοντα χώρο;

*

Καθόλου 1 2 3 4 5 Πάρα πολύ

Πόσο ενδιαφέρουσα θα σας φαινόταν η ύπαρξη ψηφιακού ξεναγού σε μορφή ταμπλέτας, ο οποίος θα αναλαμβάνει την ολοκληρωμένη περιήγησή σας στο χώρο του ιστορικού περιπάτου; *



1 2 3 4 5

Καθόλου ενδιαφέρον ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Πολύ ενδιαφέρον

Θα σας ενδιέφερε η διοργάνωση workshops και καλλιτεχνικών εργαστηρίων στον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας; *

- ☐ Όχι
- ☐ Ναι
- ☐ Άλλο...

Θα σας ενδιέφερε η χρήση των δανειστικών σακιδίων; Τα σακίδια αυτά επιτρέπουν στα παιδιά την γνωριμία με τα εκθέματα και τα μνημεία του αρχαιολογικού χώρου με ευχάριστο και δημιουργικό τρόπο καθώς περιέχουν παιχνίδια και δραστηριότητες που ενθαρρύνουν τη συνεργασία όλων των μελών της οικογένειας. *



1 2 3 4 5

Καθόλου ☐ ☐ ☐ ☐ ☐ Πάρα πολύ

Θα σας ενδιέφερε μια διαδικτυακή ξενάγηση, από το αναπαυτικό σας σπίτι, στον αρχαιολογικό χώρο της Ελευσίνας; *

	1	2	3	4	5	
Καθόλου	☐	☐	☐	☐	☐	Πάρα πολύ

Θα σας άρεσε αν τα μνημεία και ο χώρος ήταν φωτισμένα με ειδικά LED / Laser Projection Technologies, τα οποία δημιουργούν μια ατμόσφαιρα και βυθίζουν τον επισκέπτη στην ιστορία που αποπνέει ο χώρος; *

	1	2	3	4	5	
Καθόλου	☐	☐	☐	☐	☐	Πάρα πολύ

Τι θα προτεινάτε εσείς ώστε ένα μουσείο να κερδίσει το ενδιαφέρον σας; *

Κείμενο μακροσκελούς απάντησης

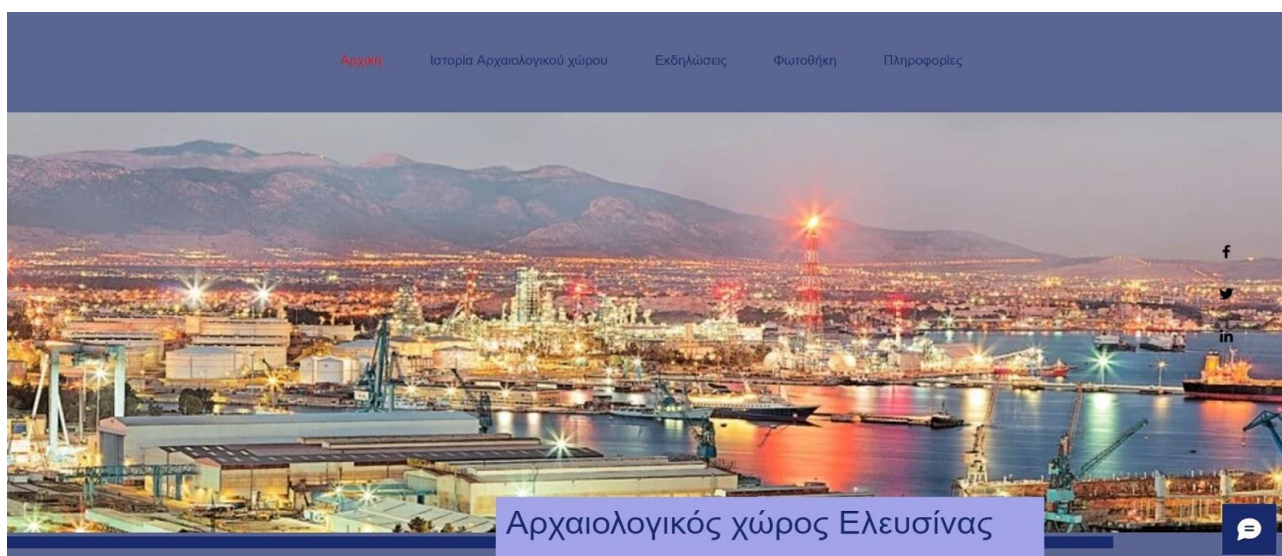
Σας ευχαριστούμε πολύ για την συμμετοχή σας !

Περιγραφή (προαιρετικό)

2. Διαδικτυακή Ιστοσελίδα αρχαιολογικού χώρου:

<https://lydiaathanasiou.wixsite.com/thinkcult>

Στα πλαίσια της εργασίας μας, αποφασίσαμε να δημιουργήσουμε μια διαδικτυακή ιστοσελίδα, μέσω της οποίας θα προωθείται ο αρχαιολογικός χώρος και οι δράσεις που προσφέρει. Πιο συγκεκριμένα, η ιστοσελίδα αναφέρει την ιστορία του αρχαιολογικού χώρου και στην κατηγορία “Φωτοθήκη” περιέχει διάφορες φωτογραφίες του αρχαιολογικού χώρου προκειμένου να αναδειχθεί η ποιότητα και ο πλούτος της περιοχής. Έπειτα στο κομμάτι «πληροφορίες», αναφέρονται σημαντικές πληροφορίες όπως τιμές εισιτηρίων, τιμή ηλεκτρονικού ξεναγού, τιμή δανειστικών σακιδίων και όλων των προσφερόμενων υπηρεσιών του αρχαιολογικού χώρου. Επιπλέον, μέσω φωτογραφιών και κειμένου ο χρήστης μπορεί να παρατηρήσει τα καλλιτεχνικά δρώμενα που διαδραματίζονται στον χώρο, δηλαδή τα καλλιτεχνικά workshops γλυπτικής, ζωγραφικής κ.α. Εν κατακλείδι, ο χρήστης μέσω της ιστοσελίδας μπορεί να κάνει κράτηση για κάποιο καλλιτεχνικό σεμινάριο καθώς υπάρχει μέγιστο όριο συμμετεχόντων ή να κάνει κράτηση εισιτηρίου για ξενάγηση στον αρχαιολογικό χώρο και γενικά να επικοινωνήσει με τους υπεύθυνους για περισσότερες πληροφορίες.





Αρχαιολογικός χώρος Ελευσίνας

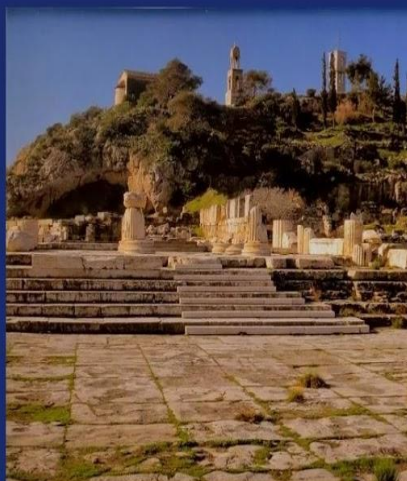
Η Ελευσίνα, μια πόλη με 30.000 κατοίκους, βρίσκεται 20 χιλιόμετρα από την Αθήνα, και είναι ιδιαίτερα γνωστή για την αρχαία αλλά και τη σύγχρονη βιομηχανική της ιστορία. Η ονομασία της πιθανότατα προέρχεται από τη λέξη «Ελευσις», που σηματοδοτεί τον ερχομό της θεάς Δήμητρας, ο οποίος αναφέρεται στον ορφικό ύμνο «Δήμητρος Ελευσινίας θυμίαμα στύρακα», ενώ άλλη εκδοχή υποστηρίζει ότι το όνομα οφείλεται στον μυθικό ήρωα Ελευσίνιο.



Ιστορία Αρχαιολογικού χώρου

Ο Αρχαιολογικός Χώρος με το Αρχαιολογικό Μουσείο, κτίσμα του 19ου αιώνα, βρίσκεται στο κέντρο της πόλης και στην περίμετρό του αναπτύσσεται ο κεντρικός πεζόδρομος που συνδέει το κέντρο της πόλης με την παραλία. Εκεί εκτίθενται σημαντικά ευρήματα κυρίως από ανασκαφές του Ιερού της Δήμητρας, που φανερώνουν το μεγαλείο της πολιτιστικής κληρονομιάς. Επιπλέον, ο αρχαιολογικός χώρος περιλαμβάνει το λόφο της ακρόπολης, στον οποίο αναπτύχθηκαν οι οικισμοί της αρχαίας Ελευσίνας.

Ο επισκέπτης διασχίζει, σε πρώτο πλάνο, την αυλή στην οποία βρίσκονται ο ναός της Προπυλαίας Αρτέμιδος, η Εσχάρα, τα λείψανα μιας κρήνης και δύο θριαμβικών αψίδων. Στη συνέχεια, εισέρχεται στον Περίβολο του Ιερού από τα 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 φτάνει στον κυρίως ναό της Δήμητρας, το Τελεστήριο.





Εισιτήρια:

- Ολόκληρο: 6€
- Μειωμένο: 3€
- Επιπλέον χρέωση για να προμηθευτείτε ψηφιακό ξεναγό: 2€
- Επιπλέον χρέωση για να αγοράσετε δανειστικό σακίδιο: 5€

Πρόσβαση στον αρχαιολογικό χώρο:

- Με τη λεωφορειακή γραμμή 876 (από τις στάσεις "Αγιάλω" και "Αγ. Μαρίνα" της γραμμής 3 του ΜΕΤΡΟ)
- Με το ΚΤΕΛ Μεγάρων (αφετηρία από την πλατεία Αγ. Ασωμάτων στο Θησείο)

Ημέρες Ελεύθερης Εισόδου:

- 6 Μαρτίου - Μνήμη Μελίνας Μερκούρη
- 18 Απριλίου - Διεθνής Ημέρα Μνημείων
- 18 Μαΐου - Διεθνής Ημέρα Μουσείων
- Το τελευταίο Σαββατοκύριακο Σεπτεμβρίου κάθε έτους (Ευρωπαϊκές Ημέρες Πολιτιστικής Κληρονομιάς)
- Οι επίσημες αργίες του Κράτους

Ώρες Λειτουργίας:

- Δευτέρα: 08:30-16:00
- Τρίτη: κλειστά.
- Τετάρτη: 08:30-16:00
- Πέμπτη: 08:30-16:00
- Παρασκευή: 08:30-16:00
- Σάββατο: 08:30-16:00
- Κυριακή: 08:30-16:00



[f](#)
[t](#)
[in](#)



Φωτοθήκη







[f](#)
[t](#)
[in](#)



Εκδηλώσεις

Η διοργάνωση workshops και καλλιτεχνικών εργαστηρίων (γλυπτικής, σχεδίου) περιορισμένου αριθμού θέσεων (20 άτομα/μάθημα) σε συνεργασία με την Σχολή Καλών Τεχνών και σε προκαθορισμένες ημερολογιακά ημέρες, στοχεύει στην προσέλκυση συγκεκριμένου κοινού. Οι συμμετέχοντες θα έχουν τη δυνατότητα να πραγματοποιήσουν προκράτηση της θέσης τους και να προκαταβάλλουν το αντίστοιχο αντίτιμο μέσω της ιστοσελίδας. Τα μαθήματα διαρκούν 3 ώρες.

- Για συμμετοχή σε οποιοδήποτε Workshop με δικό σας εξοπλισμό: 15€
- Για συμμετοχή σε οποιοδήποτε Workshop με παροχή δικού μας εξοπλισμού: 20€



f
t
in



Για οποιαδήποτε προκράτηση ή απορία επικοινωνήστε μαζί μας!

Όνομα *

Επώνυμο *

Email *

Εισάγετε εδώ το μήνυμά σας:

Επιβεβαίωση

Address: Ελευσίνα 192 00 Tel. +30 210 5546019 Email. info@eleusina.com

© 2021 by ThinkCult consulting



3. Χρηματοοικονομικά στοιχεία

1.Βραχυπρόθεσμες Υποχρεώσεις

	Έτος				
	2021	2022	2023	2024	2025
Αποθέματα (α' υλών)					
Αποθέματα (εμπορευμάτων)					
Αποθέματα (έτοιμων προϊόντων)	96	96	96	96	96
Αναγκαία διαθέσιμα πιστώσεις προς πελάτες	85	663	677	663	663
Σύνολο	181	759	773	759	759
Μείον πιστώσεις προμηθευτών	411	411	411	411	411
Αναγκαίο Κεφάλαιο Κίνησης	-230	348	362	348	348

2.Αξιολόγηση Επένδυσης

	2020	2021	2022	2023	2024	2025
Καθαρές Ταμειακές Ροές (ΚΤΡ)	-31.800	90.535	82.042	97.915	108.210	115.347
Σωρευτικές Ταμειακές Ροές	-31.800	58.735	140.777	238.692	346.902	462.249
Παρούσα Αξία ΚΤΡ	-31.800	83.059	69.053	75.608	76.659	74.968
Μέσο Σταθμικό Κόστος	9,00%					
Καθαρή Παρούσα Αξία - ΚΠΑ (5 έτη)	347.547					
Καθαρή Παρούσα Αξία - ΚΠΑ (∞)	1.111.743					
Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (5 έτη)	281,37%					
Εσωτερικός Βαθμός Απόδοσης (∞)	284,90%					
Παρούσα Αξία της Συνολικής Επένδυσης	31.800					

3.Αριθμός ετήσιων επισκεπτών και εσόδων εισπράξεων

ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ	ΣΥΝΟΛΟ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΤΤΙΚΗΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ	ΘΕΣΗ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ
2020	1.518	3.071	1.029		252	628	626	704	1.020	1.462			10.310	1.027.948	1,00%	9η
2019	1.862	2.958	4.646	4.342	4.382	4.524	2.633	2.039	4.264	6.542	5.048	2.431	45.671	6.234.154	0,73%	10η
2018	1.774	2.892	3.965	4.351	4.513	2.861	1.617	2.145	3.130	6.816	3.673	2.721	40.458	5.611.977	0,72%	10η
2017	1.795	3.666	3.690	5.197	4.543	2.680	2.202	1.773	2.892	5.178	2.065	1.982	37.663	4.910.124	0,77%	12η
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ	ΙΑΝ	ΦΕΒ	ΜΑΡ	ΑΠΡ	ΜΑΙ	ΙΟΥΝ	ΙΟΥΛ	ΑΥΓ	ΣΕΠ	ΟΚΤ	ΝΟΕ	ΔΕΚ	ΣΥΝΟΛΟ	ΣΥΝΟΛΟ ΑΤΤΙΚΗΣ	ΠΟΣΟΣΤΟ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ	ΘΕΣΗ ΕΛΕΥΣΙΝΑΣ
2020	1.374	1.248	684		393	1.800	1.590	1.872	2.868	3.228			15.057	8.430.846	0,179%	10η
2019	1.431	1.392	3.426	5.157	5.850	6.624	3.756	3.756	5.892	6.597	2.337	1.314	47.532	59.673.091	0,080%	12η
2018	1.497	1.494	2.385	6.918	6.618	5.241	3.348	3.681	5.343	6.699	1.980	1.395	46.599	51.787.949	0,090%	10η
2017	1.512	1.389	2.508	6.615	7.302	4.902	3.567	3.336	4.620	6.519	969	978	44.217	45.569.247	0,097%	10η
ΕΙΣΠΡΑΞΕΙΣ/ΕΠΙΣΚΕΠΤΕΣ	ΕΛΕΥΣΙΝΑ		ΑΤΤΙΚΗ													
2020	1,46		8,20													
2019	1,04		9,57													
2018	1,15		9,23													
2017	1,17		9,28													

